

**L'INTÉRÊT D'UNE BASE COLLECTIVE D'INFORMATION
SUR LES PROGICIELS DESTINÉS À L'AGRICULTURE
ET À L'AGRO-ALIMENTAIRE (AGRALIM)**

**ÉTUDE RÉALISÉE À LA DEMANDE
DU MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PECHE**

ANALYSE DES RÉSULTATS

SEPTEMBRE 1998

Direction scientifique :

Dominique DESJEUX, Professeur d'Anthropologie sociale et culturelle à
l'Université Paris V-Sorbonne, Directeur scientifique d'Argonautes

Enquête réalisée par :

Sophie TAPONIER, Chercheur au CERSOF (Université Paris V-Sorbonne),
Directeur de la recherche et des études d'Argonautes

SOMMAIRE

INTRODUCTION	4
I. CONTEXTE ET HISTORIQUE DE LA BASE DE DONNEES AGRALIM	6
1. 1982 - Recenser, sélectionner et éditer une information objective sur les progiciels pour l'agriculture, pour faire connaître l'offre et professionnaliser le marché	6
2. 1992 - La création de la base de données Agralim : créer une solidarité entre le secteur agricole et le secteur agro-alimentaire, et enclencher une nouvelle dynamique.....	9
3. 1996 - La tentative de création de l'association Agralim, comité de gestion et de promotion de la base de données : mutualiser et favoriser une valorisation commerciale de la base par la responsabilisation des OPA	12
II. LES PERCEPTIONS DE L'INFORMATIQUE AGRICOLE ET DU CATALOGUE DES PROGICIELS AGRICOLES	13
A. Le contexte de l'informatique agricole	13
1. L'évolution des besoins des agriculteurs et du métier du conseil : des besoins plus diversifiés, et un développement du « conseil global à l'entreprise ».....	13
2. L'évolution de l'informatique agricole vers une plus grande complexification	14
3. La structuration de l'offre sur le marché des progiciels agricoles : concentration des éditeurs, et plus grande lisibilité	16
a. Les principaux éditeurs de progiciels agricoles	16
b. La diffusion des progiciels	17
c. La promotion des progiciels	19
d. Un marché qui reste soumis à concurrence.....	20
4. L'informatisation des agriculteurs et la prescription des progiciels : des produits directement utilitaires, et largement prescrits	21
a. L'informatisation des agriculteurs	21
b. La prescription des progiciels aux agriculteurs	23
B. Les opinions quant à la pertinence du catalogue des progiciels agricoles aujourd'hui	25
1. Les informations présentées dans le catalogue des progiciels agricoles : trop détaillées, et pas toutes fiables	25
a. L'information concernant la diffusion des progiciels	26
b. Le nombre et le niveau de détail des informations	28
2. Une diffusion du catalogue des progiciels agricoles trop restreinte	30
3. La pertinence du catalogue en question	32
a. Une utilité initiale du catalogue incontestée	32
b. Une moindre pertinence du catalogue aujourd'hui, du fait de l'évolution du contexte de l'informatique agricole	33
c. Les éléments de pertinence et d'intérêt du catalogue aujourd'hui	35
d. Les limites du catalogue aujourd'hui	37
III. LA SITUATION DANS L'AGRO-ALIMENTAIRE	41
A. Les demandes des industries agro-alimentaires et des coopératives en matière d'informatique	41

B. Le catalogue agro-alimentaire	44
IV. LES ATTENTES POUR L'AVENIR	48
A. L'avenir de la base de données Agralim.....	48
1. Le constat de l'échec de l'association Agralim	48
a. Une adhésion insuffisante des acteurs au projet	48
b. Une concurrence entre les acteurs, et une sous-représentation du secteur agro-alimentaire	50
c. Une situation aujourd'hui bloquée, face à laquelle il est inutile de persister	51
2. Le rôle de CXP en question	53
3. La pertinence d'une base de données commune à l'agriculture et à l'agro-alimentaire	55
a. Un rapprochement difficile, car des préoccupations trop éloignées	55
b. Un rapprochement qui sera tôt ou tard contraint	57
4. Faut-il maintenir la base de données Agralim ?	59
5. La gestion et le financement des bases de données dans le futur : une information qui n'est pas jugée suffisamment stratégique pour que les acteurs s'engagent.....	62
a. La gestion et le financement de la base des progiciels pour l'agriculture.....	63
b. La gestion et le financement de la base des progiciels pour l'agro-alimentaire.....	66
B. Quelle information produire pour le secteur agricole ?	68
1. L'organisation de l'information	68
a. Une information directe sur les sites Internet des sociétés éditrices de progiciels.....	69
b. Une coordination entre les sites : chaînage, homogénéisation, liste de renvoi	69
c. Un site spécifique, pour un contrôle de référence	71
2. La diffusion de l'information : support, périodicité et envergure.....	72
a. Internet et catalogue papier, des supports qui ne s'excluent pas	72
b. Vers un catalogue papier allégé.....	74
c. Vers une périodicité de publication moins fréquente mais une diffusion plus large.....	78
C. Quelle information produire pour le secteur agro-alimentaire ?	79
D. L'animation de l'informatique agricole.....	80
a. Un rôle de coordination de l'informatique agricole.....	80
b. Un rôle d'information.....	82
c. Un rôle d'incitation à la recherche et à l'innovation.....	83
Annexe : liste des sigles utilisés	85

INTRODUCTION

L'étude dont nous présentons les résultats est réalisée à la demande Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Bureau des Systèmes d'Information en Agriculture. Son objectif est d'évaluer l'intérêt de maintenir une base collective d'information sur les progiciels destinés à l'agriculture et à l'agro-alimentaire.

Cinq ans après avoir informatisé la base de données Agralim, et alors que la proposition faite en 1996 par le Ministère de l'Agriculture de créer une association Agralim en vue de mutualiser l'outil et les collecte et gestion des données contenues dans la base n'a pas abouti, le Ministère souhaite évaluer l'impact des cinq années d'investissements. Faut-il poursuivre l'action engagée depuis 1992 suivant les modalités d'origine, ou faut-il envisager de nouveaux partenariats, ou de nouvelles modalités ?

La présente étude vise donc à dégager des pistes de réflexion sur la suite à donner à Agralim, en nous centrant plus spécifiquement sur les questionnements suivants :

- Quelles sont, en 1998, les attentes des principaux acteurs du marché des progiciels concernant l'information sur l'offre en progiciels pour l'agriculture et l'agro-alimentaire ? Quelle est la nature des informations recherchées ? Quel intérêt et quel degré de pertinence les acteurs accordent-ils au catalogue des progiciels agricoles tel qu'il est édité aujourd'hui ?
- En fonction de ces attentes, est-il approprié de concevoir une base de données « unique » pour les deux secteurs de l'agriculture et de l'agro-alimentaire ? Peut-on au contraire imaginer deux bases ?
- Dans quelle mesure les différents acteurs sont-ils prêts à participer à la prise en charge des coûts attachés à la base de données (gestion, collecte de l'information, contrôle des références, diffusion) ? Faut-il maintenir le projet de création d'une association de gestion de la promotion de la base de données ?
- Quel rôle les acteurs souhaitent-ils voir jouer par l'Etat ? La question de l'avenir d'Agralim renvoie en effet à la question plus large de la stratégie d'aide au développement de l'informatique du Ministère de l'Agriculture.

Pour répondre à ces questionnements, nous avons mené une enquête sociologique qualitative, à base d'entretiens semi-directifs d'une durée moyenne d'une heure trente, auprès de vingt acteurs du marché des progiciels agricoles et agro-alimentaires. Le choix des personnes à rencontrer a été réalisé avec les membres du comité de pilotage de l'étude, et s'est arrêté sur :

- 4 concepteurs et éditeurs de progiciels :
 - Arcade Conseil
 - L'Enita de Bordeaux
 - Gestami
 - Isagri
- CXP International SA, spécialisé dans l'offre en progiciels, copropriétaire et gestionnaire la base de données Agralim
- 8 représentants des principaux réseaux du monde agricole :
 - L'association nationale pour le développement agricole (ANDA)
 - Le réseau des FDSEA, avec la FNSEA¹
 - Le réseau des Chambres d'Agriculture, avec l'APCA et un conseiller de Chambre
 - Le réseau des Centres de Gestion, avec le CNCER
 - Le réseau de l'enseignement agricole, avec le CNERTA
 - Le réseau de la coordination technique, avec l'ACTA
 - Le réseau de l'élevage ; avec l'ARSOE
- 5 représentants des principaux réseaux du monde agro-alimentaire :
 - Un établissement d'enseignement, l'ENSIA
 - Un centre national de documentation agro-alimentaire, AGORIAL
 - Le réseau de la coordination technique, avec l'ACTIA
 - Le réseau des coopératives, avec la CFCA et le représentant d'une coopérative
- 2 représentants du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche.

La présentation des résultats s'organise en quatre parties :

- La première partie est consacrée à un bref historique de la base de données Agralim, et des objectifs qui lui ont été assignés à chacune des étapes de son développement.
- La seconde partie présente l'analyse de la situation actuelle dans l'agriculture : après avoir rappelé les éléments qui caractérisent l'informatique agricole aujourd'hui, nous analysons les opinions des acteurs quant à la pertinence du catalogue des progiciels agricoles.
- La troisième partie est consacrée à l'analyse de la situation actuelle dans l'agro-alimentaire.
- Enfin la quatrième partie présente les attentes pour l'avenir. Nous y analysons l'opinion des acteurs quant à l'intérêt du maintien de la base Agralim, leurs suggestions quant à l'information à produire, et leurs souhaits par rapport au rôle de l'Etat dans l'animation de l'informatique agricole.

¹ Voir en annexe la liste des sigles utilisés dans ce rapport.

I. CONTEXTE ET HISTORIQUE DE LA BASE DE DONNEES AGRALIM

L'histoire récente de la production d'informations sur les progiciels pour l'agriculture et l'agro-alimentaire est marquée par trois grandes étapes : En 1982, la volonté du Ministère de l'Agriculture, de l'ANDA et de la FNSEA, principalement, de faire connaître l'offre en progiciels agricoles conduit à la mise en place d'un système de recensement et de sélection des produits, et à l'édition de catalogues. Dix ans plus tard naît la volonté d'informatiser la base de données, d'une part pour faciliter le traitement des informations, et d'autre part pour relancer une dynamique dans la gestion de la base entre le secteur agricole et le secteur agro-alimentaire. Enfin en 1996, le Ministère de l'Agriculture souhaite que les principales organisations professionnelles agricoles utilisatrices des données de la base se regroupent en association loi 1901, afin de mutualiser la gestion de la base, et de responsabiliser les acteurs quant à cette gestion et à la promotion des produits d'information.

1. 1982 - Recenser, sélectionner et éditer une information objective sur les progiciels pour l'agriculture, pour faire connaître l'offre et professionnaliser le marché

L'origine de la base de données Agralim remonte aux débuts des années quatre-vingt, lorsque d'une part le Ministère de l'Agriculture (spécifiquement le Bureau des Systèmes d'Information en Agriculture, dont la mission est d'aider à la modernisation des systèmes d'information), et d'autre part les organisations professionnelles agricoles (l'ANDA et la FNSEA spécifiquement) ont souhaité que soit produite une information qui recense les produits télématiques et informatiques destinés aux professions agricoles et agro-alimentaires. A cette époque, les outils télématiques pour le monde agricole avaient la faveur de certains professionnels, qui y voyaient « *un outil de développement simple et gratuit* », par opposition à la micro-informatique, qui représentait « *un achat individuel et un outil élitiste* ». Néanmoins, le développement de la micro-informatique étant manifeste, l'ANDA a décidé de ne pas « *rejeter ce phénomène* », et d'y affecter une ligne budgétaire :

« L'ANDA a donné une impulsion dans l'organisation du financement et de l'orientation de la recherche et du développement. Dans les années 82-85, il y a eu la création d'un comité de pilotage informatique. L'objectif était de voir, à la lumière du développement informatique, quel type de services on pouvait apporter aux agriculteurs. »

L'objectif d'un catalogue, en ce qui concerne les progiciels agricoles, était double :

- **Ouvrir l'information sur les produits existants :**

Il semble en effet que certains centres de gestion concepteurs d'un logiciel ou d'un progiciel comptable soient « *allés trop loin* » dans leur volonté d'imposer leur produit, entraînant des départs d'adhérents :

« Certains centres de gestion refusaient que certains adhérents achètent des produits concurrents. Ils menaçaient de ne pas certifier leur comptabilité. Les directeurs de centres de gestion auteurs de leur propre produit sont allés trop loin. On a eu des transferts, des dizaines d'agriculteurs d'un département sont allés dans un autre département plus ouvert, dans un centre qui pouvait certifier leur comptabilité qui n'était pas faite avec son outil. »

Le Ministère de l'Agriculture souhaitait donc lutter contre ce type d'attitudes en ouvrant l'information avec objectivité, en donnant à chacun les moyens de connaître l'ensemble de l'offre en matière de logiciels et progiciels agricoles :

« Le Ministère de l'Agriculture a souhaité la transparence, et faire connaître l'offre à tout le monde : tout le monde doit pouvoir accéder à une information ouverte, que les gens soient adhérents ou non adhérents. L'objectif était de dire 'voilà ce qui existe', qu'un agriculteur qui va voir son centre de gestion, on ne lui dise pas 'il y a un seul produit comptable', non il y en a plusieurs, non, les prix ne sont pas les mêmes, etc. »

- **Délivrer une information objective et fiable :**

L'offre de progiciels débutait son essor à cette époque, et les produits n'étaient semblait-il pas toujours bien finalisés. Pour reprendre les termes de nos informateurs, l'objectif était donc de « *moraliser le marché* », ou encore de le « *professionnaliser* ». Il ne s'agissait pas de « *décerner des épis* » ou de « *donner des toques* » à chacun des produits, à la manière de 50 millions de consommateurs, mais néanmoins de construire une grille de critères qui soit la base d'une analyse objective et neutre :

« On montait une grille, un tamis, on filtrait, telle case est remplie pas telle autre. »

C'est ce souci d'objectivité et de neutralité qui a conduit les acteurs à l'initiative de ce projet à contacter CXP. CXP, étant une société qui collecte, gère et produit de

l'information sur les progiciels informatiques dans tous les secteurs d'activité², offrait effectivement une garantie d'indépendance :

« Il fallait quelqu'un d'indépendant, si c'était les organismes agricoles, même s'ils sont honnêtes, ça n'aurait pas marché. Les chambres, les centres de gestion, les ARSOE sont auteurs ou co-auteurs d'un ou plusieurs produits. Il fallait un tiers, compétent, qui apporte sa caution. CXP avait la méthodologie, et la déontologie. »

L'appel à la compétence d'un tiers indépendant du monde agricole facilitait également la collecte d'informations auprès des concepteurs de progiciels :

« D'avoir un tiers, pour les concepteurs, donner de l'information à CXP, c'est différent de donner à l'APCA ou à l'ANDA ou au Ministère. Ça intéressait les concepteurs de se faire connaître, [alors que de donner de l'information directement à leurs concurrents...]. »

Une convention cadre a donc été établie entre le Ministère de l'Agriculture et différentes organisations professionnelles (ANDA, FNSEA, APCA, CNJA), et il a été confié à CXP la réalisation d'un premier catalogue des progiciels, édité en 1983, financé pour les deux-tiers environ par le Ministère, et pour le reste par les OPA. Cette première édition du catalogue été suivie d'éditions régulières et quasi annuelles, co-financées pour moitié par le Ministère et pour moitié par l'ANDA. En contrepartie du financement du Ministère, il était entendu qu'un exemplaire du catalogue serait diffusé gratuitement à chaque établissement d'enseignement agricole.

Pour procéder au choix des progiciels à faire figurer dans le catalogue, un groupe de travail a été constitué, formé des « partenaires complémentaires » qu'étaient le CXP d'une part, et les représentants des organisations professionnelles d'autre part. Chaque année, ce groupe de travail avait pour mission d'établir des critères d'analyse et de sélectionner les produits proposés par les concepteurs, suite à un appel d'offres qui leur était adressé. Jusqu'en 1992, l'information collectée a été disponible sous forme de fiches papier. Parallèlement aux éditions du catalogue des progiciels pour l'agriculture, un catalogue des progiciels pour l'agro-alimentaire a été édité en 1987 et un autre en 1989. Quant aux éditions relatives aux outils télématiques, le dernier catalogue est paru en 1989.

² CXP, « Centre d'Expérimentation Packages », est à l'origine une association loi 1901 créée en 1972 à l'initiative des grands utilisateurs d'informatique (SNCF, BSN, Charbonnages de France, EDF, etc.), lors de l'apparition du « Software Package » aux USA, dans l'objectif de réaliser une veille technologique et d'éditer de l'information sur les nouveaux produits informatiques. Au début des années quatre-vingt-dix, l'association a créé une SA, « CXP International SA », qui compte aujourd'hui 75 personnes et réalise 45 millions de chiffre d'affaires. La base informatique de CXP compte aujourd'hui 14 000 progiciels, produits de 6 000 sociétés conceptrices. Les membres de CXP (3 niveaux de cotisations selon le niveau de services auquel on adhère, entre 5 000 F et 85 000 F par an) peuvent consulter la base par minitel, sur CD Rom, ou depuis quelques mois sur le Web.

2. 1992 - La création de la base de données Agralim : créer une solidarité entre le secteur agricole et le secteur agro-alimentaire, et enclencher une nouvelle dynamique

En 1992, afin de faciliter la mise à jour et l'exploitation des données, et de pouvoir réaliser des études comparatives, l'ANDA, la CFCA, la FNSEA, CXP et le Ministère de l'Agriculture ont pris la décision de créer une base de données informatisée des progiciels pour l'agriculture et l'agro-alimentaire.

Cette base, dénommée Agralim, a été réalisée en 1993, puis a été alimentée en données à partir des informations issues des catalogues des progiciels agricoles et agro-alimentaires édités auparavant et d'une nouvelle enquête. La base contient à cette époque, de façon quasi exhaustive, des informations sur près de 600 progiciels et logiciels pour l'agriculture et l'agro-alimentaire, ainsi que sur les outils informatiques ou électroniques intégrés aux équipements agricoles (« *informatique embarquée* »). Une centaine de rubriques permettent de décrire chaque produit : nom commercial, concepteur, éditeur, mots-clefs, nombre de références, nombre de produits vendus sur la dernière année civile, coûts de cession des droits d'usage, coût de la maintenance, etc.

La base de données est hébergée sur un ordinateur de CXP. CXP reçoit une aide financière de l'Etat pour mettre en place ce service d'information³. Les travaux, documents et tous les produits issus de la base sont la copropriété de ceux qui ont participé à sa création, à savoir : l'ANDA, la CFCA, la FNSEA, CXP et le Ministère de l'Agriculture. Les utilisateurs potentiels des données détenues dans Agralim sont, outre les copropriétaires, les chambres d'agriculture, les centres de gestion, l'ACTA, l'ACTIA, le CNERTA, le CNASEA, les établissements d'enseignement, les centres de recherche et les instituts techniques, les industriels de l'agro-alimentaire, les concepteurs et éditeurs de logiciels.

Un des objectifs de la création d'Agralim était, nous l'avons dit, de faciliter par l'informatisation des données leur exploitation, l'extraction ou le rapprochement de certaines d'entre elles, la possibilité de réaliser des études comparatives. Le second objectif poursuivi, par la création d'une base de données commune pour l'agriculture et l'agro-alimentaire, était de « *créer une solidarité* » entre ces deux secteurs. Le postulat était que bien que la majeure partie des progiciels soient spécifiques respectivement à l'agriculture et à l'agro-alimentaire, « *il y a une continuité aux franges* » de chacun des secteurs :

³ La création de la base de données, en 1993, a été financée par le Ministère de l'Agriculture (597 KF) et par l'ANDA (100 KF). En 1994, l'enquête sur les progiciels agricoles et agro-alimentaires, l'édition du catalogue des progiciels agricoles, ainsi qu'une étude comparative sur les progiciels de paie dans le secteur agricole, ont été financés par le Ministère de l'Agriculture (450 KF), CXP (59 KF) et la FNSEA (446 KF).

« On a des choses très agricoles, d'autres choses très agro-alimentaires, et au milieu, des machins pas très différents, ne serait-ce parce que les coopératives sont plutôt classées agro-alimentaires et ont pour clients des agriculteurs. »

Le Ministère de l'Agriculture ayant une volonté d'agir sur les deux domaines, agricole et agro-alimentaire, l'objectif était *« de ne pas monopoliser les subventions sur l'agricole »*, mais au contraire de s'appuyer sur cette relative continuité des progiciels entre agriculture et agro-alimentaire pour relancer une dynamique, en créant une coordination entre les acteurs des deux domaines.

Il s'agissait de s'appuyer dans un premier temps sur l'organisation existante pour le secteur agricole, qui fonctionnait et permettait d'éditer régulièrement un catalogue mis à jour, pour relancer une organisation pour le secteur agro-alimentaire, lequel fonctionnait mal – la dernière édition du catalogue remontait à 1989 – faute semble-t-il d'existence de « relais » institutionnels suffisants. Une fois l'activité de sélection et d'édition relancée pour les progiciels de l'agro-alimentaire, il était espéré dans un second temps que cette activité génère, par la vente des informations, des ressources qui permettent à leur tour de financer l'activité dans le domaine agricole :

« Derrière la base [Agralim], il y avait l'idée de solidarité : On ne peut pas prévoir le développement commercial sur l'agriculture. A terme, sur l'agro-alimentaire, oui. Pour le moment, c'est l'agricole qui fait vivre l'agro-alimentaire. A terme, on peut espérer un développement commercial dans l'agro-alimentaire. C'est l'agro-alimentaire qui paiera l'agricole. »

En effet, les acteurs à l'origine d'Agralim espéraient, avec le rapprochement des deux secteurs, pouvoir toucher un marché élargi :

« Mettre en commun [l'agricole et l'agro-alimentaire] était un moyen d'enclencher une nouvelle dynamique, et d'élargir la base de financement pour la mise à jour des données. Avec l'agricole plus l'agro-alimentaire, on atteignait une taille critique d'informations, on pouvait asseoir la pérennité de la base sur un marché élargi. Avec une base commune, on avait une masse d'informations suffisante pour générer une activité suffisante. On avait un marché classique avec les organisations agricoles, et un marché plus direct avec les entreprises agro-alimentaires. »

Cet objectif de valorisation commerciale de la base de données prenait son sens notamment dans le contexte de restriction budgétaire due à l'arrêt des subventions de l'ANDA. En effet l'ANDA, devant faire face à une forte baisse de son budget⁴, avait

⁴ L'ANDA collecte une taxe sur les productions, fonds mutualisé destiné à financer les actions et les programmes de recherche appliquée et de développement agricole. Le fonds était à l'origine approvisionné

décidé dès 91-92 de supprimer le comité de pilotage informatique, et d'arrêter ses financements en faveur de l'informatique agricole, estimant qu'elle « avait rempli son rôle d'impulsion » (l'ANDA « a consacré jusqu'à deux millions à l'informatique » dans les années 1987-88) :

« En 90-91, suite au colloque informatique international, ça a été un point d'arrivée, ou le point de départ d'une nouvelle époque. L'ANDA avait rempli son rôle d'impulsion, d'organisation. Et on a dit 'ou bien les agriculteurs ont envie de s'informatiser et ils avancent, sinon tant pis'. A partir de 91, l'ANDA a supprimé le comité de pilotage. On a considéré que si les organisations étaient intéressées à continuer, c'était bien, mais que l'ANDA ne jouerait plus de rôle moteur. »

Une première exploitation de la base a donné lieu à l'édition d'un nouveau catalogue des progiciels agricoles, en 1994. Ce catalogue, par rapport aux anciennes versions, est édité dans un nouveau format et avec une présentation plus attrayante ; il recense 210 progiciels décrits de façon enrichie, et fournit un index des sociétés plus développé. Depuis cette date et jusqu'à ce jour, des catalogues des progiciels pour l'agriculture sont édités régulièrement.

En 1995, une étude comparative des « solutions informatiques de paye et gestion du personnel » a été réalisée sous la responsabilité de la FNSEA, qui présente, analyse et confronte 12 progiciels et 2 services télématiques.

Pour l'agro-alimentaire, un catalogue est actuellement en préparation, nous y reviendrons.

Enfin, soulignons qu'un catalogue international Farmsoft complète le système d'information mis en place. Un premier catalogue est paru en 1991, suivi d'une seconde édition en 1994. Les pays promoteurs pour cette seconde édition sont l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France, Israël, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et le Québec. Le catalogue est conçu pour être un complément aux catalogues nationaux, les responsables nationaux de chaque pays sélectionnant les progiciels soit pour leur originalité, soit parce qu'ils font l'objet d'échanges internationaux. Le catalogue de 1994 recense 164 progiciels, provenant de 93 sociétés originaires de treize pays différents.

uniquement par les productions céréalières. En 1991, le secteur céréalier participait encore pour moitié au fonds de l'ANDA, tout en ne bénéficiant en retour que de un tiers environ des financements de la recherche et du développement. Les céréaliers se sont opposés à ces clés de financement : ils ont demandé une diminution de leur taxe, et la participation au fonds de l'ANDA de toutes les filières agricoles. Pour reprendre les termes d'un de nos informateurs, « les céréaliers ont mis à mal la taxe, et il faut dire qu'ils ont gagné ». La conséquence a été une diminution du budget de l'ANDA, qui est passé grossièrement de 850 millions à 700 millions. Aujourd'hui, grâce à une réforme du financement entreprise depuis cette date et à un élargissement progressif de la base de financement à tous les secteurs de production, le budget remonte lentement. Il était de 712 millions en 1997.

