

**Croissance du conseil privé et nouveaux profils professionnels des ingénieurs agronomes.
Le cas d'une région de grande culture dans la *pampa* Argentine**

GROSSO, Susana (1) et ALBALADEJO, Christophe (2)

(1) Universidad Nacional del Litoral, Argentina. Doctorante à l'Université de Toulouse II (UMR Dynamiques Rurales et INRA/SAD UMR 1248 AGIR Toulouse)

(2) INRA/SAD UMR 1248 AGIR Toulouse et UNLP Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Laboratorio AGRITERRIS

« Ce travail a bénéficié d'une aide de l'Agence Nationale de la Recherche dans le cadre du programme SYSTERRA, portant la référence ANR-09-STRA-04 » et du Département SAD de l'INRA dans le cadre de la convention AGRITERRIS)



Colloque SFER "Conseil en agriculture : acteurs, marchés, mutations "

14 et 15 octobre 2010 – AgroSup Dijon, 26 boulevard Docteur Petitjean 21079 DIJON France

Résumé

Cette communication essaye de montrer l'évolution du conseil agricole privé en Argentine à travers la construction des principaux profils de conseillers et les enjeux auxquels ont dû faire face les ingénieurs agronomes qui exerçaient ce métier.

L'analyse des profils de conseiller d'entreprise et de conseiller technico-commercial est prévue, permet de voir comment ils ont été des éléments importants de consolidation de la modernisation de l'agriculture dans les années 1970-80. A partir de cette description et à travers le regard des acteurs concernés, cette communication analyse les changements du secteur et la transformation du métier de conseiller au cours des années 1990 qui ont suivi, et au cours desquelles a émergé un nouveau profil : le conseiller en ventes.

Il ne s'agit pas d'une spécialisation du profil du conseiller « technico-commercial », mais de la mise en place d'une autre logique professionnelle, questionnant la traditionnelle relation construite entre les agriculteurs et les conseillers.

Mots clés : Conseil privé – conseiller agricole – agrofourniture – grandes cultures - Argentine

Introduction

Au cours des vingt dernières années, l'Argentine a assisté à une très forte expansion de la surface en grandes cultures en grande partie sur la base de l'adoption d'un paquet technique « semis direct, semences génétiquement modifiées, produits phytosanitaires et désherbants associés ». Ce système de culture, dans un contexte de libéralisation et de dérégulation de l'économie, a été fortement stimulé par des entreprises de capitaux internationaux responsables de l'agrofourmiture et de la commercialisation de la production agricole primaire. Ce scénario a bouleversé le champ du conseil agricole privé.

Le conseil privé s'institutionnalise dans la région pampéenne argentine dans les années 1950 en même temps que le conseil public, les deux étant rapidement associés à la modernisation de l'agriculture. Ce champ nouveau d'action se construit à partir de trois activités principales : le conseil collectif auprès des groupes CREA (équivalents des CETA en France), le conseil technique assuré par des coopératives ou des entreprises locales d'agrofourmiture, et bien que numériquement moins important, le conseil individuel aux grandes exploitations (*estancias*). Les enjeux liés à ces activités vont structurer pendant plus de trente ans les repères du métier de « conseiller » dans lequel nos travaux de recherche nous ont conduit à distinguer deux profils dominants : le « conseiller d'entreprise » (plus auprès de groupes d'ailleurs qu'auprès d'individus) et le « technico-commercial ». Les mots utilisés pour désigner les conseillers en Argentine sont le plus souvent au cours des années 1960 à la fin des années 1980 ceux de « extensionista » ou « agente de extensión » et plus aussi de « asesor » plus pour les agents du privé.

Avec les changements en l'agriculture au cours de ces dernières années, un nouveau profil émerge: le « conseiller en ventes ». Dans un premier temps, il pouvait n'apparaître que comme une sorte de spécialisation ou de variante du « techico-commercial », mais nous montrerons dans cette communication qu'il développe une autre logique professionnelle en questionnant le mode de relation entre des agriculteurs et des conseillers qui avait été construite pendant plus de 50 ans.

Ce travail est le produit d'une réflexion issue de l'analyse d'une dizaine d'entretiens approfondis, réalisés entre octobre et décembre 2005, auprès d'ingénieurs agronomes travaillant dans le « conseil » en pleine région centrale de la province de Santa Fe (Argentine). Ces entretiens semi-directifs de 2 à 3 heures chacun se sont centrés sur le récit des pratiques professionnelles des interviewés.

1. La naissance du conseil privé en Argentine et des enjeux des profils dominants des conseillers

Pratiquement tous les conseillers agricoles en Argentine sont et ont toujours été des ingénieurs agronomes. Notre réflexion part ainsi de l'analyse de la pratique professionnelle des ingénieurs agronomes dans leur activité de conseil auprès des agriculteurs, en vue de comprendre l'importance prise depuis 15 ans par conseil privé en région pampéenne. Pour caractériser cette pratique, nous avons mobilisés trois dimensions de l'activité des conseillers : les objets d'étude (la parcelle, l'exploitation et le territoire – Sebillotte, 2010) ; les intérêts développés en rapport avec ces objets, autrement dit les manières de procéder et les enjeux qui participent ou collaborent à la mise en relation entre l'agronome et les objets d'étude (notamment dans trois domaines d'activité qui sont : la recherche, le conseil, l'enseignement, etc.) et qui se traduisent par une diversité de pratiques professionnelles et spatiales. Et finalement la dimension de la relation de travail, celle-ci étant entendue comme le type de contrat qui engage le conseiller auprès des agriculteurs, sa durée et la modalité de rétribution économique. Dans le cadre privé en Argentine, le professionnel peut être employé par une organisation économique privée ou propriétaire (associé au propriétaire) d'un cabinet d'études ou d'une « agronomie » (terme qui désigne en argentine un commerce de vente d'intrants agricoles) ou encore travailler dans le cadre de l'exercice libéral de la profession.

