

## Les attentes des éleveurs de bovins en matière de conseil

B. FRAPPAT, A.C. DOCKES, C. SOUQUET, C. LACOUR

Institut de l'Élevage, 149 rue de Bercy, 75595 Paris Cedex 12

**RESUME** - Les éleveurs de bovins font actuellement face à de nombreuses mutations (contexte de la filière et PAC, structure des exploitations, demande sociale, aspirations personnelles et familiales) qui peuvent nécessiter des adaptations de leur exploitation. S'informer, se faire accompagner peut s'avérer particulièrement important dans ces moments clés.

Une étude, basée sur une soixantaine d'entretiens individuels, a été conduite pour faire le point sur les pratiques et attitudes des éleveurs de bovins en matière d'information et de conseil.

Les éleveurs sont globalement satisfaits de l'offre actuelle même s'ils la jugent parfois trop abondante (la concurrence entre organismes est parfois mal vécue surtout chez les éleveurs laitiers). Les principaux freins évoqués sont le coût, le manque de temps, le souhait d'autonomie dans les choix (très présent en secteur allaitant) et parfois un conseil trop standardisé.

Au dire des éleveurs, les aspects techniques de la conduite de troupeau sont bien couverts. En revanche, un besoin d'information important a été exprimé en matière de législation environnementale, surtout pour les éleveurs laitiers situés en zones vulnérables et en matière d'économie des filières, ce thème mobilisant une majorité d'éleveurs (laitiers et allaitants).

Bien que fréquemment citée comme problématique, l'organisation du travail ne génère pas de demande d'appui, les éleveurs doutant de pouvoir être utilement accompagnés sur ce thème.

Enfin les approches technico-économiques ou prospectives intéressent peu, bien que de nombreux éleveurs s'interrogent sur l'avenir de leurs exploitations et les adaptations nécessaires.

Finalement, une typologie des attentes des éleveurs en matière de conseil a été construite. Six publics distincts se dégagent allant des éleveurs réticents aux éleveurs innovateurs en recherche permanente d'information. Chaque public réagit différemment face à l'offre actuelle de conseil montrant que seules des prestations diversifiées, adaptées à chacun dans la forme et dans le fond, permettront de toucher un maximum d'éleveurs.

## Cattle farmers' expectations and needs in terms of advice

B. FRAPPAT, A.C. DOCKES, C. SOUQUET, C. LACOUR

Institut de l'Élevage, 149 rue de Bercy, 75595 Paris Cedex 12

**SUMMARY** - Nowadays cattle farmers have to face important changes (CAP regulations, the economic context, farm structures, social demands, personal and family aspirations...) that may require a certain modification of their farming practices. Given this fact it seems very important that farmers receive useful information or advice, particularly when decisions have to be made. We interviewed about 60 cattle farmers with this in mind, in order to analyse their practices and attitudes towards information circuits and advice services.

First of all, the findings of this survey show that the farmers appreciate the service they are offered, even though they often think it is too extensive and sometimes redundant (the competition between organisations is rarely appreciated, mainly by dairy farmers).

Certain constraints mentioned by the farmers - which may explain their reluctance to use the advice service - included the following : the cost, the lack of time, the desire to be independent (mostly for suckling farmers ) and the fact that sometimes advice is too standardised and is therefore not relevant to their own particular needs.

These problems were expressed by all categories of farmers, and more particularly by suckling farmers.

The farmers did, however, state that they were satisfied with the support they receive regarding the technical aspects related to herd management. On the contrary, they say they need more information concerning environmental legislation (dairy farmers particularly emphasised this need). Most of the farmers would also like to obtain more information about the economic context of their sector.

Work organisation is often cited as being a major issue on the farm. Yet there is little call for advice on this point since it is felt that useful, relevant advice is unlikely to be available. It was noted that there was a lack of interest in technico-economic or prospective approaches, which is surprising since there is definite concern among the farmers as to how their farms should be managed in the future and what kind of changes should be implemented in order to adapt to the new context.