3. 1996 - La tentative de création de l'association Agralim, comité de gestion et de promotion de la base de données : mutualiser et favoriser une valorisation commerciale de la base par la responsabilisation des OPA

En 1996, le Ministère de l'Agriculture a proposé la création d'un comité de gestion et de promotion de la base de données, sous la forme d'une association loi 1901 dénommée également Agralim. L'association devait regrouper les principaux utilisateurs des informations issues de la base de données, c'est à dire : la FNSEA, l'APCA, l'ACTA et le CNERTA. L'objectif poursuivi par le Ministère, à travers la création de cette association, était de mutualiser l'outil (le système de gestion de la base de données elle-même) et de mutualiser la collecte et la gestion des données détenues dans la base :

« [Le Ministère] a souhaité ne pas gérer tout seul, mais remettre la base aux utilisateurs finaux. »

Une organisation en association devait permettre « un partage entre les intervenants », et « davantage de transparence ». Par ailleurs les subventions du Ministère, via l'association Agralim, finançaient clairement une cause (l'édition d'informations d'intérêt général), et non pas telle ou telle structure, telle ou telle organisation professionnelle agricole. Enfin et surtout, cette mutualisation devait permettre d'impliquer les utilisateurs finaux des données, dans la gestion de la base comme dans sa promotion :

« L'idée était de se dire : 'la valorisation commerciale des données se fera d'autant mieux que ceux qui pourront être les agents de cette valorisation commerciale sont impliqués'. L'objectif était de responsabiliser, de dire 'c'est votre affaire que cette base existe'. [...] Derrière l'association, il y avait l'idée de solidarité entre la partie agricole et la partie agro-alimentaire, plus celle de valorisation commerciale. »

Cet objectif de responsabilisation des acteurs dans la valorisation commerciale de la base de données répondait également à la volonté du Ministère de l'Agriculture de jouer un rôle incitateur mais non pas substituable à celui des organisations professionnelles agricoles. Le rôle du Bureau des Systèmes d'Information en Agriculture est « de monter des actions incitatives, mais pas de les gérer de façon pérenne ».

L'association Agralim n'a finalement pas été créée, d'où la nécessité ressentie par le Ministère de l'Agriculture de faire le point sur les perspectives de mutualisation de la base de données Agralim, et la réalisation de la présente étude. Nous allons donc maintenant nous attacher, après ce bref rappel historique, à l'analyse des perceptions et des attentes des acteurs aujourd'hui.

II. LES PERCEPTIONS DE L'INFORMATIQUE AGRICOLE ET DU CATALOGUE DES PROGICIELS AGRICOLES

Avant de nous intéresser spécifiquement à la base de données et au catalogue des progiciels agricoles, nous allons présenter brièvement les perceptions que les acteurs ont du contexte de l'informatique agricole aujourd'hui, car elles éclairent leurs utilisations du catalogue et leurs opinions quant à sa pertinence.

A. LE CONTEXTE DE L'INFORMATIQUE AGRICOLE

Depuis la naissance des premières volontés d'organiser l'information sur l'offre en matière de progiciels agricoles, il y a plus d'une quinzaine d'années, tant le contexte de la profession agricole que celui de l'informatique agricole ont évidemment profondément évolué.

1. L'évolution des besoins des agriculteurs et du métier du conseil : des besoins plus diversifiés, et un développement du « conseil global à l'entreprise »

Depuis quelques années, la profession agricole est principalement marquée par « le désenclavement de l'agriculture », du fait de la Politique Agricole Commune, qui place les exploitants dans un univers plus complexe juridiquement, et plus incertain. Par ailleurs, les besoins des agriculteurs se diversifient, et des préoccupations de commercialisation apparaissent dans tous les secteurs de production, et plus seulement dans les secteurs « traditionnels » comme la viticulture par exemple.

Cette évolution de la situation des exploitants agricoles engendre de façon corollaire une évolution du métier de leurs « conseillers ». Pour la partie comptable, ceux-ci ajoutent de plus en plus à leurs services un conseil juridique, fiscal, et économique en général :

« Aujourd'hui, les comptables ont un métier qui évolue, les tâches se banalisent, on va vers plus de conseil, juridique et fiscal. Il faut réadapter nos forces de conseil, développer le conseil économique. La clientèle est de plus en plus diversifiée, et segmentée. On a besoin d'intégrer la dimension humaine, de replacer l'exploitant dans le système d'exploitation, de voir la diversité des besoins selon les exploitants. »

De même pour la partie technique, même si le travail des conseillers « *reste pour une grosse part l'aspect technique* », ceux-ci, qui dans certaines Chambres d'Agriculture se dénomment d'ailleurs « conseillers d'entreprise », tentent de développer « *en plus des conseils techniques une approche plus globale sur l'exploitation* ». Ils sont à même de

suivre les projets des exploitants, comme par exemple ceux « *des agriculteurs qui ont des projets d'industrie agro-alimentaire* ».

2. L'évolution de l'informatique agricole vers une plus grande complexification

L'informatique agricole a également largement évolué, aussi bien au niveau des technologies, au niveau des modèles d'analyse à intégrer, qu'au niveau de la structuration du marché de l'offre en progiciels.

Les technologies informatiques subissent de profondes évolutions aujourd'hui, principalement avec l'arrivée des réseaux, qui « *prennent le pas sur la micro-informatique* », et certains observateurs estiment que nous sommes aujourd'hui « *à la croisée des chemins* » tout comme en 1980 par rapport à l'arrivée de la micro-informatique.

Par ailleurs, l'informatique agricole s'est complexifiée du fait de la complexification de « *la trajectoire de l'agriculture* » et de la place qu'occupe aujourd'hui l'agriculteur dans l'environnement. Les raisonnements des chercheurs et développeurs des programmes informatiques doivent ainsi intégrer une préoccupation de plus en plus « macro », pour replacer l'exploitation agricole dans son environnement écologique et économique, à partir d'une analyse de plus en plus « micro » des productions sur les parcelles :

« On est parti sur les choses classiques en micro-économie et gestion. Aujourd'hui c'est plus pointu techniquement, il faut prendre en compte la relation entre l'exploitation agricole et son environnement. On intègre la finalité de l'exploitation, l'affectation ressources / moyens. Le modèle de meilleure conduite de culture n'est pas seulement le rapport intrinsèque / rendement, c'est beaucoup plus global. On est devenu aussi beaucoup plus fin, on est passé de l'analyse 'blé sur l'exploitation' à celle de 'blé de la partie X de la parcelle A de l'exploitation'. Et en même temps on raisonne l'itinéraire technique. La complexité se génère avec ces deux évolutions. »

Pour un de nos interlocuteurs, l'informatique agricole souffre aujourd'hui de disposer d'une grande quantité d'informations mais d'être « *en panne de modèle* » pour l'organiser et la traiter, à l'inverse des années 80 où la difficulté résidait dans la production de l'information :

« En 1980, on savait ce qu'on voulait faire, on savait comment on allait traiter l'information. Aujourd'hui c'est l'inverse, on a l'information, mais on ne sait pas comment l'organiser. On est en panne de modèle. [...] Les centres de gestion, en 1980, quand on leur proposait quelque chose, ils disaient 'on n'a pas l'information'.

Aujourd'hui, ce n'est plus un problème d'avoir de l'information, la stocker ne coûte pas cher. On stocke de l'information, mais on ne sait pas ce qu'on va en faire. »

Cette double complexification, dans les technologies informatiques et dans les modèles à prendre en considération, fait qu'aujourd'hui le développement de produits nécessite des moyens financiers de plus en plus importants :

« Autrefois, un homme pouvait apporter quelque chose de très net. Aujourd'hui, ce n'est plus un homme, c'est dix. Parce que l'informatique est devenue trop compliquée. La génération de bidouilleurs des années 80 est impensable aujourd'hui, mais elle réapparaît sur le secteur Internet. Un bidouilleur aujourd'hui fait un site Internet, mais ne fera pas un logiciel de gestion. [...] Aujourd'hui, il faut des grandes séries pour amortir, les coûts sont énormes. Le dernier logiciel en gestion, c'est 8 millions de budget en investissement. Et pour ne pas produire énormément d'innovation. Mais il sera utilisé par 20 000 agriculteurs, ce qui permettra de l'amortir. Tout ce qui est programmation graphique et pour intégrer les réseaux demande énormément de temps. »

Par ailleurs, il semble d'après un de nos informateurs qu'une plus forte césure soit créée entre la recherche d'une part et le développement de produits commerciaux d'autre part. Le changement de statut d'un établissement comme l'Enita de Bordeaux, qui n'est plus aujourd'hui une école du Ministère de l'Agriculture mais est soumis aux règles de l'Université (avec le statut d'enseignant-chercheur et l'évaluation de l'activité scientifique qui en découle) contribue à cette césure :

« Aujourd'hui, ce qui est plus important pour l'enseignant-chercheur, ce sont les publications pour les colloques internationaux. L'environnement sert plus pour l'enseignant chercheur pour une publication internationale que pour développer un produit pour l'agriculteur du coin. [...] On a perdu l'association chercheur / produit. Les chercheurs s'en foutent de l'utilisation commerciale, et les éditeurs s'en foutent de la recherche. Il ne reste probablement que l'INRA SAD à Dijon pour avoir une perception du lien recherche / produit. »

Cette disjonction entre recherche agronomique d'une part et préoccupation de l'évolution plus générale du métier d'exploitant agricole d'autre part, est considérée comme dommageable par notre interlocuteur :

« Je regrette qu'au niveau de l'enseignement supérieur agronomique, on n'ait pas suffisamment pris en compte l'avenir de l'agriculteur. On s'intéressa aujourd'hui à la biologie moléculaire, à l'agro-industrie, mais de moins en moins à l'agriculteur et à

sa place dans l'environnement rural en général. Des équipes qui travaillent sur ça existent, mais ne sont pas valorisées. »

3. La structuration de l'offre sur le marché des progiciels agricoles : concentration des éditeurs, et plus grande lisibilité

a. Les principaux éditeurs de progiciels agricoles

L'offre en progiciels agricoles à destination des conseillers et des agriculteurs a subi ces dernières années un fort épurement. Alors qu'à la fin des années quatre vingt, on pouvait presque dire qu'en ce qui concerne les produits comptables, « *chaque centre [de gestion] créait son logiciel* », aujourd'hui c'est moins d'une dizaine de progiciels comptables qui dominent l'offre. Ainsi depuis 1990, le marché s'est restructuré : beaucoup de logiciels ont disparu, certaines sociétés comme Agrilog et Cedilog ont déposé leur bilan, et d'une manière générale les moyens se sont reconcentrés⁵.

La complexification de l'informatique agricole dont nous venons de parler, et les moyens financiers nécessaires au développement des progiciels, expliquent probablement en partie cet épurement et ce mouvement de concentration des éditeurs. Il semble aussi que l'informatisation des agriculteurs ne se soit pas développée dans les proportions envisagées initialement : « *Certains pensaient que l'informatisation allait beaucoup se développer, mais l'estimation du marché était surestimée.* »

L'offre s'organise à l'heure actuelle avec un éditeur dominant, Isagri, (« *leader incontesté* », et qualifié par certains acteurs du monde agricole comme « *notre Microsoft à nous* » !), quelques éditeurs importants parmi lesquels et en premier lieu Gestami, mais aussi Arcade Conseil ou l'Enita de Bordeaux, et enfin beaucoup de sociétés de poids plus faible, mais variable suivant les gammes de produits et les régions (comme le Cerfi, GIE de plusieurs centres de gestion du Nord et de l'Ouest de la France, qui édite un progiciel comptable implanté dans quinze ou vingt centres). Au total 69 sociétés figurent dans l'édition 1997 du catalogue de progiciels agricoles.

Isagri est une société née du laboratoire de recherche de l'Institut Supérieur Agricole de Beauvais, sous forme de SARL en 1983, puis transformée en SA en 1990. Aujourd'hui, Isagri commercialise sur la France, exporte en Belgique, en Suisse et aux Antilles, et possède trois filiales à l'étranger, en Espagne, en Italie et en Hollande. Son chiffre d'affaires sur les progiciels est d'environ 85 millions de francs. Ses produits sont pour

⁵ Toutefois, d'après certains interlocuteurs, depuis deux ans « *le marché explose à nouveau* », du fait du développement de l'informatique familiale et des réseaux.

l'essentiel des progiciels standards pour l'agriculture, à destination des agriculteurs pour 80% et des organismes agricoles pour 20%. Ces progiciels sont au nombre de vingt-cinq, dans la gamme comptable (pour 40% du chiffre d'affaires), gestion et paie (pour 20% du chiffre d'affaires), et dans la gamme technique (pour 40% du chiffre d'affaires).

Gestami existe pour sa part en tant que société depuis 1991, et était antérieurement un service de l'IGER. Le capital de la société est détenu aujourd'hui par 40 centres de gestion, et la société réalise environ 10 millions de chiffre d'affaires. Son activité reste tournée à 95% vers les centres (et à 5% vers les agriculteurs directement), essentiellement vers les centres du réseau CER France, ancien réseau IGER, avec trois principaux produits : une chaîne comptable qui équipe 45 centres de gestion, une chaîne de prestation paie qui équipe 59 centres de gestion, et un nouveau produit pour la gestion interne des centres (fichiers clients, facturation, etc.), implanté dans 12 centres environ.

Le laboratoire informatique de l'ENITA de Bordeaux commercialise quant à lui deux produits principaux destinés aux agriculteurs et aux centres de gestion, en comptabilité et en gestion prévisionnelle. Arcade Conseil est en revanche spécialisé sur le logiciel technique pour l'agriculteur dans le secteur culture alors qu'Edivial est complémentaire d'Arcade en étant spécialisé sur le logiciel technique dans le secteur de l'élevage. Arcade développe également un SIG pour les organismes comme les coopératives ou les chambres d'agriculture.

b. La diffusion des progiciels

Pour diffuser leurs produits, les éditeurs ont adopté des stratégies différenciées. Isagri, s'appuie en partie sur les organismes comptables pour la vente de ses produits, mais développe également une démarche commerciale directe, prise en charge par des « *agriculteurs correspondants* ». Cette démarche est née d'une pratique qui consistait, lorsqu'un agriculteur demandait des informations sur un progiciel, à le mettre en contact avec un agriculteur « *pionnier* » équipé de ce programme dans sa région, plutôt que de le faire déplacer à Beauvais. Le demandeur se rendait chez l'agriculteur pionnier, lequel le mettait ensuite en contact avec l'ingénieur commercial d'Isagri, qui se déplaçait. Progressivement, les « *pionniers* » ont passé contrat avec Isagri pour recevoir une commission en contrepartie du temps passé, puis ce sont eux qui se sont déplacés directement chez les demandeurs. C'est ainsi que cette démarche « *petit à petit est devenue une politique* » qu'il ne serait pas souhaitable qu'Isagri abandonne, même si la structure peut s'en passer, car aujourd'hui, « *les correspondants font partie du capital de la société* ».

Les autres éditeurs en général ne diffusent pas directement. L'Enita s'appuie sur une cinquantaine d'organismes, centres de gestion et chambres d'agriculture pour la plupart. Quant à Arcade Conseil, il diffuse par le réseau des centres de gestion du réseau CER France, comme Edivial, en partenariat avec Gestami. Cette diffusion par le réseau des CER est ce qui permet à des structures comme Arcade ou Edivial, qui n'ont pas la puissance financière et donc commerciale d'Isagri, d'être présentes sur le marché :

« Arcade appartient au réseau informel mais très fort des CER, la conséquence est qu'on complète la gamme des logiciels comptables des CER. Isagri a une très bonne démarche commerciale, son propre réseau de diffusion, et son réseau d'agriculteurs. Beaucoup de boîtes avaient des frais commerciaux qui n'étaient pas couverts par les ventes [et c'est ce qui les a conduit à déposer leur bilan]. Nous on a notre réseau CER, plus du service comme l'analyse de groupe. On n'a pas de réseau commercial propre, et notre gros support est le réseau des CER. »

Cette stratégie permet également d'offrir une large gamme de produits tout en étant spécialisés, chacun se plaçant sur une « niche » et étant complémentaire de l'autre :

« Travaillant en réseau, on trouve toujours une solution [au problème qui nous est posé]. Il y a suffisamment de compétences dans le réseau pour répondre à toutes les demandes. S'il n'y a pas une offre constituée, celui qui est le plus près de la demande va étudier la demande de service, voir s'il peut faire une offre, et voir s'il y a un marché. [...] La restructuration, c'est aussi ça. Agrilog avait cherché à avoir tous les produits. Nous, on a une stratégie de niche, mais on travaille en réseau. Si on a une demande sur un problème de tracabilité, on passe à Edivial. C'est l'avantage de travailler avec des spécialistes. »

Les éditeurs diffusent également leurs produits vers les établissements d'enseignement agricole, via le CNERTA⁶. Selon les accords passés, ce peut être des versions professionnelles, des versions limitées ou bridées, ou encore des versions de démonstration. Le niveau de délégation varie selon les éditeurs et les accords passés. L'Enita de Bordeaux par exemple délègue entièrement la diffusion des logiciels, leur maintenance et la formation des formateurs au CNERTA, ce qui répond à « une sorte de partage de territoire » entre les deux écoles d'ingénieurs. A l'opposé, d'autres éditeurs refusent de travailler avec le CNERTA, car ils estiment que la formation est un marché comme un autre, et ne veulent pas négocier leurs tarifs. Isagri a opté pour une position

⁶ Le CNERTA est un établissement qui dépend de l'ENESA de Dijon. Sa cellule « Informatique et agriculture » a un rôle d'interface entre les éditeurs de logiciels et les établissements de formation initiale et continue. Les établissements cotisent pour adhérer au « réseau CNERTA », et bénéficient en échange de services, dont l'accès à une logithèque agricole.

intermédiaire, en passant des accords directement avec les établissements, tout en autorisant également le CNERTA à diffuser ses produits.

c. La promotion des progiciels

Pour accompagner la diffusion des progiciels, les éditeurs font appel à différents moyens - assez classiques - de promotion :

- * Une plaquette publicitaire de leur société et de leurs produits, adressée au sein de leur réseau de diffusion.

- * De la publicité dans la presse agricole, La France Agricole principalement, mais aussi d'autres supports (pour Isagri notamment). Notons toutefois que Gestami, souvent sollicité par CXP pour une insertion publicitaire dans leur revue sur les progiciels CXP Informations, refuse systématiquement, « ne voyant pas qui ça va toucher comme cible ».

- * Des « bus mailings » (pour Isagri notamment).

- * Des stands dans les salons, soit directement en tant qu'éditeurs, surtout dans les salons nationaux, soit avec leurs distributeurs dans les manifestations régionales⁷.

- * Une présence lors des journées portes ouvertes départementales, avec les centres de gestion diffuseurs.

- * Des renseignements directs en réponse aux appels téléphoniques qui arrivent à la société.

La promotion des produits peut aussi passer par leur présence dans la logithèque agricole du CNERTA. La logithèque propose une cinquantaine de progiciels, tous secteurs, la sélection tentant d'être « un reflet de ce qui existe sur le marché », avec la double volonté de privilégier les produits nationaux par rapport aux produits régionaux (à moins que ceux-ci ne soient particulièrement novateurs), et de maintenir une ouverture dans l'offre, de présenter une pluralité d'éditeurs. Dans la pratique, « *le marché de diffusion [du CNERTA] reflète dans une certaine mesure le marché des logiciels agricoles* », avec comme sur ce dernier la prédominance des logiciels comptables, mais avec une sur-représentation des outils de simulation (très utiles en pédagogie), et une sous-représentation des produits de gestion commerciale, peu intéressants en formation. La logithèque agricole diffuse une information sur les progiciels sélectionnés, sous forme d'un catalogue, d'un service minitel, d'un bulletin de quatre pages bi ou tri-annuel, et bientôt grâce à un service internet.

⁷ Même si certains éditeurs estiment que leur présence dans les salons n'est pas forcément rentabilisée : « *Il faut être au niveau national au SIMA parce que sinon... Il faut montrer qu'on existe. Mais économiquement on perd. On consomme de l'argent, mais on a peu de retour. On est plus là pour que nos clients soient contents de nous y voir, plus pour rappeler qu'on existe toujours.* »

d. Un marché qui reste soumis à concurrence

Le marché est comme nous l'avons vu assez précisément structuré, et il semble y avoir une certaine fidélité dans les alliances entre centres de gestion et éditeurs :

« Si la stratégie commerciale d'un éditeur ne lui convient pas [au centre de gestion], il peut changer, et il entraîne les agriculteurs avec. Mais en général, la fidélité est importante, sauf cas particulier. Pour les organismes, c'est souvent acquis. »

Néanmoins, le marché étant en développement, les éditeurs sont en concurrence pour commercialiser leurs produits auprès des agriculteurs nouvellement équipés :

« Tant qu'il y a de la concurrence, et heureusement pour les agriculteurs, on essaiera de prendre des parts de marché. ».

Ils sont prudents, et par exemple, si un conseiller de chambre d'agriculture leur demande leur liste de clients pour faire des démonstrations, ils veillent à ne diffuser que les noms des clients dont ils sont assurés de la fidélité, au cas où ces clients soient démarchés par un autre éditeur. Ainsi, même Isagri, société leader sur le marché, semble se trouver néanmoins et quasiment toujours en concurrence sur le terrain, lorsqu'il s'agit d'équiper un nouvel exploitant :

« Au niveau national, on n'a pas de concurrence. Mais quand sur le terrain quelqu'un va s'équiper, il y a toujours des concurrents, des solutions locales. Sauf sur des produits très spécifique comme Isachèvre. Plus le volume de diffusion est important, plus il y a de concurrence. Sur la comptabilité, c'est là où il y a le plus de concurrence. Il y a toujours une solution locale, ou plutôt une solution régionale [un organisme seul n'ayant plus les moyens de développer des logiciels]. »

Dans ce contexte concurrentiel, les éditeurs investissent en veille technologique, et « surveillent » les produits de la concurrence (en achetant certains notamment), que ce soit des progiciels agricoles ou des progiciels généraux. Par ailleurs, pour faire évoluer leurs produits et répondre aux besoins des exploitants et / ou des conseillers, ils s'appuient sur les informations qui leur sont remontées par leur réseau de diffusion, que ce soit par leurs agriculteurs correspondants ou leurs commerciaux pour Isagri, ou par les conseillers des centres de gestion pour les autres éditeurs. Chez Isagri ou Gestami, des personnes au sein de la structure commerciale sont affectées spécifiquement pour faire le lien entre les demandes des clients, et la recherche / développement de nouveaux produits. Toutefois, malgré ce lien, un de nos interlocuteurs reproche à certains éditeurs leur tendance à concevoir des progiciels trop complexes, et estime qu'« il y a un fossé entre les personnes qui conçoivent les logiciels et les besoins des agriculteurs ». Il souligne la nécessité pour

les éditeurs de travailler avec les conseillers, de « *faire un minimum de terrain* » de façon à « *rester proche du mode de fonctionnement des agriculteurs* ».

Malgré leur position concurrentielle, un certain nombre d'éditeurs privés (avec un statut juridique autonome)⁸ se sont regroupés au sein d'une association, l'ANELA, dont l'objectif est d'être « *un lieu de rencontre entre les éditeurs, pour exposer les règles et difficultés du secteur* ». Cette association est née à l'origine pour défendre les éditeurs privés, face aux produits commercialisés par les instituts techniques ou de recherche, accusés de concurrence illégale étant donné qu'ils sont subventionnés par les pouvoirs publics. Mais aujourd'hui, née sur une position défensive, l'association semble avoir du mal à trouver une raison d'être positive :

« Aujourd'hui, l'ANELA vivote. On ne peut pas dire que c'est une association qui a une activité. Parce qu'au départ elle a été créée sur une attitude défensive. »

4. L'informatisation des agriculteurs et la prescription des progiciels : des produits directement utilitaires, et largement prescrits

a. L'informatisation des agriculteurs

L'équipement des agriculteurs en informatique, même s'il est en progression constante, reste à l'heure actuelle encore relativement limité. Sans disposer de chiffres précis, il semblerait d'après nos interlocuteurs qu'environ 10% des exploitants soient informatisés aujourd'hui. Les « *très petites structures* » ne seraient pas équipées, ni beaucoup d'agriculteurs de plus de 50 ans. En revanche, les jeunes ont tendance à s'équiper, « *car ils ont utilisé l'informatique pendant leur scolarité* », ainsi que les couples avec des jeunes enfants ou des adolescents, car alors « *c'est l'ordinateur pour les enfants qui crée l'incitation à l'informatisation* ».