Pour les agronomes l'activité de conseil est comprise depuis les années 1970 comme une co-construction d'un diagnostic, en relation directe avec l'agriculteur, en vue de la recherche d'une solution à une situation problématique qui les mobilise. Les trois objets d'étude ci-dessus mentionnés peuvent être tous engagés dans une relation de conseil, mais cette activité priorise cependant le plus souvent « un intérêt » qui est la recherche d'une solution, le plus souvent à travers un diagnostic incomplet et en temps limité auquel participe l'agriculteur. Cette interaction cherche à construire de nouvelles connaissances ad hoc pour l'action dans une situation concrète jugée problématique.

L'émergence et l'institutionnalisation du conseil en Argentine sont associés à la modernisation de l'agriculture et ont pris place simultanément dans le cadre public et privé.

Dans le cadre privé, le conseil a permis l'émergence de deux profils dominants : le « *conseiller d'entreprise à travers la méthode groupale* », profil typique des groupes CREA¹ (qui ont été créés en Argentine en s'inspirant ouvertement des groupes CETA² français) – une expérience dont se sont inspirés postérieurement les groupes GAICO³, ACER⁴ et GEA⁵ - un profil qui plus tard dérivera aussi vers le « conseiller individuel », toujours avec une vision systémique de l'exploitation ; et le profil « *technico-commercial* », lié aux coopératives et entreprises privées (de l'industrie du lait, de stockage de grains et les « agronomies ») et avec une pratique plus proche du « diagnostic-prescription » (selon l'expression de Van den Ban & Hawkins, 2010 ; p :179) des situations problèmes.

¹ *Consortios Regionales de Experimentación Agrícola*

² CETA : Centre d'Etudes Techniques Agricoles.

³ *Grupos de Asesoramiento Integral Cooperativos*, promues par la Coopérative Sancor

⁴ *Acciones Cooperativa de Extensión Rural*, promues par l'Asociation des Coopératives Argentines

⁵ *Grupos de Extensión Agropecuaria*, promues par le Ministère d'Agriculture de Santa Fe.

Le profil de « conseiller d'entreprise » a pris traditionnellement comme relation de travail le cadre de la profession libérale, tandis que le « technico-commercial » s'est développé en tant qu'employé qualifié. Mais la crise économique par laquelle ont traversé plusieurs organisations (la plupart des coopératives agricoles) pendant les années quatre-vingt-dix ont changé la modalité de rétributions aux conseillers : de plus en plus leur revenu est composé en partie par un pourcentage sur la vente des intrants, des semences ou des produits phytosanitaires.

1.1. Le conseiller d'entreprise : la construction d'un profil encore largement référent dans le champ du conseil privé en Argentine

Les conseillers CREA, des pionniers dans l'exercice professionnel dans le cadre privé, ont dû faire face au moins à trois grands défis : 1) démontrer que la connaissance scientifique à travers le conseil technologique-productif pouvait améliorer la situation des agriculteurs, 2) les motiver à travers la méthodologie groupale (ce qui signifie en outre la maîtrise parfaite de cette méthodologie) et 3) faire reconnaître leur travail, de telle sorte que l'agriculteur accepte de payer leurs services et les différencie clairement du service public de conseil (extensión) offert notamment par l'INTA.

En nous concentrant sur le premier de ces défis, voyons comme Elio analyse, à la lumière des années, cette époque professionnelle : *« je suis sorti de la fac en 1976, mon premier travail a été dans une entreprise de vente d'intrants agrochimiques, à San Justo... à cette époque, il était très dur être ingénieur agronome ... parce que la connaissance résidait principalement dans l'expérience empirique, la connaissance qu'appliquait le producteur... et cela produisait des résistances, il était très difficile pour nous de convaincre le producteurs... et nous faisons face à des résistances, de réelles résistances... ».*

Cet accès au secteur agricole n'était pas non plus facile pour les *extensionistas* de l'INTA, qui ne ressentaient pas moins de pressions, bien qu'ils ne dépendaient pas *« du succès de leur relation de travail avec l'agriculteur pour assurer leur salaire »*. Comme rend compte l'un d'eux, Juan Carlos : *« à ce moment on donnait un fort accent aux aspects sociaux, on travaillait avec les jeunes, les femmes ... ces choses, le producteur les mettait en valeur et tu pouvais rentrer avec un conseil technique si tu étais ami avec lui, mais, il n'y avait pas de méthode particulière... maintenant la chose a changé ».*

Elio, qui a coordonné pendant plus de 20 ans un groupe, nous commente ce que signifiait les groupes CREA pour un jeune ingénieur récemment diplômé : *« j'ai vu dans les CREA non seulement un mécanisme par lequel nous pouvions accéder, ce à quoi nous [les ingénieurs agronomes] prétendions, qu'il était d'arriver au milieu [les agriculteurs], mais nous pouvions principalement nous nourrir du mouvement et de produire... et être capables de multiplier cette expérience empirique, et de trouver sur ce même chemin [...] la possibilité d'introduire la connaissance scientifique à l'expérience empirique des producteurs ».* Cette citation met en évidence deux choses.

