



HAL
open science

Apports de l'économie des services pour analyser les transformations des politiques publiques : l'exemple du conseil agricole

Pierre Labarthe, Catherine E. Laurent

► To cite this version:

Pierre Labarthe, Catherine E. Laurent. Apports de l'économie des services pour analyser les transformations des politiques publiques : l'exemple du conseil agricole. International Sustainable Development in Food and Agriculture (ISDA), Institut National d'Etudes Supérieures Agronomiques de Montpellier (Montpellier SupAgro). Montpellier, FRA., Jun 2010, Montpellier, France. hal-01198012

HAL Id: hal-01198012

<https://hal.science/hal-01198012v1>

Submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

APPORTS DE L'ECONOMIE DES SERVICES POUR ANALYSER LES TRANSFORMATIONS DES POLITIQUES PUBLIQUES : L'EXEMPLE DU CONSEIL AGRICOLE.

Pierre LABARTHE *, Catherine LAURENT *

* Institut National de la Recherche Agronomique (INRA SAD)

16, rue Claude Bernard

75231 PARIS cedex 05

pierre.labarthe@agroparistech.fr

Résumé — Un ensemble convergent d'observations fait ressortir la nécessité de disposer d'un cadre analytique renouvelé pour traiter des enjeux de politique publique associés à l'évolution des systèmes nationaux de conseil agricole (SNCA). Ainsi dans l'Union européenne les États Membres ont-ils désormais l'obligation d'avoir des SNCA qui apportent aux agriculteurs le soutien technique nécessaire au respect des normes réglementaires européennes (éco conditionnalité des aides, sécurité sanitaire, etc.). Mais les dispositifs de conseil agricole des pays européens sont très divers et objets de fortes réorganisations dans une tendance générale de désengagement de l'Etat à l'échelle nationale. Dans ce contexte, leur évaluation se heurte à des problèmes inattendus par les décideurs publics, et notamment à une très forte variabilité dans l'efficacité des politiques incitatives en matière de conseil agricole (entre pays, mais aussi entre catégories d'exploitations agricoles pour un même pays). Ces difficultés sont réexaminées à la lumière des avancées de l'économie des services. Ces approches font en effet ressortir plusieurs spécificités des services immatériels qui sont essentielles pour analyser les enjeux de la transformation des SNCA, notamment : i) les formes particulières d'interactions entre prestataires et bénéficiaires qui sont constitutives de la relation de service, ii) l'absence d'autonomie de la demande en services vis-à-vis de l'offre, iii) l'existence d'effets cumulatifs associés à ces services, positifs (apprentissage, bases de connaissances) ou négatifs (exclusions, impasses technologiques) qui doivent être analysés aussi bien pour les activités de front office que de back office. Elles conduisent à mettre particulièrement en avant deux problèmes: i) les erreurs liées à une évaluation strictement comptable et à court terme des effets du conseil agricole ; ii) les effets sélectifs des politiques de conseil agricoles fondées uniquement sur un soutien uniforme de la demande. Elles offrent des voies nouvelles pour raisonner les trajectoires d'innovation des SNCA.

Mots clés : Conseil Agricole, Service, Petite exploitation agricole, Politique publique.

The contribution of the theory of services economics to analyze the transformations of public policies. The case of agricultural extension.

Abstract — A number of research findings consistently reveal the need to apply a new analytical framework to public policy issues pertaining to the evolution of national agricultural extension systems (NAES). It is now compulsory for the member states of the European Union to have NAES, in order to provide farmers with the technical support required to comply with European regulations (eco-conditionality of grants, sanitary security, etc.). But extension services in European countries vary widely and are undergoing profound reorganization in a context of generalized disengagement of the state on a national scale. Policy-makers are consequently confronted with unexpected problems, primarily due to wide disparities in the level of efficacy of incentive agricultural extension policies (differences between countries but also between categories of farm within the same country). In this paper we re-examine these difficulties in light of advances in the service economy.