Il semble en effet que le multi-média et les jeux pour les enfants soient, avec la comptabilité, les deux principaux « *moteurs de développement du marché* » auprès des exploitants :

« Un agriculteur ou un éleveur ne va pas commencer par s'équiper d'un logiciel technique. La porte d'entrée, c'est la comptabilité, et le multi média. »

Ensuite, une fois équipé, l'agriculteur peut acheter un logiciel technique (« *le profil, c'est la comptabilité souvent tenue par Madame, et le logiciel technique par Monsieur* »),

⁸ Font notamment partie de l'Anela : Isagri, Gestami, Edivial, Arcade, Eclat et I-Cone. Le laboratoire informatique de l'Enita de Bordeaux n'en fait pas partie, puisqu'il n'a pas de statut autonome de celui de l'école.

et éventuellement un tableur ou un traitement de texte. Mais le nombre de logiciels reste semble-t-il en moyenne inférieur à deux. Ainsi, si davantage d'agriculteurs sont informatisés aujourd'hui, ils le sont avec moins de programmes que ceux d'il y a quelques années, qui constituaient une minorité d'adeptes de l'informatique :

« L'agriculteur s'équipe à 1,8 logiciel, il y a 7 ou 8 ans, c'était à 2,5. »

D'une manière générale, *« la profession agricole n'est pas dans la même situation d'ignorance [vis-à-vis de l'informatique] que dans les années 80 »*, spécifiquement sur les grandes exploitations. Un de nos informateurs estime même qu' *« aujourd'hui, ils [les agriculteurs] intègrent l'informatique comme ils intègrent un tracteur »*. Toutefois, tous nos interlocuteurs ne partagent pas cette perception, et la plupart considèrent qu'une partie des agriculteurs, s'ils sont incités à s'informatiser par le déploiement de l'informatisation dans leur environnement social et professionnel, et par leurs enfants, restent encore profanes face à ce que peut leur apporter l'informatique :

« En 83, c'était quelques agriculteurs qui disaient 'j'ai ce besoin', la personne pressentait ce qu'on pouvait faire. Aujourd'hui, c'est plutôt nous qui leur disons. Souvent, les agriculteurs sont incités par les jeunes de leur maison, mais ils ne savent pas ce qu'ils peuvent faire avec [l'informatique]. »

Seule la fonction comptable aurait été adoptée et réappropriée réellement :

« Pour la comptabilité, l'agriculteur voit tout de suite les gains qu'il va tirer de l'informatique. Pour les autres logiciels non. »

C'est pourquoi plusieurs de nos interlocuteurs insistent sur la nécessité de concevoir pour les agriculteurs des outils simples, souples, qui leur permettent de franchir cette première étape d'appréciation de l'intérêt de l'informatique :

« Aujourd'hui, ce dont ont le plus besoin les agriculteurs, c'est de quelque chose de malléable. En informatique, ils ont besoin de se chercher, dans le sens où ils ne savent pas dire ce que pourrait leur apporter l'informatique. Prenons des logiciels simples, sur lesquels ils peuvent faire beaucoup de choses. Pour susciter leur curiosité. Et après ils se diront 'on va travailler sur ça ou ça', après il peut se créer des besoins. Mais cette première étape n'est pas faite. »

Selon eux, les besoins des agriculteurs portent avant tout sur des outils directement utilitaires :

« Les besoins des agriculteurs à court terme sont des choses très proches des aspects techniques : gestion de parcelles, stocks de produits, commercialisation. Des choses proches des conseils techniques, proches de leurs préoccupations. »

« L'agriculteur ou l'éleveur n'utilisent pas beaucoup le crayon, ils n'utiliseront pas beaucoup le clavier. On va aller vers des applications strictement utilitaires. La charge de travail dans une exploitation est importante, l'informatique doit avoir une fonction très utilitaire. »

b. La prescription des progiciels aux agriculteurs

Le choix des progiciels pour les agriculteurs est considéré de façon unanime comme largement soumis à la prescription des organismes de conseil. Pour les progiciels comptables, les centres de gestion sont les principaux prescripteurs, le conseiller souhaitant que l'exploitant travaille avec le même outil que lui :

« Les centres sont tous diffuseurs de solutions informatiques pour les agriculteurs. Le conseiller aime autant que l'agriculteur ait le même logiciel que le sien. Il diffuse le matériel qui va avec. [Un centre] ne va pas refuser un client parce qu'il n'est pas sur son système informatique [...], mais la prescription est quand même forte. Le centre pèse pour que l'agriculteur soit équipé de façon compatible. »

Un interlocuteur souligne qu'il suffit d'observer la répartition géographique de l'utilisation des différents progiciels comptables pour avoir la preuve de la force de la prescription :

« Sur les logiciels comptables, c'est évident que l'agriculteur demande d'abord conseil à son comptable. C'est évident partout. La preuve, c'est qu'à partir du moment où un centre de gestion est équipé d'un produit et le propose à ses clients, les concurrents n'entrent pas sur le département. Dans l'Oise, il n'y a qu'Isagri, dans le Finistère je n'ai pas trouvé beaucoup de produits comptables autres que Cerfi, dans l'Aveyron c'est Gestami, Artic en Normandie, etc. La diffusion d'un produit comptable est très liée à la relation entre le comptable et son client, et donc au choix du centre de gestion. »

Pour les progiciels techniques, les centres de gestion interviennent peu, comme l'exprime un interlocuteur « la pression est moins forte sur le technico-économique ». Néanmoins, les progiciels sont « tout autant prescrits » aux agriculteurs, par d'autres acteurs : fournisseurs de matériel, techniciens du contrôle laitier pour les éleveurs, coopératives, etc. :

« Les centres ne sont pas de forts prescripteurs de logiciels techniques. Sauf pour la gestion de parcelles, comme Plainciel. Mais pas pour les logiciels techniques comme pour les porcs : Edivial diffuse par les groupements de producteurs, par les coopératives, bien plus que par les centres de gestion. Mais au final, le logiciel est tout autant prescrit à l'agriculteur. Je n'ai jamais constaté un agriculteur qui fait une analyse comparative des produits disponibles. Les logiciels leur sont prescrits. »

Une autre voie de prescription est celle de la formation, initiale ou continue, l'agriculteur formé sur un logiciel ayant évidemment tendance ensuite à acheter ce même produit :

« Les éditeurs diffusent gratuitement [pour les établissements d'enseignement, un 'master' de leurs progiciels], car ils ont leurs futurs clients dans les établissements agricoles. Si un centre de formation pour adultes fait la comptabilité avec un logiciel, si l'enseignant et les agriculteurs passent quinze heures sur ce logiciel, après c'est souvent celui là qu'ils achètent. »

Pour nos interlocuteurs, cette continuité entre les outils de l'organisation professionnelle et ceux de l'agriculteur, et la prescription qui en découle, ne sont pas choquantes et ne sont pas mal perçues par l'agriculteur, car l'outil est inséparable de la relation de conseil :

« Le comptable souhaite être à l'aise sur les outils. En général, l'agriculteur le comprend bien. Il n'y a pas beaucoup de cas d'agriculteurs mécontents parce qu'on lui impose un outil. Il a envie qu'on l'aide à s'en servir. Ce n'est pas la question d'avoir un intérêt à la vente d'un logiciel, mais dans le cadre d'un travail commun avec l'agriculteur, on réfléchit à ce que les outils soient compatibles. S'il y a un conflit sur l'outil, c'est qu'il y a un problème sur la relation de conseil. »

Certains soulignent toutefois que spécifiquement sur la relation de conseil l'agriculteur soit « coïncé », car « il ne peut plus jouer un jeu isolé » sur le plan comptable, du fait de la complexité des réglementations.

Finalement, même s'il est vrai qu'une certaine ambiguïté existe, les centres étant souvent distributeurs de progiciels, puisque l'outil est indissociable de la relation de conseil, il n'y aurait en définitive « pas plus de profit sur l'outil que sur la prestation » :

« Il y a forcément une ambiguïté. S'il n'y a pas de conseil derrière, si ce n'est pas pour s'en servir ensemble, l'ambiguïté est pleine. Mais s'il n'y a pas de relation de conseil, l'agriculteur est libre d'aller voir un autre distributeur. S'il y a une relation de conseil, il n'y a pas plus de profit sur l'outil que sur la prestation. Après, qu'il y

ait des attitudes comme faire exprès que le logiciel soit différent de celui de la chambre car 'comme a, l'agriculteur restera avec moi', c'est possible et humain. Mais les centres et les chambres ne sont pas non plus à couteaux tirés... L'informatique est vraiment un outil, ce qui est important est qu'on apporte un conseil. »

Au contraire, nos interlocuteurs critiquent les attitudes faussement ouvertes et pseudo-objectives, qu'ils estiment plus néfastes qu'une prescription franche :

« Les conseillers agricoles font pour les agriculteurs des analyses de l'offre, sous couvert d'objectivité. Ils organisent des réunions pour les agriculteurs, ils invitent un coup Isagri, un coup Gestami, etc. Sous couvert d'objectivité, ils sèment plus le doute dans l'esprit des gens. On ne peut pas être acteur commercial et se défendre de l'être. Les chambres d'agriculture ne vendent pas, informent. Mais elles sont forcément influencées. Si un éditeur équipe un centre de gestion, c'est parce que techniquement il a fait une offre qui convient, mais c'est aussi dû à de l'interconnaissance, de l'interpénétration. Sous couvert d'objectivité... il serait plus simple de prescrire ouvertement un produit. »

B. LES OPINIONS QUANT A LA PERTINENCE DU CATALOGUE DES PROGICIELS AGRICOLES AUJOURD'HUI

Soulignons pour introduire cette partie consacrée au rôle du catalogue à l'heure actuelle dans le monde agricole que les acteurs que nous avons rencontrés utilisent pour eux-mêmes jamais ou seulement relativement occasionnellement cet outil. Tous ou presque néanmoins connaissent le produit, et émettent des opinions à son égard, quant à son contenu, à ses modalités de diffusion, et quant à sa pertinence. Ce sont ces opinions que nous allons maintenant analyser plus en détail⁹.

1. Les informations présentées dans le catalogue des progiciels agricoles : trop détaillées, et pas toutes fiables

Tout d'abord, un informateur souligne que la présentation du catalogue s'est beaucoup améliorée, et qu'aujourd'hui « *le catalogue est bien fait* », alors qu'auparavant la présentation et la mise en page étaient plutôt « *moches* ».

⁹ Remarquons que quelques uns de nos interviewés s'étonnent que CXP lance une mise à jour du catalogue parallèlement à la présente étude, sans en attendre les conclusions, et sans que l'éventualité d'une nouvelle édition 1998 n'ait été discutée.

La nature des informations présentées appelle en revanche davantage de reproches de la part de nos interlocuteurs. Les principales critiques portent d'une part sur l'information concernant la diffusion des progiciels (le nombre de licences commercialisées, au total et dans l'année de parution du catalogue), et d'autre part sur le nombre et le niveau de détail des informations.

a. L'information concernant la diffusion des progiciels

Depuis 1992, devant la transmission d'informations « *fantaisistes* » par les éditeurs quant au nombre de licences commercialisées de leurs progiciels, le Ministère de l'Agriculture a demandé à CXP de procéder à un « contrôle des références », c'est-à-dire à « *un suivi plus pointu de la véracité des dires des éditeurs* », afin de ne pas cautionner des informations qui pourraient être inexactes :

« Au départ, on n'a pas contrôlé. Mais ensuite, il y a eu une convention spéciale entre le Ministère d'Agriculture et CXP, le Ministère demandant à CXP d'obtenir la liste de toutes les sociétés avec tous leurs clients, et CXP devait faire un contrôle à hauteur de 5% ou 10%, au hasard de la liste [en téléphonant chez les clients]. L'objectif était de vérifier les chiffres de vente, pour arrêter les chiffres fantaisistes qui étaient fournis. On avait des croisements par nos remontées propres, que machin annonce 1000 ventes, ça ne collait pas. Au début, on n'a pas fait trop de contrôle, mais à un moment, on était obligé. Tous les partenaires, on est tombé d'accord pour vérifier. Il y a eu une opération de vérification musclée, certains éditeurs ont moins rigolé ! Quand les chiffres étaient faux, on a laissé blanc : on n'a pas dit 'chiffre fourni fantaisiste', mais c'était clair. On refusait le rôle de caution et de faire valoir. »

Dans l'introduction de l'édition 1997 du catalogue, les rédacteurs argumentent effectivement cette mesure dans les termes suivants :

« Cette mesure [le contrôle des références] se justifie pleinement par l'importance [du] chiffre donné par le concepteur ou par son représentant, concernant le nombre de licences d'utilisation commercialisées, [qui] se révèle être un des éléments déterminants comme critères de choix pour l'utilisateur. Garantir la qualité de cette information représente donc un élément d'éclaircissement indispensable, qui profitera à l'utilisateur comme au fournisseur. »

Ce sont les termes de cette argumentation qui sont justement critiqués par nos interlocuteurs, spécifiquement par les représentants des sociétés éditrices de progiciels rencontrés. L'un d'entre eux considère que les chiffres relatifs à la diffusion des progiciels

certes « font plaisir à la FNSEA et à la puissance publique », mais conteste la possibilité d'exercer un contrôle réel : « Se lancer dans la validation des statistiques données, ce n'est pas évident ». Tous les éditeurs rencontrés remettent en cause la fiabilité des informations données :

« [Le contrôle de références] c'est un serpent de mer. Si toutes les sociétés qui ont déposé leur bilan avaient toutes les références qu'elles affichaient, elles n'auraient pas déposé leur bilan. »

A leurs yeux, ces informations ne sont pas fiables et le « jeu est biaisé » tout d'abord parce qu'il n'y a pas de définition précise de la notion de licence, et que chaque société éditrice de progiciels a sa propre acception de ce terme :

« Il n'y a pas de normalisation, chacun met ce qu'il veut, y compris des choses fausses. [...] Le nombre de licences vendues, qu'est-ce que c'est : un logiciel, un logiciel plus des fichiers, est-ce qu'un groupe d'agriculteurs avec 5 fichiers c'est 5 licences ? Un logiciel compta avec les immobilisations, l'amortissement, les emprunts, c'est 4 logiciels ? Un prestataire comptable avec 25 bureaux et 10 000 dossiers, c'est 1 licence, 25 licences ou 10 000 ? Dans certains cas, on additionne des choux et des carottes. C'est au plus menteur. »

Nous retrouvons le même type d'arguments dans le discours d'un second éditeur :

« Le produit que j'ai vendu à un client, qu'il gère 1 ou 5 dossiers, ou un client qui achète une comptabilité pour gérer la compta de son exploitation et une compta BIC, on compte une licence, point. De même avec l'évolution de nos produits, si la comptabilité passe sous windows, c'est un transfert de licence, pas une nouvelle licence, je n'en compte qu'une. Pour un centre de gestion, qu'il ait 40 agents ou 150 agents, c'est une licence. Chez Microsoft, c'est un poste = une licence. Ici, c'est un droit donné au centre de gestion, quel que soit le nombre de postes. Si on prend la chaîne comptable [d'autres sociétés], le chiffre est incomparable avec le nôtre, car elles n'ont pas la même acception de la notion de licence.

D'autre part, le nombre de licences vendues, même en admettant que les éditeurs s'accordent sur la définition du terme de licence, n'est pas toujours en lui-même significatif. Le nombre d'exemplaires doit en effet être rapporté aux potentialités de développement du produit :

« Un logiciel diffusé à 2 exemplaires, si c'est 2 exemplaires la première année et que c'est voué à se développer, c'est aussi bon d'un logiciel à 15 000 exemplaires sous DOS sans avenir. »

Le nombre d'exemplaires doit également être rapporté au prix du progiciel, qui influe sur la vente. Comme l'explique un interlocuteur, « *c'est plus facile de vendre 1000 produits à 100 F que 100 produits à 5 000 F* ».

Enfin, un éditeur s'élève contre « *la réaction de CXP* », qui avait supprimé un de ses progiciels dans le catalogue parce qu'aucun exemplaire n'avait été vendu dans l'année. Or « *60 000 dossiers comptables* » sont traités avec ce progiciel, qui n'est donc « *pas un produit mort* ». Notre interlocuteur est d'autant plus mécontent qu'à ses dires, CXP avait supprimé la référence du catalogue sans avertissement ou négociation préalables, sans en informer la société éditrice, attitude qu'il estime « *pas correcte* ».

Cette question des données relatives au nombre de licences vendues est comme nous le voyons sensible pour les représentants des sociétés conceptrices et éditrices de progiciels. Cette sensibilité s'explique par le fait que les enjeux commerciaux de ce type d'informations peuvent être assez lourds. En effet, même si entre eux, les éditeurs prêtent peu d'attention aux chiffres que chacun donne, puisqu'ils connaissent souvent les intérêts et limites des produits concurrents et ne font pas confiance à ces chiffres, l'enjeu vient du fait que les informations du catalogue sont reprises par la presse pour établir des palmarès, et ont donc un impact commercial non négligeable :

« *On sait que les chiffres qui sont là ne sont pas comparables. Chaque éditeur a une conception de la licence différente. On ne peut pas faire de comparaison, ça n'a pas de sens. Ce qui nous agace, c'est que les journalistes récupèrent ça pour aller faire des articles dans les journaux. En toute bonne foi, ils vont dire 'c'est [X] qui est en tête'. Ils ont fait un palmarès des logiciels comptables en 96, dans La France Agricole. Ça n'avait aucun sens. [...] Le problème, c'est que le lecteur le prend comme c'est.* »

b. Le nombre et le niveau de détail des informations

Outre cette question de la fiabilité des chiffres relatifs à la diffusion des produits, il est reproché au catalogue le caractère trop détaillé et peu utile d'un grand nombre d'informations qu'il présente. La base de données Agralim elle-même comprend « *des champs très nombreux et précis* », elle compterait « *une centaine de champs en plus que la base CXP* ». De l'avis de nos interlocuteurs, et à nouveau ce sont en majorité les éditeurs qui s'expriment sur ce thème, ce sont surtout les informations sur les fonctionnalités des progiciels qui sont trop détaillées, et peu pertinentes à faire figurer au catalogue.

Trois éléments fondent l'argumentation de nos interlocuteurs quant à la pertinence limitée de ce type d'information. Tout d'abord, ils estiment que pour la majeure partie d'entre eux, les progiciels possèdent globalement tous les mêmes fonctionnalités. Un comparatif, que ce soit à travers les informations données au catalogue ou par des études spécifiques, n'a donc que peu d'intérêt :

« Quelle information faire passer à l'agriculteur ? Par exemple, faire un comparatif sur les logiciels de comptabilité, est-ce que ça représente un intérêt ? Les grilles de saisie peuvent être différentes, etc. mais au final, ça reste bien une écriture avec sa date, son débit ou crédit, il y a des règles. Je ne sais pas aujourd'hui, après quinze ans de logiciels comptables, quel est l'intérêt d'un comparatif. »

Les commentaires sur les progiciels seraient ainsi peu informatifs pour mesurer la qualité d'un produit et pour le différencier de ses concurrents. Un de nos interlocuteurs constate qu'il y a des progiciels dans le catalogue qu'il sait être « bons » et qui dans la description qui en est faite « paraissent moins bons ».

Par ailleurs, les acteurs soulignent combien, quelles que soient les fonctionnalités du progiciel, ce ne sont pas celles-ci qui importent tant que la qualité de la prestation de service qui accompagne le produit, donnée qualitative qui ne peut pas figurer au catalogue :

« Je ne suis pas sûr que tel que le document est fait, ce soit un élément de différenciation des produits, et même si c'est vrai, l'informatique n'est pas un produit mais un service. L'agriculteur est isolé, il a besoin d'un service 'béton'. Il faut qu'au téléphone, on puisse le dépanner, sur tout, le matériel, windows, etc. Le produit n'est pas le seul élément. »

Les fonctionnalités sont donc relativement similaires d'un progiciel à l'autre, et ce ne sont pas elles qui sont discriminantes :

« Ce n'est pas le produit qui fait la valeur d'un logiciel, c'est ce qu'il y a autour : la structure, les services, les hommes. Gestami ou Isagri, le contexte est le même, et ils sont différents de EBP par exemple, qui a un logiciel standard du marché et n'a pas la structure d'accompagnement. Pour la paie, c'est un peu pareil. Il faut respecter la législation. Après, sur la convivialité du produit, on ne sera jamais d'accord : la couleur, le cadre plutôt en haut ou plutôt en bas, etc. Tous les logiciels de paie savent faire de la paie. Après, la valeur, c'est la prestation qui va avec. »

Un de nos interlocuteurs va même plus loin, en estimant qu'un progiciel comptable par exemple est indissociable non seulement du service direct de l'éditeur autour du produit (mise à jour, maintenance, dépannage sur l'environnement en général), mais aussi de la relation entre l'exploitant et son conseiller :

« La comptabilité ne peut pas se passer du comptable du centre. A la limite, on peut faire de la bonne compta avec un produit moyen, si la relation entre le conseiller comptable et l'agriculteur est bonne. ».

Enfin, nos interlocuteurs estiment que les informations éditées dans le catalogue sont trop détaillées parce que le rôle de ce type de document n'est pas de fournir des informations exhaustives sur tous les progiciels, mais plutôt de proposer un panorama de l'offre qui déclenchera dans un second temps une recherche plus approfondie auprès des concepteurs des progiciels jugés intéressants. Le plus pertinent est donc bien de fournir les coordonnées des concepteurs, auprès de qui le lecteur, conseiller ou agriculteur, pourra aller chercher une documentation plus détaillée :

« Si je cherche un logiciel de gestion de parcelles, ou un logiciel pour des terres X ou Y, je veux avoir des adresses auxquelles je peux me référer. Beaucoup de renseignements dans le catalogue ne me paraissent pas utiles. Il faut les adresses, et ensuite les personnes demandent les documentations commerciales. »

Selon nos interlocuteurs, la personne qui consulte le catalogue est en recherche, plutôt que des informations données dans le catalogue, soit d'une version de démonstration du progiciel, soit de coordonnées d'agriculteurs qui utilisent déjà ce produit :

« Le catalogue a la fonction de mettre la puce l'oreille. Tel logiciel existe, maintenant il faut que je sache plus, je téléphone à la boîte, pour avoir une version de démonstration, et je consulte dans mon réseau de relations. »

« L'agriculteur ou le conseiller va savoir qu'il y a 3 ou 4 produits, puis il va téléphoner à l'éditeur, pour savoir s'il y a quelqu'un qui l'a qui habite à proximité, pour aller le voir. »

2. Une diffusion du catalogue des progiciels agricoles trop restreinte

Les modalités de diffusion du catalogue appellent également des commentaires de la part de nos interlocuteurs.

Le catalogue a été à l'origine diffusé par l'ACTA, qui avait passé un accord avec la FNSEA. Cet accord ayant été rompu il y a quelques années, c'est aujourd'hui la FNSEA

qui le diffuse, et vend « *quelques centaines de catalogues aux chambres d'agriculture et aux centres de gestion* ». Par ailleurs, le CNERTA acquérait jusqu'en 1993 environ 500 exemplaires à titre gratuit pour les établissements d'enseignement agricole. C'était un « *accord tacite* » entre la FNSEA et le CNERTA, les catalogues étaient expédiés directement depuis la FNSEA, le CNERTA ne payant que « *les frais de port et d'envoi* » vers les établissements. En 1994, le catalogue est devenu payant, probablement suite à une négociation entre le Ministère de l'Agriculture, la FNSEA et CXP, à laquelle le CNERTA n'a semble-t-il pas participé. Tout d'abord « *une année, il y a eu un raté, le catalogue n'a pas été diffusé* ». Ensuite, le tarif a été négocié entre le CNERTA et la FNSEA, à un prix d'achat de 200 F TTC, et une revente aux établissements d'enseignement au même prix, l'objectif du CNERTA n'étant « *pas de faire un bénéfice, mais de répondre à un besoin* ». Mais le fait que le catalogue soit devenu payant, ajouté à la suspension de parution pendant un an, a conduit à une forte baisse de la diffusion, puisque le CNERTA diffusait 500 exemplaires gratuits avant 1994, et n'en a vendu que 50 exemplaires en moyenne par la suite. Finalement, pour l'édition de 1997, le CNERTA a proposé d'être co-éditeur du catalogue, en finançant 40 000 F pour 700 catalogues, de façon à « *pouvoir en diffuser 500 aux adhérents, 30 aux délégués régionaux informatiques et 20 à des personnes diverses, et qu'il en reste 150 pour les établissements qui voudraient des commandes groupées pour leurs élèves* ». Mais finalement, des lenteurs et des blocages, et peut-être une certaine réticence non exprimée à la FNSEA face à l'association avec le CNERTA, ont fait que « *ça n'a rien donné* », la convention n'a jamais été signée malgré les relances du CNERTA. Celui-ci n'a donc rien financé, et aucun catalogue n'a été diffusé aux établissements, ce que regrette le représentant du CNERTA. En effet, l'organisme a intérêt à diffuser le catalogue, parce que « *les établissements de formation [en] sont demandeurs* », et parce que le catalogue est finalement pour le CNERTA « *un produit marketing* ».

Aujourd'hui, les différents acteurs rencontrés, sans pouvoir dire réellement à combien d'exemplaires le catalogue des progiciels agricoles est diffusé, estiment que cette diffusion est insuffisante :

« *Quelle est la diffusion du catalogue ? Si c'est 1000, on est dans le domaine du confidentiel. Cela fait 10 par département. Si vous en mettez la moitié qui reste dans le tiroir, ce n'est pas un outil de travail.* »

Même si certains reconnaissent qu'il est peut-être difficile de faire mieux, il n'en reste pas moins qu'aujourd'hui « *l'effort de valorisation est largement insuffisant* », et que « *l'outil est mal connu* ».