La première, que la forme d'introduction des « professionnels⁶ » dans l'activité passait par l'hybridation nécessaire entre les connaissances empiriques de l'agriculteur et les connaissances technico-scientifiques de l'agronome. Donc le conseiller devait observer attentivement le travail de l'agriculteur et voir comment et où la technologie pouvait être un élément d'amélioration du système productif ou de la tâche agricole. À son tour, cette incorporation technologique devait pouvoir être traduite dans des résultats physiques ou économiques facilement mesurables, ou dans une simplification du travail. Cette porte d'entrée,

⁶ On appelle « professionnels » en Argentine toute personne ayant un diplôme bac+5, dans ce cas il s'agit des ingénieurs agronomes.

comme cela apparaît dans nos entretiens et les documents institutionnels consultés du mouvement CREA, a été pendant longtemps : « *l'incorporation de technologies de coût zéro* » ; ce qui signifiait analyser le système productif, déterminer les points ou les aspects limitants et planifier les diverses tâches agricoles en temps et forme. De cette manière l'amélioration dans les indicateurs physiques (le rendement par unité de surface) a été le premier élément justificateur de l'action des agronomes à un moment où l'incertitude économique du pays (époque de haute inflation, succession des dévaluations de la monnaie et de hautes taxes à l'exportation) rendaient pratiquement non viable un discours basé sur l'incorporation technologique à travers l'investissement économique.

La seconde chose que met en évidence le propos de Elio est l'importance de l'existence d'une structure comme AACREA⁷ qui permet l'échange (autant des techniques que des expériences), l'auto-formation des conseillers, le soutien social et le renouvellement continu des objectifs collectifs. Aussi la stratégie d'entrée dans l'activité de conseiller à travers de petits groupes d'agriculteurs motivés présente des avantages : soit par les caractéristiques propres de ceux qui assument l'engagement de travailler collectivement, ou par l'appui dans les motivations face aux doutes qui peuvent apparaître chez chaque individu. Toutefois, celle-ci est évaluée encore aujourd'hui par les conseillers CREA comme une « bonne stratégie d'accès aux agriculteurs » qui débouche (encore de nos jours) sur un autre grand défi professionnel : l'animation des groupes.

Finalement le propos d'Elio met en exergue la nécessaire valorisation du conseil, de sorte que le producteur soit disposé à payer pour les services reçus. Dans certains cas, les honoraires ont été la cause explicite de dissolution des groupes, cette cause exprimée pouvait d'ailleurs être réelle ou en cacher d'autres moins avouables, comme le manque de motivation ou des difficultés propres du travail en groupes. Ce qui est certain, c'est que le paiement d'honoraires par les agriculteurs dans notre région d'étude a été (et il l'est encore) un problème récurrent pour les agronomes en général, et que pour ces premiers conseillers, être légitimé dans le milieu n'a pas été une tâche facile. Beaucoup ont obtenu une reconnaissance professionnelle progressivement avec le temps et se sont associés en créant des Cabinets d'Études, dont le plus grand développement s'est produit au cours de la décennie 1990 à travers la généralisation de la gestion économique-financière des exploitations.

Le conseiller d'entreprise en Argentine s'est développé sur la base de l'image du modèle professionnel de Parson (1955 ; cité par Dubar, 2000; p :133), entretenant des relations de travail « indépendantes », préoccupé par rendre des services à ses clients et, à travers eux, à la société. Les représentations qui dominent ce champ symbolique renvoient à une conception de l'activité professionnelle comme totalement étrangère à d'autres intérêts qui ne soient pas les intérêts scientifiques et techniques. Ils se différencient en mettant en évidence que les revenus des agriculteurs prennent origine dans la vente des connaissances et non, dans la vente d'un produit ou d'un intrant agricole. L'exercice libéral de la profession occupe cependant peu d'emplois actuellement, mais il représente encore dans l'imaginaire collectif de ce monde des ingénieurs agronomes un « idéal ».

1.2. Le conseiller technico-commercial : entre technologie et intérêts économiques

La croissance de ce profil a été favorisée par la mise en place de la Loi 7 461/1977, de la Province de Santa Fe qui établit que tout achat de pesticides de la part d'un agriculteur requiert une ordonnance (« *receta* » en espagnol) établie par un professionnel habilité : « le technicien régéant », tâche développée exclusivement par des ingénieurs agronomes inscrit à une Association

⁷ AACREA : Association Argentine des CREA dont le siège est à Buenos Aires.

professionnelle. Ce profil a aussi des particularités qui ont changées tout au long du temps. Nous nous consacrerons à présenter leurs caractéristiques toujours à partir des expériences de nos interviewés et en nous concentrant ici sur le monde des coopératives et de stockage de produits des grandes cultures, et donc nous ne considérerons pas ici le monde assez particulier des entreprises de traitement du lait.

Les conseillers des coopératives ont des défis propres, notamment une relation particulière de travail avec les agriculteurs et un grand nombre et diversité d'activités que leur donne en général leur employeur. Ces agronomes sont des employés et doivent répondre à la structure administrative de la coopérative, au gérant bien entendu mais aussi, parce qu'il n'est pas un employé ordinaire sinon le « conseiller de la coopérative », le Conseil d'Administration, qui est intégré par un groupe réduit de producteurs. Cette situation de « double commande » n'est pas simple dans la pratique et peut conduire à des conflits, soit de travail, personnels, voire d'« éthique professionnelle ». Tel est le cas, comme le signalent Carricart, Labaig, & Albaladejo, 2004, en région pampéenne où au cours d'une période de situations financières compliquées et de difficultés de remboursement des dettes des adhérents à leur coopérative, les gérants attendaient de l'agronome des informations économiques et financières sur tel ou tel agriculteur en vue du recouvrement, transformant l'obligation de réserve de secret propre à la base de la relation professionnel-client des professions établies (Dubar & Tripiier, 1998).

