

## La reconfiguration de l'espace social du conseil en agriculture : le cas du conseil phytosanitaire en viticulture bourguignonne

Claude Compagnone<sup>1</sup>  
Sylvain Golé<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Inra Listo  
AgroSup Dijon  
26 Bd du Docteur Petitjean  
BP 87999  
21079 Dijon cedex  
France  
<c.compagnone@agrosupdijon.fr>

<sup>2</sup> Villars-Brandis  
04120 Castellane  
France  
<sylvain\_clermont@yahoo.fr>

### Résumé

Une évolution tout à la fois technique et organisationnelle trouble actuellement le positionnement des différentes organisations conduisant des activités de conseil aux agriculteurs. En s'appuyant sur une enquête réalisée auprès des acteurs du conseil phytosanitaire aux viticulteurs du vignoble bourguignon de la Côte-de-Nuits, cet article rend compte du travail de justification qu'opèrent ces acteurs afin de, localement, se repositionner mutuellement dans l'espace social du conseil. Il fait apparaître que deux principaux acteurs, le Service régional de la protection des végétaux et les technico-commerciaux de l'agrofourniture, s'affrontent symboliquement pour définir et stabiliser des normes techniques et des normes professionnelles différentes.

**Mots clés :** conseiller agricole ; France ; sociologie rurale ; structure sociale ; viticulture.

**Thèmes :** économie et développement rural ; méthodes et outils.

### Abstract

**The reconfiguration of advisory social space in agriculture: A case study on pesticide use advice in Burgundy vineyards**

Currently technical and organizational change is disturbing the social positioning of organizations that provide technical support to farmers. The aim of this article is to report on work advisers are carrying out to justify and reposition themselves in relation to one another within the advisory social space. We rely on a survey conducted among social actors providing advice to the vine-growers in the vineyard region of the Côte-de-Nuits, Burgundy. Our results show how actors of the Regional Plant Protection Service and of agricultural supply companies and cooperatives symbolically struggle to define and to assert their own vision of technical and professional norms.

**Key words:** advisory officers; France; rural sociology; social structures; viticulture.

**Subjects:** economy and rural development; tools and methods.

### Luttes symboliques et repositionnement social

Étant fortement invités à modifier leurs pratiques en matière d'usage de pro-

duits phytosanitaires, les agriculteurs sont aujourd'hui, en France, confrontés à un réel tournant technique (Compagnone, 2004). Si ce tournant les concerne au premier chef, il engage aussi, dans la formulation de nouvelles propositions techniques, l'ensemble des organisations qui leur apportent des conseils, que celles-ci

Pour citer cet article : Compagnone C, Golé S, 2011. La reconfiguration de l'espace social du conseil en agriculture : le cas du conseil phytosanitaire en viticulture bourguignonne. *Cah Agric* 20 : 400-5. doi : 10.1684/agr.2011.0505

Tirés à part : C. Compagnone

soient des structures économiques, des organismes du développement agricole ou des services de l'État (Lémery, 2003 ; Rémy et al., 2006, Compagnone et al., 2009). À ce changement est de plus associé un mouvement de reconfiguration de l'espace social du conseil, les positions relatives de ces différentes organisations se modifiant (Compagnone et al., 2008, Lémery et al., 2009). On constate ainsi que les chambres d'agriculture, sur lesquelles a historiquement reposé la modernisation de l'agriculture française, s'orientent de plus en plus vers un conseil marchand (Petit et al., 2011), que les organismes économiques tendent à proposer des prestations de conseil séparées de la vente d'intrants, et que les services de l'État resserrent fortement leur activité sur des tâches de contrôle.