This reveals several characteristics of intangible services that are essential for analysing the implications of the transformation of NAES, particularly: i) specific forms of interaction between service providers and beneficiaries, which constitute the service relationship; ii) the absence of a demand for services which is autonomous from the supply; and iii) associated with these services, the existence of cumulative effects – either positive (learning, knowledge bases) or negative (exclusions, technological lock-in) –, which must be analysed for both front- and back-office activities. In light of this, two problems stand out: i) errors due to a strictly financial and short-term evaluation of the effects of agricultural extension systems; and ii) the selective effects of agricultural extension service policies based exclusively on uniform support for the demand. These findings highlight the possibility of new approaches to the innovation trajectories of NAES.

Key words : services, agricultural extension, institutions, small farms

INTRODUCTION

Il devient nécessaire de disposer d'un cadre analytique renouvelé pour traiter des enjeux de politiques publiques associés à l'évolution des systèmes nationaux de conseil agricole (SNCA). Ainsi dans l'Union européenne (UE), les États Membres ont désormais l'obligation d'avoir des SNCA pour apporter aux agriculteurs le soutien technique nécessaire au respect des normes

réglementaires (éco conditionnalité, sécurité sanitaire, etc.). Jusqu'alors, ce domaine relevait de la compétence nationale. Certes, des tendances générales, telles la privatisation croissante du conseil s'observaient. Mais elles correspondaient à des évolutions institutionnelles et organisationnelles très variables et à des conceptions très différentes des objectifs du conseil agricole et de la façon dont son efficacité doit être mesurée et comparée, entre pays comme entre catégories d'exploitants agricoles.

Lorsque l'analyse économique résume les évolutions en cours à une progression de la régulation marchande du conseil mue par des critères d'efficacité, ces faits lui échappent. Il en résulte de très grandes difficultés pour évaluer l'effet des politiques publiques dans ce domaine. C'est pourquoi il paraît utile de discuter de l'intérêt des avancées théoriques de l'économie des services pour mieux tenir compte des spécificités nationales des SNCA et reprendre dans une analyse globale les études existantes sur leurs évolutions. Nous présenterons d'abord une courte synthèse bibliographique de ces avancées. Nous montrons ensuite comment le cadre analytique qu'elles suggèrent peut éclairer les enjeux de transformations des SNCA, en nous appuyant sur le cas des exploitations agricoles de petite dimension.

1. ECONOMIE DES SERVICES ET CONSEIL AGRICOLE

1.1. Retour sur la relation de service

Un élément central des travaux sur les services est l'importance accordée aux caractéristiques des relations entre prestataires et bénéficiaires. En observant les pratiques thérapeutiques à l'hôpital, Goffman (1968) avait montré que les relations entre médecins et patients étaient plus qu'un simple échange d'informations : elles sont personnalisées, nécessitent une confiance réciproque. Le patient est actif dans la formulation du problème comme dans la production de la solution. L'interaction prestataire - bénéficiaire est constitutive de la relation de service. Le service est co-produit. Cette analyse, conçue d'emblée comme transversale à différents secteurs d'activité, a donné lieu à de nombreux développements, notamment en économie (Gadrey 1992, 1994). L'agriculture est fortement concernée par ces analyses, qu'il s'agisse de prestations autour d'objets matériels (équipements agricoles) ou de services immatériels comme le conseil, visant à améliorer les compétences des personnes qui travaillent sur l'exploitation, ou permettre à l'agriculteur de disposer de connaissances dont il a besoin (Laurent *et al.* 2002, Labarthe 2009). Concernant les services immatériels, l'objectif des SNCA a pu être, dans la mesure du possible, de réduire au minimum le conseil individuel au profit d'interventions moins coûteuses. Mais moins les conditions sont « standards », plus la co-construction du problème et la co-production de la solution sont nécessaires. C'est pourquoi dans de nombreux pays on observe toujours la coexistence de prestations qui prennent différentes formes (conseil individuel, de groupe, etc.) et supposent un degré d'interaction variable avec les agriculteurs.

La production de connaissances mobilisées dans les services immatériels ne s'opère pas seulement dans cette interaction directe entre conseillers et agriculteurs parfois dénommée travail de front-office (Chase 1978). Le travail de back-office, qui se déroule hors de la présence du bénéficiaire, entre deux contacts, permet de capitaliser des connaissances et de standardiser l'offre de services. Il comprend des activités telles que l'accumulation de références techniques, la veille technologique, la construction et l'utilisation de base de données, l'expérimentation et d'autres activités de R&D.