Nos interlocuteurs pensent que le catalogue n'est pas connu des exploitants :

« Le catalogue, il n'y a pas un agriculteur sur cent qui connaît ce document. Pour que ce soit pertinent, il faudrait que ce soit largement diffusé. »

Ils « imaginent » que le catalogue est mieux connu des chambres d'Agriculture, mais là encore de façon insuffisante. Une partie (« un petit quart » d'après un interviewé) des chambres d'Agriculture n'achète pas le catalogue, et les autres semblent hésiter à en acheter plusieurs exemplaires, seul moyen pourtant pour qu'il devienne un outil de travail :

« Une chose qui m'a étonné, c'est que le catalogue, il est difficile d'en faire acheter 5 exemplaires par une chambre d'Agriculture. Si pour un document comme ça les gens rechignent à mettre 1 000 F par an... C'est étonnant qu'au niveau de responsables, ils rechignent. »

Effectivement, le conseiller agricole rencontré déclare ne jamais avoir eu connaissance du catalogue des progiciels agricoles :

« Si le catalogue est diffusé dans les Chambres, c'est à quel niveau ? Moi je ne le connais pas, je ne l'ai jamais vu. [...] Editer un catalogue c'est bien, mais il faut qu'il soit connu. Je ne l'ai jamais vu au salon de l'Agriculture. Je n'ai pas l'impression qu'on a fait passer le message. Moi je ne savais pas qu'il existait, et je doute que j'aie beaucoup de collègues qui le sachent. Il y a bon nombre de personnes qui ont accès aux agriculteurs qui ne connaissent pas l'existence du catalogue. »

Même un représentant d'une société éditrice déclare avoir du mal à se le procurer :

« Les sociétés qui sont dans le catalogue ne le reçoivent même pas. Tous les ans, il faut que je pleure auprès de la FNSEA pour avoir un catalogue. »

3. La pertinence du catalogue en question

a. Une utilité initiale du catalogue incontestée

Tous les acteurs rencontrés s'accordent à reconnaître le rôle utile qu'a rempli le catalogue à la fin des années 80, lorsque l'offre en progiciels agricoles était « pléthorique », et les produits pas tous fiables. Le catalogue a permis de sérier l'offre, et ce faisant, a renforcé la légitimité des éditeurs sélectionnés :

« Le catalogue a eu beaucoup d'intérêt en 87-88, car il y avait un foisonnement de produits, et il fallait essayer de moraliser le marché. Ils ont été très utiles pour moraliser le marché. On en vendait peu, mais il était indispensable de le faire. [...] »

Je dirai le plus grand bien du catalogue. Il a été un accélérateur de l'évolution de la qualité des produits. Il est révélateur de la garantie des entreprises qui restent. Car il y avait des charlots, certains n'avaient même pas de manuel d'utilisateur par exemple. »

De l'avis d'un de nos interlocuteurs, les catalogues, ainsi que la publication d'études comparatives des fonctionnalités des progiciels, ont eu un réel « *impact sur le marché* », et ont « *permis de rééquilibrer l'information* » par rapport aux discours dominants de certains organismes professionnels. Certaines études comparatives ont effectivement conduit des concepteurs à retirer leur produit du marché, pour que ceux-ci soient développés ensuite de façon plus professionnelle et satisfaisante. Ainsi, le catalogue a rempli ses objectifs initiaux poursuivis par ses initiateurs, qui étaient de faire connaître l'offre d'une part, et de professionnaliser le marché d'autre part :

« Aujourd'hui, il y a deux grosses sociétés, Isagri et Gestami, plus quelques structures locales comme Arcade ou l'Enita de Bordeaux, qui arrivent à occuper un créneau plus restreint. Même s'il y a toujours un lien avec les chambres d'agriculture, ce sont des structures qui ont une existence juridique propre, une responsabilité sur l'évolution des progiciels. L'objectif du Ministère de l'Agriculture est atteint, en terme de professionnalisation du marché et de création de structures économiques propres. »

Pour un de nos interlocuteurs, les reproches que certains acteurs ont adressés à l'époque au Ministère de l'Agriculture « *de mettre l'information entre toutes les mains* » sont une preuve du rôle d'ouverture de l'information qu'a joué la publication des catalogues.

Aujourd'hui toutefois, le contexte de l'informatique agricole ayant comme nous l'avons vu largement évolué, il apparaît légitime aux acteurs rencontrés de ré-interroger la permanence de la base de données :

« La base de données date du début des années 80, c'est à dire il y a 17 ans. Ça ne m'étonne pas qu'au niveau du Ministère, on se pose la question de sa continuité. On n'est pas dans les mêmes conditions. »

b. Une moindre pertinence du catalogue aujourd'hui, du fait de l'évolution du contexte de l'informatique agricole

Effectivement, si les avis sont unanimes pour reconnaître la pertinence de la publication d'informations sur les progiciels agricoles il y a une dizaine d'années, la plupart de nos

interlocuteurs soulignent que cette pertinence est moindre aujourd'hui, du fait de l'évolution du contexte de l'informatique agricole.

Tout d'abord, les acteurs soulignent que la résorption de l'offre fait qu'il n'est plus difficile de s'y repérer comme cela pouvait être le cas il y a dix ans :

« Quand on avait une offre pléthorique, donner toutes les caractéristiques des produits pouvait avoir un sens, mais aujourd'hui non. Aujourd'hui il n'y a plus d'offre pléthorique. Du point de vue du consommateur, sur les logiciels techniques, ça c'est énormément réduit. Aujourd'hui les agriculteurs savent trouver Isagri, et connaissent leur comptable. Ils savent qu'ils ont deux offres, et ils font l'effort de comparer les deux. Je ne suis pas sûr que le catalogue va vraiment beaucoup les aider à choisir. »

Par ailleurs, l'information est effectivement plus ouverte, et même si les centres de gestion cherchent toujours à ce que les adhérents travaillent avec le progiciel comptable qu'ils promeuvent, aucun d'entre eux ne peut raisonnablement aujourd'hui prétendre que le produit qu'il préconise est le seul choix pour l'agriculteur :

« [Que la base de données 'ouvre le jeu'], c'était vrai au départ. Mais la situation est différente aujourd'hui. Plus beaucoup de centres de gestion peuvent dire 'je vous vends ma compta parce qu'il n'existe pas autre chose'. Les centres de gestion cherchent à imposer un choix unique, car ils disent 'ne connaître qu'un seul logiciel'. Mais il y a des centres Isagri, des centres Gestami, etc. Il y a une pluralité. »

Enfin, la régulation s'est opérée de fait par le marché : les sociétés qui ne proposaient pas de produits fiables ne se sont pas maintenues, et ne sont restés sur le marché que les concepteurs aux compétences reconnues. De l'avis de tous aujourd'hui « les concepteurs sont des professionnels », et comme le dit un interviewé, les « charlots » ont disparu :

« J'ai l'impression que les produits que les agriculteurs utilisent sont satisfaisants. Qu'il ne reste pas beaucoup de sociétés qui ont pignon sur rue, et qu'il n'y a plus de 'charlots'. Les sociétés qui produisent les logiciels ont des bons produits. Il faut des entreprises qui ont une certaine envergure, pour pouvoir répondre aux demandes de maintenance. [...] J'ai l'impression que les concepteurs qui restent sont sérieux. Je vois mal comment une entreprise peut ... On a vu des logiciels mis en vente qui ne tournaient pas du tout. J'ai l'impression que ça ne doit plus se passer comme ça. Il y a une régulation par le marché. »

Ainsi, le simple maintien d'un progiciel sur le marché suffit aujourd'hui à témoigner de sa fiabilité :

« A l'époque il y avait beaucoup de concepteurs, donc il fallait informer. Aujourd'hui, le marché s'est nettoyé. Aujourd'hui, les produits comptables qui sont sur le marché, s'ils ne tenaient pas la route, il y a longtemps qu'ils seraient morts. »

Dans ce nouveau contexte, les personnes rencontrées sont partagées quant à l'intérêt que garde le catalogue des progiciels agricoles, une partie d'entre elles lui accordant encore certains éléments de pertinence, d'autres étant plus réservées à son égard.

c. Les éléments de pertinence et d'intérêt du catalogue aujourd'hui

Même si le catalogue des progiciels agricoles a une utilité moindre aujourd'hui qu'il y a une dizaine d'années, une partie de nos interlocuteurs y voient toujours un certain nombre d'intérêts, en premier lieu desquels le simple mérite d'exister :

« Un travail de validation et de sélection c'est bien. Ça évite tout abus. »

« La valeur ajoutée forte, c'est que ce n'est pas un simple catalogue. Il y a un travail de sélection, de normalisation de l'information, d'édition. Le principal service de ce catalogue est d'exister. »

Une utilité du catalogue est reconnue pour les « *utilisateurs intermédiaires* », pour tous ceux « *qui vont conseiller les utilisateurs finaux* ». Un interlocuteur s'étonne ainsi que certains de ses collègues d'organisations professionnelles puissent déclarer le catalogue inutile :

« Il y a un besoin des conseillers. C'est la seule grande raison qui justifiait le catalogue FNSEA. Tous les gens qui font du conseil ne peuvent pas connaître la totalité du marché. Vis-à-vis du marché, le catalogue est un très bon outil. Ça m'étonne qu'ils puissent dire qu'il n'y a pas de besoin. »

Le catalogue a également un intérêt pour les agriculteurs, comme élément de « *réassurance* », la figuration du progiciel dans le document étant une garantie de sa fiabilité et de celle de son éditeur :

« Ce qui est important pour l'agriculteur, c'est qu'il sait que dans les gens sont dans le catalogue, cela signifie qu'ils ont satisfait à un certain nombre d'exigences. Donc c'est utile pour l'agriculteur. »

L'évolution rapide des produits rend nécessaire et pertinente l'existence d'un document de référence, qui présente les fonctionnalités des progiciels :

« Je peux faire une comparaison avec quelque chose de banal, ce sont les tracteurs. C'est un matériel qui existe depuis longtemps, les grandes marques demeurent. Mais il y a de telles évolutions dans les gammes de produits, que cela justifie l'édition par l'ACTA et le BCMA d'un 'tracto-guide', qui présente toutes les caractéristiques des modèles. Il y a un besoin de références. Le document donne les performances des tracteurs, c'est un bon descriptif. Peut-être pour les logiciels c'est bien aussi d'avoir un document qui dit 'voilà ce que ça fait, et ce que ça ne fait pas'. »

Certains de nos informateurs voient aussi un intérêt au catalogue des progiciels agricoles pour les sociétés éditrices, à qui le document offre une « vitrine » pour leurs produits. Par ailleurs, le catalogue serait un moyen pour les éditeurs d'avoir une vision de l'ensemble de l'offre :

« C'est un outil de visibilité, d'analyse du marché. C'est un outil de prospective. Ils [les éditeurs] n'ont pas de possibilité d'avoir une vision globale hormis Agralim. Tous produits confondus, le catalogue peut leur donner des idées. »

Quelques uns des éditeurs rencontrés reconnaissent effectivement cette fonction du catalogue, même si elle reste limitée :

« Nous, cela nous permet de voir ce que [telle société] a. Ici on s'en sert pour regarder les concurrents, voir comment ils se situent. Même si on sait que les chiffres relatifs au nombre de licences ne veulent rien dire. »

« On s'en est servi pour regarder s'il y avait de nouveaux systèmes expert de sortis. On le regarde aussi pour savoir qui se lance dans la diffusion. [...] On n'en fait pas un usage immodéré, mais il a une utilité pour la perception du marché. »

Enfin, le dernier intérêt attribué au catalogue est de présenter les travaux de la France à l'étranger, de représenter sa façon d'appréhender la gestion technico-économique agricole :

« [A travers le catalogue], c'est la représentation de notre conception de la gestion technico-économique qui transparait. Toute notre 'culture' transparait. Dans la mesure où on a unifié, on a créé une espèce de vitrine, nos partenaires savent que nous existons, ce que nous avons produit. Quand on se réunit au niveau européen, nos partenaires ont la possibilité de lire ce que la France a fait en matière de conseil, de produits, de savoir faire. On est présents. »

Sur le plan européen, le catalogue est aussi un moyen de comparer les offres. Le fait d'avoir « *un format commun de description adopté au niveau européen* », défini à partir du modèle adopté pour Agralim, et d'avoir édité conjointement au catalogue national un document international (Farmsoft), a permis de créer des points de repères :

« On peut mesurer s'il y a beaucoup d'éditeurs de logiciels. Chacun compare. Sur le nombre de produits, les gens regardent, comparent si les mêmes domaines sont couverts. Tous les pays européens ont eu ce souci de savoir si l'informatique avait joué un rôle important dans le développement de l'agriculture. »

Cette harmonisation aide par exemple, au sein d'un groupe de travail comme l'EUNITA (European Network Information Technology in Agriculture), à ce que les partenaires réunis « *parlent de choses communes* ».

d. Les limites du catalogue aujourd'hui

Une partie des personnes rencontrées expriment donc davantage de réserves quant à l'intérêt que garde aujourd'hui le catalogue des progiciels agricoles.

Tout d'abord, un certain nombre d'interlocuteurs se demandent qui utilise ce catalogue, étant donné que sa diffusion, comme nous l'avons vu, laisse à désirer :

« L'objectif pour moi c'était le catalogue, qui donne les tenants et aboutissants du logiciel. Maintenant qu'il existe, qui l'utilise ? Est-ce qu'il est vraiment souvent consulté par les agriculteurs ? J'ai le sentiment que personne ne donne de conseils à partir des informations de la base Agralim. »

« Côté agriculture, on est sur un produit qui est en train de s'épuiser. »

Le catalogue ne serait pas utilisé par les agriculteurs, puisque inconnu de la plupart d'entre eux. De plus, les agriculteurs préfèrent probablement faire appel à leur conseiller, et au bouche à oreilles pour guider leur choix, que d'avoir recours à des informations telles que produites dans le catalogue.

Concernant les organisations professionnelles agricoles, nos interlocuteurs ne sont pas beaucoup plus optimistes, même si « *le catalogue est probablement un peu mieux connu au niveau des organismes agricoles* » que parmi les exploitants. En effet, étant donné « *la situation de prescription locale* » dans laquelle les organisations se trouvent, le catalogue va être utilisé plutôt pour argumenter et justifier un choix prédéfini que pour réellement opérer un choix :

« Les salariés des organismes ont des consignes, de prescrire tel ou tel logiciel. Les organismes pour lesquels c'est le plus stratégique, ce sont les centres de gestion. Soit ils prescrivent, 'c'est obligatoirement ce produit', soit ils disent 'c'est plutôt ce produit', soit ils ne disent rien. Le catalogue va servir à trouver des arguments pour justifier sa position »

Ainsi le catalogue ne servira au mieux qu'à « satisfaire la curiosité » des conseillers, chacun ayant fait des choix préalables dans son domaine, et veillant par ailleurs à ne pas se mêler des domaines qui ne relèvent pas de sa compétence :

« [Le catalogue] ne sert à rien dans un centre de gestion qui a fait un choix, sinon de satisfaire la curiosité du responsable technico-commercial : 'tiens, qu'est-ce que fait Untel'. Ca par rapport à la comptabilité. Par rapport aux autres acteurs, un conseiller de chambre d'Agriculture ne va pas aller faire une réunion sur la comptabilité. Le centre de gestion lui dirait 'de quoi tu te mêles'. Idem si c'est une information sur un produit porcs, le groupement va dire 'on est assez grand pour gérer ça'. Chacun a fait ses choix dans sa spécialité. »

Finalement, certains de nos interlocuteurs se demandent si le catalogue est réellement un canal utilisé au niveau des OPA, qui répond à une demande, ou si son existence ne relève pas plutôt d'une certaine « coquetterie », et n'aurait pour fonction que d'être un document dans lequel chaque acteur, puisque la plupart sont concepteurs de progiciels, aime à reconnaître son ou ses produits :

« J'ai le sentiment que le catalogue est plutôt un bijou de famille, relève plutôt d'une espèce de forme de coquetterie. Chacun y trouve la trace de ce qu'il a produit. »

« Je ne sais pas quel est l'objectif d'Agralim. Est-ce que c'est d'être 'Que Choisir', ou le catalogue de la FNAC, ou la justification de l'existence des personnes au niveau national. »

Plus qu'une utilité pour exercer un conseil auprès des utilisateurs finaux, le catalogue aurait donc une fonction « identitaire », voire narcissique.

Pour un informateur extérieur au monde agricole, c'est effectivement parce qu'une grande partie des concepteurs de progiciels sont des acteurs institutionnels, et que le marché de l'informatique agricole est très restreint (selon cet informateur, les consultations de la base des progiciels agricoles ne représenteraient que 0,03% des consultations de CXP), que la base intègre autant d'informations détaillées, et « sensibles », et que chacun veut voir figurer toutes les caractéristiques de son produit dans le catalogue :

« Quand on voit les vrais progiciels, on travaille sur des dizaines de milliers de licences. On s'en moque un peu [du nombre de licences], on sait bien quel progiciel est bon. Mais dans la niche, ils ont amené de plus en plus de détails. [...] Si c'est si pointu [dans le nombre de champs] et si sensible [sur la question du nombre de licences], cette partie agricole, c'est parce qu'il y a beaucoup d'intervenants institutionnels. Si nous on développait un logiciel, bien sûr que l'on veut ensuite toute les informations dessus dans un catalogue. »

Enfin, la pertinence supposée du catalogue pour les sociétés éditrices de progiciels est également re-interrogée par une partie des acteurs directement concernés. Du point de vue d'un de nos interlocuteurs non concepteurs de progiciels, le catalogue représenterait plutôt une gêne pour les éditeurs :

« Les éditeurs ne sont pas contents qu'on affiche dans un produit national [le catalogue] l'ensemble de l'offre. Ils ont un marché captif. Le catalogue les ennuie plus qu'autre chose. »

Les représentants des sociétés éditrices rencontrés ne font pas part explicitement de cette gêne, mais montrent plutôt un intérêt limité pour la publication. Pour l'un d'entre eux, le principal intérêt du catalogue est qu'il « cite les éditeurs », et que « lors de sa parution, la presse parle de l'informatique agricole ».

Il semble effectivement que l'enjeu principal du catalogue réside pour les éditeurs dans le fait d'y être représentés, vis-à-vis des autres éditeurs et vis-à-vis de l'ensemble des acteurs du monde agricole. Ainsi, les éditeurs estiment que le catalogue n'a pas d'impact commercial :

« Le catalogue Agralim, ce n'est pas ça qui nous permet de vendre. On n'a pas eu de retour dessus. Il n'y a pas un éditeur de l'Anela qui attend après Agralim pour se développer. [...] Heureusement qu'on n'a pas attendu CXP pour qu'on nous appelle. »

« Jamais personne ne nous appelle en nous disant 'je vous ai trouvé sur le CXP'. »

De même, si certains admettent que ce type de document permet d'avoir une idée du marché, ils soulignent aussi les limites de cet intérêt, vu le caractère peu fiable des informations publiées :

« [Le catalogue] nous sert un peu comme un élément pour connaître la concurrence. Avec des réserves, car on n'est pas sûr que ce soit exact, et on n'est pas sûr que le service soit bon. »

« On n'attendait rien de la base de données Agralim, d'autant plus que les références sont fausses. A part connaître ce que la concurrence annonce, comme on considère que tout le monde bluffe, on ne prend pas l'information très au sérieux. Cette publication, c'est de l'information commerciale. »

L'un d'entre eux fait remarquer que sa société n'a pas attendu le catalogue pour être à l'écoute du marché. De plus, vu la restructuration de l'offre aujourd'hui, il n'est pas difficile pour un éditeur d'avoir un comportement de veille, et de façon plus fine que ce que permet le catalogue :

« Aujourd'hui si on fait bien notre boulot, on n'a pas besoin d'attendre le catalogue Agralim pour savoir ce qui est sur le marché. On suit de plus près que ça ce que font nos concurrents, ça fait partie de l'écoute clientèle. Quand on avait 15 ou 20 concurrents, encore, mais aujourd'hui on n'en a qu'un. »

Les représentants des sociétés éditrices estiment donc finalement qu'ils ont intérêt à être représentés dans le catalogue, même s'ils savent qu'ils n'en retirent aucun impact commercial. Il semble en effet que le jeu soit assez fermé, la norme de groupe assez forte, et tout se passe comme si « chacun se tenait ». L'enjeu semble bien être un enjeu identitaire et de représentation, basé sur une règle qui veut que, vis-à-vis de l'ensemble des acteurs institutionnels, si un éditeur est représenté il faut que l'autre le soit aussi :

« Si [XX] n'y est pas, et qu'il y a [YY], on va dire 'ben merde...' Je ne sais pas si c'est affectif... C'est comme quand [l'un] fait encore une publicité dans La France Agricole, [l'autre] se dit 'nous aussi on peut le faire'. Est-ce qu'on trouverait un manque si on n'y était plus ? Je ne sais pas. Sauf que si jamais on n'y était pas, à la FNSEA, à l'APCA, ils diraient 'tiens, il n'y a plus [XX]'. C'est plus par rapport à ces institutionnels qu'il faut rappeler qu'on existe. Il faut qu'ils sachent que [XX] est un acteur de l'informatique agricole. Ca me gênerait d'arriver dans un département et qu'un responsable de fédération dise '[XX] ..., c'est quoi ?'. »

III. LA SITUATION DANS L'AGRO-ALIMENTAIRE

Il nous reste, pour achever le panorama des pratiques et des perceptions que les différents acteurs ont de la situation actuelle, à présenter la situation de l'agro-alimentaire, puisque nous avons vu qu'un des objectifs de la base de données Agralim est de créer une solidarité entre ce secteur et le secteur agricole. Nous allons donc nous intéresser dans un premier temps aux besoins d'informations des industries agro-alimentaires et des coopératives en matière d'informatique, tels qu'ils sont ressentis par les acteurs des organisations professionnelles du secteur agro-alimentaire, et dans un second temps à l'édition actuellement en cours d'un catalogue des progiciels pour l'agro-alimentaire.

A. LES DEMANDES DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES ET DES COOPERATIVES EN MATIERE D'INFORMATIQUE

Le secteur de l'agro-alimentaire est composé de réalités assez différentes, selon que l'on considère les industries agro-alimentaires, les coopératives, ou encore les structures de négoce.

Au sein des industries agro-alimentaires elles-mêmes, on peut si l'on en croit nos interlocuteurs distinguer d'une part les grands groupes, type Danone, Bonduelle, etc., qui possèdent leurs propres structures de développement, et ne font appel aux organisations professionnelles, tels que les centres techniques de l'ACTIA, que de façon ponctuelle, sur un domaine très spécialisé; et d'autre part les PMI, qui constituent le plus gros du marché¹⁰, et « *qui ont des demandes très différentes, qui sont plutôt des conseils en termes de réglementation, de marché international, etc.* ».

En matière informatique, les demandes des industries agro-alimentaires semblent être de deux ordres.

D'une part, « *il y a une demande en matière de progiciels techniques* », pour automatiser un appareil ou une ligne de procédé par exemple. Il s'agit alors d'organiser un système de capteurs, auquel va être relié un logiciel pour enregistrer les données. Sur ce type de montage, c'est la technique qui est première, la difficulté résidant non pas dans l'enregistrement des données, mais dans la fiabilité des capteurs, leur durabilité, leur coût, etc. Dans le même sens, un autre de nos interlocuteurs dit ressentir, de la part des directeurs techniques des entreprises agro-alimentaires, « *un intérêt croissant vers les logiciels d'assistance à la production et de contrôle en ligne* ». Ces systèmes, s'ils sont conçus *ad hoc*, peuvent aussi faire l'objet d'études pour être transposables. Un informateur

¹⁰ D'après les informations d'un interviewé, sur les 4200 industries agro-alimentaires de plus de 10 personnes, il y en a 4000 de moins de 500 personnes, et ces 4000 entreprises totalisent plus de 60% du chiffre d'affaires et des personnes embauchées dans les industries agro-alimentaires en France.

cite l'exemple d'un système de contrôle de la fermentation vinicole, développé par l'INRA, dont les ingénieurs étudient actuellement la possibilité de transférer le principe à la fermentation de la bière.

D'autre part il y a une demande, qui émane surtout des PME, sur tous les outils de gestion (gestion de production, prévision des ventes, ordonnancement, gestion des flux, etc.). Selon un informateur, alors que « *les grandes entreprises sont équipées d'une première génération de logiciels qu'aujourd'hui elles renouvellent, les PME passent d'Excel à un premier outil* ». Les PME ont besoin d'aide dans le choix des outils à mettre en œuvre, car « *souvent, elles ne savent pas faire les choix, et elles se font avoir par la première société de conseil qui passe.* » Dans leur recherche d'informations, les industries agro-alimentaires comme les coopératives ou comme les exploitants agricoles sont en demande de coordonnées d'entreprises qui utilisent déjà le progiciel :

« Je peux donner des informations comme [tel progiciel] je le connais et il a été utilisé là ou là'. L'idéal, c'est d'avoir le nom des industriels qui utilisent le produit, connaître les modules dont ils se servent. »

En effet, selon nos interlocuteurs, les PME ont besoin de relais d'information, car les entreprises ne disposent pas de structures de veille informatique en interne, et par ailleurs les lieux d'échanges sur les innovations en matière informatique ou de progiciels semblent peu nombreux :

« Les industries agro-alimentaires sont beaucoup de petites entreprises, qui ont besoin de relais d'information. Quand elles pensent à s'informatiser, elles recherchent des informations sur les progiciels qui existent sur le marché. Il faut qu'elles puissent les repérer, et connaître les entreprises sur lesquelles ils tournent. »

« Il n'y a pas tellement de lieux d'échanges, hormis quelques manifestations comme le Salon IPA au printemps, ou le CFIAA à Rennes, ou Profood. Ca reste assez limité, il n'y a pas tellement d'offres informatiques ou de progiciels. »

L'aide des organismes professionnels consiste le plus souvent en un appui dans l'élaboration du cahier des charges pour le développement des applications, « *car ce ne sont jamais des produits standard, il y a toujours des applicatifs à faire, toujours du sur-mesure* ». Ensuite, l'aide porte sur l'analyse des offres et sur le choix du concepteur :

« Quand une entreprise a un besoin, on fait le tour des concepteurs de progiciels, on en retient 3 ou 4, on élabore le cahier des charges avec les entreprises et on les met en concurrence. [...] Au minimum, les entreprises choisissent au feeling, et en allant voir les produits des autres entreprises. Au moyen terme, elles rédigent un cahier des charges. Au maximum, elles écrivent un cahier des charges fonctionnel complet,

avec une demande de jeu d'essai. Nous on regarde comment les progiciels répondent à la situation. »

Par ailleurs, un interlocuteur souligne que « *pour les entreprises, l'innovation majeure est Internet* ». Les entreprises s'adressent à des SSII ou à des centres spécialisés dans l'aide aux PME en matière de nouvelles technologies d'accès à l'information, pour la mise en place d'un site.