Dans un tel contexte, les organisations de conseil effectuent un travail pour infléchir leur activité et se positionner au mieux dans la structuration en cours. Elles agissent pour faire reconnaître leur conception particulière des choses et leur identité. Elles mènent des luttes qui, pour certaines, bien que symboliques, n'en sont pas moins efficaces. Ces luttes prennent corps dans des opérations critiques (Boltanski, 2009) lancées afin de déprécier les conceptions et les façons de faire d'autres acteurs. Mais elles donnent aussi lieu à un travail de justification ayant pour but, à l'opposé, de répondre aux différentes critiques qui leur sont adressées en s'appuyant sur des registres socialement acceptables (Boltanski et Thévenot, 1991). Ce qui est en jeu, c'est la légitimation de certaines conceptions et actions, et la reconnaissance des acteurs qui les portent, au détriment des autres (Honnet, 2000).

Ce dont nous voulons rendre compte dans cet article, c'est de la façon dont ce travail de critique et de justification peut s'opérer localement en fonction du positionnement des acteurs. En suivant Granovetter (2000), nous faisons l'hypothèse que ce qui se joue dans la structuration locale du conseil, nous renseigne sur la dynamique en cours à un niveau macrosocial. Pour mener ce travail, nous nous appuyons sur une enquête réalisée en 2004 dans le vignoble bourguignon de la Côte-

de-Nuits auprès des différents agents qui apportent un conseil aux viticulteurs en matière d'usage des produits phytosanitaires. Cette analyse, bien que pouvant paraître datée, ne l'est en réalité pas. Du fait de l'engagement très précoce de la viticulture bourguignonne dans la mise en œuvre d'une « viticulture durable » et de la pleine actualité de la question de la réduction de l'usage des produits phytosanitaires dans les différentes productions végétales, le cas présenté nous semble exemplaire du repositionnement actuellement en cours des organismes de l'agro-fourriture dans le cadre du développement d'une agriculture durable. Après avoir rapidement présenté les différents types d'acteurs interrogés, nous nous intéresserons tout d'abord à ceux qui jouent un rôle central dans le conseil phytosanitaire aux viticulteurs. Nous traiterons ensuite de ceux qui ont un rôle plus secondaire. Dans chacun de ces cas, nous mettrons en relief les critiques et les justifications qui prennent forme et relèverons comment elles sont liées au positionnement social des différents acteurs.

## Les acteurs du conseil phytosanitaire

Le travail de recherche a consisté à interroger les principaux acteurs qui interviennent auprès des viticulteurs en matière de conseil phytosanitaire dans le vignoble de la Côte-de-Nuits. Des entretiens compréhensifs semi-directifs ont été réalisés. Ils portaient sur l'activité de conseil déployée par ces acteurs, sur la façon dont ils la conduisent en lien avec, ou par rapport aux, autres intervenants techniques de la zone et sur la manière dont ils perçoivent les activités de ces autres intervenants.

Cinq des 7 technico-commerciaux qui exercent dans cette zone de la Côte-de-Nuits une activité centrée sur la vente de produits phytosanitaires ont été rencontrés. Trois font partie de filiales différentes de la coopérative Beaune-Verdun-Seurre (devenue depuis la coopérative Bourgogne du Sud) et

deux d'entreprises privées. Ont également été interviewés les agents de quatre organismes professionnels ou publics qui travaillent dans cette zone dans le cadre de leur action départementale ou régionale. Il s'agit : i) de deux conseillers de la chambre d'agriculture de Côte-d'Or ; ii) d'un agent du Service d'écodéveloppement agricole et rural de Bourgogne (SEDARB), qui s'occupe de l'accompagnement technique des viticulteurs en production biologique ; iii) d'un agent du service régional de la protection des végétaux de Bourgogne (SRPV), service intégré en 2009 au service régional de l'alimentation (SRAL).