Finally, a typological classification of farmers' attitudes with regards to information and advice services was established. Six different categories of farmers were defined, varying from 'Reluctant Farmers' who seldom make changes on their farms and do not seek outside help, to the 'Innovators' who continuously adapt their management and collect information and advice wherever they can find it.

In short, we can say that there are many different types of farmers, each requiring specific, well-adapted information and advice tools.

This is the only way for advice services to be relevant to the needs of a large majority of farmers.

## INTRODUCTION

Les éleveurs sont aujourd'hui confrontés à de nombreuses mutations : du contexte économique de leur filière (concurrence mondiale, émergence de nouveaux pays...) ; du système d'aides financières dont ils bénéficient (passage d'un soutien par les prix à un soutien lié au volume historique de production) ; de leur système d'exploitation (agrandissement rapide, éloignement du modèle familial unique) ; des demandes de la société à leur égard (au delà de la production, il s'agit de plus en plus de prouver la sécurité de leurs pratiques, de protéger l'environnement et les paysages, d'accueillir les citadins) ; de leurs propres aspirations (parité de mode de vie avec le reste de la société, relations de voisinage, prise en compte des attentes sociales...).

Face à ces bouleversements, nous nous sommes interrogés sur l'évolution de leurs attentes en matière de conseil défini au sens large comme tous les apports qui peuvent aider à la prise de décision (de la prestation individualisée à l'information collective).

### 1. DES ENTRETIENS SEMI-DIRECTIFS DANS QUATRE REGIONS DIFFERENTES

Cette communication est construite à partir de l'expérience du Service Ingénierie de Projets de l'Institut de l'Élevage en matière d'appui aux actions de conseil aux éleveurs (Dockès *et al.*, 1999 et 2005) et plus particulièrement d'une série d'entretiens auprès d'éleveurs et d'intervenants en exploitations conduits au cours de l'année 2004 à l'occasion de deux stages de fin d'étude (Souquet 2004, Lacour 2004). Comme l'expliquent Compagnone et Cerf (2000) : "Conseiller, c'est donner des informations, des avis... pour aider l'agriculteur à agir, en s'assurant que les informations apportées, les actions suggérées sont appropriées dans le contexte." Le changement est alors au cœur du conseil, dont l'une des fonctions majeures est l'aide à la décision, qu'il s'agisse d'un changement ponctuel, pour adapter un système de production, ou d'un changement plus radical, d'orientation stratégique, qui modifie le système de production. (Moulin *et al.*, à paraître).

Pour appréhender les attentes et points de vue des éleveurs en matière de conseil, nous sommes partis d'une analyse de leurs propres représentations autour de leur métier et des changements récents qu'ils ont conduits dans leurs exploitations.

Nous avons utilisé les méthodes d'entretiens semi-directifs approfondis (Blanchet et Gotman, 1992), issues des démarches sociologiques et synthétisées par nos soins (Kling-Eveillard, 2001). Nous nous intéressons particulièrement à trois dimensions classiques dans les approches de la psychologie et du marketing social (Lendrevie et Lindon 1990) : 1- les connaissances, scientifiques, techniques ou empiriques ; 2- les attitudes, ou façons de penser ; 3- les comportements, façons de faire, ou pratiques, dans les domaines de la technique ou de l'information.