L'un de nos interviewés, Omar, disposant de plus de 20 ans de travail dans une coopérative de la région, se réfère à la relation « technicien-gérant » de la manière suivante : *« dans notre coopérative, nous avons toujours eu un appui, on pourrait dire... sans restriction... n'est pas qu'ils nous laissent faire ce que nous voulons, mais sommes très respectés les techniciens... comme techniciens, ce qui n'est pas donné parfois. La relation ... surtout avec le gérant, pas tant avec le [Conseil d'Administration de la coopérative]... la relation gérant-technicien n'est pas toujours une bonne relation... je ne dis pas qu'ici nous soyons toute la journée... en harmonie parfaite, mais nous avons une relation très bonne... »*.

Une autre particularité est la présence d'un agronome par coopérative, situation qui avec le temps, sera modifiée du fait du recrutement d'autres ingénieurs agronomes au regard de l'accumulation d'activités. Par rapport à ces dernières, nous pouvons faire une première division entre des activités de type technique et d'autres plus administratives, bien que parfois dans la réalité une telle séparation ne soit pas aussi simple.

Parmi les tâches techniques se trouve le conseil technique aux producteurs, l'organisation d'instances collectives d'information et le conseil direct à la coopérative. C'est ainsi que l'agronome a généralement la responsabilité de l'animation d'un groupe d'adhérents qui fonctionne sur le mode des CREA, ou effectue des tâches de coordination du « groupe des jeunes [moins de 35 ans] » de la coopérative.

Comme nous le raconte Omar, second ingénieur engagé dans une coopérative au milieu des années 1980 : *« à ce moment-là, mon rôle était purement et exclusivement professionnel [en référence au type de travail en relation avec l'agronomie] du point de vue de la visite aux établissements, le contact direct avec les producteurs, et disons, l'organisation d'instances de diffusion, de réunions, d'essais sur les exploitations, c'était un travail sur les exploitations, parce que à cette époque ... il n'y avait personne... là à San Justo, les professionnels étaient très peu nombreux »*.

Le conseil technique consiste alors en une série de tâches diverses où ce qui est mis en jeu est la connaissance agronomique de l'ingénieur. Il consiste en des consultations en bureau (généralement le matin) qui sont de natures diverses et qui ont la particularité de se focaliser sur une problématique ressentie par le producteur surtout au niveau de l'objet parcelle ou exploitation : Quelle variété semer ? Quel engrais utiliser ? Comment contrôler des

broussailles ? Bien entendu le problème ne peut pas être résolu « en bureau », mais il est enregistré et sera suivi par une visite sur place, visite qui est faite généralement l'après-midi. Cette activité présente, du point de vue formel de la discipline, le défaut d'un diagnostic incomplet et d'une approche partielle de la problématique. Celle conduit à des mécontentements de la part de l'agronome, car celui-ci prétend ne peut pas « voir le film » et doit se conformer seulement avec une « photo » de la situation. Et comment cela est généralement désigné dans le jargon professionnel, l'agronome a la sensation de « d'être un pompier », en effet quand le problème arrive à lui c'est déjà un peu tard, mais cependant quelque chose doit être fait pour donner une réponse au producteur.

L'autre type d'activité est l'organisation et la réalisation de « Journées techniques de diffusion ». Avant les années 1990 il était très courant que les conseillers des coopératives organisaient une demi-journée en exploitation chez des « producteurs démonstrateurs » (qui étaient généralement les membres du Conseil d'Administration) afin de montrer aux autres adhérents certains essais ou pratiques culturelles innovantes. Actuellement, il est plus habituel que ces diffusions soient réalisées par les techniciens des entreprises liés à l'agrofourmiture, qui en profitent pour faire la promotion de leurs produits.

Le troisième type d'activité est le conseil direct à la coopérative. Il est habituellement effectué en fonction de l'approvisionnement des intrants : l'agronome doit recommander quoi acheter, avec quelles caractéristiques ou particularités et dans quelles quantités. Ceci n'est pas une activité mineure, car cette prescription détermine le stock de la coopérative, lequel à son tour peut conditionner les recommandations aux agriculteurs. Ainsi, quand l'agronome conseillera sur une variété ou un pesticide, cela ne sera pas directement en fonction de l'offre disponible sur le marché, mais en fonction de ce qui est disponible dans la coopérative. Évidemment, les acteurs ont toujours une certaine marge de manœuvre et l'agronome peut recommander un intrant disponible dans un commerce voisin, mais, l'adhérent n'a pas forcément la capacité financière d'acheter hors de la coopérative.

Parmi les tâches administratives, la plus importante est celle du « régent » technique (celui qui établit les ordonnances agronomiques). Enfin une autre activité, si la coopérative est inscrite en tant que « multiplicateur de semences », est la responsabilité de la pépinière. L'agronome doit effectuer le suivi, le contrôle et l'enregistrement de la production de semences.

Du fait de l'augmentation très forte de la consommation en intrants depuis les années 1990, nombre de coopératives ont investi dans des équipements coûteux à disposition des producteurs : c'est le cas des pulvérisateurs automoteurs. De cette manière les services rendus aux agriculteurs se sont étendus au matériel agricole, et la coordination de ces nouveaux services retombe, dans la grande majorité des coopératives, sur les épaules de l'agronome conseiller.