On distingue d'un côté les agents de l'agrofourriture (les technico-commerciaux) et, de l'autre, ceux du développement (conseillers de chambre et du SEDARB). L'agent du SRPV, bien que membre d'un service de l'État, peut être, par le genre d'activité qu'il mène, rattaché au groupe des agents du développement. Ces acteurs n'entretiennent pas forcément tous des liens entre eux dans la conduite de leurs activités, comme nous le montre le graphe des relations (figure 1). Les technico-commerciaux prodiguent aux viticulteurs un conseil individuel et ont une forte présence sur le terrain, alors que les agents du développement mettent en œuvre un conseil collectif, que ce soit à travers l'animation de groupes d'agriculteurs ou la diffusion de messages techniques par médias interposés, et sont moins présents sur le terrain.

Une lutte est engagée entre ces acteurs sur la définition à la fois de normes techniques et de normes professionnelles orientant leur activité, les premières traitant des types de prescription à faire aux viticulteurs et les secondes de la façon dont les conseillers doivent conduire leurs activités. Cette lutte prend une forme directe dans le sens où ces acteurs s'adressent mutuellement différentes critiques, mais elle est en partie indirecte lorsqu'elle s'opère par l'intermédiaire d'une médiation, celle des autres acteurs du conseil (voir le réseau de relations [figure 1]) ou des viticulteurs. Ces derniers, en particulier, commentent les prescriptions des uns et des autres et leur font savoir la valeur qu'ils leur attribuent en continuant ou non à faire appel à leurs informations.

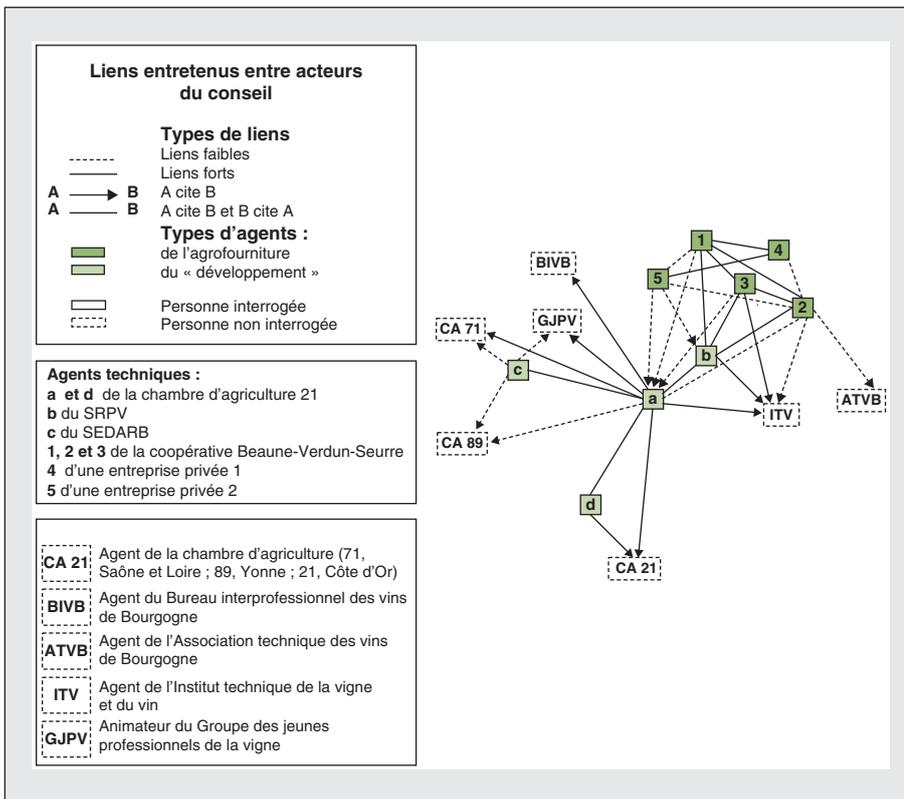


Figure 1. Réseau des liens professionnels sur l'usage des phytosanitaires entre agents du conseil de la Côte de Nuits.

Figure 1. Network of professional links concerning pesticides use between advisers of the Côte de Nuits region.

