

## ROLE ET PERCEPTION DU CONSEIL EN AGRICULTURE

Hubert DEFRANCQ  
Membre correspondant de l'Académie d'agriculture de France  
Section IX

# Enquête pour comprendre le rôle et la perception du conseil

Enquête réalisées en Janvier -Février auprès de 14 agriculteurs de profils variés:

-Age des interviewés: de 33 à 65 Ans.

-Exploitations de 10 à plus de 400 Ha.

-Type de cultures: Vigne, légumes frais, polyculture-élevage, élevage intensif (engraissement porcs), Cultures industrielles , porte graines,

-Diversification: méthanisation, bi-actifs, prestations services

-Mode de culture: Conventionnels et Bio

-Mode de vente: Coopérative-négoce, contractualisation avec transformateur, vente directe.

-Répartition géographique:

Haut-de-France

Grand est

Centre-Val de Loire

Nouvelle-Aquitaine

Occitanie

# RESULTATS DE L'ENQUETE

## Etat d'esprit des agriculteurs

- u Il n'y a pas de différences significatives par rapport aux attentes sociétales et administratives, en fonction de l'âge des agriculteurs.
- u Tous les interviewés ont déclarés avoir choisi le métier d'agriculteur.
- u L'autonomie et la sensation de liberté sont citées, avant le profil technique du métier, comme motivation principale pour le métier d'agriculteur.
- u Les contraintes qui restreignent autonomie et liberté suscitent les plus forts ressentiments.
- u Plus que les règles, ce qui agace les agriculteurs ce sont les incohérences, la suspicion et les critiques à priori .

## Quelles sont les sources de conseils?

- u Il est difficile de discriminer les sources selon la nature du conseil et plusieurs agriculteurs insistent sur la nécessité de faire appel à plusieurs sources pour recouper avec leurs expériences.
- u Les bulletins d'alertes, principalement émis par Chambres d'Agricultures (relais info Arvalis), CETA, COOP, Conseil privés et quelquefois OAD, sont utilisés pour les interventions court terme.
- u Les CETA sont surtout retenus par les grandes structures :  
Les adhérents y trouvent un service correspondant à leurs attentes : les objectifs de l'équipe opérationnelle étant définis par les administrateurs.  
Leurs membres se connaissent bien et échangent entre eux aussi de manière informelle.  
Les visites d'essais sont utilisées pour la réflexion agronomique (choix variétés-conduite culture).
- u Les Chambres d'agriculture sont essentiellement utilisées pour les aspects administratifs :  
Certiphyto, déclaration PAC, création-validation des plans de fumure/épandage.  
Les bulletins d'alertes sur la santé des végétaux sont connus et consultés.  
Mais à priori ils sont recoupés avec d'autres sources d'alertes.
- u Les techniciens COOP et négociants sont encore, souvent, la source principale de conseil.
- u Les conseillers indépendants sont peu connus parmi les personnes interviewées.

# Quelles structures pour accompagner les changements ?

- u L'absence d'intérêt dans la vente (CETA, Chambre Agriculture, Conseil indépendant, Institut) est appréciée pour assurer la transparence des recommandations.
  - Mais les agriculteurs reconnaissent être disposés à faire confiance à un conseiller de COOP ou de négoce qui est professionnel et engagé.
  - Il est intéressant de noter que c'est dans ce mode de relation que l'on trouve les opinions les plus favorables.Sans préjuger de la qualité du service rendu, cela renforce l'importance accordé à la confiance.

## Quelques observations:

- u La facilité d'accès à l'information (internet) permet, aux agriculteurs qui le souhaitent, de se construire une connaissance améliorant la capacité à apprécier la pertinence des conseils fournis, indépendamment de la source de conseils.
  - L'échange avec les pairs est aussi très utilisée pour aider à la prise de décision.
- u La responsabilité du fournisseur de produits reste, même avec le conseil séparé de la vente. Il y a donc un doublon de ressources, ce qui ne permet pas toute l'économie de charges attendue avec une exécution du conseil séparé de la vente.
- u Les chambres d'agriculture sont un peu mentionnées comme une ressource de conseils, et souvent avec des doutes sur la capacité à le faire de façon transparente. On retrouve la méfiance due au manque de proximité.
- u Plusieurs agriculteurs mentionnent aussi l'importance de l'expérience personnelle et du rôle du conseiller, pour valider/invalidier la réflexion engagée.

u

## REMARQUES SUR LES DIFFERENTES SOURCES DE CONSEILS:

### u COOPERATIVES -NEGOCES

- Les techniciens de COOP et de Négoces sont appréciés pour leur proximité avec les agriculteurs.
- La compétence et le comportement du conseiller est clef dans la relation.
- Il est cependant quasi systématiquement exprimé une inquiétude, ou un reproche, sur le décalage possible entre l'intérêt du client et l'intérêt de la COOP ou du Négoce (volume conseillé et choix de produits optimisé par rapport au besoin).
- Les coops et négociants ont souvent mis en place un barème de facturation forfaitaire « pour être dans les clous », mais qui ne correspond pas à l'esprit de la séparation du conseil et de la vente.