1.2 Inclure les relations de services dans des rapports sociaux de production

Représenter l'échange entre conseiller et agriculteur comme une relation des services ne signifie pas non plus que l'on se cantonne à l'analyse des interactions entre individus. Les conditions de réalisation de cette relation de service, et le contenu même des connaissances produites, dépendent des formes d'appartenance des bénéficiaires et des prestataires à des groupes sociaux (du Tertre 2002).

Ainsi s'est ouvert un débat sur la complémentarité des approches sociologiques en termes de réseaux (Sauviat 2004) et des analyses économiques institutionnelles et historiques. Pour les SNCA cette complémentarité a permis de mieux formaliser les modes d'insertion du conseil dans le régime de connaissances, c'est-à-dire l'ensemble de règles et de dispositifs dont se dotent les Etats pour disposer de connaissances adéquates aux objectifs de leurs politiques (connaissances scientifiques, statistiques, etc.). Les transformations des SNCA ne peuvent pas être comprises à travers leur seule dimension technique. Elles sont aussi l'institutionnalisation de

compromis sur le type d'agriculture et d'agriculteurs qu'ils convient de soutenir, compromis qui contraignent les transformations organisationnelles du conseil agricole (Labarthe 2009).

1.3 Identifier les configurations d'innovation et les logiques de performance des prestataires de conseil

Un autre apport de l'économie des services concerne l'évaluation de l'impact des transformations de l'organisation des SNCA. Les débats sur les spécificités des services résultent en partie des difficultés pratiques rencontrées, notamment au plan comptable, pour quantifier le produit de ces activités et mesurer leur performance à partir des indicateurs classiques tels que la productivité. Le « produit » des services est une transformation de ce qui est l'objet de la relation de service (Hill 1999). Il est très difficile de le dissocier diffusion des connaissances normalisées (presse spécialisée...) standardisation croissante de la prestation, session de formation en salle, conseil de groupe, intensité croissante de la construction de la demande et de la co-production de la solution, conseil individuel, l'activité elle-même et de le quantifier en particulier dans le cas de services immatériels tels que le conseil.

L'économie des services propose deux voies pour dépasser ces difficultés.

D'une part, elle permet de distinguer dans les effets des services

i) les effets directs qui correspondent à l'accès au conseil, aux modalités de sa mise en oeuvre et à son impact immédiat (par exemple sur les pratiques des agriculteurs et les niveaux de performance de leurs exploitations);

ii) les effets indirects concernant les changements à plus long terme et à des niveaux dépassant le bénéficiaire individuel des services (acquisition cumulative de connaissances sous différentes formes - bases de données pérennes, références techniques pluriannuelles, etc.).

D'autre part, elle permet de comprendre les modes de gestion des prestataires de conseil qui peuvent être l'expression de reconfigurations des SNCA et des régimes de connaissances dans le secteur agricole

i) en caractérisant mieux les logiques de performance construites par les prestataires de conseil (Labarthe 2005b),

ii) en analysant des trajectoires d'innovation qui leur sont propres (Gallouj 1999).

L'économie des services a ainsi permis de mieux décrire les formes d'innovation dans les services (Gallouj, Savona 2009 ; Hipp, Grupp 2004), dépassant la vision classique d'un secteur tertiaire dominé par l'amont (Pavitt 1984). Des configurations d'innovations (c'est-à-dire des combinaisons dominantes de formes d'innovations dans un secteur de service pour une période donnée) se succèdent et décrivent des trajectoires d'innovations. Pour certains secteurs et certaines firmes de conseil (Gallouj 1999), cette trajectoire décrit une montée en puissance des innovations méthodologiques de production de connaissances (utilisation de logiciels de modélisation en back-office, par exemple) et de traitement de l'information (intégration des NTIC, etc.) dans des relations de service qui pouvaient être initialement portées par la seule mobilisation de compétences et d'expertises des conseillers.