## Agent de la protection des végétaux versus technico-commerciaux

### Mouvement de la critique et justification

Les deux principaux types d'acteurs qui se trouvent impliqués dans cette lutte sont l'agent du SRPV et les technico-commerciaux de l'agrofourmiture. L'objet de leur différend technique porte principalement sur deux thèmes :

- la définition de la date des premiers traitements pour lutter contre le mildiou et l'oïdium (maladies cryptogamiques qui ne se maîtrisent que par des traitements préventifs) ;
- la détermination des seuils de traitement contre les insectes ravageurs

(vers de la grappe, mange-bourgeons, Cicadelle, Cochenille et Pyrale).

La définition de la date des premiers traitements est un enjeu majeur. C'est d'elle dont va dépendre le nombre total des traitements effectués pendant une campagne. Une fois commencés, ces derniers s'échelonnent en effet régulièrement dans le temps, jusqu'au début de l'été. Mais c'est aussi d'elle dont va découler une bonne ou mauvaise protection de la vigne contre le mildiou et l'oïdium. Traiter trop tard, c'est prendre le risque d'être touché par la maladie ; traiter trop tôt, c'est augmenter inutilement l'usage de produits phytosanitaires. De la même façon, la détermination des seuils de traitement vise à n'intervenir sur les cultures qu'à partir du moment où les dégâts causés par certains ravageurs entraînent une perte jugée économiquement préjudiciable au regard du coût de la démarche de lutte à mettre en œuvre. Pour le SRPV, dans les conseils délivrés par les technico-

commerciaux aux viticulteurs, les interventions sont trop précoces et les seuils de traitement trop bas et, par conséquent, les traitements en nombre trop élevé. Pour les technico-commerciaux, à l'inverse, le SRPV préconise des interventions qui peuvent être trop tardives, et donc risquées, pour la production quantitative et qualitative de raisins.

S'affrontant autour de la définition de la norme technique en matière de détermination de la date des premiers traitements et des seuils de traitement, ces deux types d'acteurs doivent, en même temps, convaincre et rendre compte socialement de la pertinence de leur conception, c'est-à-dire se justifier (Boltanski et Thévenot, 1991 ; Livet, 1992). Ils appuient pour ce faire leur argumentation sur des registres différents. Les technico-commerciaux argumentent le bien-fondé de leur démarche en faisant valoir la connaissance qu'ils ont des conditions de production particulières des viticulteurs qu'ils conseillent et la capacité qui est la leur à apprécier *in situ*, tout au long de l'année, l'état sanitaire des vignes de ces derniers. À ces éléments est associé l'engagement de leur responsabilité vis-à-vis des conséquences économiques pour les viticulteurs de l'échec ou de la réussite des actions mises en œuvre suite à leur conseil. L'agent du SRPV souligne, en revanche, la connaissance scientifique sur laquelle les agents de son service s'appuient dans leur activité et la neutralité de leur conseil, détaché de tout intérêt économique. S'il y a engagement, là aussi, d'une responsabilité, c'est plutôt vis-à-vis de la société dont les exigences en matière de respect de l'environnement doivent être relayées auprès des viticulteurs. On a donc un registre de type domestique-économique qui s'oppose à un registre civique-industriel (Boltanski et Thévenot, 1991).

### Se positionner socialement

L'enjeu est bien ici pour les uns et les autres de consolider ou d'améliorer leurs positions respectives dans la structuration sociale locale du conseil. Du côté des technico-commerciaux, mis en cause depuis une dizaine d'années dans les sphères professionnelle et civique à propos de la pollution