Au sein des coopératives, la même distinction semble-t-il peut être opérée entre les « *petites coopératives* », et les « *grosses* », qui disposent en interne d'un service informatique. Les demandes de ces dernières envers les organisations professionnelles portent essentiellement sur des informations en matière de « *progiciels spécialisés* », par exemple de la part des coopératives céréalières sur des progiciels pour gérer les mouvements de céréales.

Les demandes des plus petites coopératives portent quant à elles essentiellement sur la gestion commerciale, car c'est sur cet aspect que les coopératives ont en général développé leur système d'information de façon spécifique, puisque ces structures ont la particularité que leurs adhérents soient à la fois « *clients, fournisseurs et actionnaires* ». D'après un informateur, beaucoup de coopératives « *héritent aujourd'hui de systèmes obsolètes* », qu'elles doivent adapter à l'an 2000 et à l'Euro.

L'aide d'une organisation professionnelle consiste à ce niveau à sélectionner quelques progiciels, à organiser des démonstrations, puis à « *guider [la coopérative] dans le lancement de l'appel d'offres* », et à aider au choix du prestataire et à la négociation des prix. Selon un de nos interlocuteurs, « *dans 80% des cas, les progiciels du commerce vont remplir plus de 80% des besoins* », et « *par exemple en comptabilité, on se contente de développer un petit morceau de spécifique, pour la gestion du capital social, et ça suffit* ». Nos interlocuteurs disent encourager en effet les entreprises qu'ils conseillent à s'équiper au maximum de progiciels du marché :

« Aujourd'hui, de plus en plus de structures achètent des produits généraux. On a des produits spécialisés, comme des outils de gestion des céréales. [...] Mais il faut échapper à ce qui a pu se passer il y a dix ans, où certains éditeurs ont fait des intégrés complets, et dix ans après, ils tiennent tout, on est bloqué. »

Enfin, soulignons que les préoccupations des coopératives et celles des industries agro-alimentaires, en matière de système d'information, peuvent se rejoindre dans la mesure où les coopératives ont souvent pour filiales des industries agro-alimentaires, et que c'est souvent plus pour leurs filiales que pour elles-mêmes que les coopératives expriment un besoin d'information important. Un de nos interlocuteurs explique ainsi que c'est en

discutant avec les directeurs informatiques des coopératives qu'il s'est « *rendu compte que la problématique des industries agro-alimentaires est très présente dans tous les services informatiques des coopératives* ».

Pour les représentants des organisations professionnelles rencontrés, qui sont amenés à fournir des conseils en matière de procédés informatiques auprès des industries agro-alimentaires ou des coopératives, les catalogues du CXP constituent une « *référence* », soit pour eux-mêmes (« *très souvent, je fais appel à la base de données du CXP* »), soit directement pour les entreprises, à qui ils conseillent de s'adresser au CXP :

« *On me demande mon avis pour des applications très spéciales. Pour la gestion de production, je les envoie au CXP.* »

Un de nos interlocuteurs dit avoir « *étudié la possibilité que les structures coopératives adhèrent au CXP* ». Mais il s'avère qu'à l'heure actuelle, l'organisation de CXP ne répond pas bien à cette demande, car les coopératives ont un gros chiffre d'affaires et beaucoup de sites, mais un seul site informatique, et le premier niveau de cotisation de CXP est un peu bas alors que le second niveau est trop haut. Ainsi, « *les coopératives ont meilleur temps de payer au coup par coup* », puisque leurs demandes sont toujours relativement ponctuelles (elles ne refont pas leur système d'information tous les ans).

B. LE CATALOGUE AGRO-ALIMENTAIRE

Les éditions du catalogue des progiciels pour l'agro-alimentaire ont été comme nous l'avons vu relativement irrégulières, de par la difficulté d'engager une coordination entre les acteurs. La dernière parution remonte à 1989, c'est-à-dire avant l'informatisation de la base de données Agralim.

Les organisations professionnelles du secteur agro-alimentaire, et spécifiquement la CFCA, estimant comme nous venons de l'exposer qu'il existe un besoin d'information au niveau des coopératives et des industries agro-alimentaires (surtout des PMI), ont souhaité relancer une information sur les progiciels pour ce secteur. C'est dans cet objectif que la CFCA a participé à l'association Agralim.

L'association Agralim n'ayant pas été créée, pour des raisons que nous tenterons d'analyser plus loin, la CFCA, après avoir « *attendu un an la mise en place définitive des structures Agralim* », a décidé de « *faire autrement* », et « *a passé une convention directement avec le Ministère de l'Agriculture et avec CXP* », afin de relancer une édition du catalogue.

Cette édition, dont le coût s'élève à 400 KF, est donc financée pour moitié par le Ministère de l'Agriculture, et pour moitié par la CFCA. La CFCA sous-traite l'ensemble de la réalisation à CXP :

« On a sous-traité l'enquête, l'entrée des données et la mise à jour, l'impression et la commercialisation. On investit et eux font le catalogue, l'imprime, le commercialise, car c'est leur métier. »

L'orientation générale du catalogue a fait l'objet dans un premier temps d'hésitations de la part de ses concepteurs, qui imaginaient au départ *« faire deux catalogues, un pour le secteur collecte / négoce, et un autre pour les industries agro-alimentaires »*. Mais finalement, les résultats de l'enquête de l'ENSIA consacrée aux *« besoins d'informations des industries agro-alimentaires en matière de progiciels, logiciels spécifiques et services informatiques »*, qui montrent des difficultés des entreprises dans leurs projets actuels et à venir en matière informatique, difficultés qui *« concernent actuellement la définition des besoins, l'analyse de l'offre, l'élaboration du cahier des charges, l'accès aux informations et la mise en place des projets »*¹¹, et des besoins d'information sur les progiciels, ont conduit les acteurs *« à donner au catalogue une très forte connotation industries agro-alimentaires »*. Cette décision a également répondu à un argument commercial, l'amortissement étant plus facile sur un seul catalogue :

« On a choisi un seul catalogue, parce que les industries agro-alimentaires sont les filiales des coopératives, mais aussi parce qu'on s'est dit, sur 3 500 coopératives on va vendre 100 catalogues, alors que sur 3 500 coopératives plus des dizaines de milliers d'industries agro-alimentaires, on a plus de chances d'amortir. C'est l'aspect commercial qui a prévalu. »

Au moment de l'enquête, *« la maquette du catalogue [était] quasi prête »*. L'orientation prise, à l'inverse du catalogue précédent qui partait plutôt des produits existants, est de *« partir des besoins des entreprises »*, c'est-à-dire d'avoir *« une préoccupation clients plus qu'une préoccupation éditeurs »* :

« Le catalogue précédent s'adressait plus au monde coopératif, avec le recensement d'un tas de petits progiciels, au départ des produits spécifiques. Ce catalogue excluait tous les grands progiciels, pour se concentrer sur une niche coopérative. Là, on veut plus faire une offre à partir des besoins des entreprises, voir quels sont les besoins des entreprises, et les produits qui peuvent y répondre. »

¹¹ In *Les besoins d'informations des industries agro-alimentaires en matière de progiciels, logiciels spécifiques et services informatiques*, étude réalisée par le Centre d'Economie de la Production Agro-alimentaire de l'ENSIA, responsables de projet R. Treillon et C. Lecomte, p 52.

Le second élément fort de l'orientation est de présenter à la fois des progiciels spécialisés et des produits généraux de grande diffusion, pour lutter contre le risque dont nous parlions plus haut de main mise d'éditeurs sur le système d'information des industries agro-alimentaires :

« Je suis un fervent partisan du progiciel de grande diffusion. Il faudrait que sur le catalogue, on arrive à regrouper les progiciels de grande diffusion et les progiciels spécifiques des domaines négoce, collecte et industries agro-alimentaires. »

« On a repris les progiciels agro-alimentaires, les références de la base CXP. [...] A chaque fois qu'on a un progiciel spécialisé, on fait apparaître le logiciel standard du marché, les progiciels les plus consultés, en comptabilité, en gestion commerciale, en gestion de production. »

En terme de contenu, le catalogue s'organisera probablement en deux parties, une sur les progiciels, et l'autre sur les éditeurs. Au moment de notre enquête, ce choix n'était pas totalement arrêté, les concepteurs du catalogue hésitant à publier la partie éditeurs, car le CXP dispose par ailleurs d'un catalogue présentant toutes les sociétés éditrices¹². Quant à la partie sur les progiciels, les concepteurs du catalogue pensent qu'ils opéreront un choix dans les produits, à partir des taux de consultation au CXP et des résultats des tests :

« Si on voulait mettre l'exhaustivité des progiciels, ce serait énorme. On fera un pré-choix des progiciels. Le CXP sort régulièrement des indices selon les consultations, qui sont significatifs des préoccupations. On retrouve les mêmes dans les classements sur test. Les plus consultés sont les meilleurs. A partir de ces indices, si on a 20 progiciels, on peut dire on va prendre les 10 premiers. Cela peut faire partie de notre rôle d'être moins exhaustif, en ayant la valeur ajoutée du conseil. »

Enfin, nos interlocuteurs imaginent publier sur chacun des produits moins d'informations que celles qui figurent actuellement sur le catalogue des progiciels agricoles, pour présenter par exemple deux progiciels par page, parce qu'ils estiment que le catalogue « n'est pas conçu pour être une source d'information totalement détaillée, mais pour permettre un premier tri, et accéder aux autres sources d'information » directement auprès des concepteurs. Ils pensent privilégier les informations relatives aux fonctionnalités des produits par rapport aux informations relatives à leur diffusion, et celles relatives aux sociétés éditrices, tout en veillant à ne pas publier d'informations redondantes :

¹² De plus, et ce fait surprend nos interlocuteurs, dans l'enquête de l'ENSIA, l'information concernant les éditeurs et les SSII vient « loin » dans l'ordre de priorité que les entreprises donnent quant aux informations qu'elles souhaitent voir apparaître dans un catalogue, « peut-être parce que l'information se trouve facilement ? ».

« Dans le catalogue, on reprendra le catalogue de la FNSEA comme modèle, mais on accordera plus d'importance aux fonctionnalités qu'au nombre de licences. On mettra des choses importantes liées à l'éditeur : la pérennité de l'entreprise, c'est très important quand on choisit un logiciel. Un de nos soucis, si un éditeur fabrique 20 logiciels, c'est de ne pas mettre 20 fois les informations. »

IV. LES ATTENTES POUR L'AVENIR

A. L'AVENIR DE LA BASE DE DONNEES AGRALIM

1. Le constat de l'échec de l'association Agralim

Rappelons qu'en 1996, quatre ans après l'informatisation de la base de données, le Ministère de l'Agriculture a proposé la création d'un comité de gestion de la promotion de la base de données, sous la forme de l'association Agralim. L'objectif de cette association, qui devait regrouper la FNSEA, l'APCA, l'ACTA et le CNERTA, principaux utilisateurs des informations détenues dans la base de données, était que ceux-ci prennent progressivement une part de responsabilité dans le financement de la base de données et sa valorisation commerciale.

Entre 1996 et 1998, plusieurs réunions se sont tenues, la constitution du bureau de l'association a été déterminée, et les statuts de l'association ont été rédigés. Mais finalement, le représentant de la FNSEA, pressenti comme président, n'a pas déposé les statuts, et la situation est restée en statu quo.

Les informations recueillies auprès des différents acteurs, dont plusieurs devaient participer à cette association, ne permettent pas d'élucider totalement les raisons de ce statu quo. Néanmoins, quelques éléments d'explication peuvent être avancés.

a. Une adhésion insuffisante des acteurs au projet

Il semble que la difficulté fondamentale à la création de l'association Agralim ait été que ce projet n'a pas emporté l'adhésion franche de plusieurs acteurs qui devaient y jouer un rôle central.

Ainsi, le représentant de la FNSEA, qui était pressenti pour être président de l'association, souligne qu'il y a eu plusieurs « *changements de partenaires* », que « *le bureau était flottant et rebâti à plusieurs reprises* », et que finalement « *les partenaires n'étaient pas très chauds, dont moi* ».

Les réticences de la FNSEA semblent venir essentiellement d'un doute quant à la capacité des organisations professionnelles agricoles à financer la mise à jour et la publication d'informations sur les progiciels agricoles, alors qu'elles obtiennent à ce jour l'information gratuitement, et qu'elles peuvent continuer à l'obtenir par leur réseau de connaissance :

« J'organisais des conférences de presse, je fournissais des informations à titre gratuit, des dossiers de presse gratuits. L'information est disponible gratuitement, pourquoi les organismes iraient la payer ? [...] Les organismes n'ont pas intérêt à mutualiser. Ils ont l'information par leur connaissance du réseau, et sans rien payer

aujourd'hui. Ils connaissent les éditeurs, quelles sont les tendances, ils le savent. Chacun vient demander de l'information à la FNSEA, et l'obtient sans mutualiser. »

Ainsi, notre interlocuteur affirme avoir « *été pris sur ce radeau* », sans avoir « *jamais trop senti l'affaire* ». Par ailleurs, de son point de vue, Agralim engendrait un autre inconvénient, qui était « *de perdre l'intérêt collectif* » et une façon de travailler « *plus collégiale* » : alors qu'auparavant, toutes les études se faisaient « *sous l'égide d'un groupe de travail* », avec Agralim une organisation professionnelle pouvait prendre l'initiative de commander à CXP une étude, de façon autonome et sans concertation.

Quant aux partenaires de la FNSEA, effectivement plusieurs de nos interlocuteurs représentants des OPA qui devaient participer à l'association nous font part de leur manque d'enthousiasme. L'un affirme que son organisation « *voulait bien participer de loin* », mais sans être au conseil d'administration de l'association. Un autre dit être « *venu un peu en traînant les pieds* », car « *on n'avait pas d'argent, et moi je n'y connaissais pas grand chose* ». Un troisième craignait encore que l'organisation ne soit trop lourde, sans répondre à une attente véritable :

« Quand Agralim a voulu se constituer, moi je n'aime pas trop les usines à gaz. Je n'étais pas sûr d'une réelle adhésion et d'un réel besoin des organismes. C'est quelque chose qui me paraissait trop lourd. [...] Pour moi, c'était une construction un peu théorique, et ne répondant pas aux besoins réels. »

Plusieurs interlocuteurs des OPA soulignent également que les éditeurs de progiciels étaient réticents à ce projet, car « *il ne voulaient pas du contrôle de références* », perçu comme « *un combat d'arrière garde* », voire « *un flicage* ». Ils n'avaient rien à gagner dans Agralim, puisque « *compte tenu de la concurrence, les éditeurs n'ont pas intérêt à donner trop de choses* ».

Nos interlocuteurs représentants de sociétés éditrices de progiciels n'affirment pas une position aussi opposée au projet. Toutefois, ils confirment qu'à part un éditeur, I-Cone, les autres sociétés membres de l'Anela, si elles acceptaient de fournir de l'information, ne souhaitaient pas aller jusqu'à participer à l'association, ne pouvant pas être juge et partie.

« I-Cone voyaient un intérêt [à participer à Agralim], mais ils n'avaient pas eu l'aval de l'ensemble des éditeurs. Pour nous, ce n'était pas notre priorité. Nous on ne voyait pas l'intérêt. On était prêt à fournir de l'information, mais c'est tout. Au niveau de l'Anela, on était d'accord que sur Agralim, on ne pouvait pas être juge et partie, et qu'il y avait des points sur lesquels on n'était pas prêt à s'engager. On est quand même concurrents, on remet en cause les références des autres. »

Sans vouloir faire obstruction au souhait du Ministère et des OPA d'organiser l'information sur les logiciels, il semblait effectivement et néanmoins difficile aux éditeurs d'y être impliqués :

« Au départ, le Ministère souhaitait que l'Anela s'implique dans Agralim. Je n'ai pas senti qu'on était très intéressé à s'impliquer. C'était plus le désir de la profession agricole de créer une base d'information. Agralim a été pas mal défendu par I-Cone, mais c'est le seul. La profession veut organiser l'information sur les logiciels, c'est son droit. Mais ce n'est pas à nous d'être impliqués. »

Finalement, plusieurs de nos informateurs estiment que peut-être un des problèmes a été que l'initiative de l'association n'est pas suffisamment venue des acteurs qui devaient y être impliqués, et trop du Ministère. Un interviewé affirme ainsi avoir été « *mal à l'aise* », car il ressentait « *l'impression que la construction venait du haut* », et craignait que dans Agralim, « *on amène les gens de force* ». L'adhésion des acteurs ne se serait donc pas faite de façon très volontaire, ce qui explique que le projet n'ait pas abouti :

« Ca aurait été l'ANELA qui de son propre gré aurait dit 'on se regroupe, on produit une base de données et un catalogue', ça aurait été secrété de l'intérieur, ça aurait toute autre allure. Là, ça a été fait de l'extérieur, 'Messieurs, mettez-vous autour d'une table'. »

b. Une concurrence entre les acteurs, et une sous-représentation du secteur agro-alimentaire

Plusieurs de nos informateurs qui occupent des positions plus périphériques par rapport au projet d'association avancent également une explication plus générale de l'échec de la tentative de création d'Agralim, relative au contexte de l'informatique agricole, marqué par la concurrence des acteurs entre eux pour la maîtrise de l'information comme pour l'accès aux subventions. Comme l'exprime l'un d'entre eux, « *l'agriculture a un nombre de structures dédiées considérable par rapport à son poids économique* », et « *l'association a été bloquée par l'inertie de certains et le contre-pouvoir d'autres* ». Pour un autre, « *ce qui pose problème au sein d'Agralim, c'est le subventionnement, c'est qu'on travaille avec des structures qui sont habituées à être subventionnées* ». Du point de vue de ces interlocuteurs, l'échec de la création de l'association s'explique ainsi par le fait qu'un certain nombre d'OPA y ont vu l'occasion d'avoir un rôle plus actif pour défendre des orientations, ce qui a menacé la position dominante de la FNSEA :

« L'élément essentiel du capotage d'Agralim, c'est la perte d'une partie des prérogatives de la FNSEA. »

« Agralim a eu du mal à démarrer. Au départ, il y avait la FNSEA, CXP, quelquefois l'APCA. Tout d'un coup, sont arrivés l'APCA plus présente, le CNERTA, la CNASEA, qui sont venus là pour contrer la présence de la FNSEA, pour avoir les moyens de peser sur les décisions. Cela explique aussi que la FNSEA ait traîné, ils perdaient la maîtrise. Bien que le catalogue soit subventionné par le Ministère, c'est une réalisation de la FNSEA. »

Par ailleurs, la tentative d'ouverture et de relance d'une dynamique par l'association du secteur agro-alimentaire a échoué :

« On n'a pas su gérer le lancement de la structure d'animation. Il n'y a pas eu de dynamique, et donc aucun mélange entre les deux secteurs. Alors que la convention qui passait par Agralim était pluridisciplinaire. »

Il semble notamment que le projet d'association ne soit pas parvenu à attirer suffisamment le monde agro-alimentaire, qui est resté « sous-représenté ». Les acteurs de ce secteur, en trop faible nombre, n'ont donc pas pu agir face au jeu d'acteurs du secteur agricole. Un de nos interlocuteurs qui a participé à Agralim semble effectivement avoir été un peu dépassé par ce qui s'est joué :

« Ils avaient une base de données agricole et voulaient la développer sur le domaine agro-alimentaire. Moi au départ, j'ai participé à la structuration de la base de données pour les besoins de l'agro-alimentaire. [...] Puis on a intégré ce fameux groupe projet. Au début, ça nous a semblé normal. J'ai vécu les réunions avec un porteur qui était la FNSEA, qui n'a finalement jamais concrétisé. Il devait déposer les statuts de l'association, et il ne l'a jamais fait. Donc je ne sais pas. Je suis arrivé, ce groupe fonctionnait depuis longtemps, ils se connaissaient très bien. [...] Ce groupe est très marqué par le monde agricole. C'est compliqué, la vie de ce projet. Je pensais que l'initiative de l'association allait faire aboutir le projet. Mais l'association a échoué. »

c. Une situation aujourd'hui bloquée, face à laquelle il est inutile de persister

Aujourd'hui finalement, tous les acteurs rencontrés s'accordent à reconnaître que la situation est bloquée :

« Ca s'est planté. L'expérience de deux ans montre que ça ne marche pas. »

Le représentant de la FNSEA estime qu'il est heureux que les statuts n'aient pas été déposés, car il n'y a eu d'initiative d'aucun partenaire, si ce n'est la CFCA. Mais nous sommes dans la configuration de « la poule et l'œuf », puisque d'autres acteurs estiment

qu'il n'y a pas eu d'initiative parce que les statuts de l'association n'étaient pas déposés, et qu'en l'absence de structure juridique, aucune action n'était possible.

La concurrence des acteurs pour l'accès aux subventions et/ou la promotion de tel ou tel progiciel, et le fait que chacun « *s'estime propriétaire du savoir-faire* », sans « *remettre en cause ses façons de pratiquer* », font que comme l'exprime un des acteurs impliqués, « *Agralim c'est fini* ». La « *prépondérance du jeu des acteurs* » rend la situation sans issue :

« Depuis deux ans qu'on essaie de faire Agralim, je le sens mal. Le jeu d'acteurs est bien trop prépondérant. Ce sont des règlements de comptes a posteriori. Comment arriverons-nous à dépasser ces contradictions ? J'ai le sentiment que la situation est complètement bloquée ».

« J'ai peur qu'il n'y ait pas de base possible pour faire revivre une dynamique. Vous avez vu comment s'est passé la réunion. On était venu pour parler de l'avenir de la base de données, on l'a peu évoqué. Chacun relatant ses préoccupations. »

En effet, la « *perméabilité* » entre les OPA fait que chacune a un pouvoir de blocage sur les initiatives de l'autre :

« La FNSEA repart toute seule. ACTA et APCA se repositionnent On va tout le temps avoir le même schéma : la FNSEA siège à ACTA et à l'APCA, il y a une perméabilité. Si la FNSEA prend une initiative jugée malheureuse par l'ACTA, ça bloque. Idem dans l'autre sens, quand l'ACTA prend une initiative et que la FNSEA n'est pas d'accord, ça bloque. Sur l'agriculture, on est bloqué. »

Face à ce constat, personne ne pense ni possible, ni même souhaitable, de persister dans cette voie. Un de nos interlocuteurs estime ainsi que « *on ne pourra pas relancer une même dynamique sur les mêmes bases, on a perdu toute crédibilité* », et un autre pense que ce serait « *une fausse démarche que d'essayer de recoller les morceaux de l'association* ». Par ailleurs, plusieurs acteurs ne souhaitent plus s'investir personnellement. Ils estiment avoir consacré beaucoup de temps dans le projet d'association, et aujourd'hui, vu le peu de résultat et le peu d'espoir de voir la situation évoluer de façon positive, ils préfèrent s'investir ailleurs, sur des domaines professionnels plus prioritaires ou plus stratégiques.

Pour l'avenir, un interlocuteur suggère ainsi « *de tirer un trait* » sur l'association Agralim, ce qui « *ne sera pas vécu comme un drame national* », voire même « *arrangera beaucoup de monde* ». Une autre personne estime que « *il faut peut-être briser cette fausse évidence de la solidarité* » entre le secteur agricole et le secteur agro-alimentaire, pour

laisser le secteur agricole continuer tel qu'il a fonctionné jusqu'à présenter, et concentrer ses forces pour engager « *un vrai développement commercial pour l'agro-alimentaire* ».