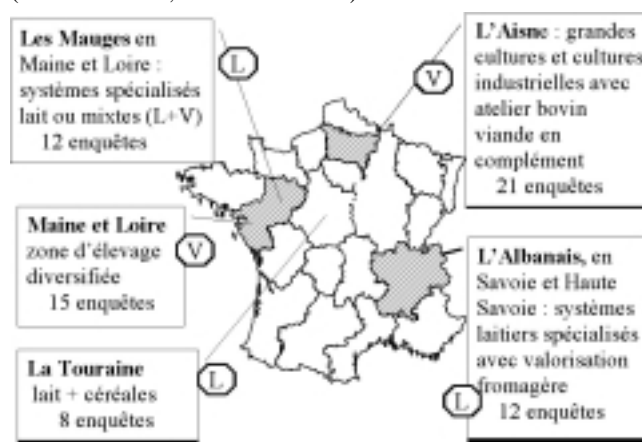
L'objectif de l'entretien semi directif, est de laisser à la personne enquêtée la possibilité d'une part d'exprimer son point de vue en réponse à des questions ouvertes très larges et d'autre part d'organiser son discours en abordant les différents thèmes dans l'ordre qu'elle souhaite. Nous nous sommes intéressés à la nature des façons de penser, mais pas à leur importance relative dans une population. Nous avons ainsi conduit des études qualitatives et avons construit des

échantillons raisonnés pour étudier des situations diversifiées. Les entretiens ont été dépouillés par une méthode d'analyse de contenu, qui est définie par Ghiglione et Mathalon (1998) comme "l'analyse des propos tenus par les personnes interrogées, par rapport aux objectifs qui ont motivé leur recueil". Il s'agit pour nous d'identifier, de décrire et d'apprécier la nature et l'intensité des attentes des éleveurs en terme de conseil et les facteurs qui les influencent.

En lait comme en viande, les enquêtes ont été conduites auprès d'une trentaine d'éleveurs produisant dans des petites régions et avec des systèmes d'exploitation aux caractéristiques contrastées (figure 1).

Dans chaque zone, le choix des éleveurs a été raisonné pour obtenir une forte diversité de situations sur le critère de l'utilisation des services de conseil (estimée à dire d'expert par les techniciens locaux).

**Figure 1** : répartition et critères de choix des zones d'enquêtes (L = volet laitier, V =volet allaitant)



On notera par ailleurs qu'un travail de thèse (Magne 2005) sur la relation des éleveurs allaitants au conseil a été engagé dans le bassin charolais en partenariat entre l'Institut de l'élevage et l'INRA d'où l'exclusion du bassin allaitant pour cette étude. Les premiers résultats de la thèse seront d'ailleurs présentés au cours de ces journées 3R.

### 2. UNE SATISFACTION GLOBALE VIS-A-VIS DU CONSEIL, MAIS DES FREINS QUI SUBSISTENT ET DES ATTENTES PARFOIS NON SATISFAITES

L'offre en conseil s'avère être très diversifiée d'une zone à l'autre avec cependant quelques constantes. Ainsi, les aspects techniques occupent la place principale au sein des activités de conseil et sont très développés, par tous les organismes, les éleveurs ayant d'ailleurs globalement le sentiment d'être bien informés et conseillés dans ce domaine. Les Mauges se distinguent par l'importance des moyens humains disponibles et par la diversité des thèmes d'appui proposés (techniques, économiques, stratégiques, d'organisation du travail). La Touraine et l'Aisne semblent accorder relativement peu d'importance à l'élevage bovin et au conseil sur cette thématique par comparaison aux grandes cultures. Le Contrôle Laitier et les groupements de producteurs constituent, chacun dans leur domaine, les premières sources de conseil technique, les centres de gestion étant fortement sollicités sur les aspects économiques et les Chambres d'Agriculture davantage mobilisées à l'occasion de projets importants, notamment de réorientations.

Dans leur majorité, les éleveurs se déclarent satisfaits du conseil à leur disposition, que ce soit au niveau qualitatif ou quantitatif. Ils soulignent cependant dans certaines régions que la diversité des structures qui les accompagnent est très importante et déplorent parfois le manque de lien entre les organismes techniques et économiques. L'offre d'information et de conseil dont ils bénéficient est ainsi parfois jugée presque excessive.

L'adéquation entre l'offre en conseil et les attentes s'avère très variable selon le thème.