des eaux par les pesticides, il s'agit de casser l'image de « méchants vendeurs poussant les viticulteurs à la consommation de phytosanitaires » qui leur est attribuée. S'inscrire dans la mise en œuvre de démarches respectueuses de l'environnement, tout en ne restant pas cantonnés à une activité de vente d'intrants, est alors, pour eux, une obligation. Ils se placent ainsi, discursivement, prioritairement dans le domaine du conseil en soulignant qu'ils ne cherchent pas, dans leur activité, à « vendre absolument quelque chose ». Leur objectif est de pouvoir gagner ou préserver vis-à-vis des viticulteurs leur crédibilité technique afin de convertir, prochainement s'il le faut, leur activité de vente d'intrants, actuellement en diminution, en une activité de vente de suivis et d'appuis techniques. Mais leur visée porte aussi sur leur positionnement institutionnel. Considérés comme des « conseillers », ils peuvent, dans un contexte de recomposition sociale du conseil, se voir attribuer par les organisations professionnelles agricoles, l'administration ou les collectivités territoriales, mandat et licence pour accomplir un certain nombre de tâches qui ne leur étaient antérieurement pas confiées (comme la rédaction de guides de bonnes pratiques, la formation des viticulteurs aux nouvelles réglementations, le développement d'appuis techniques spécifiques). Toutefois, tenir en tension une activité de conseil, qui leur donne la crédibilité technique nécessaire, et une activité de vente des produits, qui demeure, pour l'instant, le noyau de leur activité, ne va pas de soi. Tout d'abord en termes de discipline collective. Ils disqualifient ainsi certains de leurs collègues technico-commerciaux, c'est-à-dire les sortent symboliquement du jeu, pour leur attitude irresponsable en la matière : ils leur reprochent de « pousser » les viticulteurs à la consommation de produits, c'est-à-dire d'œuvrer pour leur seul intérêt à court terme et de mettre en péril la crédibilité technique recherchée. Cette tension ne va pas de soi, ensuite, en termes identitaires. Si, pour certains, ce découplage des activités de conseil et de vente est une pratique qui se met déjà en place, pour l'un d'entre eux, elle n'est pas envisageable car cela reviendrait à exercer un autre métier.

Face à cette mise en cause depuis une dizaine d'années de la légitimité de l'action des technico-commerciaux, celle du SRPV s'est, au contraire, renforcée. En charge de préoccupations sociétales dépassant le cadre de la profession agricole, ce service, animé dans cette zone par un agent dont la femme est elle-même viticultrice, s'est trouvé à même de développer des dispositifs et des préconisations permettant d'apporter des réponses aux problèmes environnementaux de la production viticole. Il a contribué, dans la zone, à la mise en place d'une dynamique de changement en lançant, en 1991, avec l'Institut technique de la vigne et du vin, les Groupes de lutte raisonnée, qui ont ensuite été repris, en 1995, par la chambre d'agriculture. Mais cette nouvelle légitimité commence aujourd'hui à être à son tour ébranlée. D'une part, l'agrofourniture développe ses propres appuis techniques afin de permettre aux viticulteurs de s'adapter aux nouveaux cadres réglementaires en matière de respect de l'environnement et, d'autre part, le SRPV, au moment de l'enquête, commence à abandonner ses activités de conseil au profit des activités de contrôle de la conformité des équipements et des pratiques des viticulteurs. Aucun de ces deux types d'acteur ne se trouve en position dominante par rapport à l'autre. Le jeu entre eux est, tout à la fois, relativement égalitaire et incertain. Une telle situation les engage dans une lutte symbolique et à un positionnement réciproque de leurs arguments.

## Les acteurs secondaires

### L'agent de la chambre d'agriculture : une position ambiguë

Un seul des deux techniciens viticoles de la chambre d'agriculture est impliqué dans le conseil aux viticulteurs en matière de protection phytosanitaire de la vigne. Il a en charge l'animation des Groupes de lutte raisonnée sur l'ensemble du département de la Côte-d'Or. L'autre, en revanche, n'intervient que sur des projets de mise