2. De nouveaux profils dans les années 1990 liés à l'activité privée.

2.1. Les changements au niveau de l'agriculteur et ses répercussions sur le conseil

Les changements macro-économiques enregistrés au niveau du pays ont servis d'arguments aux acteurs les plus puissants du secteur pour prétendre la nécessité d'augmenter l'échelle de production pour maintenir des niveaux acceptables de rentabilité. Quelques agriculteurs, en particulier les plus « professionnalisés » et donc ceux qui maîtrisaient bien les outils de gestion économique et financière (et surtout ceux qui disposaient des capitaux économiques, sociaux et culturels pour faire une telle transformation) ont réalisé un fort processus d'expansion de la production tant sur des capitaux propres qu'avec des capitaux de tiers (à travers de nouveaux instruments financiers). En conséquence on a pu observer de

manière rapide, un processus de différenciation des agriculteurs avec des logiques productives différentes, accompagnés par une concentration dans l'utilisation de la terre, mais pas nécessairement de la propriété de cette dernière.

Cela a conduit actuellement à la construction d'une nouvelle structure sociale agricole dans laquelle prédomine des acteurs (non pas par leur nombre mais de part l'ampleur de leur participation dans la production) qui se retrouvent autour de la notion « d'agriculture d'affaires » (*negocio agrícola*). Ces transformations sont souvent expliquées par nos interlocuteurs par un changement de générations dans le secteur agricole. On retrouve cette explication un peu facile dans des documents comme celui de la CEPAL (2005, p.19) : « *l'agriculteur de la région de la Pampa n'est pas le même à partir des années 1990. C'est à présent un chef d'entreprise, d'environ 45 ans, avec une formation académique, avec une autre culture agricole rurale... un producteur qui est professionnalisé et acquiert un haut degré de connaissances d'affaires, qui augmente également l'intervention directe des professionnels et/ou des techniciens dans la direction du processus productif* ». Même si cette explication est intéressante, nous nous sommes bien gardés dans nos recherches de considérer cette transformation comme uniquement une question d'arrivée d'une nouvelle génération d'agriculteurs car nos observations nous montrent bien qu'il y a co-présence de différentes formes d'agricultures et d'agriculteurs sur le terrain. La même prudence est applicable au conseil : les nouvelles formes de conseillers ne remplacent pas les antérieurs !

Dans cette partie de l'analyse nous avons procédé au traitement des enquêtes réalisées auprès d'ingénieurs agronomes appartenant au secteur des ventes, qui sont rentrés en fonction avant les années 1990. Ils ont donc eu le temps de se socialiser dans leur métier avant les grandes transformations des années 1990. Le fil conducteur de quasiment tous ces entretiens a été la description d'un changement affectant leur activité et qu'ils expliquent par une modification tant du profil des producteurs que de celui des conseillers.

Gustavo, ingénieur agronome propriétaire d'une petite entreprise de vente d'intrants (Centre de services de Monsanto) nous parle d'une évolution, où on passe en 20 ans de « l'agriculteur » à un « entrepreneur agricole ». On est face « à un autre type de situation », dans laquelle les agriculteurs étaient autrefois avant tout des « héritiers » qui « continuaient de faire » en reproduisant voire étendant l'expérience des parents. Aujourd'hui il s'est produit pour beaucoup un « retournement technologique » (*vuelco tecnológico*) qui s'est accompagné d'un changement de mentalités.

Un grand nombre de producteurs actuellement cherchent avant tout la rentabilité et, avec elle, le conseil le plus efficace. Ainsi la dimension personnelle perd son importance systématique dans la relation entre le conseiller et l'agriculteur. L'agriculteur, selon nos interlocuteurs, n'est plus « fidèle » : il consulte et compare les avis de différents conseillers avant de prendre une décision, et en particulier pour ce qui est de l'achat des intrants le producteur n'est plus aussi « fidèle » qu'il a 20 ans.

Aujourd'hui les agriculteurs « se ferment » (*se cierran*) – nous dit Gustavo-, ils cherchent à faire presque toutes les activités, pour ne pas passer par des tiers, signifiant par là qu'ils cherchent à échapper au petit intermédiaire (qui est justement celui qui pratique le conseil privé) tant pour l'achat des intrants que pour la vente de sa récolte. La plus grande taille des exploitations, la recherche du meilleur prix, l'absence de fidélité, l'emploi des silos-sacs qui permet de se passer des services de proximité de stockage, font que les agriculteurs actuels se « ferment » aux petits intermédiaires et que ceux-ci ne peuvent faire la différence et reprendre leur place que grâce à la valeur technique intrinsèque du conseil qu'ils prodiguent.

Cette évolution est toutefois essentiellement celle des entreprises qui ont réussi à s'agrandir fortement, et celles-ci sont suffisamment nombreuses pour avoir entraîné dans leur évolution une part importante du conseil.

2.2. Le conseiller en ventes : de simples vendeurs ou de nouveaux conseillers ?

L'utilisation croissante des intrants agricoles crée une forte augmentation des emplois pour les ingénieurs agronomes associés à la vente des agrochimiques et avec elle, il semble émerger un nouveau profil : le conseiller en ventes. Mais, pour avoir une idée plus précise de l'identité et de l'activité de ce nouveau conseiller nous avons analysés les entretiens réalisés auprès des plus jeunes d'entre eux qui sont entrés en activité à la fin des années 1990. Nous avons accordé ici une attention particulière à ceux qui sont entrés dans le secteur privé non coopératif. Deux entretiens nous semblent les plus représentatifs : celui de Darío qui se décrit comme particulièrement engagé dans une identité de « vendeur » et celui de Mariano qui à travers ses représentations nous a décrit une réalité bien plus complexe et en tout cas relevant plus clairement d'une activité de transformation des compétences d'un ingénieur agronome.