La majorité des éleveurs enquêtés se sent suffisamment accompagnée sur les aspects techniques de conduite de troupeau et seules quelques attentes portant sur du conseil technique pointu sont exprimées.

En revanche, un souhait d'information et d'accompagnement sur la législation, notamment sur les aspects environnementaux est formulé, en particulier par des éleveurs laitiers situés en zone vulnérable.

Bien que citée en bonne place parmi leurs préoccupations et ce plus particulièrement chez les laitiers, l'organisation du travail génère peu de demandes. Les éleveurs estiment difficile de progresser dans ce domaine. Les rares éleveurs conseillés sur ce thème se disent pourtant satisfaits.

Peu d'éleveurs ont réalisé des diagnostics technico-économiques et la moitié d'entre eux se dit peu ou non accompagnée sur ce thème, considérant pour certains qu'il n'existe pas d'offre dans ce domaine et pour d'autres qu'ils n'ont pas de besoin.

Les éleveurs expriment enfin une forte demande d'information sur le contexte de la filière, mais peu de demandes en conseil stratégique, bien qu'ils soient relativement nombreux à s'interroger sur l'avenir de leur exploitation et une éventuelle réorientation.

Les freins vis à vis du conseil sont nombreux et dépendent de la vocation (lait ou viande) du troupeau.

Le coût est souvent présenté comme le principal frein à l'utilisation du conseil, mais cette réponse masque souvent une relative insatisfaction, ou une méconnaissance de la réalité de l'offre. Ce frein est plus souvent évoqué par les éleveurs qui jugent que les conseillers avec lesquels ils sont en contact ne sont pas suffisamment compétents dans leur domaine, ou par ceux qui affichent un fort souci d'autonomie.

En élevage bovins viande, le manque d'indicateurs et le caractère obligatoirement différé d'un éventuel constat d'améliorations des résultats représentent un obstacle réel. Le temps à y consacrer constitue un frein important à la participation aux formations et aux réunions, notamment pour les éleveurs qui travaillent seuls sur leur exploitation. Enfin, certains éleveurs ne ressentent pas le besoin d'être plus accompagnés, soit car ils se sentent suffisamment informés, soit car leur exploitation fonctionne en routine, soit par volonté d'autonomie (très fortement revendiquée par une majorité d'éleveurs allaitants). Quelques éleveurs estiment également que les conseils souffrent d'une prise en compte insuffisante de leur projet, ou des spécificités de leur exploitation.

### 3. SIX COMPORTEMENTS D'ELEVEURS EN FONCTION DE LEUR RELATION AU CONSEIL

A partir de l'analyse des résultats des enquêtes, nous avons identifié six familles d'attitudes des éleveurs dans leur

relation au conseil, avec trois axes principaux de discrimination : le poids du conseil (fréquence, importance accordée au conseil dans la prise de décision), la diversité des structures auxquelles l'éleveur fait appel et la relation au changement (intensité des changements réalisés sur l'exploitation au cours des dix dernières années).

**Tableau 1 :** positionnement des six familles d'attitudes

	Poids du conseil	Diversité des prescripteurs	Pratique du changement
Réticents	très faible	très faible	très faible
Autonomes	faible	très faible	modérée
Utilisateurs, en croisière	moyen	moyenne	faible
Volontaires accompagnés	fort	fort	forte
Innovateurs	variable (lait>viande)	très forte	très forte
Utilisateurs hors atelier bovin	faible pour l'atelier bovin	faible pour l'atelier bovin	faible pour l'atelier bovin

- **Les éleveurs réticents** au conseil sont peu utilisateurs de conseils et peu enclins au changement. Ils ont des attitudes négatives vis-à-vis des rares conseils qu'ils ont reçus. Ils n'émettent pas d'attentes dans ce domaine ni dans celui de l'information. Leur niveau de formation initiale est plus faible que celui des autres éleveurs et leurs structures d'exploitations modestes.