aux normes des exploitations sur des questions ayant trait à l'usage des produits phytosanitaires (aires de rinçage des cuves, locaux de stockage des produits, etc.). Concrètement en action sur le terrain comme les technico-commerciaux des organismes économiques, l'animateur des Groupes de lutte raisonnée relaie, dans le cadre de ce conseil collectif aux viticulteurs, le discours de protection des végétaux élaboré par le SRPV, qu'il ajuste aux conditions locales. Sa position est toutefois ambivalente dans la structure sociale locale du conseil. En effet, salarié de la chambre d'agriculture – organisation administrée par des agriculteurs –, son action se trouve conditionnée par le choix fait par cette dernière de faiblement structurer l'appui technique public à la viticulture dans un département où la figure dominante du viticulteur est celle de l'entrepreneur individuel produisant et commercialisant un vin réputé. Le conseil privé, dispensé par l'agrofourniture et les cabinets de consultants, y a été favorisé. Il y a donc une alliance objective entre les responsables professionnels viticoles, dont la conception se trouve relayée au niveau des élus professionnels de la chambre d'agriculture, et le conseil privé. Les caractéristiques de ce cadre d'action limitent la critique adressée par ce conseiller aux agents de l'agrofourniture. D'une part, pour pouvoir agir, il doit compter sur eux. Son action, qui ne concerne environ que 10 % des viticulteurs de la Côte-d'Or, ne peut être démultipliée que si les agents de l'agrofourniture, principaux acteurs du conseil dans ce domaine, acceptent d'intégrer dans leurs appuis des préoccupations environnementales. D'autre part, il peut difficilement mettre en cause des alliés de la profession viticole alors que c'est précisément cette dernière qui l'emploie. Le discours de ce conseiller à l'égard des agents de l'agrofourniture est, de ce fait, beaucoup moins tranché que celui tenu par l'agent du SRPV qui, lui, se trouve être dans une situation plus favorable pour engager une lutte avec les technico-commerciaux. Par ailleurs, l'absence de critiques réciproques entre l'agent du SRPV et celui de la chambre laisse entrevoir une alliance tacite, à la légitimité mal assurée, entre leurs deux organisations respectives.

## L'animateur bio : produire des connaissances pertinentes

Enfin, le quatrième type d'acteur qui intervient dans ce domaine, est l'agent du SEDARB qui s'occupe des viticulteurs en production biologique ou biodynamique. Pour cet agent, la réduction de l'usage des produits phytosanitaires préconisée dans le cadre d'une viticulture raisonnée est une démarche trop timide. Mais son propos n'est pas orienté vers une mise en cause des technico-commerciaux. Il s'agit pour lui de rendre compte de la façon dont il s'y prend, en groupe, pour permettre aux viticulteurs d'élaborer et de partager entre eux les connaissances qui leur sont nécessaires à la maîtrise de leur activité. Ces connaissances étant, en agriculture biologique, peu produites par l'encadrement technique, le groupe est un lieu pour échanger des informations et partager des expériences, identifier des problèmes et éprouver différentes solutions. L'agent du SEDARB se considère alors bien plus comme un animateur qui structure la parole des viticulteurs que comme un technicien qui leur apporte des données techniques. Il ne se positionne que par rapport à l'agent de la chambre, qui, selon lui, ne fait que diffuser des connaissances et techniques élaborées par l'encadrement technique auprès des viticulteurs sans leur permettre de structurer ensemble leurs connaissances.

Si l'agent du SEDARB parle peu des technico-commerciaux, l'inverse n'est pas vrai. C'est que, dans les changements en cours dans les pratiques viticoles, on assiste à un renforcement de la production biologique et à un affaiblissement de la démarche conventionnelle, démarche sur laquelle les fournisseurs de produits phytosanitaires ont déployé jusqu'à peu leur activité. En position de faiblesse relative, l'enjeu pour ces derniers est de ne pas voir le balancier aller trop loin dans le sens de la production biologique. Leur argumentation virulente vise alors à saper la légitimité de cette démarche. En validant l'approche de la « viticulture raisonnée », dont le but est principalement de sortir d'un usage systématique des phytosanitaires, ils disqualifient celle de la viticulture biologique. Celle-ci est en effet à leurs yeux, plus