2. Le rôle de CXP en question

Indépendamment de la question de l'association Agralim, mais concernant la base de données, certains des interlocuteurs rencontrés ont remis en cause le bien-fondé d'avoir confié à CXP la gestion de la base. Une personne critique ainsi la qualité du travail de recensement des progiciels réalisé par le prestataire. Par ailleurs, il est reproché à CXP d'être trop cher, alors qu'une gestion moins lourde aurait été possible :

« J'é mets des réserves sur le prestataire unique. C'est une base de données qui comprend 500 logiciels et 150 éditeurs, maintenir ça sous Access suffisait largement. Avec une mise à jour avec juste une fiche, sans sélection, et un avertissement comme quoi les informations n'engagent que leurs auteurs, on a un budget annuel de 120 à 150 KF. Or en pratique, on nous dit qu'avec CXP, la collecte c'est 200 KF, et l'entretien 100 KF. »

Toutefois, d'autres interlocuteurs ne partagent pas ce point de vue, et considèrent ces réactions comme l'expression du mécontentement, voire de la jalousie, de certaines organisations professionnelles agricoles qui voient les sommes allouées à la gestion de la base de données leur échapper :

« Quand le Ministère de l'Agriculture a pris l'option CXP, ça s'est mal passé. Il y avait une volonté politique de casser le traitement habituel de l'information dans le monde agricole, et [certaines OPA], qui étaient à la recherche de subventions, n'ont jamais franchement coopéré. »

Un interlocuteur explique ainsi que dans ce contexte « *il est logique que CXP soit le bouc émissaire aujourd'hui* ». Une autre personne souligne aussi l'habitude prise par les organisations professionnelles « *de tout faire par elles-mêmes* », et de s'opposer aux prestataires extérieurs :

« Là, on a un des rares exemples d'externalisation avec CXP, et qui est attaqué. CXP apparaissait comme expert, et aujourd'hui, certains disent que ça coûte trop cher de confier la gestion de la base à CXP. »

A l'inverse de l'opposition à CXP, plusieurs de nos interlocuteurs estiment au contraire que le choix de ce prestataire était un bon choix, voire même le seul possible. En effet CXP était le seul prestataire compétent sur le marché :

« Ca ne me choque pas du tout qu'on ait fait appel à CXP pour Agralim. Ce sont les seuls professionnels. »

« Que le Ministère se soit tourné vers CXP, ça me paraît normal. Il n'y avait pas d'autres cartes possibles. Il n'y a pas d'autres sociétés que le CXP comme fabricant de bases de données dans le domaine des logiciels. Il fallait aller chercher les compétences, c'est ce que j'aurais fait aussi. »

Confier la gestion de la base de données Agralim à un prestataire extérieur au monde agricole était une garantie d'indépendance, et a contribué à donner aux productions une bonne image de marque :

« CXP a fait un très bon boulot sur le catalogue et la validation. On n'aurait pas eu CXP au départ, on n'aurait pas eu l'image de sérieux que le système agricole a eu. CXP apportait compétence et objectivité. Imaginez que ce soit [une OPA], ça n'aurait pas eu la même allure. Ca a été une bonne chose que de confier à quelqu'un de l'extérieur. Aujourd'hui, je ne sais pas comment ça se passe. Mais c'est un très bon choix à l'origine. Ca nous a beaucoup aidé sur le plan méthodologique, et sur la qualité du travail, ça a été tout à fait satisfaisant. »

Aujourd'hui, le maintien d'un prestataire extérieur évite de plus *« de retomber dans les débats de clochers »*, ou *« dans les guerres de famille »*. Certains acteurs soutiennent de manière plus générale l'externalisation des prestations informatiques, pour lutter contre ce qu'ils considèrent comme *« une dérive »*, qui est la tendance dans le monde agricole *« à travailler dans un contexte de double compétence »*, qui fait que finalement, *« plus le temps passe, moins les gens sont ingénieurs agronomes, et plus ils deviennent informaticiens à plein temps »*.

Certains interviewés, sans remettre en cause la prestation de CXP, reconnaissent toutefois que son coût est élevé, du fait de sa *« situation de monopole »* (CXP d'après eux occuperait une position unique en Europe).

Par ailleurs, quelques interviewés s'interrogent aussi sur le bien-fondé de l'accord juridique, qui fait de CXP le copropriétaire (avec la FNSEA, la CFCA et le Ministère de l'Agriculture), de la base de données. Selon la convention passée entre le Ministère et CXP, CXP est *« propriétaire du système, de la structure de la base de données, et copropriétaire des informations »*. Pour un interviewé, cette situation manque de clarté :

« Il y a toujours eu ce poids [de savoir exactement à qui appartient quoi]. Ce que j'ai compris, c'est que les données sont publiques, et que la base elle-même, qui

structure les données, appartient à CXP. Mais en matière informatique, que sont des données sans la structure de la base ? »

Dans le même sens, un autre interlocuteur trouve « *un peu bête* » que « *le Ministère [ait] fait du CXP le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre* ».

Mais à nouveau, cette position ne fait pas l'unanimité, et un interlocuteur estime ce choix légitime :

« [Que CXP soit copropriétaire de la base de données], c'est défendable et d'une certaine logique. Je ne vois pas pourquoi ils ne seraient pas co-associés. L'outil informatique est chez eux, les demandes d'informations émanant des concepteurs arrivent chez eux. On n'avait pas d'argument à opposer. CXP est plus qu'un prestataire, c'est un conseil. »

3. La pertinence d'une base de données commune à l'agriculture et à l'agro-alimentaire

Les opinions quant à la pertinence du rapprochement des deux secteurs de l'agriculture et de l'agro-alimentaire dans le projet d'une base de données commune sont relativement contrastées, puisqu'une partie des acteurs rencontrés estime que la césure entre les deux domaines est trop forte pour qu'un rapprochement soit réaliste, et que les autres pensent que l'avenir verra nécessairement un renforcement de l'intégration verticale de la filière, et qu'il faut donc d'ores et déjà penser une « approche globale ».

a. Un rapprochement difficile, car des préoccupations trop éloignées

Une partie des acteurs, tout en reconnaissant que le projet du Ministère de l'Agriculture de ne concevoir qu'une seule base est logique et compréhensible dans un souci de rationalisation (des questionnements et des coûts), estime que dans la pratique, ce rapprochement est difficile à réaliser. Selon l'un d'entre eux, la spécificité des problématiques et préoccupations dans chacun des secteurs s'est d'ailleurs traduite par une difficulté à définir des champs communs dans la construction de la base de données :

« Je n'ai pas une connaissance très forte du monde agro-alimentaire. Mais quand on a commencé, les champs qui intéressaient la base agricole n'étaient pas ceux qui intéressaient la base agro-alimentaire, et vice-versa. »

Plusieurs interviewés ont une vision assez similaire, d'une réalité composée de différents « mondes », avec à un extrême l'agriculture, à l'autre extrême les IAA, et à la jonction les coopératives et les structures de négoce. Les IAA n'ont pas besoin du « même

niveau d'information », leurs questions sont de nature différente de celles des exploitants agricoles :

« Avoir une base d'informations commune, c'est un peu expérimental. L'identité c'est le monde agricole, quand on va vers le monde industriel, il y a une césure. Jusqu'où ils se posent les mêmes questions ? Déjà les coopératives posent des questions différentes. Les industriels n'ont pas des questions de même nature. »

« Je suis sceptique [sur une base de données unique]. La culture n'est pas la même. Ce sont deux mondes différents, l'un industriel et commercial, l'autre agricole. Les entreprises un peu à cheval sont les négoce et coopératives, et l'agro-collecte. Mais les IAA et l'agriculture sont deux mondes. »

Ce dernier interlocuteur imagine ainsi pouvoir éventuellement regrouper d'un côté agro-collecte et agriculture, et de l'autre côté négoce et IAA, car ces deux derniers secteurs ont en commun de vendre à la grande distribution et « *cette question de débouchés peut les unir* ». Mais même ce rapprochement semble délicat, et pour certains, c'est déjà « *mélanger les torchons et les serviettes* ». Pour illustrer la distance entre les secteurs, un interlocuteur souligne que les concepteurs du futur catalogue des progiciels pour l'agro-alimentaire prennent soin de ne pas faire figurer la mention « *coopérative* » sur la couverture, « *car ça ferait fuir les IAA* ». En effet, même si aujourd'hui les stratégies d'entente se déplacent et que coopératives et IAA peuvent s'allier face à la grande distribution, les deux secteurs restent encore « *deux mondes opposés* », le plus souvent en concurrence.

Les interviewés qui défendent l'idée d'une césure forte entre agriculture et agro-alimentaire soulignent encore que les exploitations agricoles et les entreprises agro-alimentaires n'ont « *rien à voir au niveau de leur structure* ». Le degré de rationalisation est également très différent, les IAA ayant « *rationalisé une grande partie des processus* », à la différence des agriculteurs. Ceci est vrai notamment dans le domaine de la commercialisation des productions :

« Si on prend la commercialisation des céréales, aujourd'hui c'est au feeling. Les agriculteurs commercialisent en fonction des prévisions des cours des ventes, et surtout en fonction de leurs besoins en trésorerie. Alors que si on va dans le milieu industriel, il y a des choses très pointues dans la gestion de la commercialisation. »

De façon corollaire, les « *fonctions informatisées* » dans les deux secteurs sont très différentes. Un informateur estime que sur cet aspect, « *les IAA sont plus proches des*

industries manufacturières ou cosmétiques ou de produits de grande consommation » que des exploitations agricoles. De son point de vue, si certains secteurs comme la mise en conserve de fruits et légumes peuvent être assez proches de l'agriculture, les transformations plus élaborées, comme l'épicerie ou les boissons, ont un fort impact industriel et sont donc plus proches d'autres industries de process comme la cosmétique ou la pharmaceutique, ce qui l'amène à penser que « *il faudrait finalement plus une base de données 'industries de process' que 'agricole et agro-alimentaire'* ».

b. Un rapprochement qui sera tôt ou tard contraint

Se distinguant des opinions ci-dessus, une autre partie des personnes rencontrées estime que si agriculture et agro-alimentaire sont deux mondes, ce sont deux mondes qui sont ou seront dans un avenir proche amenés à se rencontrer, et qu'il est donc pertinent de penser des systèmes d'information cohérents entre les deux univers. Du point de vue de ces interviewés, les exigences des structures « aval » envers les agriculteurs en matière d'information sur les conditions de production des matières premières vont s'accroître, et les contractualisations sur des qualités de produits vont se développer :

« [L'idée de regrouper agricole et agro-alimentaire] ne me choque pas. Il est de plus en plus évident que la barrière va s'estomper. Aujourd'hui, il y a une communication entre les outils horizontale. L'intégration verticale par filière va s'affirmer. L'identité d'approche par rapport à la gestion entre l'agriculture et la filière agro-alimentaire va s'amplifier. L'échange de données va s'amplifier et se verticaliser. Il va y avoir contractualisation sur la qualité du produit. Par exemple, on va dire 'OK pour acheter le blé à 100 F s'il est garanti que ce n'est pas un OGM, qu'il n'y a pas eu plus de tant d'azote', etc. C'est écrit. Dissocier les deux ne me paraîtrait pas un bon plan. »

Dans le secteur de l'élevage, « sensible » du fait de l'épizootie de l'ESB et du syndrome de « la vache folle », la structuration de l'information est déjà assez avancée avec la mise en place de « l'Information Pérenne Généralisée » (IPG), et le système d'échange entre producteurs et structures de transformation et de commercialisation en aval tend à se renforcer, puisque déjà « *les abattoirs ont des systèmes qui suivent la viande, ils ont des contrats avec les grandes surfaces, pour des barquettes tracées* », et que bientôt ils seront connectés au système IPG. De même dans le secteur laitier, « *certaines entreprises savent faire de la collecte différenciée* ».

Un de nos interlocuteurs dans le secteur coopératif confirme cette vision de l'évolution des relations entre agriculture et agro-alimentaire, et souligne combien la demande de la

grande distribution en matière de traçabilité non seulement s'accroît, mais touche des secteurs de production de plus en plus nombreux :

« Une structure de négoce ou une coopérative a intérêt à connaître le fonctionnement précis de l'agriculteur sur ses parcelles, pour mieux anticiper ses stocks. [...] C'est un problème plus immédiat pour les filières qui recherchent une traçabilité. Il y a une demande très forte de la grande distribution. En viande, et sur tout ce qui touche à des secteurs sensibles, même en céréales, on est en certification qualité sur certains silos. Un malteur ou un meunier veut être garanti que les céréales n'ont pas eu tel ou tel type d'intrants. On a besoin de savoir ce qu'on vend. On fait des tours de parcelles avec l'agriculteur et le meunier. »

Il explique comment dans ce contexte l'objectif de sa coopérative est spécifiquement de jouer un rôle intégrateur, en se positionnant comme certificateur de la qualité, vis-à-vis de l'aval, pour les productions de l'ensemble de ses adhérents, prises dans leur globalité :

« [Nous avons] un système de certification qualité qui intègre le producteur lui-même. [...] L'objectif est de présenter la coopérative comme étant le prolongement d'une exploitation, et, au sein des normes Iso, de garantir une qualité à la grande distribution. C'est à dire d'avoir un vrai cahier des charges garanti. Les agriculteurs, quelques uns sont certifiés, mais très peu. L'idée est de certifier l'ensemble, c'est la coopérative qui fait la démarche pour le compte de l'agriculteur. »

En effet il est important pour la coopérative et ses adhérents de garder le contrôle de l'aval, car c'est à ce niveau de la filière que se réalise la valeur ajoutée, et il y a donc « un besoin fort d'avoir un mariage, un contrôle entre la production agricole et le contrôle commercial ». Or selon cet interlocuteur, s'il est « cohérent de faire la liaison entre agriculteurs et entreprises agro-alimentaires » dans un raisonnement par métier et par filière, il est alors « logique que le système d'information suive ». Enfin, toujours selon cet interlocuteur, il est important de garder à l'esprit que l'intérêt de l'échange d'information, « ce n'est pas seulement de l'amont vers l'aval, mais aussi de l'aval vers l'amont ». Par exemple dans le secteur de l'élevage, le développement des échanges de données par Internet entre l'éleveur et l'abattoir permettra non seulement d'offrir des garanties à l'abattoir, mais donnera à l'éleveur un retour immédiat sur la qualité des animaux qu'il a livrés.

Dans la pratique et à l'heure actuelle, il semble que les échanges d'information entre les producteurs et les structures de négoce ou les coopératives, en dehors de l'élevage, ne soient pas aussi organisés et structurés que dans le projet de cette coopérative. Un

concepteur de progiciels déclare effectivement que sa société est aujourd'hui contactée par des coopératives, des légumiers par exemple, pour savoir s'ils pourront récupérer les informations liées aux conditions de production sur l'exploitation. Mais aujourd'hui, deux difficultés subsistent : d'une part, si « le lien technique n'est pas compliqué », il reste « *difficile d'aller récupérer l'information chez l'éleveur ou l'agriculteur* » ; d'autre part il est difficile de dire dans quelle mesure un progiciel répond à des exigences en matière de traçabilité, car « *on ne sait pas exactement ce qu'on entend par traçabilité, les cahiers des charges ne sont pas tous définis* ».

Néanmoins, au-delà de la différence de « culture » entre les deux secteurs de l'agriculture et de l'agro-alimentaire, que personne ne nie, il est donc nécessaire, selon une partie des acteurs rencontrés, d'avoir pour le futur une « approche globale » qui puisse répondre aux nouvelles exigences en matière d'échanges d'informations au sein des filières :

« [Le rapprochement agriculture / agro-alimentaire] c'est le cœur du débat actuel. Il faut avoir une approche globale. Les concepteurs de logiciels ont longtemps cherché à garder le monopole, à faire en sorte surtout que leur logiciel soit incompatible avec celui de leur concurrent. Aujourd'hui au contraire il faut élargir, voir ce qu'on peut mettre sur informatique embarquée en lien avec la gestion, réfléchir sur la mise en relation agriculteur / négociant, et sur la question de la traçabilité. »

4. Faut-il maintenir la base de données Agralim ?

Les acteurs rencontrés ont exprimé des opinions diversifiées quant à la pertinence de l'entretien de la base de données Agralim. Bien sûr dans la pratique, cette question ne peut pas être indépendante de celle de la gestion et du financement de la base de données, que nous aborderons un peu plus loin. Néanmoins, dissociant ces questions, certains de nos interlocuteurs réaffirment un intérêt en lui-même de maintenir la base de données actualisée et « vivante ». Quatre arguments principaux militent en faveur de cette position. Tout d'abord, le fait qu'il y ait « *un réel besoin d'information* », qui demande de ne pas perdre la capitalisation réalisée jusqu'à ce jour :

« Il y a un réel besoin d'information. Il ne faut surtout pas perdre l'information de la base de données de CXP. Le BSIA doit bien s'accrocher à vérifier que CXP fait bien les mises à jour. Après, le mode de distribution, ce sont des problèmes de gestion. Mais il faut s'assurer que l'information est là. [...] Qu'il y ait un gardien du temple pour que les progiciels agricoles et agro-alimentaires ne soient pas oubliés, c'est

bien, une garantie que l'information agricole et agro-alimentaire soit présente au CXP. »

Ensuite, le nombre de progiciels et leur taux de renouvellement restent importants, et justifient de poursuivre une actualisation des informations :

« Sur le catalogue, il y a 40 progiciels nouveaux par an, sur les 200 ou 300. Ça a un peu tendance à fléchir, mais il reste un ratio de renouvellement important. Et 300 logiciels, ce n'est pas négligeable, ça vaut le coup de maintenir la base. »

Cette actualisation est également nécessaire pour maintenir l'offre ouverte. Si nous ne sommes plus dans la configuration du marché d'il y a dix ou quinze ans marquée par une certaine « ignorance » des exploitants vis-à-vis de l'informatique, qui rendait nécessaire d'informer objectivement sur la pluralité des produits, un autre type de « fermeture » menacerait aujourd'hui, celui de la domination du marché par un très petit nombre d'éditeurs :

« La base de données est quelque chose qu'il faut maintenir ; ne serait-ce que pour clarifier l'offre. Ce serait dommage d'entériner avant l'heure l'oligopole. Il ne faut pas fermer la porte à l'innovation. »

« Le rôle des organisations agricoles, c'est d'éviter le monopole Isagri. Il faut se mettre ensemble pour informer les gens. ¹³ »

Enfin, le maintien de la base de données est « un enjeu pour le rôle de la France sur le plan international », aussi bien en termes de positionnement vis-à-vis de ses partenaires étrangers et de poursuite du rôle leader joué par la France au moment de l'essor de l'informatique agricole, qu'en termes de débouchés commerciaux internationaux pour les produits français :

« Durant les années 80, la France était très bien placée au niveau international, avec des actions de promotion, de développement. Elle a été très tôt positionnée, avec des actions de concertation, le catalogue. Depuis deux ou trois ans, plus rien ne se fait de manière cohérente. [...] La base de données a un rôle à jouer, toujours pour l'animation du marché, mais surtout au niveau international, c'est le poids de l'informatique française qui est à défendre. [...] Ce qui m'affole, c'est qu'il y a 60

¹³ A ce propos, un informateur estime que le comité de sélection des progiciels pour le catalogue doit être attentif à défendre les produits : « Quand sur un créneau il y a trois logiciels, le but est que les trois coexistent. Il ne faut pas supprimer le troisième, pour garantir la qualité des deux autres ». Un autre interlocuteur souligne toutefois que l'importance est bien la qualité des produits, leur caractère innovant, plus que la concentration de l'offre au sein d'un petit nombre de structures.

éditeurs sur un petit marché. Il y a des choses nouvelles qui se font, et la dimension internationale est une carte importante à jouer. »

Si le maintien de la base de données semble nécessaire, plusieurs acteurs estiment en revanche pertinent de dissocier agriculture et agro-alimentaire. Vu le blocage actuel, ils pensent qu'il faut distinguer les deux secteurs, et « relancer » par l'agro-alimentaire :

« On a cru que c'était une bonne affaire de lier agro-alimentaire et agricole, en fait non. Pour sauver l'agro-alimentaire, il faut la séparer. »

Dissocier l'agro-alimentaire permettra aussi, sur un plan pratique, aux acteurs d'être moins nombreux et de travailler plus facilement ensemble.

Aujourd'hui, la difficulté principale dans le secteur agro-alimentaire semble être le manque de relais, aussi bien pour « faire remonter l'information, connaître les besoins » des IAA, que pour assurer la diffusion d'un produit d'information :

« Dans l'agro-alimentaire, le problème c'est le relais. La représentation des entreprises est mal organisée. Déjà les coopératives ce n'est pas simple. Mais les entreprises privées, c'est encore plus difficile. Elles ont bien des syndicats patronaux, mais ce sont des lobbys et pas des fédérations de services. »

Néanmoins, plusieurs acteurs estiment qu'il y a « quelque chose à faire sur l'information des entreprises sur les progiciels », voire qu'il « est urgent de faire quelque chose » dans ce secteur. Les industriels ne disposent pas toujours des informations suffisantes pour choisir leurs produits informatiques, alors que les enjeux financiers peuvent être très importants, et le rôle des organisations professionnelles est de faire connaître les offres. D'après un informateur, la « cible » privilégiée d'une telle information serait constituée des trois publics que sont d'une part « les grands groupes », qui ont des moyens en veille technologique, et qui peuvent être à la recherche d'informations pointues sur les fonctionnalités de tel ou tel produit, d'autre part les centres techniques, et enfin les organismes de recherche publics. Les petites PME en revanche ne seraient pas les destinataires premières d'une information de ce type, car elles ont plutôt tendance à s'adresser aux centres techniques, qui assurent le relais.

D'autres personnes rencontrées sont toutefois plus réservées quant à la pertinence d'un produit d'information sur les progiciels pour les IAA.

La première réserve porte sur l'intérêt même d'une information de ce type. Elle est émise par un interlocuteur qui estime en effet que les IAA ont recours en matière informatique soit à des progiciels standards non spécifiques à leur secteur d'activité, sur

lesquels il n'est pas nécessaire d'avoir des relais d'information, soit pour la partie technique à des produits qui nécessitent toujours un développement ad hoc et un appui technique, sur lesquels on ne peut pas réellement informer puisque le produit n'existe finalement pas sans la prestation de service qui l'accompagne.

La seconde réserve porte sur la faisabilité d'un recueil d'information. Un interlocuteur estime en effet que les structures qui éditent des progiciels ou conçoivent des systèmes d'informations spécifiques n'ont forcément intérêt à révéler leurs informations, puisqu'elles sont dans un système concurrentiel.

5. La gestion et le financement des bases de données dans le futur : une information qui n'est pas jugée suffisamment stratégique pour que les acteurs s'engagent

L'association Agralim n'ayant pas été créée, c'est avec elle la tentative de mutualisation de la base de données qui est remise aujourd'hui en question. Certains interlocuteurs estiment que l'idée d'une gestion mutualisée de la base était intéressante, à condition toutefois qu'il y ait « *un tiers de confiance* ». Mais beaucoup considèrent aujourd'hui que de fait, l'échec de l'association signe l'échec de la mutualisation :

« Les possibilités de mutualisation de la base à mon avis ont échoué, puisque le comité de gestion de la base n'a jamais vu le jour. »

Nous nous rappelons que le Ministère de l'Agriculture avait pour objectif, avec la création de cette association, de se dégager en partie du financement de la base de données, estimant qu'il relève du rôle des utilisateurs des données d'entretenir la base et de commercialiser les informations produites :

« C'est acceptable que l'Etat contribue, rende possible la création de la base, mais pas qu'il l'entretienne. Ou la base a un intérêt fort, et les acteurs la financent, ou elle n'a pas d'intérêt, et on l'abandonne. Il y a des projets que l'Etat gère en totalité, comme par exemple l'aide aux agriculteurs à travers la PAC, car c'est un sujet socialement et économiquement très important, une information 'sensible'. L'Etat gère aussi la base de données sur l'IPG des animaux. Mais là, on est loin de telles masses critiques. Donc oui pour inciter, oui pour être co-financier, mais certainement pas pour que l'Etat continue de financer à 80%. »

Le budget d'Agralim représente effectivement une part importante que le Ministère consacre à l'informatique agricole, telle qu'il ne souhaite pas continuer à financer la base de données dans ces proportions, sauf à ce que le besoin s'avère réellement vital :

« Le Ministère n'a pas de position, mais des contraintes. Si nous avions une enveloppe de 5 millions, et s'il fallait 500 KF, soit 10%, on pourrait s'offrir le luxe de faire survivre la base. Mais les crédits incitatifs diminuent. Le coût est de 400 KF, sur un million et demi. C'est près d'un tiers de l'enveloppe. Ce n'est pas acceptable de dépenser un tiers de l'enveloppe à faire vivre cette base, sauf si à travers ce catalogue c'est l'identité de l'ensemble des réseaux qui est en jeu. Sinon, on ne peut pas dépenser autant d'argent pour faire vivre un produit. »

Dans ce contexte, se pose par conséquent la question de la gestion et du financement des bases de données agricoles et agro-alimentaires. Comme l'exprime un interviewé, *« quand on est en phase d'exploration, pas de problème, car il y a les subventions, mais à partir du moment où on est face au marché et à la question de solvabilité, les questions se posent autrement ».*

a. La gestion et le financement de la base des progiciels pour l'agriculture

Dans le domaine agricole, un premier constat unanime établi par les personnes rencontrées porte sur la difficulté à financer la base de données par la vente des informations¹⁴. A l'heure actuelle, la base de données n'est pas rentable pour CXP, n'étant pas suffisamment consultée :

« CXP n'est pas prêt à la financer la base, ça c'est clair et net. Sur le serveur agricole, ils n'ont pas suffisamment de connexions pour dégager un bénéfice. »

« CXP n'a aucun intérêt à faire vivre cette activité. Ce n'est pas stratégique, il n'y a pas une marge suffisante. L'agro-alimentaire et l'agriculture ne sont pas stratégiques pour CXP. »

Certains interlocuteurs, même s'ils expriment des doutes, ne sont pas totalement pessimistes. Ils estiment qu'il doit être possible de trouver une part de financement par l'abonnement des organisations professionnelles agricoles, voire des éditeurs :

« Je ne crois pas à la rentabilisation par la consultation des agriculteurs comme ça. Ils ont un réseau de proximité de personnes ressources. En revanche, les abonnés peuvent être les chambres d'Agriculture, les CER, au même titre qu'ils s'abonnent à

¹⁴ Un acteur souligne par ailleurs la difficulté à obtenir des informations précises sur les coûts de la base de données aujourd'hui. De son point de vue, les éditeurs du catalogue, que ce soit CXP ou la FNSEA, *« n'ont jamais été clairs sur les comptes »*, et si l'on sait *« ce qu'a coûté le catalogue »*, personne ne sait *« combien ça a rapporté »*, car *« on ne connaît pas les recettes »*.

la presse écrite. Comme un concepteur peut avoir intérêt peut-être à être abonné à la base. Mais ça suppose qu'il y ait suffisamment d'abonnés pour que ça tourne. »

D'autres personnes en revanche sont beaucoup plus réservées, estimant que le marché est trop étroit pour imaginer une vente d'informations qui couvre le coût d'entretien de la base de données :

« Les utilisateurs ne peuvent payer qu'à l'utilisation. Il n'y a pas de marché. Il ne faut pas voir ce catalogue comme un produit commercial. »

« [La vente d'informations] je n'y crois pas du tout, cela fait longtemps qu'on le saurait. Le marché de l'informatique est un trop petit marché. Le chiffre d'affaires en soft est de 60 millions par an en agriculture. C'est un trop petit marché pour que ça intéresse. »

Un interlocuteur souligne qu'il n'y a pas de lien entre le coût de production et les capacités de commercialisation des produits :

« La base de données, je n'y crois absolument pas. Je ne sais pas quel est son prix. Mais ce n'est pas parce qu'une information coûte cher à rassembler qu'elle va être vendue chère. La base de données est trop chère d'entretien. »

Une rentabilisation commerciale de la base de données semblant irréaliste, le seul moyen finalement de la financer serait soit « que les concepteurs paient pour figurer dans le catalogue », soit que les organisations professionnelles versent une cotisation :

« La partie de la base agricole ne peut vivre qu'institutionnellement. Les besoins, à la limite, ce sont ce que les institutions sont prêtes à payer. Parce que la démarche est surtout institutionnelle. »

Se pose donc la question de la capacité des différents acteurs utilisateurs des données d'Agralim à participer au financement de la base.