- **Les éleveurs indépendants ou autonomes**, se situent en dehors des modèles prônés par le développement et sont peu demandeurs de conseil technique ou technico-économique. Ils réalisent quelques changements sur leurs exploitations, plutôt seuls, sans demander conseil. Ils expriment quelques attentes d'informations, notamment par rapport à la PAC et l'avenir de leur filière, mais revendiquent une grande autonomie dans leur prise de décisions. Ils reprochent fréquemment aux conseillers de vouloir trop intervenir dans la gestion des exploitations. Ils semblent plus nombreux en production de viande que parmi les éleveurs laitiers.

- **Les éleveurs utilisateurs de conseil dont l'exploitation fonctionne en croisière**, sont preneurs de conseil plutôt dans le domaine technique (conseils du Contrôle Laitier en particulier ou du groupement de producteurs). Ils ont engagé relativement peu de changements dans leurs structures, souvent de taille moyenne à modeste. Ils sont peu demandeurs de conseil technico-économique ou stratégique. Ils semblent plus nombreux en production laitière.

- **Les éleveurs volontaires accompagnés** travaillent dans des exploitations de dimension plus importante, avec des équipements modernisés. Ils sont très utilisateurs de conseil sous toutes ses formes (individuelle ou de groupe) et sur différentes thématiques (technique sur des thèmes pointus, organisationnel, économique voire stratégique). Ils sont également à l'affût d'informations sur le contexte économique de l'exploitation et les filières. Ils prennent leurs décisions seuls, mais après avoir recueilli des informations et conseils diversifiés. Ils sont souvent impliqués dans des structures de développement, adhérents à Bovin Croissance ou au Contrôle Laitier et appartiennent généralement à des groupes de travail entre éleveurs. Ils sont engagés dans des filières ou démarches de qualité. Ils ne sont en général pas seuls à travailler sur leur exploitation ce qui leur libère du temps pour se former et s'informer. Ces éleveurs se rencontrent dans les deux filières étudiées, même si leur proportion semble plus importante en secteur laitier.

- **Les éleveurs innovateurs** sont très utilisateurs de nombreuses sources d'informations comme la presse, les réunions, Internet... Ils réalisent des changements très fréquents sur leur exploitation et sont à l'affût de toutes sortes d'innovations techniques. Les éleveurs laitiers de ce groupe recourent également aux autres formes de conseil (contrôle laitier notamment), alors que les éleveurs viande sont plus indépendants par rapport aux organismes de développement. Dans tous les cas, ils portent un jugement critique sur ces organismes et sur le contenu du conseil.

- **Les éleveurs utilisateurs de conseil pour leurs autres ateliers** se rencontrent plutôt en élevages de bovins viande non spécialisés, où la viande n'est qu'une activité secondaire (ce type de situation étant rare en lait). Ils n'ont pas d'attentes en conseil sur les bovins viande et n'accordent pas beaucoup d'importance au revenu annexe qu'ils tirent de cette activité. Ils sont bien intégrés dans les dispositifs de conseil pour leurs autres productions.

## CONCLUSION : DES CONSEQUENCES POUR L'APPUI AUX ELEVEURS

A partir de l'analyse qui précède, nous pouvons souligner un certain nombre de points qui sont à prendre en compte dans une logique d'accompagnement des éleveurs.

Notons tout d'abord la diversité des attentes des éleveurs en matière de conseil (au sens large), qu'il s'agisse de la forme ou du contenu du conseil. Pour répondre à ces "publics cibles" spécifiques, les organismes d'information et de conseil seront amenés à proposer des offres diversifiées.

Certains éleveurs sont avant tout demandeurs d'informations, dans différents domaines, mais souvent dans celui des filières ou des marchés, informations qu'ils souhaitent assembler eux mêmes pour élaborer leur projet et prendre leurs décisions. On rencontre parmi ceux-ci des "innovateurs", très demandeurs d'informations pointues et qui changent souvent leurs pratiques ou leur système et d'autres "autonomes", plus modérés vis-à-vis de l'information et du changement technique. Ces deux groupes représentent une part importante des éleveurs de bovins viande, vraisemblablement preneurs de supports écrits bien conçus et bien ciblés voire de sites Internet pour les "innovateurs". Des réunions peuvent occasionnellement intéresser ces types de publics.