1.4 Rendre compte d'une interdépendance spécifique entre offre et demande pour les services immatériels.

L'attention portée à la relation de service a également permis de formaliser les modes spécifiques d'interdépendance entre l'offre et la demande en conseil technique. Cette intuition apparaît à la marge de travaux d'économie standard représentant le conseil comme une activité d'échanges d'informations (Just *et al.* 2002) et décrivant une interdépendance de l'offre et de la demande comme séquentielle et itérative : la demande de l'agriculteur à la visite $t+1$ dépend du stock d'informations que possède et lui transmet le conseiller à la visite t . L'augmentation du stock d'informations du conseiller dépend des requêtes de l'agriculteur à l'instant t , qui orientent les recherches d'information du conseiller entre t et $t+1$, et ainsi de suite (Frisvold, Fernicola 2001)

Mais la demande de service n'est pas autonome de l'offre. Du fait d'asymétries de connaissances, un agriculteur ne peut pas toujours formuler précisément les problèmes qu'il rencontre, ni savoir qu'une avancée technologique récente pourrait l'aider à dépasser une difficulté tellement récurrente qu'il ne pense plus qu'elle puisse être résolue. L'offre et la demande se co-construisent dans des interactions interpersonnelles, et ce particulièrement lorsque des connaissances tacites sont en jeu. Elles nécessitent d'échanger un grand nombre d'informations dont seulement certaines seront utilisées. Ceci peut se faire dans le face à face avec le conseiller mais aussi, à un

niveau plus global dans diverses instances de coordination où se rencontrent représentants des prestataires et des bénéficiaires.

A partir de ces quatre grands axes de réflexion, il est possible de concevoir un cadre analytique qui, tenant compte des spécificités des services immatériels, éclaire d'un jour nouveau les conséquences des transformations des SCNA. C'est ce qu'on montré notamment un ensemble d'opérations de recherches qui se sont interrogées sur l'impact de la privatisation du conseil agricole sur les exploitations de petite dimension.

2. UTILISER L'ÉCONOMIE DES SERVICES POUR DISCUTER DE L'EFFICACITÉ DES POLITIQUES PUBLIQUES, LE CAS DES EXPLOITATIONS DE PETITE DIMENSION

Dans l'UE, le rôle des exploitations de petite dimension dans le développement territorial est réaffirmé depuis les années 1990 (complément de revenu pour ménages ruraux pluriactifs, maintien d'activités en zones marginales...). Une part importante de ces agriculteurs commercialisent leur production et ils ont besoin d'un accompagnement technique adéquat pour s'adapter aux nouvelles normes sanitaires et environnementales qui régissent l'accès aux marchés agricoles européens.

Dans le même temps, au Nord comme au Sud, l'Etat se désengage de la gestion et du financement du conseil agricole (Rivera 2000). Cette tendance s'appuie notamment sur des résultats d'économie standard selon lesquels les SNCA seraient plus efficaces si on laisse jouer une régulation marchande (Knutson, Outlaw 1994). Mais après deux décennies de ce mouvement des difficultés inattendues s'affirment. Non seulement les petites exploitations restent à l'écart des SNCA, mais les tentatives de les y réintégrer par un soutien à la demande (gratuité du conseil, remboursement des prestations) ne donnent pas les résultats escomptés.

Plusieurs opérations de recherche ont donc analysé la façon dont étaient pris en compte dans les SNCA de l'UE les différents types d'exploitations, notamment celles de très petite dimension (moins de 8 Unités de dimension économique). Ces analyses ont combiné observations directes, analyses institutionnelles et traitement de données statistiques et administratives, selon des modalités détaillées dans divers documents (Laurent *et al.* 2002, Labarthe 2005-b, Laurent *et al.* 2006, Mundler *et al.* 2006, Laurent, Labarthe 2009). Il est impossible de restituer ici ces résultats de façon détaillée, mais nous pouvons cependant montrer que les acquis de l'économie des services permettent d'éclairer certains mécanismes à l'origine d'effets négatifs inattendus de ce mouvement de privatisation.

2.1 Evolution de la configuration des prestations délivrées par le SCNA

Les enseignements de l'économie des services invitent en premier lieu à ne pas parler de « conseil » de façon indifférenciée mais à expliciter les relations entre genres de prestations (conseil individuel, de groupe, etc.), types d'exploitations (caractéristiques structurelle, etc.) et modalités de financement (montant de la contribution des agriculteurs, des firmes fournissant les intrants, éventuellement de l'Etat, etc.).