nocive pour l'environnement que la viticulture raisonnée de par l'usage de produits, certes naturels, mais dont la constitution et le mode d'action ne sont pas précisément et officiellement identifiés. Le cas du cuivre, qui était jusqu'à présent abondamment utilisé par les viticulteurs en production biologique et dont l'usage a été restreint par les pouvoirs publics afin de limiter la pollution des sols par les métaux, est présenté comme emblématique de cette situation. Les technico-commerciaux placent, de fait, hors du domaine du « vrai conseil » l'agent qui porte cette démarche.

## Conclusion

Ce travail nous montre comment se structure l'espace social du conseil viticole dans le vignoble de la Côte-de-Nuits et la manière dont cette structuration sociale est liée au positionnement, en termes symboliques, des acteurs qui le composent. Nous avons vu, en effet, comment à travers les argumentations qu'ils tiennent sur ce qu'ils font, sur ce que font les autres et sur ce qu'il faut faire, les acteurs du conseil phytosanitaire recourent à des registres de justification différents : domestique-économique ou civique-industriel (Boltanski et Thévenot, 1991 ; Thévenot, 2006). L'appui sur ces registres est particulièrement manifeste pour les acteurs en position la plus favorable dans cet espace de conseil, c'est-à-dire pour les technico-commerciaux et l'agent du SRPV. En revanche, pour les acteurs secondaires, ce sont l'efficacité et la pertinence même de leur action qui se trouvent être mises en cause par d'autres, comme nous le voyons particulièrement avec les arguments développés par ou sur le conseiller en bio.

D'une certaine manière, les différents acteurs du conseil « politisent » leurs échanges (Lazega, 2003), c'est-à-dire définissent et négocient leur engagement avec les autres, afin de structurer collectivement cet espace du conseil pour pouvoir y mener leur activité tout en visant individuellement un accès aux positions sociales les plus favorables (positions qui bénéficient de la plus forte reconnaissance et qui leur offrent la plus grande capacité d'action). Cette politisation amène les acteurs à tenir ensemble des relations

de coopération et de concurrence. Les critiques croisées et les positions relatives des différents acteurs dans l'espace du conseil sont des traces de cette politisation. Dans ce sens, on peut constater, que les technico-commerciaux et l'agent du SRPV, qui recourent le plus clairement à des registres de justification différents dans leur positionnement réciproque, forment, de par la densité de leurs interrelations, une « niche sociale » (Lazega, 2003) dont les autres acteurs sont exclus. Ils développent donc les coopérations les plus soutenues à partir de points de vue différents mais pas incompatibles. De même, l'acteur le plus neutre d'un point de vue argumentatif, le conseiller de la chambre d'agriculture, est celui qui forme un « pont » entre des mondes du conseil différents, celui des autres acteurs du conseil public et celui des acteurs de cette niche. Cette neutralité semble nécessaire pour tenir ces mondes ensemble. Enfin, les acteurs qui forment les critiques les plus virulentes vis-à-vis d'autres acteurs du conseil sont aussi ceux qui sont les plus socialement éloignés dans la structure de l'espace du conseil : il s'agit des technico-commerciaux et du conseiller bio. Ils sont dans un rapport de concurrence marqué.

Si les technico-commerciaux et l'agent du SRPV sont des acteurs qui « comptent » dans le conseil déployé localement sur l'usage des phytosanitaires, leurs positions sont toutefois incertaines. Elles se sont modifiées et se modifient sous l'effet d'un reclassement de la valeur des différentes pratiques pour la protection des cultures. Ces acteurs sont confrontés à une « précarité des valeurs » (Lazega, 2003). C'est, à notre sens, cette précarité qui les amène à déployer une certaine proximité relationnelle. Ils apparaissent ainsi comme des associés-rivaux (Lazega, 2001 ; Alter, 2009), c'est-à-dire des concurrents contraints à coopérer, pour la réussite de leur projet particulier : diffuser de nouvelles normes d'interventions phytosanitaires pour le SRPV et faire des prescriptions pertinentes à l'échelle de l'exploitation en ayant les données adaptées pour les technico-commerciaux. Mais ils sont aussi mutuellement dépendants dans leur positionnement respectif au sein de l'espace social du conseil, pour en occuper les positions les plus