2.2.1. Un métier de « vendeur » ou simplement des emplois sous contrainte ?

Darío a passé son diplôme d'ingénieur agronome en 1999 et après six mois d'un premier travail de vente très dur en tant que vendeur dans une entreprise d'approvisionnement en semences, il a trouvé un poste dans une grande et célèbre *agronomía* de la région qui distribuait divers produits. Darío parle pour son cas de « *carrière commerciale* ». Il affirme que toutes les connaissances qui lui servent dans son métier actuel ont été acquises sur le tas auprès d'un collègue vendeur plus expérimenté. Les connaissances commerciales bien sûr, mais aussi toutes les connaissances techniques proviennent de l'expérience et non de l'université. C'est cependant, tout au long de l'entretien, le volet commercial qui définit son activité : « ... j'ai toujours donné la priorité dans mon poste de travail à l'aspect commercial, il faut se rappeler que celui qui verse notre salaire tous les mois est un commerçant, et nous aussi nous devons être des commerçants, même si les aspects techniques vont avec, comme par exemple le tour de parcelles. Le conseil suit bien sûr, mais je crois que je passe 80% de mon temps en commercial et 20% en technique... ».

Il dit d'ailleurs que lui et ses pairs ne sont pas des « *conseillers [extensionistas] de profession, mais c'est que la partie commerciale nous conduit à l'être [...] et la partie du conseil [asesoramiento] est très ponctuelle* ». D'ailleurs il reconnaît que toutes les visites qu'il fait aux producteurs sont motivées par la vente ou la livraison d'un produit ou encore pour toucher les chèques, et s'il reste du temps « *nous faisons un peu de technique* ». L'objectif de son travail est de « *facturer* » et, dans son entretien, il compare ses qualités et celles de ses collègues en termes de « *potentiel de facturation* » (*potencial de facturación*) : « *je suis principalement évalué par mon niveau de vente* ». La fameuse double évaluation (par la structure et par les agriculteurs du terrain) qui est si classiquement évoquée par les conseillers publics en Argentine dans la description de leur métier, est ici présentée de façon exacerbée et centrée sur la vente : « *c'est un travail usant, et pourquoi il est usant ? Parce que tu es en contact en permanence avec des gens, les supérieurs ou le patron et tes clients. Les clients te pressent, ils se font tirer l'oreille pour payer et tu leur dois toujours un sourire [...] et de la part du patron il y a les rapports à écrire qui doivent lui dire qui tu as vu, et ça m'ennuie et je résiste à les faire* ».

Cela le conduit d'ailleurs à concentrer son activité sur les plus gros clients et à délaissier les plus petits agriculteurs, et même dans son cas sur les 20 à 25 clients auprès de qui il réalise plus de 80% de ses ventes, 10 à 15 ne sont pas des agriculteurs mais sont eux-mêmes des

commerçants d'intrants. Si, comme certains auteurs l'ont montré (Laurent, Cerf, & Pasquier, 2002), on prend en compte que l'identité professionnelle est en grande partie déterminée par le public cible des conseillers, cette considération marque un changement de taille dans le métier de conseiller.

Mais il semble que les conseillers comme Darío décrivent plus une transformation de l'emploi (qui d'ailleurs est en grande partie une « souffrance » au sens ou le décrit Desjours, 1998 pour d'autres contextes), que du métier⁸. En effet ils expriment généralement le souhait frustré de travailler différemment. De fait Darío distingue avec soin deux agriculteurs, qu'il décrit comme des amis, qui sont les seuls chez qui il prodigue des conseils techniques. Bien qu'ils ne soient que deux, et bien que ses visites concernent généralement la vente, ils jouent un rôle important dans son discours, dans son identité professionnelle et dans sa façon de s'évaluer car c'est dans ces deux exploitations qu'une relation de confiance lui permet de tester sa capacité à formuler des avis techniques plus globaux. Darío nous dit « *Je ne manque pas d'envie d'avoir la possibilité d'avoir plus de clients [sous-entendu d'autres personnes que ses deux « amis »], c'est-à-dire faire plus de conseil. Mais étant données les circonstances, le moment que nous traversons, la conjoncture, si l'on n'est pas un vieux ingénieur agronome qui a déjà son carnet de clients, c'est quasiment impossible pour un jeune de faire du conseil [...] c'est pour ça que je dois me contenter de ce que je fais* ». Il est d'ailleurs sans ambiguïté sur ses motivations actuelles : « *je fais ça pour de l'argent* », nous a-t-il dit presque pour se justifier.

D'ailleurs cette activité ne lui laisse pas le temps d'aller à des formations continues dans son domaine : « *remplir ses obligations par rapport au patron et aux clients prend tout le temps et ne nous laisse pas le temps de faire des choses importantes comme la formation, on ne lui [à la formation] accorde pas le temps qu'on devrait* ».

2.2.2. La description d'un nouveau profil de conseiller...

D'autres discours ont pu être relevés chez ces plus jeunes ingénieurs de la vente, moins marqués par une souffrance de l'emploi et réussissant à décrire une façon originale de pratiquer le métier de conseiller.

C'est le cas en particulier de Mariano qui a fini ses études d'ingénieur en 2000 et qui, après avoir travaillé dans un commerce de vente de légumes et avoir à plusieurs reprises été recruté en main d'œuvre occasionnelle en tant qu'enquêteur-recenseur des agriculteurs et surfaces en grandes cultures d'une petite région pour le compte de grandes compagnies (Monsanto, Pioneer), a finalement trouvé un emploi chez l'un des distributeurs officiels de Pioneer. Bien que Mariano se décrit comme « un bon vendeur » et en donne avec fierté les raisons à de nombreuses reprises, tout son discours vise à décrire une activité professionnelle, et non une activité de commerce, mais d'un type un peu spécial.