Ces distinctions sont utiles car pour les petites exploitations il y a des situations où les besoins de conseil individuel ne peuvent être compensés par la diffusion de connaissances normalisées (par voie de presse, via d'autres agriculteurs, etc.). La complexité d'un problème à résoudre n'est pas nécessairement proportionnelle à la taille de l'exploitation. Certaines questions requièrent des interactions rapprochées entre conseillers et agriculteurs pour que les connaissances existantes soient adaptées au contexte de l'exploitation et combinées avec les savoirs tacites de l'agriculteur (voir par exemple le cas pour les productions de céréales de contamination par la fusariose, source de mycotoxine, Labarthe 2006).

Pour l'avenir des petites exploitations, la capacité d'un SNCA à permettre de telles interactions est donc déterminante. Toutefois la plupart des analyses des SNCA laissent cette question dans l'ombre, faute de données. Cela est fort dommageable car les rares études disponibles montrent que seule une faible fraction des petites exploitations bénéficie de conseil individuel.

Ce faible taux d'accès est en partie explicable pour les prestataires privés. On observe en effet que les logiques de performance de prestataires privés tels que les cabinets de consulting sont marquées par une très grande personnalisation des services destinée à fidéliser les clients dans un secteur où le nombre d'agriculteurs diminue régulièrement, et privilégient les formes d'intervention nécessitant un grand nombre d'heures de service par client. Cette logique induit très peu de turn-over des bénéficiaires et segmente énormément la clientèle au détriment des petites exploitations (Labarthe 2005b).

Mais d'autres analyses (par exemple à partir de données de recensement en Rhône -Alpes [Mundler et al. 2006] ou à partir de données administratives en Toscane [Regione Toscana 2002-2006]) montrent que même lorsque le conseil est gratuit ou remboursé les petites exploitations y ont peu recours. D'autres points de blocages existent dont l'analyse des rapports de service permet de rendre compte.

2.2 La dimension sociale des rapports de service

Toute relation de service s'inscrit dans des rapports sociaux ; les questions d'accès ne se résument pas à des conditions de coût. D'une part elles sont aussi l'expression des politiques publiques, des dynamiques sociales locales, de l'histoire des SNCA et des enjeux qui leur sont associés (choix de publics cibles, importance relative des opérateurs privés, etc.), toutes causes qui se combinent pour définir qui a droit au titre d'« agriculteur » ou plus généralement qui peut prétendre bénéficier des services des SNCA. D'autre part les catégorisations de public cible des SNCA, construites à un moment donné, deviennent des normes intériorisées par les différents acteurs, qui perdurent en dépit de l'évolution de la situation de l'agriculture. Ces mécanismes sont d'autant plus difficiles à désamorcer qu'ils contribuent à réserver le bénéfice du conseil subventionné aux agriculteurs occupant des positions de pouvoir dans le champ professionnel. Ainsi, dans le cas de la région Rhône-Alpes des enquêtes ont montré combien la référence au statut professionnel d'agriculteur à temps plein pèse dans la structuration du public bénéficiaire des services des organismes de développement subventionnés par l'Etat (essentiellement les chambres d'agriculture), comme le décrivait déjà J.Rémy en 1982. En effet si les petits exploitants bénéficient peu de ces services c'est en partie parce que les conseillers ne les considèrent pas toujours comme de « vrais » agriculteurs pouvant tenir un rôle conforme à leurs attentes dans la relation de service (niveau technique, type de référentiel mobilisé, etc.). On observe d'ailleurs le même effet de sélection pour les personnes ayant des exploitations à temps partiel, quelle que soit la taille de ces exploitations. Parfois aussi certains exploitants s'autocensurent, ayant intériorisé l'idée qu'ils ne constituaient pas le public « naturel » du conseil.

2.3 Difficultés d'expression de la demande en conseil

Classiquement les problèmes d'accès des petites exploitations au conseil sont attribués à l'augmentation du coût du conseil survenue ces dernières années. Aussi, pour les politiques publiques s'appuyant sur les prémisses de théorie économique standard, la solution n'estelle pas de mettre en oeuvre des services qui leur soient spécifiquement dédiés, mais d'organiser la solvabilité de ces exploitations par une amélioration de leurs accès à l'information, aux infrastructures, au crédit, ou via des politiques de soutien à la demande (Umali et Schwartz 1994, Carney 1995). Or on observe que même lorsque de telles mesures sont mises en oeuvre, la proportion des exploitations faisant les démarches nécessaires pour bénéficier de conseil gratuit ou remboursé peut encore s'amoinrir (Regione Toscana 2002-2006).

