

**DYNAMIQUE DES INVESTISSEMENTS IMMATERIELS**  
**ET COMMERCIALISATION DES SERVICES DE CONSEIL AGRICOLE**  
*Labarthe, Pierre – INRA UMR SAD-APT*  
*16, rue Claude Bernard - 75 005 PARIS / E-mail : pierre.labarthe@inapg.inra.fr*

Le conseil agricole est soumis à une double évolution : dynamique d'innovation des services d'une part, commercialisation des services d'autre part. Mais il constitue également pour les agriculteurs une ressource, un investissement immatériel permettant la production de connaissances techniques. Ainsi, le conseil agricole joua un rôle primordial durant les trente glorieuses, période de gain de productivité sans précédent pour le secteur agricole. Il existait alors un cercle vertueux entre l'institutionnalisation de compromis pour l'appropriation des moyens de production des connaissances au profit d'une base productive d'agriculteurs et une innovation dans les services de conseil fondée sur la standardisation des références techniques. La production conjointe de ces références par le conseil et la recherche appliquée était financée par des investissements publics ou mutuels. La question se pose donc des conséquences de la commercialisation des services de conseil sur la dynamique et l'impact de nouvelles innovations dans les services de conseil. Ces innovations permettront-elles une redistribution des moyens de production des connaissances techniques dans le secteur agricole ou seront-elles un levier d'appropriation de ces moyens de production?

Pour répondre à cette question, un cadre d'analyse plurielle de la performance des services (*cf.* tableau 1) a été construit et appliqué au cas du conseil technique pour la production céréalière dans trois régions européennes (Ain, Zeeland et Brandenburg). On observe que :

- 1) le chiffre d'affaire des firmes de conseil étant lié à la facturation directe de services individuels, la profitabilité de ces entreprises dépend d'investissements immatériels permettant d'augmenter la performance relationnelle des services de conseil agricole ;
- 2) de ce fait, ces entreprises commerciales de conseil technique agricole ont des capacités limitées d'investissements dans des activités de R&D.

La commercialisation du conseil induit donc d'une part une segmentation de l'offre de service et d'autre part une rupture des investissements joints entre conseil et recherche appliquée pour la production de références techniques. Par ailleurs, la recherche appliquée connaît aussi de profondes restructurations, et notamment une diminution des investissements publics. Dans un tel contexte, la dynamique du conseil ne permet pas de redistribution des moyens de production des connaissances entre agriculteurs. En effet, s'il existe pour le conseil des innovations permettant des gains de productivité potentiels dans les services (nouvelles technologies de l'information, logiciels de conseil, etc.) leur développement et leur distribution au bénéfice d'un public de bénéficiaires élargi est tributaire d'investissements que des firmes commerciales de conseil ne peuvent porter seules.

<b>Dimension</b>	<b>Performance quantitative</b>	<b>Performance qualitative</b>
<b>Industrielle</b>	- Nombre de clients/conseiller	- Réduction du taux de dysfonctionnement = conseil sans changement pour le client
<b>Relationnelle</b>	- Turnover des clients	- Intensité du service (fréquence x durée)
<b>Commerciale</b>	- Valeur ajoutée	- Diversité de l'offre
<b>Immatérielle</b>	- Investment dans activités de R&D	- Innovations servicielles
<b>Civique</b>	- Clientèle effective / clientèle cible	- Equité du traitement entre clients

**Tableau 1 : Les cinq dimensions de performance des services de conseil**, inspiré de

Galloj, F., Gadrey, J., and. Ghillebaert, E, (1999). La construction sociale du produit financier postal. Annals of public and cooperative economics 70: 417-445.