Tout d'abord il ne décrit pas son employeur comme un simple commerçant : « *nous pourrions vendre un peu de tout... mais ce n'est pas ce que nous faisons... parce que quand on a moins de choses dans la tête on est plus efficace. Par exemple je vois les gars des autres entreprises qui vendent des inoculants, fertilisants, humidifiants, fils de fer, piquets, semences,*

⁸ Selon les termes définis par Paugam, 2000 (Piotet, 2002 parle de « poste de travail » et de « métier ») : l'emploi renvoie à une définition des fonctions dans l'organisation et pour l'organisation dans laquelle la personne travaille (définition procédurale des qualifications) et au statut du contrat de travail. Le métier renvoie à une utilité sociale du travail dépassant l'organisation qui emploie cette personne et à des valeurs et normes définies par une communauté de pairs ainsi qu'un système national de formation (le métier va aussi de pair avec une définition patrimoniale des qualifications : l'individu en est détenteur et peut les transférer d'une organisation à l'autre s'il change d'emploi) (cf. Albaladejo, Couix, & Barthe, 2004 pour l'application de ces concepts au cas des agents de développement agricole et territorial).

produits agrochimiques... [...] Nous on a pas tout ça en tête, quand on va le voir [l'agriculteur] pour le maïs, pour la luzerne ou pour le sorgho, on sait à quel moment de l'année y aller et on sait parfaitement pourquoi on y va... ». Le statut d'exclusivité de Pioneer donne d'ailleurs dans ses propos une certaine supériorité à l'employeur qui le situe au dessus de la mêlée de la concurrence commerciale : *« quand je vais voir un agriculteur j'y vais avec le maillot de Pioneer, c'est-à-dire en exclusivité, et ça lui met plus la pression, pour le dire comme ça, tu arrives plus facilement à pénétrer que n'importe quel autre qui vend plein d'autres choses... ».* Ce concept de « pénétration » est central dans le discours de Mariano et de nombre de ses collègues. Il est à la fois un mélange d'évaluation commerciale (pénétration dans son sens le plus strict signifie chez Mariano le pourcentage d'agriculteurs qui achètent Pioneer parmi ceux à qui il rend visite...), et d'évaluation de la compétence technique du conseiller. En effet, selon Mariano, Pioneer estime que la « pénétration » est en relation directe avec la « différenciation » : se différencier de la concurrence par la qualité de l'appui technique. A la question d'ailleurs de savoir comment il est évalué, Mariano ne parle aucunement de « facturation », mais dit : « par la différenciation », autrement dit par son travail de conseil technique... : *« Pioneer cherche la façon de se différencier, sans doute parce qu'il y a tellement de concurrence que c'est la seule façon de marquer la différence. Et cela s'obtient à travers les instruments que fournit Pioneer ».*

Mariano passe une partie importante de son discours à décrire ces instruments de travail qu'il mobilise, en particulier les « essais » (*los ensayos*), les « suivis de parcelles » (*seguimientos*) et les « rapports sur les cultures » aux producteurs (*informes*). Ces instruments, qui sont clairement des instruments de l'agronome, et ils sont les axes de construction d'une relation de confiance avec l'agriculteur qui passe donc par le développement d'une activité de conseil technique et est censée avoir une incidence sur la « pénétration » commerciale. De plus, Mariano souligne l'importance par ailleurs que Pioneer accorde à la formation continue de ses conseillers.

Ces instruments semblent les indices d'un nouveau type d'activité chez les conseillers, qui ont plus à faire à des agriculteurs absents de la partie agronomique de terrain et qui remplacent en quelque sorte leur présence dans leurs propres champs par celle du conseiller et par les observations et le diagnostic de celui-ci.

Marino se définit lui-même non pas comme un vendeur mais comme un conseiller (*asesor*) avec deux volets dans son activité : le conseil commercial et le conseil agronomique. On comprend alors que son activité de conseil agronomique (il dit aussi parfois conseil technique) joue un rôle essentiel dans sa professionnalité, même si Mariano nous dit comme Darío qu'elle ne lui prend que 20% de son temps tandis que l'activité commerciale en prend 80%,.

Autre élément essentiel de la professionnalité de Mariano : son public cible ! Il ne va pas voir que les grands, que ceux qui sont les plus intéressants commercialement *« j'ai beaucoup d'exploitants cultivant moins de 100 ha de maïs⁹ [...] Avec les petits c'est un autre type de conseil, on ne peut pas faire des essais, mais tu te retrouves avec d'autres choses... ».*

Malgré tout Mariano note que la « profession » (d'ingénieur agronome), même si elle existe dit-il (cette précision spontanée semble indiquer qu'il y a un doute exprimé dans sa communauté de pairs), passe toujours après les aspects commerciaux : *« aujourd'hui si je dois aller voir deux agriculteurs mais n'ai le temps de n'en voir qu'un, pour si malade que soit le maïs de celui chez qui je dois faire le suivi technique et à qui j'ai déjà vendu, je privilégierais quand même celui à qui je peux vendre..., car sans doute qu'on gagne par cet aspect là [le conseil] mais que le bénéfice vient des ventes ».* Il le regrette notamment *« sur un plan éthique,*

⁹ Pioneer caractérise les agriculteurs selon l'importance de la surface de maïs qu'ils cultivent sans délaisser totalement ceux qui cultivent moins de 100 ha de cette culture selon ce que nous explique Mariano.

j'aimerais aller voir la parcelle de celui qui m'a acheté le maïs et voir s'il est malade... la partie agronomique... mais je dois m'incliner vers la partie commerciale [...] je mets en place mon agenda à partir de la partie commerciale, mais dans l'année il y a quand même des moments qui sont nettement agronomiques, qui sont des moments fantastiques, par exemple de septembre à maintenant [décembre] c'est tout agronomique. Mais la partie terriblement commerciale commence en avril-mai... ». D'ailleurs chacun de ces instruments peut être compromis par une attitude trop commerciale. C'est déjà le cas des essais, la concurrence s'étant emparée de l'idée et on trouve déjà selon Mariano des agriculteurs chez qui sont menés 3 à 4 essais différents, avec le risque de le blaser.