La suppression progressive des instances publiques ou para-publiques de coordination des stratégies de conseil agricole n'est sans doute pas étrangère à ce phénomène. Même si les divers types d'exploitants y étaient représentés de façon inégale, elles contribuaient à la coconstruction de l'offre et de la demande de conseil. Or comme le décrivaient des syndicalistes agricoles au Royaume-Uni (Laurent *et al.* 2002), faute de tenir compte ce phénomène, un cercle vicieux peut s'enclencher : la marginalisation croissante des petites exploitations dans les dispositifs de soutien technique, qui résulte en partie de la disparition des instances de coordination où leurs problèmes étaient évoqués, rend l'émergence d'une demande de conseil de plus en plus difficile ; même lorsque des subventions existent les agriculteurs concernés ne savent plus quel type de demande mettre en avant ; cette attitude peut être interprétée comme une absence de besoin de conseil et donc inciter à réduire encore plus les moyens alloués pour ce public.

2.4 L'importance du back-office

La difficulté à nouer des relations de conseil avec les petites exploitations peut donc aussi provenir de la conviction de l'agriculteur et/ou du conseiller que le SNCA ne dispose pas de connaissances adéquates pour les accompagner. L'évolution du back-office contribue aussi à définir le statut des petites exploitations. C'est là que les connaissances utilisées en frontoffice sont actualisées (notamment via les plans de formation des conseillers), que leur qualité et les limites de leur validité pour divers types d'exploitations sont contrôlées (via les liens organiques à la recherche, l'expérimentation, la standardisation et le traitement des informations, la construction de bases de données...).

Or la principale tendance actuellement observée est une diminution des investissements joints et concertés entre l'Etat, les associations d'agriculteurs et les organismes de conseil dans les activités du back-office (Labarthe 2009). Les centres d'expérimentations sont de plus en plus des agences de moyens, commercialisant leurs prestations de façon très segmentée à différents clients. Les conséquences de ces politiques ne sont donc pas seulement des changements organisationnels du lien recherche-conseil. Cette transformation des activités de back-office, modifie le contenu même des connaissances coproduites par le conseil. Or, si le back-office fonctionne dans une logique strictement marchande et centrée sur les plus gros opérateurs de filières agricoles, il y a peu de chances que des connaissances pertinentes soient produites pour les petites exploitations qui jouent un rôle important dans le développement territorial mais qui, pour de nombreux produits, pèsent peu dans le volume total de production commercialisée.

CONCLUSION

En même temps que s'érodent les lieux de coordination et de programmation du conseil agricole, les prestataires privés de conseil jouent un rôle accru au sein des SNCA de l'UE.

Certains auteurs (Knutson, Outlaw 1994) avaient défendu l'idée que la commercialisation des services pourrait accroître l'efficacité du conseil en donnant plus de poids et de contrôle aux agriculteurs et en satisfaisant au mieux leurs besoins qui avaient profondément évolué.

Mais l'expérience contredit ces prévisions. L'exemple de la situation des exploitations de petite dimension montre que les avancées théoriques de l'économie des services permettent de mieux comprendre les causes de ces échecs. Elles éclairent des mécanismes que ces analyses laissaient de côté et dont elles n'anticipaient pas les conséquences à plus long terme : changements des types de prestations proposées aux agriculteurs, érosion des formes de coordination auxquels ces derniers pourraient être associés, réduction des investissements réalisés pour maintenir une production de connaissances diversifiées en back-office. Autant de points clé qui peuvent inspirer de nouveaux leviers d'action pour accompagner la réforme des SNCA.