favorables par rapport aux autres acteurs. Leur concurrence dans le conseil est donc toute relative, leurs liens permettant de structurer, à leur bénéfice, l'espace du conseil aux agriculteurs. Ils font ainsi perdurer des liens historiquement fondés, comme peuvent le faire apparaître des approches historiques menées sur cette question au niveau national (Jas, 2007).

Une telle analyse, si elle ne dit rien sur ce qui se passe dans les organisations propres à chacun de ces agents, pas plus qu'elle ne renseigne sur le type de relation qui s'instaure entre conseillers et agriculteurs, fait en revanche apparaître un espace social souvent négligé dans la compréhension de la structuration du conseil aux agriculteurs sur un territoire donné. Or, cet espace constitue une structure d'opportunités et de contraintes avec laquelle chaque conseiller doit composer et qu'il tend à modifier en sa faveur. Comprendre la nature de cet espace c'est se donner les moyens d'en saisir les transformations. ■

## Références

Alter N, 2009. *Donner et prendre. La coopération en entreprise*. Paris : La Découverte.

Boltanski L, 2009. *De la critique. Précis de sociologie de l'émancipation*. Paris : Gallimard.

Boltanski L, Thévenot L, 1991. *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris : Gallimard.

Compagnone C, 2004. Agriculture raisonnée et dynamique de changement en viticulture bourguignonne. *Recherches Sociologiques* 3 : 103-21.

Compagnone C, Auricoste C, Lémery B, eds, 2009. *Conseil en agriculture : quelles nouvelles pratiques ?* Dijon ; Versailles : Educagri éditions ; éditions Quae.

Compagnone C, Petit S, Lémery B, 2008. A new role of mediator for extension services: a challenge for the Chambers of agriculture in France. *Journal of Extension Systems* 2 : 16-29.

Granovetter M, 2000. *Le marché autrement*. Paris : Desclée De Brouwer.

Honneth A, 2000. *La lutte pour la reconnaissance*. Paris : Le Cerf.

Jas N, 2007. Public health and pesticides regulation in France before and after *Silent Spring*. *History and Technology* 23 : 369-88.

Lazega E, 2003. Rationalité, discipline sociale et structure. *Revue Française de Sociologie* 2 : 305-29.

Lazega E, 2001. *The collegial phenomenon. The social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*. Oxford : Oxford University Press.

Lémery B, 2003. Les agriculteurs dans la fabrique d'une nouvelle agriculture. *Sociologie du Travail* 46 : 9-25.

Lémery B, Compagnone C, Petit S, Kockmann F, Moret P, 2009. *Le travail organisationnel des Chambres d'agriculture et la concrétisation du développement durable*. Communication au XLVI Colloque de l'ASRDLF, Clermont-Ferrand, 6-8 juillet 2009.

Livet P, 1992. Théories de l'action et convention. In : Quéré L, ed. *La théorie de l'action. Le sujet pratique en débat*. Paris : éditions du CNRS.

Petit S, Compagnone C, Lémery B, Kockmann F, Moret P, 2011. Les chambres d'agriculture françaises face à la marchandisation du conseil aux agriculteurs. *Cahiers Agricultures* 20 : 406-12. doi : 10.1684/agr.2011.0516.

Rémy J, Brives H, Lémery B, eds, 2006. *Conseiller en agriculture*. Dijon ; Versailles : Educagri éditions ; éditions Quae.

Thévenot L, 2006. *L'action au pluriel. Sociologie des régimes d'engagement*. Paris : La Découverte.