Mis à part le CNERTA, qui était prêt comme nous l'avons vu à financer l'édition 97 du catalogue des progiciels agricoles pour 40 KF, et qui serait semble-t-il disposé, à condition de n'être pas le seul et que le montant soit approximativement du même ordre, à participer à la publication des informations, les représentants des autres organisations professionnelles ne s'affirment pas prêts à participer au financement de la base, même s'ils estiment que celle-ci mérite d'exister. Un interlocuteur ne se dit pas prêt à investir, sauf une très petite somme :

« Moi je ne serais pas financeur. Et quelle est la valeur ? Qu'est ce que les autres sont capables de payer par rapport au montant de l'investissement ? Mutualiser, sans problème, mais investir... Oui mais peu, car la valeur ajoutée n'est pas immense pour [nous], même si l'existence de la base de données est positive. »

Un autre estime qu'il serait préférable d'investir sur la nouvelle technologie qu'est Internet :

« Sous l'angle de ma propre maison, non [nous ne sommes pas prêts à financer]. Un financement à l'identique est exclu. Mais comme on est face à une nouvelle technologie [Internet], on envisage plutôt de voir comment on peut utiliser le système et fiabiliser l'utilisation, et voir comment sensibiliser les utilisateurs et accélérer l'utilisation, car c'est une sacrée révolution. »

Du côté des éditeurs, l'un d'entre eux affirme catégoriquement son refus :

« Prêt à payer pour qu'Agralim vive ? Pas un kope ! Parce que ça ne me sert pas. S'il était parfait, si le descriptif était à jour... Ce n'est pas un instrument pour l'agriculteur. »

Un autre de nos interlocuteurs exprime également sa réticence, estimant que ce n'est pas aux éditeurs à prendre en charge la base de données. Toutefois, se repose le problème de l'interdépendance des éditeurs en terme de représentation auprès du public et des organismes institutionnels, et de la difficulté pour l'un d'accepter de ne pas figurer au catalogue si l'autre y est :

« [S'il faut payer pour avoir une page dans le catalogue], si [XX] y va, j'y vais. S'il n'y va pas, bof... Mais de là à dire il faut que ce soit les associations des éditeurs qui prennent en charge Agralim; on a répondu, ce n'est pas notre affaire. Au niveau de l'Anela, comment on va gérer ça. Même si l'Anela est une association des éditeurs, on a envie de se promouvoir chacun et pas le voisin. Je ne vois pas pourquoi je financerais une action qui profiterait à [XX]. »

Enfin, un autre interlocuteur concepteur de progiciels estime qu'il serait envisageable de financer la figuration de sa société dans le catalogue, d'une part parce qu'il n'y a « pas d'autres sources d'informations disponibles », et d'autre part parce qu'il considérerait cela comme de « la publi-information », et comme « une façon de manifester son activité vis-à-vis de l'extérieur, son importance, son renouvellement ». Ce même interlocuteur souligne toutefois qu'il faut « que les coûts restent raisonnables », car la base ne contient « pas beaucoup d'informations stratégiques ».

b. La gestion et le financement de la base des progiciels pour l'agro-alimentaire

Dans le secteur agro-alimentaire, dans l'hypothèse du maintien et du développement d'une base de données spécifique, et après l'échec de la création de l'association Agralim, les acteurs rencontrés n'ont pas d'idées précises quant aux formes que pourrait prendre une nouvelle organisation de la gestion de cette base. Un interlocuteur souligne que ça ne peut pas être les membres réunis actuellement autour d'Agralim qui la gèrent, dont la majeure partie appartient au monde agricole, car « *il faut des gens qui connaissent bien le monde des IAA* ». Un interviewé imagine qu'une voie serait de recréer une association élargie, qui regrouperait des associations professionnelles et des acteurs industriels, et le CXP. Le CXP apparaît en effet à notre interlocuteur comme un acteur indispensable, plus encore que dans le secteur agricole, du fait de l'ampleur et de la diversité du secteur agro-alimentaire :

« Il faudrait d'autres associations, l'ANIA, l'ACTIA, l'association d'industriels pour certains secteurs, et des industries pharmaceutiques et cosmétiques. Et obligatoirement le CXP. Le CXP est incontournable, car le secteur agro-alimentaire est vaste, et ils sont connus du milieu industriel. »

Pour un autre interviewé, une autre solution serait, puisque la tentative d'association a échoué, de « *quitter la logique associative* » pour aller vers « *un porteur unique* » dans chacun des deux secteurs, agricole et agro-alimentaire. Dans ce dernier champ, les structures citées qui pourraient assurer ce rôle sont parfois l'ACTIA, et également Agorial.

Agorial est une association d'industriels de l'agro-alimentaire, dont un des axes de développement est d'être un centre national de documentation pour ce secteur d'activité, avec « *l'objectif d'un développement fort vers les PME* ». En 1997, suite à un appel d'offres, Agorial a été chargé par le Ministère de l'Agriculture de reprendre la base de données documentaire scientifique Ialine (qui a été développée à l'origine par le CDIUPA et qui compte aujourd'hui « *350 000 références d'articles et 220 revues scientifiques et techniques* »), pour la développer et l'étendre à différents domaines : économique, réglementaire (tout ce qui concerne les normes liés à l'environnement par exemple), export, etc., ceci afin de mieux répondre à la demande des entreprises. L'objectif est également « *d'augmenter la part des revues économiques et marketing dans les références* ». Pour l'enrichissement de Ialine, l'équipe d'Agorial travaille aussi avec Leatherhead, principal fournisseur de données britannique, qui transmet des données, lesquelles sont traduites et mises en cohérence par Agorial pour être intégrées sur Ialine.

Outre l'extension de la base de données Ialine, un second objectif de l'association est de créer un site Internet qui donne accès à une série de bases de données, par le développement de partenariats avec des fournisseurs d'informations. Les concepteurs de

chacune des bases restent responsables des données qu'ils produisent, mais l'intérêt est d'avoir un point d'accès unique à l'ensemble de l'information, à l'image « d'une sorte de galerie marchande » :

« Notre objectif est de créer un gros site agro-alimentaire sur Internet, sur lequel il y aura nos propres bases de données, Ialine et de nouvelles bases, et celles de nos partenaires. Comme une série de boutiques. Il y aura nos bases, et celles d'entreprises publiques ou privées, ou de revues professionnelles, ou des annuaires, etc. Par exemple il y aura un lien hypertexte avec AFNOR. Nous voudrions que le site soit un point d'accès un peu privilégié pour le monde agro-alimentaire. »

C'est dans ce cadre, s'il existe effectivement un intérêt des entreprises pour une information sur les progiciels, que « l'on pourrait imaginer une boutique spéciale, ou un partenariat avec le Ministère de l'Agriculture qui confierait la gestion de la base à Agorial ».

En ce qui concerne le financement de la base, du côté agro-alimentaire les acteurs ne sont pas tellement plus optimistes que dans le secteur agricole quant aux capacités d'autofinancement d'une base de données sur les progiciels.

Un acteur estime que « soit le Ministère porte à bras le corps, et ça vit, soit il s'en dégage et ça meurt ». Nos autres interlocuteurs sont moins pessimistes, et plusieurs pensent qu'une partie des coûts pourrait être amortie par la vente d'informations aux entreprises. Les statistiques actuelles de consultation de la base CXP montrent en effet que les entreprises agro-alimentaires consultent, et donc qu'il y a une demande, demande mise en évidence par ailleurs par l'enquête de l'ENSIA. Le nouveau catalogue des progiciels pour l'agro-alimentaire étant en cours de réalisation au moment de l'enquête, nous ne savons rien de sa rentabilité commerciale effective. Mais les acteurs rencontrés pensent que les entreprises aujourd'hui, au moins pour une partie d'entre elles, sont prêtes à acheter de l'information lorsque celle-ci leur semble stratégique, « lorsqu'il faut par exemple bien connaître une réglementation pour sortir un produit dans un nouveau pays ». Un interlocuteur estime même que l'importance des besoins d'information et de conseil est telle que la relance d'une base de données spécifique pour l'agro-alimentaire ne nuira pas à l'activité de la base CXP, qu'elle n'empiétra pas sur le marché déjà existant de CXP sur ce secteur.

Néanmoins, l'amortissement ne toucherait bien qu'une partie des coûts de la base de données, car s'il « est vrai que des entreprises achètent de l'information », il n'est pas sûr qu'elles adhèrent de façon régulière à une organisation car dans le secteur agro-alimentaire leurs besoins restent le plus souvent ponctuels. Par ailleurs, ce type de services reste encore

à promouvoir et à développer, car les pratiques d'achat d'information ne sont pas encore très généralisées. Un interlocuteur estime ainsi que « *le métier de producteur de bases de données est peu rentable* », et que ce sont *seulement* « *les services autour qui permettent de rentabiliser* », comme la vente d'articles, des services de recherches d'information, etc. Ainsi, même si l'organisation gestionnaire de la base de données parvient à commercialiser des produits d'information sur les progiciels, le soutien du Ministère de l'Agriculture reste nécessaire, car il est probable que les recettes ne soient pas suffisantes pour assurer un autofinancement :

« On ne gagne pas sa vie en vendant de l'information, spécifiquement en France, où les gens sont encore peu enclins à acheter de l'information. Et là, c'est un public restreint. Si on a 100 ou 150 clients fidèles, ce sera bien. Même si on en a 150, à 3000 F par an de consultation, ça ne fait même pas 500 KF, juste de quoi mettre une personne à plein temps. »

Pour un de nos interlocuteurs, c'est ce caractère limité de la rentabilisation commerciale de la base de données qui rend intéressante une gestion de la base par une organisation comme Agorial, structure déjà constituée :

« Il faut que cette base soit déjà intégrée à tout un contexte. Si c'est une structure indépendante, il y a tous les frais fixes inhérents, ça ne passera pas. Il vaut mieux que ce soit une pièce en plus dans un puzzle. Pour que ce soit viable, il faut absolument que ce ne soit pas trop lourd financièrement, et il faut donc faire des économies d'échelle. Mais il y a un coût pour la constituer. »

B. QUELLE INFORMATION PRODUIRE POUR LE SECTEUR AGRICOLE ?

1. L'organisation de l'information

Le principal élément qui suscite des interrogations de la part de nos interlocuteurs quant à l'avenir de la base de données Agralim est le développement rapide des fonctionnements en réseau sur Internet. La plupart voient ainsi pour l'avenir une gestion des informations relatives aux progiciels agricoles sur Internet. Toutefois, tous les acteurs rencontrés ne partagent pas la même vision quant à l'organisation à donner à l'information, spécifiquement quant au niveau de validation et de contrôle qu'il serait pertinent d'assurer vis-à-vis des informations données par les sociétés éditrices de progiciels. A travers leurs discours, nous pouvons distinguer schématiquement trois scénarios, depuis une consultation directe des sites des éditeurs jusqu'à la réalisation d'un site spécifique qui permette un contrôle des références, en passant par des systèmes intermédiaires d'homogénéisation ou de chaînage des sites.

a. Une information directe sur les sites Internet des sociétés éditrices de progiciels

Un premier scénario consiste à imaginer que l'information sur les progiciels agricoles sera directement accessible sur Internet, puisque « *les concepteurs ont les moyens de diffuser leurs informations directement sur leur site Internet* ». Ce schéma a pour conséquence, selon nos interlocuteurs, de remettre en cause l'avenir du catalogue :

« Je suis très sceptique [quant à la poursuite du catalogue] car il y a Internet, les concepteurs vont avoir leur page d'accueil très facilement consultable. C'est facile de reconstituer le catalogue à partir de l'information des concepteurs. Ce n'est pas fondamentalement différent. Pour moi, c'est l'argument qui a le plus de poids. Aujourd'hui, les éditeurs sont tous des entreprises qui ont les moyens commerciaux de se faire connaître. »

Ainsi, dans ce scénario, la prestation de service de CXP n'aurait plus de raison d'être, car concurrencée par l'information délivrée directement par les éditeurs :

« La prestation de CXP comme collecteur d'informations et mise à disposition d'une somme de renseignements va être battue en brèche, parce que chaque concepteur va afficher son site. »

En effet, selon les interlocuteurs qui partagent cette première vision de l'avenir, il n'est pas pertinent de maintenir une instance et une procédure de contrôle et de validation des informations, car une objectivité est impossible à atteindre, puisque les acteurs de la sélection sont eux-mêmes concepteurs de progiciels. Dans ce contexte, un des interviewés estime qu'il vaut mieux laisser l'information ouverte, plutôt que de tendre à une pseudo-objectivité :

« Il y aura les pages Web des concepteurs. Est-il opportun de créer un catalogue version 'Que choisir' ? Il y a peu d'acteurs indépendants : les centres [de gestion du réseau CER] sont concepteurs, l'APCA est diffuseur de conseil, pour eux l'outil est un moyen de se rendre nécessaire, les CLPC idem, ils ne sont pas concepteurs, mais derrière les préconisations qu'ils font, ils tiennent leurs ouailles. L'ACTA aura tendance à préconiser une solution incomplète, puisque ce qui l'intéresse, c'est de vendre du service derrière. »

b. Une coordination entre les sites : chaînage, homogénéisation, liste de renvoi

Un second scénario serait d'envisager un niveau intermédiaire d'organisation, les sites Web des éditeurs constituant toujours la source d'information sur les progiciels agricoles,

mais en engageant des actions de coordination pour une plus grande ouverture et une meilleure lisibilité de l'offre.

Une première action de coordination pourrait être de « chaîner » les sites, de façon à ce que l'utilisateur qui cherche par exemple des informations sur un progiciel comptable sur le site d'un éditeur puisse depuis ce site accéder au site des autres éditeurs qui proposent des produits dans cette même gamme de fonctionnalités :

« [Si chaque concepteur a un site Internet] l'information est disponible, mais elle est dispersée. On pourrait mettre l'argent du catalogue pour que tous les sites Web s'appellent les uns des autres, pour chaîner les sites. Un utilisateur qui se connecterait sur un site aurait accès aux autres. Ce serait plus intelligent que le catalogue. »

Une seconde action de coordination serait que les éditeurs s'entendent pour « homogénéiser leur site », y présenter l'information selon une même trame, afin de faciliter pour la personne qui consulte une lecture parallèle et comparative. A un degré un peu supérieur de coordination, un interlocuteur imagine une procédure de labélisation qui pourrait être réalisée par l'ANELA :

« Je crois qu'on peut trouver un intermédiaire, entre la concurrence anarchique sur le Web, et le système lourd d'Agralim avec le catalogue. Si par exemple l'ANELA regroupe les concepteurs, et oblige à une sorte de 'label'. Un peu comme quand on vend une voiture à la Centrale des Particuliers. »

Enfin, la troisième action de coordination serait de créer « un catalogue Internet des sites agricoles », un peu à l'image du site Internet de l'ACTA (ACTA Informatique) qui recense les prestataires de services informatiques francophones. Un interlocuteur parle à ce propos de « produit light » :

« On pourrait concevoir un produit light via Internet, qui pourrait se financer seul, il faudrait trouver un serveur, par exemple educagri. Quelque chose de light, une liste d'éditeurs avec renvoi sur leur site. Light, gratuit, et en libre accès. »

Ces actions de coordination, homogénéisation des présentations des produits sur les sites des éditeurs et/ou chaînage des sites, ne paraissent pas irréalistes à nos interlocuteurs qui les envisagent, même si elles ne sont « pas évidentes » a priori :

« Est-ce qu'une société comme Isagri mettrait sur le Web des fiches sur lesquelles ils s'entendraient entre eux [les concepteurs] pour présenter les choses de façon homogène, pourquoi pas ? »

« Ce n'est pas évident que les propriétaires des sites acceptent le chaînage. [...] Moi, je n'y verrais pas d'inconvénient. D'avoir une adresse qui renvoie sur [XX] ou [YY], à condition que ce soit réciproque. On est dans une culture réseau, il faut l'accepter. Je peux déjà aujourd'hui faire 3617 Greffe, et avoir toutes les informations fiscales sur [XX]. »

La seule réserve émise porte sur le risque que les personnes qui consultent soient « peut-être un peu déçues » par le fait de n'obtenir qu'une information sommaire, « car les éditeurs ne présentent pas leurs produits de façon très détaillée ». Mais il est probable aussi que cette situation évolue, et que la présentation des sites s'enrichisse.

En revanche, nous pouvons penser qu'une solution de labélisation par l'ANELA, telle qu'elle a été envisagée plus haut par un informateur, risque d'être peu réaliste, puisque ce serait en fait réitérer la tentative d'implication des éditeurs dans la sélection des progiciels, implication qu'ils ont refusée au moment de l'essai de constitution de l'association Agralim, ne souhaitant pas être juge et partie.

c. Un site spécifique, pour un contrôle de référence

Enfin, un troisième scénario consisterait à maintenir le rôle d'une instance de sélection, telle qu'elle existe à l'heure actuelle avec le comité de sélection des progiciels à faire figurer au catalogue, qui aurait son site, éventuellement chaîné avec celui des éditeurs.

Nous serions dans cette hypothèse proches de l'organisation actuelle, basée sur une instance de coordination et de régulation nationale, mais sur un nouveau média qui est Internet. Selon un de nos interlocuteurs, l'argument qui consiste à dire que cette organisation « pénaliserait les éditeurs qui n'ont pas un site » est un argument « fallacieux », car tous les éditeurs peuvent aujourd'hui, et pourront encore plus facilement dans l'avenir, vu le développement rapide d'Internet, « se débrouiller pour fournir l'information ».

Cette solution aurait pour avantage, par rapport à la base de données actuelle et à la publication du catalogue, de permettre « la mise à jour des informations en temps réel » et de réduire le coût de cette mise à jour, tout en répondant au souhait de certains acteurs de continuer à délivrer une information labélisée. Notre interlocuteur qui envisageait plus haut la création d'un « produit light » souligne effectivement que ce type de solution légère « ne va pas dans le sens d'un produit haut de gamme, chose à laquelle à la FNSEA tient, et CXP aussi ». D'après les informations que nous avons recueillies, il semble effectivement que les acteurs qui ont pesé un certain poids dans l'organisation de la base de données

Agralim n'envisagent pas aujourd'hui d'abandonner un rôle de sélection et de validation de l'information publiée sur les progiciels. Certains n'imaginent pas un système sans garantie de qualité des produits auprès des agriculteurs :

« Je mets des bémols sur l'utilisation d'Internet pour les agriculteurs, car il n'y a aucun contrôle sur les services Web. Je ne suis pas pressé de participer au développement, tant qu'il n'y a pas de système de défense des utilisateurs, de garantie de qualité. »

D'autres soulignent que la valeur ajoutée peut résider non seulement dans une information sur les progiciels sélective et validée, mais aussi et surtout dans la réalisation d'études comparatives sur les produits.

2. La diffusion de l'information : support, périodicité et envergure

a. Internet et catalogue papier, des supports qui ne s'excluent pas

Quelle que soit l'option retenue quant à l'organisation des données et leur contrôle, une mise à disposition des informations sur Internet est une solution qui, selon nos informateurs, est pertinente pour les organisations professionnelles agricoles. Comme l'exprime un interviewé, *« ceux qui achètent le catalogue, dans six mois ou dans un an, auront tous une connexion à Internet »*. Les chambres d'Agriculture avaient au moment de l'enquête pour plus de la moitié d'entre elles un accès Internet¹⁵. De même, les centres de gestion sont de plus en plus fréquemment connectés au réseau, et certains commencent à créer leur site¹⁶. Ainsi *« pour les structures relais Internet est plus performant qu'un catalogue »*, lequel est *« passé de mode... si tant est qu'il y ait eu une mode »*. Par ailleurs, Internet est le support de la communication internationale, notamment à destination d'un public de chercheurs, et un site Internet peut être intéressant pour le Ministère de l'Agriculture, en tant qu' *« opération de communication »*.

Plusieurs interlocuteurs soulignent à propos de la question du support d'information qu'il n'est pas pertinent d'opposer papier et Internet, ce qui relèverait d'un *« faux débat »*. D'une part, tout comme un catalogue papier, une organisation de l'information sur Internet *« demande d'investir, et demande donc des subventions »*. D'autre part, l'hébergement de données sur Internet n'exclue pas la publication d'une information sur papier.

¹⁵ Deux chambres d'Agriculture sont par ailleurs éditrices sur Internet, en Normandie pour la promotion de produits agro-alimentaires, et dans le Roussillon pour la promotion du vin.

¹⁶ Les sociétés éditrices de progiciels se positionnent d'ailleurs sur ce marché de façon différenciée, puisque d'après nos informations, Isagri développerait plutôt l'accueil des pages Web des centres de gestion, alors que Gestami n'opérerait pas pour l'hébergement de pages, mais développerait plutôt des prestations de service pour aider les centres de gestion à créer leur propre site

Ainsi une partie des acteurs rencontrés estime que le papier est encore le support d'information dominant dans le monde agricole, et ceci pour quelques années :

« Les nouveaux médias (CD Rom ou accès Web) sont forcément l'avenir. Mais dans le monde agricole, encore pour quelques années ce sera le papier. »

« Dans cinq ans, on n'utilisera peut-être que Internet. Mais pour le moment, il y a toujours du papier. Il y a encore peut-être quelques années de vie pour une base papier. »

Le principal avantage du papier est sa facilité de consultation : le catalogue « *est là dans la bibliothèque* », de plus il est « *diffusable à la demande* ». Pour certains, le catalogue papier a l'avantage de fournir une vue d'ensemble de l'exhaustivité des informations disponibles :

« Moi j'aime bien l'idée de catalogue. Je l'ai là, je le prends. Ça paraît toujours exhaustif, on a tout là. Sur Internet, on clique, on se demande si on a bien tout vu. On n'est jamais sûr d'avoir été exhaustif. »

Le support papier reste pertinent aussi lorsque l'on souhaite analyser des documents :

« Pour moi, je préfère consulter une base de données. Je dirais que le CD Rom, c'est ce qui se prête le mieux à la consultation et à la mise à jour. Le CD Rom permet des facilités de tri, de sélection. Mais l'analyse demande un support papier. Moi j'imprime certaines pages du CD Rom pour travailler sur un document papier, par exemple à la maison ou en voyage. On griffonne, on prend des notes. Le support pour ce catalogue reste le papier. »

Par ailleurs, le papier est le support approprié si l'on veut atteindre le public des agriculteurs. Même s'il est probable que le taux d'informatisation et de connexion Internet des exploitants augmente¹⁷, aujourd'hui il ne leur faut « *sûrement pas Internet, [car] ils ne savent même pas ce que c'est* ». D'après un conseiller agricole rencontré, les communications entre la chambre d'Agriculture et les exploitants adhérents s'effectuent à l'heure actuelle essentiellement par fax. Selon cet informateur, l'avantage du fax réside dans le fait que « *l'agriculteur n'a rien à faire* », la technologie ne lui demande pas d'être actif, au contraire de la messagerie sur minitel, qui nécessitait que l'agriculteur opère un

¹⁷ Notons que dans le secteur de l'élevage notamment, il est probable que la réforme de l'IPG (Information Pérenne Généralisée), avec laquelle c'est directement l'éleveur qui introduit l'animal dans la base de données et informe des mouvements de son cheptel, favorise le développement de l'informatique sur les exploitations. En effet, la transmission des informations, qui s'effectue le plus souvent par papier ou minitel aujourd'hui, pourra être réalisée par Internet d'ici peu, ce qui « *va amener plus d'éleveurs à se mettre devant un clavier* ».

certain nombre de manipulations, avant de se rendre compte qu'il n'avait peut-être pas de messages !. Alors que la communication par fax « *marche bien* », une communication via Internet ou Intranet risquerait de rencontrer la même difficulté que la tentative de messagerie sur minitel.