REFERENCES

- CARNEY D., 1995. The changing public role in services to agriculture: a framework for analysis. *Food Policy*, vol. 20, pp. 521-528.
- CHASE R. B., 1978. Where does the customer fit in the service operation? *Harvard Business Review*, vol. 56, n° 6, pp. 137-142.
- FRISVOLD G. B., FERNICOLA K., 2001. Market returns, infrastructure and the supply and demand for extension services. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 83, n° 3, pp. 758-763.
- GADREY J., 1994. « Relations, contrats et conventions de service ». in: DE BANDT J. et GADREY J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris : CNRS, 1994.
- GADREY J., 1992. L'économie des services. Paris, La Découverte.
- GALLOUJ F., 1999. Les trajectoires de l'innovation dans les services: vers un enrichissement des taxonomies évolutionnistes. *Economies et Sociétés, Série Economie et Gestion des Services*, n°1, pp. 143-169.
- GALLOUJ F., SAVONA M., 2009, Innovation in services: a review of the debate and perspectives for a research agenda, *Journal of evolutionary economics*, vol. 19, n° 2, pp. 149-172.
- GOFFMAN E., 1968. *Asiles*. Paris, Editions de minuit.
- HILL P., 1999. Tangibles, intangibles and services: a new taxonomy for the classification of outputs, *Canadian Journal of Economics*, vol. 32, pp. 426-446.
- HIPP C., GRUPP H., 2005. Innovation in the service sector: the demand for service-specific innovation measurement concept and typologies, *Research Policy*, vol. 34, pp. 517-535.
- JUST D.R., WOLF S. A., WU S., ZILBERMAN D., 2002. Consumption of economic information in agriculture, *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 84, n° 1, pp. 9-52.
- KNUTSON R. D., OUTLAW J.L., 1994. Extension's decline? *Review of Agricultural Economics*, vol. 16, pp. 465-475.
- LABARTHE P., 2009. Extension services and multifunctional agriculture, Lessons learnt from the French and Dutch contexts and approaches, *Journal of environmental management*, vol. 90, n°2, pp. 193-202.
- LABARTHE P., 2006. La privatisation du conseil agricole en question. Evolutions institutionnelles et performances des services de conseil dans trois pays européens

(Allemagne, France, Pays-Bas). Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Marne-la-Vallée.

LABARTHE P., 2005. Trajectoires d'innovation des services et inertie institutionnelle. Dynamique du conseil dans trois agricultures européennes. *Géographie, Economie, Société*, vol. 7, n°3, pp. 289-311.

LABARTHE P., 2005b. Performance of Services and Unequal Access to Agricultural Extension. Study case in Ain (France) and Zeeland (Netherlands), *Journal of extension systems*, vol. 21, n°2, pp.12-26.

LABARTHE P., LAURENT C., 2009. Transformation of agricultural extension services in the EU : Towards a lack of adequate knowledge for small scale farms. *111ème EAAE-IAAE Seminar "Small farms: decline or persistence"*, University of Kent, Canterbury (UK), 26-27 Juin 2009.

LAURENT C., CERF M., LABARTHE P., 2006. Agricultural extension services and market regulation: learning from a comparison of six EU countries, *European Journal of Agricultural Extension and education*, vol. 12, n° 1, pp. 5-16.

LAURENT C., CERF M., PASQUIER C., 2002. Le conseil en agriculture: un investissement immatériel entre développement sectoriel et développement territorial, *Géographie, Economie, Sociétés*, vol. 4, n°2, pp. 131-153.

MUNDLER P., LABARTHE P., LAURENT C., 2006. Les disparités d'accès au conseil. Le cas de la région Rhône-Alpes, *Economie Rurale*, n°291, pp. 26-41.

PAVITT K., 1984. Sectoral patterns of technical change: toward a taxonomy and a theory. *Research Policy*, vol.13, pp. 343-373.

REGIONE TOSCANA, 2002-2006. Servizi di Sviluppo Agricolo e Rurale, Relazione Conclusiva. (Rapporti Valutazione e Monitoraggio Legge Regionale 34/01 anni 2002; 2003, 2004, 2005, 2006).

RÉMY J., 1982. Distinction, promotion et sélection des agriculteurs, le rôle des organismes de développement, *Economie rurale*, vol. 152, pp. 67-71.

RIVERA W. R., 2000. Confronting global market: public sector agricultural extension reconsidered, *Journal of extension systems*; vol. 16, pp. 33-54.

SAUVIAT C., 1994. Le conseil, un marché-réseau singulier, in: De Bandt J., Gadrey J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*, Paris, CNRS.

DU TERTRE C., 2002. « Services », « relation de service » et « économie immatérielle ». In: Hubault F. (éd.), *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie*. Toulouse, Octares Editions.

UMALI D., SCHWARTZ L., 1994. *Public and private extension: beyond traditional frontiers*. Washington, World Bank.