### u CETA

- Les CETA sont appréciés pour leur indépendance par rapport aux produits.

Enjeux des CETA:

- La baisse des financements depuis qu'ils n'ont plus le droit de faire d'essai pour les firmes.
- Le recrutement des techniciens : La rémunération n'est pas vue comme un enjeu.

C'est plus un problème de vocation.

Cependant la rémunération d'un technicien CETA est environ moitié de celle d'un agronome Anglais.

Ce ne doit pas être neutre pour l'attractivité.

## u CONSEILLERS INDEPENDANTS

Les conseillers indépendants sont bien perçus car ils sont choisis par décision individuelle.

De plus la profession étant peu présente, s'adresser à eux est un acte volontaire.

## u CHAMBRES D'AGRICULTURE

Les compétences techniques des conseillers des Chambres d'Agriculture ne sont pas clairement reconnues, appréciées, utilisées.

Les causes qui transparaissent sont :

-Déficit de proximité avec les agriculteurs

-Situations où les chambres sont perçues comme un moyen de déployer les objectifs de l'état avant de servir les intérêts des agriculteurs.

## u INSTITUTS

Les informations des instituts techniques sont appréciées (Arvalis, ITB, Agrotransfert ...) mais ces structures ne sont pas équipées/staffées pour accompagner le déploiement chez les agriculteurs.

Les travaux de l'INRAE sont peu connus par les agriculteurs.

Il y a sans doute un déficit de communication de ses actions auprès des agriculteurs.

## Quelles sont les perceptions, par les agriculteurs des attentes sociétales?

- u Les agriculteurs sont ouverts aux attentes sociétales et sont plus frustrés de ne pas être respectés et de ne pas être compris, que du coût induit par ces attentes. -Ils respectent les attentes cohérentes. -Si la réglementation est durcie mais cohérente, elle sera acceptée. -  
Cependant elle ne doit pas créer de distorsion de concurrence et les agriculteurs demandent du réalisme dans la mise en œuvre.  
-Ils sont conscients du besoin de mieux communiquer et de faire du ménage chez certains de leurs collègues pour améliorer leur image.

### Enjeux :

- u Il faudrait que les agriculteurs soient plus sereins par rapport à leur professionnalisme et évitent de s'entre critiquer, sur les voies différentes choisies par leurs collègues. En s'entre critiquant ils alimentent la défiance de la société.
- u Il serait important d'associer les parties prenantes, dans la définition des changements et des moyens de mise en œuvre, pour améliorer l'adhésion des agriculteurs



## CONCLUSIONS

- u Les agriculteurs interrogés sont assez ouverts pour reconnaître l'utilité de changer mais s'agacent des contraintes imposées, sans prendre en compte leur réalité.
- u Ils réclament une proximité pour travailler de concert (accompagnement - pas connivence).
  - Cela se confirme dans la relation qu'ils ont avec leurs conseillers, où la confiance joue un rôle important.
  - Ils savent chercher de l'information complémentaire pour valider leurs décisions.
  - Le rôle de conseiller est plus dans l'aide aux arbitrages que dans la diffusion brute des connaissances, qui assurée, de plus en plus, par des OAD ou bulletins.
- u La séparation du conseil et de la vente est plutôt bien perçue et même souhaitée. Mais ils ne savent pas forcément où trouver les bons relais.

## Remarque sur le conseil stratégique:

- u Les enjeux de conseils stratégiques pour aider à piloter la transition écologique ne sont pas clairement perçus par les agriculteurs (sauf exception) et les compétences nécessaires pour y parvenir ne sont pas forcément maîtrisées par les conseillers en place.
- u Il y a un enjeu de formation adaptée et de motivation des agriculteurs, pour améliorer l'autonomie de décision et tirer pleinement profit des conseils fournis.
- u Il y aura une phase d'ajustement en matière de formations techniques et comportementales, pour que les conseillers puissent effectivement assurer ces missions.  
Ceci sans trop de disparité sur la qualité des services rendus et pour être bien accueillis par les agriculteurs.