D'autres éleveurs restent demandeurs de conseil (qui prenne en compte leur logique bien entendu), sous une forme individuelle ou de groupe (notamment pour les "volontaires accompagnés").

D'une manière générale, les éleveurs expriment le sentiment de disposer de suffisamment voire trop d'appui dans le domaine technique. Parallèlement, ils expriment des préoccupations fortes sur les thèmes de l'organisation du travail ou de l'orientation stratégique pour lesquels ils ne pensent pas toujours pouvoir être conseillés. L'offre peine à émerger, ou à rencontrer la demande. Dans ces domaines, la mise en œuvre d'actions "intégrées" de conseil, associant une analyse des attentes des différents groupes d'éleveurs, le déploiement de phases d'information et de sensibilisation collectives, puis la mise en place d'offres de conseil de groupe ou individuel apparaît comme une piste intéressante. Un certain nombre de projets innovants basés sur ce fonctionnement a vu le jour, comme le projet Paqvel en Aquitaine, sur l'organisation du travail en élevage laitier (Guillaumin *et al.*, 2004). Des méthodes existent pour les mettre en œuvre, notamment celles que nous développons depuis plusieurs années à l'Institut de l'Élevage, autour de l'ingénierie des projets de conseil (Dockès *et al.*, 2005).

**Blanchet A., Gotman A., 1992**, L'enquête et ses méthodes : l'entretien, Ed Nathan Université, 128 p

**Compagnone C., Cerf M., 2000**. Utiliser et engendrer des communications pour aider à construire la tâche et organiser le travail lors d'un changement dans l'activité. Le cas du conseil en agriculture. Congrès de la SELF. Toulouse, 354-362

**Dockès A.C., Lenormand M., Kling-Eveillard F., Madeline Y., 1999**. Vers l'intégration des différentes démarches de conseil aux éleveurs. Renc. Rech. Rum., 1999, 6, 55-61

**Dockès A.C., Bousquet D., Frappat B., Guillaumin A., Kling-Eveillard F., Madeline Y., Villaret A., 2005**, Concevoir et animer une action de conseil collectif Institut de l'Élevage Ed Technipel, 112 p

**Ghiglione R., Mathalon B., 1998**, Les enquêtes sociologiques Théories et pratiques, Ed. Armand Colin

**Guillaumin A., Kling-Eveillard F., Moreau J.C., Seegers J., 2004**, Répondre à la préoccupation travail des éleveurs laitiers - Eléments méthodologiques pour conduire une opération de conseil collectif régionale, www.inst-elevage.asso.fr 21 p

**Jodelet D., 1989**, Les représentations sociales, PUF

**Lacour C., 2004**, Le conseil en élevage laitier, zoom sur trois petites régions agricoles. Mémoire de fin d'étude ENSAT.

**Landrevie, Lindon, 1989**, Mercator, Théories et pratiques du marketing, Dalloz

**Magne MA., 2005**, Comprendre pourquoi et comment les éleveur de bovin allaitant mobilisent des ressources pour conduire leur système d'élevage dans une perspective de renouvellement des démarches de conseil. Renc. Rech. Rum. Cet ouvrage

**Moulin C.H., Ingrand S., Lasseur J., Napoleone M., Pluvinaige J., Thénard V.**, A paraître, Comprendre et analyser les changements d'organisation et de conduite de l'élevage dans un ensemble d'exploitations. Séminaire Trappeur, 15 et 16 mars 2004, INRA.

**Souquet C., 2004**. Quelle place pour le conseil technico-économique aux éleveurs de bovins viande. Mémoire de fin d'étude ENSAT.