La « différence », Mariano la fait pas seulement avec les outils de l'agronome développés par l'entreprise, mais aussi avec les attitudes traditionnelles des conseillers en Argentine (*extensionistas*) : la relation personnelle : *« la décision d'un producteur de m'acheter Pioneer passe à 80 ou 85% par la façon dont je suis avec lui, par l'amitié, par la relation, plus que par les qualités du produit... ».*

3. Conclusion

L'analyse des discours des conseillers agricoles travaillant en zone pampéenne de grandes cultures sur la transformation de leur activité montre que ce métier a joué un rôle central dans la légitimation de la profession d'ingénieur agronome en Argentine et que ce métier a très tôt défini deux profils dans le privé (conseiller d'entreprise et conseiller technico-commercial) et un dans le public (extensinista INTA).

Mais depuis les années 1990 nous assistons à fortes transformations dans le champ du conseil privé en Argentine, étant donné l'émergence d'un nouveau profil : le « conseiller en ventes ». Ce profil, bien qu'il puisse être interprété en première analyse comme une simple spécialisation de l'un des deux profils antérieurs (celui de technico-commercial), se présente comme la possible représentation d'un autre paradigme du conseil, au moins dans le contexte d'étude, qui considère le producteur comme un « client », et qui pose la réussite commerciale comme l'indicateur de l'efficacité du travail, et pas seulement parce que le salaire de ce conseiller est composé toujours en partie par un pourcentage sur les ventes des intrants.

D'autres recherches sont nécessaires pour identifier si nous sommes face à l'émergence d'un simple nouveau secteur d'emplois pour les ingénieurs agronomes ou face à un nouveau profil de métier du conseil, avec ses outils, ses représentations, son vocabulaire propre, son nouveau public cible (des agriculteurs se pensant en entrepreneurs d'affaires agricoles et non plus en tant qu'entrepreneurs agricoles), etc. La réponse à cette question nécessite un élargissement du cadre d'analyse pour évaluer la possible émergence d'un nouveau paradigme du développement en agriculture avec ses institutions, son grand discours et ses représentations, ses propres connaissances produites par un secteur de la recherche, etc. C'est bien l'objectif de notre programme de recherche INTERRA (Insertion territoriale de l'activité agricole et maîtrise locale des ressources. Places des agricultures familiales dans les métiers du développement en Argentine et au Brésil) financé par l'ANR.

Cette situation conduit à des tensions croissantes entre « le devoir être » de la profession de conseiller, construit sur l'idéal des professions classiques et la réalité actuelle du travail (dans laquelle la plupart des emplois sont fournis par des entreprises de l'agrofourriture). Cela se traduit par des contradictions en rapport à la connaissance et l'identité socioprofessionnelle. Dans ce contexte l'accès aux peu d'emplois qui restent en relation au conseil privé non commercial, est devenu un objectif pour des agronomes et le rêve de la plupart des étudiants d'agronomie.

Références

- Albaladejo C., Couix N., Barthe L. 2004. Les agents de développement en France entre logique d'emploi et logique de métier: des chercheurs face à un débat réflexif de praticiens. In: Albaladejo C., Auricoste C., Barthe L. et al (eds.), *Les transformations des métiers du développement: de nouvelles compétences pour de nouveaux contextes*. INRA/SAD SICOMOR coédition UMR Dynamiques Rurales et ENFA, coll. Les Cahiers de Médiations n°3, Toulouse, p. 167-181.
- Carricart P., Labaig H. et Albaladejo C. 2004. *Coopératives et associations rurales: vers une territorialisation du coopérativisme agricole en Argentine et au Brésil?* Colloque International Réseau CDP Cuenca del Plata "Les intégrations régionales: quelles dynamiques transfrontières et transnationales? Les enseignements du Bassin de la Plata dans le Mercosur. 1er au 3 juillet 2004. Atelier 3: "Dynamiques productives et développement territorial", Université de Toulouse le Mirail, Toulouse, -24 p.
- CEPAL. 2005. *Análisis sistémico de la agriculturización en la Pampa húmeda argentina y sus consecuencias regionales extra-pampeanas: sostenibilidad, brechas de conocimiento e integración de políticas*. Serie 118, Chile, 65 p.
- Desjours C. 1998. *Souffrance en France. La banalisation de l'injustice sociale*. Paris, Seuil, Points, 223 p.
- Dubar C. 2000. *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles. 3e ed. éd.* Paris, Armand Colin, Collection U, 276 p.
- Dubar C., Tripier P. 1998. *Sociologie des professions*. Paris, Armand Colin, U Sociologie, 256 p.
- Laurent C., Cerf M., Pasquier C. 2002. Le conseil en agriculture : un investissement immatériel entre développement sectoriel et développement territorial. *Géographie, Economie, Société*, 2002, 4, 131-153.
- Paugam S. 2000. *Le salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*. Paris, PUF, Le lien social, 437 p.
- Piotet F. (éd.) 2002. *La révolution des métiers*. Paris, PUF, Le Lien Social, 362 p.
- Sebillotte M. 2010. Penser et agir en agronomie. In: Doré T., Le Bail M., Martin P. et al (eds.), *L'agronomie aujourd'hui*. Quae, coll. Paris, p. 1-21.
- Van den Ban A.W., Hawkins H.S. 2010. *Extensión agraria (1a edición en inglés 1988)*. Zaragoza, España, Editorial Acribia, 340 p.