Vu le faible taux d'équipement des exploitants agricoles, une diffusion des informations sur les progiciels agricoles via Internet « *ne touchera pour le moment qu'un pourcentage infime* » des agriculteurs, et se priverait donc d'une cible importante :

« C'est pour un public d'agriculteurs : il y a 20% d'informatisés, et parmi eux 2% d'internet. A priori, des gens qui vont s'équiper [en progiciels] ne sont pas forcément encore équipés en informatique. Donc si on ne diffuse que sur CD Rom ou Internet, on se prive d'une cible. Autant pour les industries agro-alimentaires le support informatique peut être pertinent, moins pour l'agricole. »

b. Vers un catalogue papier allégé

Si dans leur majorité nos interlocuteurs estiment qu'une information sur papier continue d'être pertinente, surtout envers le public des agriculteurs, la plupart n'envisagent pas de publier une information aussi détaillée que celle qui existe dans le catalogue des progiciels agricoles aujourd'hui.

- ***Considérer le catalogue comme un relais dans la recherche d'information***

Pour plusieurs d'entre eux, une brochure plus légère, qui renverrait aux coordonnées des éditeurs pour de plus amples informations, serait plus appropriée :

« Quelque chose de beaucoup plus simple apporterait un service sensiblement équivalent. Simplement les adresses des concepteurs de logiciels, leurs coordonnées. Une petite brochure, un format A5 de 20 pages, à un prix raisonnable, serait suffisant. »¹⁸

Effectivement, nous l'avons dit, nos interlocuteurs considèrent qu'un catalogue a pour vocation d'assurer uniquement la première étape de recherche d'informations. En revanche, il est important qu'il présente l'exhaustivité des progiciels que le comité de sélection a validé :

¹⁸ Cet interlocuteur donne en exemple un catalogue italien, différent de celui qui nous intéresse en ce sens qu'il est publié par « *un éditeur, qui rassemble les logiciels, un peu comme si Isagri rassemblait des choses à droite à gauche* », mais qui est d'un format plus « *raisonnable* », puisqu'il ne compte que trente pages.

« Il faut les coordonnées des principaux intervenants du marché. La consultation du minitel ou du catalogue, c'est vraiment le tout début [de la recherche d'information]. Ensuite, quand on a les coordonnées des fournisseurs, on ne passe plus par ce type de support. La base de données est utile surtout pour donner l'information de départ, et au cas où on passerait à côté de quelque chose d'important. Dans la recherche de progiciels, l'exhaustivité est quand même importante. »

Certaines personnes insistent également sur la nécessité d'éviter de publier des informations redondantes, et un de nos informateurs suggère par exemple qu'un exposé des fonctionnalités soit regroupé par gamme de progiciels :

« On peut donner les grandes lignes des fonctionnalités des logiciels, mais faire plutôt des grands chapitres par besoin de l'agriculteur. Par exemple la gestion des cultures, ce qu'on fait avec un logiciel. Et on cite ensuite les intervenants. Ou ce qu'on fait avec un logiciel comptable. Si on redit ce que fait chaque logiciel, on redit cinquante fois la même chose, tous les logiciels comptables font une balance, etc. »

Cette éventualité ne fait toutefois pas l'unanimité, certains acteurs estimant qu'il est important de maintenir un descriptif propre à chaque progiciel. Pour un interviewé, il serait souhaitable que ce descriptif soit normalisé, voire écrit par les rédacteurs du catalogue plutôt que par les éditeurs. Pour un autre interviewé, il est au contraire pertinent de laisser une liberté à l'éditeur pour décrire son produit : *« Le descriptif libre est intéressant pour donner la parole à l'éditeur, voir comment il présente son produit. »*

- ***Pour une suppression de la mention relative à la diffusion des progiciels ?***

Le contrôle des références, et l'intérêt de faire figurer sur le catalogue les chiffres de la diffusion des produits, constituent un autre sujet d'interrogation pour les acteurs rencontrés. Nous avons vu plus haut que l'information relative au nombre de licences vendues est très critiquée, car elle est jugée ne pas être fiable.

Selon un éditeur, si l'on décide de continuer à publier cette information, alors il faut d'une part *« clairement identifier ce qu'est une licence »*, et d'autre part procéder à un contrôle des références :

« Il faut que quelqu'un définisse, dise 'une licence c'est ça'. Qu'il y ait une reformulation. Le travail n'a pas été mené au bout. Il faut réunir les principaux acteurs du marché, voir si ces critères sont réalistes, et les imposer. Aujourd'hui, le réalisme n'a même pas été recherché. »

Un autre éditeur est plus sceptique quant au bien-fondé d'une homogénéisation de cette notion, car de son point de vue, « *la licence, c'est l'expression de la relation que chaque éditeur a avec son client* », c'est l'expression de « *sa politique commerciale* », et c'est pourquoi il n'est pas choquant que chacun ait sa propre conception de ce qu'est une licence.

S'il n'est pas simple, voire pas souhaitable, de mettre en cohérence les différentes acception du terme de licence, le contrôle des références n'est pas non plus facile à mettre en œuvre. Si l'on distingue dans le contrôle les deux aspects que sont les certifications techniques d'une part, et les caractérisations commerciales d'autre part, ni l'une ni l'autre ne sont facile à contrôler. Le contrôle des certifications techniques est envisageable, mais serait lourd financièrement :

« Si on dit il faut un contrôle, les modalités du contrôle ne sont pas faciles. Soit chacun déclare ce qu'il veut, puis par exemple il y a un forum des utilisateurs, soit il y a des instances de certification, et il faut les mettre en place. Ca se fait. Pour EDI France, il y a une labélisation, sur les logiciels d'échanges de données. Ils font appel au CSTB. Est-ce qu'on va dire à l'INRA ou au Cemagref de labelliser ? Ca peut exister, mais ça coûte cher. »

Quant au contrôle des informations commerciales, il semble être encore plus délicat, les concepteurs du catalogue n'ayant pas de légitimité pour obtenir des données validées auprès des sociétés éditrices :

« Si on ne se bat pas sur les spécifications techniques, mais sur les démarches marketing, alors doit-on être une instance bis de la répression des fraudes ? Non, on n'aura jamais les moyens de demander les listes des clients. [Certains éditeurs] ont dit 'dans votre catalogue vous laissez publier des informations fausses, c'est grave'. Mais si on dit 'donnez-nous la liste de vos clients', les éditeurs disent 'ça ne vous regarde pas'. »

Vu la difficulté d'instaurer un contrôle, et les éditeurs eux-mêmes contestant le bien-fondé de l'information sur la diffusion, plusieurs interlocuteurs estiment qu'il serait probablement plus raisonnable d'abandonner la publication d'une information de ce type, ceci d'autant plus que la visibilité des produits est aujourd'hui meilleure du fait de la concentration de l'offre :

« Il ne faut pas mettre de référence. Car il faut alors mettre en place une artillerie lourde pour un résultat peu fiable. »

« Le gros point d'interrogation, ce sont les références, elles ont moins de sens qu'elles en ont eu dans le passé. Il y a moins d'offres, on est passé de 30 logiciels de comptabilité à 15 aujourd'hui, dont 4 ou 5 d'envergure nationale, [...] bien identifiés. »

Un interviewé suggère de ne pas totalement abandonner ce type d'informations, mais d'opter pour une « *information macroscopique* », du type « *vend entre 0 et 50, entre 50 et 100, entre 100 et 500, entre 500 et 1000* ». Une autre suggestion, émise par plusieurs interviewés notamment parmi les éditeurs, est de faire figurer le chiffre d'affaires et les résultats financiers de la société, la solidité financière de l'éditeur constituant « *la seule information valable* ». Un autre éditeur propose aussi de mentionner non seulement le chiffre d'affaires de l'éditeur, mais celui réalisé sur chaque progiciel :

« A une époque, je me battais pour qu'on précise le chiffre d'affaires réalisé sur chaque produit. Cela suffit pour donner une garantie. Le chiffre d'affaires réalisé par un produit, c'est plus pertinent que le nombre de licences. Le gros avantage du chiffre d'affaires, c'est qu'on peut le contrôler. »

- ***Information objective ou information valorisante ?***

Une dernière proposition quant au contenu de l'information à faire figurer sur le catalogue est que celle-ci soit plus valorisante pour les éditeurs. A l'inverse de plusieurs interlocuteurs qui pensent qu'un catalogue doit avant tout viser l'objectivité, un interviewé estime ainsi que le rôle de l'Etat et des OPA est non seulement d'informer, mais aussi de promouvoir les progiciels. Dans cette optique, il serait souhaitable d'abandonner une présentation neutre pour s'orienter davantage vers une sorte de travail journalistique. Cette orientation aurait pour avantage d'être attrayante pour les éditeurs, qui y verraient un moyen de promotion de leurs progiciels :

« Il peut y avoir un catalogue plus petit, et promotionnel. Dans mon esprit, il faut informer, mais si ce n'est pas pour valoriser, ce n'est pas la peine. Le catalogue CXP n'est pas assez valorisant. Il peut être parfaitement valable pour les logiciels comptables (tout le monde a besoin d'un logiciel comptable, donc il n'y a pas besoin de promotion). Mais si c'est sur un marché naissant et moins captif, si on ne valorise pas les produits, ce n'est pas intéressant. [...] Valoriser, c'est donner un ton, quelque chose qui s'apparente à du journalisme. Ou faire de la publicité rédactionnelle, un autre style de publication. Les concepteurs portent un faible intérêt au catalogue car n'étant pas valorisés, pourquoi iraient-ils se casser la tête pour remplir les informations. Il faut que les éditeurs sachent que de l'information va arriver à des utilisateurs potentiels et qu'elle les valorise. »

c. *Vers une périodicité de publication moins fréquente mais une diffusion plus large*

Le dernier aspect qui suscite l'interrogation de nos interviewés concerne la périodicité de publication d'un catalogue papier. Le constat est aujourd'hui qu'en l'état actuel de la base de données, sans lien sur Internet, la mise à jour des informations est une tâche lourde, en temps et financièrement :

« La base de données correspondait aux besoins exprimés il y a quatre ans. On a sous-évalué la charge de travail pour maintenir toutes ces données. »

« CXP a du mal. C'est un travail de bénédictin de rassembler des informations comme ça. On ne va pas passer chaque année des mois à enquêter pour la mise à jour du catalogue. »

Face à cette charge, un interviewé se demande quels sont les risques de suspendre la mise à jour durant quelques années, le temps d'y voir plus clair sur d'autres alternatives moins lourdes et onéreuses :

« Est-ce que c'est raisonnable de couper, d'arrêter une série d'informations maintenant, parce qu'on est en période floue ? Je n'arrive pas à mesurer le poids d'une rupture. Si on arrête pendant deux ans, est-ce que ça fout tout par terre ? Est-ce qu'on perd un acquis ? Je ne sais pas. »

Plusieurs interlocuteurs suggèrent quant à eux d'espacer le rythme de parution d'un catalogue, pour ne le publier que tous les deux ou trois ans. En effet, il semble que le rythme de création de nouveaux progiciels ne justifie pas forcément une publication annuelle, eu égard à son coût :

« Ce qui coûte cher, c'est la collecte annuelle. Si on fait une collecte tous les trois ans, on divise le coût par trois. Si l'image [de l'offre en progiciels telle qu'elle est donnée par le catalogue] est bonne aujourd'hui et qu'elle bouge peu, ce n'est pas la peine de dépenser des sommes folles. Ça a été structurant de créer ce cadre. Faut-il le mettre à jour en permanence, c'est la question. »

« C'est vrai qu'une mise à jour tous les ans, c'est un peu beaucoup. Des grandes nouveautés, il n'y en a pas tous les ans. Et on n'a pas besoin d'une information complètement à jour. »

Une publication moins fréquente permettrait ainsi de mieux mettre en évidence les nouveautés de l'offre :

« Peut-être la périodicité est à revoir. Cela devrait largement suffire tous les deux ans. Une fréquence trop importante enlève peut-être au catalogue une part de ce qui est nouveau. »

Enfin, un informateur revient sur la nécessité d'une diffusion plus large de l'information. C'est cet aspect qu'il faut privilégier, et de son point de vue il vaut mieux une information plus légère, voire plus espacée dans le temps, mais diffusée à plus d'exemplaires :

« S'il y a des moyens financiers à mettre en œuvre, ce serait plutôt des moyens de communication. L'inconvénient pour nous, c'est que le catalogue n'était pas diffusé. [...] On préférerait que le contenu soit plus simplifié, pour baisser les coûts, et qu'il y ait plus une diffusion plus large, sur ce que peut amener l'informatique à l'agriculteur. »

C. QUELLE INFORMATION PRODUIRE POUR LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE ?

Les opinions que nous avons pu recueillir quant à l'information qu'il serait souhaitable de produire dans le domaine des progiciels pour l'agro-alimentaire sont moins développées que pour l'agriculture. Soulignons néanmoins qu'en terme de contenu, plusieurs interlocuteurs insistent sur la nécessité que la base ne se limite pas aux concepteurs français, mais regroupe au contraire les données portant sur les progiciels ou les systèmes informatiques qui existent ou se développent également à l'étranger. En ce qui concerne le contrôle des références, si une fiabilisation des données est nécessaire, en revanche il ne semble pas qu'une labélisation soit perçue comme pertinente, car les entreprises doivent rester libres de choisir. En revanche, la valeur ajoutée peut consister par exemple « dans l'édition de brochures par spécialités », ou encore « dans l'accès progressif à une information sophistiquée ». Dans le même sens, un interviewé suggère d'associer à la base de données une prestation de service d'aide au choix, d'élaborer finalement un « produit-service » :

« Il faut laisser à l'entreprise le soin de faire son choix. Mais il faut mieux la sensibiliser à ce qu'elle doit faire en interne, pour mieux choisir. Il faut l'aider à construire son cahier des charges fonctionnel, car là, il n'y a pas la compétence en interne. Le CXP fait des prestations de service à ce niveau. Il faut peut-être penser 'produit-service' plus qu'une base de données seule. »

Quant au support de diffusion des informations, de même que dans le secteur agricole, les personnes rencontrées envisagent pour certaines plutôt une diffusion sur Internet, pour d'autres plutôt un catalogue papier. Il est probable qu'il faille en fait que les deux supports

coexistent. L'enquête réalisée par l'ENSIA montrait que « *le catalogue reste la solution préférée pour l'ensemble de l'échantillon, suivi par le minitel et le CD-Rom pour lequel on doit s'équiper de plus en plus. Internet paraît encore un solution lointaine même si elle est attrayante* »¹⁹. Mais l'information de cette enquête a été recueillie courant 1996, et d'après un de nos informateurs, « *quand on voit le développement d'Internet, il n'est pas sûr que les gens répondraient la même chose aujourd'hui, Internet serait peut-être mieux classé que le catalogue* ». Effectivement, il semble que les pratiques sur Internet se développent à un rythme assez rapide²⁰. Néanmoins, même si une mise à disposition sur Internet est et va être de plus en plus pertinente, puisqu'elle permet une actualisation des données en temps réel, il est nécessaire de publier un catalogue, car d'après nos interlocuteurs « *les gens sont encore très support papier* », et encore aujourd'hui, « *ce n'est pas la généralité des PME qui utilisent Internet* ».

Enfin, comme pour le catalogue des progiciels agricoles, nos interlocuteurs insistent sur la nécessité de faire connaître le document qui sera produit pour l'agro-alimentaire, d'accompagner sa diffusion « *d'une bonne publicité, un bon marketing* ».

D. L'ANIMATION DE L'INFORMATIQUE AGRICOLE

Pour conclure notre analyse quant aux attentes des acteurs rencontrés, soulignons que si ceux-ci estiment qu'il n'est pas souhaitable de poursuivre le projet de l'association Agralim, s'ils remettent en partie en question aussi la pertinence de la publication d'un catalogue des progiciels agricoles, en revanche ils estiment que des actions de coordination de l'informatique agricole, de communication, et d'incitation à l'innovation sont nécessaires, et qu'elles relèvent du rôle du Ministère de l'Agriculture.

a. Un rôle de coordination de l'informatique agricole

A l'heure actuelle, différentes actions de coordination existent, mais plutôt à l'intérieur de chacun des réseaux²¹. En revanche, les actions de coordination inter-réseaux sont plus

¹⁹ In *Les besoins d'informations des industries agro-alimentaires en matière de progiciels, logiciels spécifiques et services informatiques*, étude réalisée par le Centre d'Economie de la Production Agro-alimentaire de l'ENSIA, responsables de projet R. Treillon et C. Lecomte, p 36.

²⁰ Une structure comme Agorial mène par exemple des actions de sensibilisation des PME. Son projet est de travailler avec une vingtaine d'entreprises pilotes sur leurs besoins d'informations, puis d'installer du matériel et un accès aux bases de données Ialine ou Afnor, et de former les cadres à la recherche d'information, ou encore de mettre en place des systèmes de veille par rapport à tel ou tel profil de recherche (une entreprise veut être informée de toute nouveauté, article ou norme, touchant tel secteur ; à chaque fois qu'une nouvelle donnée répondant aux critères est entrée sur la base au niveau d'Agorial, un message d'information est adressé automatiquement à l'entreprise par Internet).

²¹ L'ACTA par exemple anime une commission informatique des Instituts Techniques, avec des actions de concertation, par exemple pour le choix d'un progiciel de gestion de documents, ou des réflexions communes, par exemple sur les problèmes de sécurité sur Internet. L'APCA anime également des groupes de

difficiles à mettre en œuvre. En effet, si une coordination peut s'opérer entre des acteurs au sein d'une filière, « *obligés de se compléter* » pour assurer une qualité, elle est plus difficile à engendrer entre les grandes institutions (ACTA, APCA, FNSEA, CNCER, Institut de l'Élevage, etc.), car un certain nombre d'entre elles, nous l'avons vu, sont en concurrence²². Par ailleurs, certaines, représentant des structures conceptrices de progiciels, sont juges et parties. La difficulté réside aussi dans le fait qu'une coordination signifie pour chaque acteur institutionnel « *abandonner une partie de sa propre identité* ». Ainsi, d'après un interlocuteur, « *tous défendent leur point de vue, et si chacun veut la coordination, c'est à partir de son modèle !* ». D'après l'analyse d'un de nos interviewés, il semblerait qu'on puisse finalement identifier trois moteurs à la coordination : le premier est le « *pouvoir réglementaire* », le « *pouvoir régalién* » exercé par l'Etat, qui prend en charge l'organisation de la coordination dans les domaines jugés « stratégiques », comme le domaine sanitaire par exemple. Le second moteur est la perspective de subventions, « *les gens vont accepter de mettre en commun des choses s'il y a une incitation financière* ». Enfin, le troisième moteur est la perspective d'une efficacité et d'une rentabilité économique. Or l'informatique agricole ne se situe pas spécifiquement à l'heure actuelle dans un de ces cas de figure.

Malgré ces limites, dont plusieurs interlocuteurs partagent l'analyse, nombre d'entre eux réaffirment néanmoins la nécessité d'une action de l'Etat. Ils estiment souhaitable que le Ministère de l'Agriculture – le BSIA spécifiquement – aide à la mise en place d'organisations ou de structures d'échanges, qui dépassent le strict cadre de la gestion d'une base de données, et qui assurent une fonction de coordination et de « *régulation collective* » :

« Aujourd'hui, alimenter une veille en commun, c'est certainement intéressant. Il y a un intérêt à une coordination informatique agricole. C'est au Ministère d'essayer de définir ça. Pour éviter de refaire tous la même chose. Pour garantir une certaine homogénéité dans la famille agricole, maintenir une cohésion sociale. [...]. La coordination, je suis sûr que ça a un sens en terme de politique publique. »

Dans un objectif de coordination, un moyen d'éviter les blocages et « *la mise en jeu immédiate de conflits d'intérêts* » serait « *que l'objet de réflexion soit bien circonscrit* », que le champ de la coordination soit bien délimité, et « *bien argumenté* ». Les acteurs pourraient ainsi dans un premier temps échanger sur « *la façon dont [ils] gèrent [leur]*

travail auprès des Chambres, sur les outils du conseil d'entreprise notamment. Ou encore le réseau ARSOE, qui travaille à l'amélioration des outils d'appui technique pour les contrôleurs laitiers, pour les unifier.

²² L'enjeu, derrière la « bataille » pour réalisation de la gestion et du conseil à l'agriculteur, étant la maîtrise de l'information, c'est à dire « *la maîtrise de la dimension économique, [...], information stratégique pour connaître 'l'état de santé' du secteur* ».

filière », ce qui permettrait de faciliter dans un second temps un échange de données, si celui-ci s'avérait nécessaire, par exemple entre conseillers de gestion et techniciens d'élevage.

Un besoin de coordination émerge aussi à travers le fait que les différentes organisations professionnelles multiplient leurs demandes d'information auprès des agriculteurs et des éleveurs, sans concertation, et donc sans cohérence et avec « *des fiches descriptives à chaque fois différentes* », ce qui oblige les exploitants, pour les mêmes informations, à des « *doubles ou triples saisies* », pour le centre de gestion, pour la coopérative, pour le technicien d'élevage, etc. Or les exploitants expriment une certaine lassitude face à ce phénomène, et une réticence de plus en plus affirmée à fournir les informations. Dans le même sens, les concepteurs de progiciels tentent de travailler à une homogénéisation des outils informatiques simplifiant les saisies pour l'agriculteur :

« Si l'agriculteur veut utiliser l'informatique pour cinq problèmes différents, il lui faut cinq logiciels, et il va devoir ressaisir cinq fois. Est-ce qu'on peut simplifier ? On essaie de travailler sur le système d'information, pour concevoir un système d'information unique. Dans notre nouvelle gamme de logiciels, on essaie d'intégrer cette contrainte là : qu'on ne multiplie pas les saisies pour l'agriculteur. »

Enfin, le besoin de coordination renvoie aussi à un besoin de réflexion plus large sur les services à apporter à l'agriculteur. Selon ce point de vue, la réflexion reste aujourd'hui trop cantonnée à l'informatique comme outil technique, alors que cet aspect ne peut pas être isolé de l'activité économique qu'est le conseil à l'agriculteur. Cette réflexion sur le conseil aux agriculteurs est par ailleurs d'autant plus urgente que cette activité représente un marché important, qui selon certains est convoité par « *toute une génération de professionnels indépendants* », français ou européens, qui risquent de prendre le marché des Chambres d'agriculture.

b. Un rôle d'information

Outre un rôle de coordination, un second rôle que pourrait jouer le BSIA, dans l'objectif du développement de l'informatisation des exploitants, est un rôle d'information et de communication. Mais plutôt qu'elle soit centrée sur les progiciels agricoles, les propositions des interviewés sont que cette information touche d'une part l'informatique en général et son intérêt pour l'agriculteur, et d'autre part les nouvelles technologies, spécifiquement Internet.

Ainsi un interviewé estime que le Ministère, plutôt qu'aider à la publication de l'actuel catalogue des progiciels agricoles, devrait s'orienter vers une communication plus large et plus générale pour promouvoir l'informatique auprès des agriculteurs :

« Il faudrait, plutôt que de donner de l'argent au CXP, que le Ministère le mette dans la diffusion d'une note sur l'informatisation, qui touche plus de monde, pour informer sur les pratiques que les agriculteurs peuvent avoir de l'informatique : ce que ça peut leur apporter par rapport à l'environnement, à la traçabilité, à l'environnement de la PAC, et sur tous les besoins pour la gestion quotidienne de leur exploitation. »

Par ailleurs, l'information devrait porter sur les innovations, *« sur les technologies Internet, pour monter à l'agriculteur les potentialités que ça va apporter »*.

c. Un rôle d'incitation à la recherche et à l'innovation

Enfin, les interviewés assignent au Ministère de l'Agriculture un rôle d'incitation à l'innovation. La plupart des personnes rencontrées partagent le point de vue selon lequel il relève plus du rôle des pouvoirs publics de *« susciter l'innovation et la recherche », « d'aider à la création de produits nouveaux »*, que de mettre des moyens jugés trop importants sur du contrôle de références et de la validation d'informations commerciales.

Sur l'aspect de la recherche, certains acteurs estiment que *« l'innovation s'est arrêtée »*, et qu'on est aujourd'hui *« en panne de modèle »*, d'une part parce qu'il n'y a pas réellement de demande qui s'exprime, et d'autre part parce que l'informatique agricole n'est pas bien intégrée au niveau de la recherche agronomique. Ainsi par exemple *« on ne voit rien émerger comme modèle de traitement de l'information qui conçoive l'exploitation dans son environnement »*. Par ailleurs, étant donné la complexification de l'informatique agricole, la recherche et l'innovation coûtent cher, et ne peuvent être aujourd'hui *« que sur des petits projets, déconnectés des problèmes de rentabilité »*. Ces différents éléments font *« qu'il faut trouver aujourd'hui les moyens de payer l'innovation »*, et que l'Etat a un rôle à jouer, pour *« aider à ce que l'effervescence redémarre »*.

Il semble, si l'on recoupe les suggestions données par les différents interviewés, que l'on puisse dégager deux niveaux d'action incitative du BSIA :

- à un premier niveau, le BSIA peut financer *« directement »* des constructions et mises en œuvre de systèmes d'information, soit en lançant des appels d'offres, soit en sélectionnant des projets qui lui sont soumis spontanément par des acteurs. A ce niveau, il serait souhaitable de ne financer que les projets innovants et présentés dans une *« logique inter-réseaux »*, de façon à assurer une coordination, et *« à obliger les gens à mutualiser quand ils sont sur des projets identiques »*.

- à un second niveau, le BSIA peut financer des réflexions pour définir les champs de recherche émergents et pertinents, et les priorités sur lesquelles investir. L'objectif serait

d'élargir le cercle de la stricte informatique agricole, pour confier à des experts dans différents domaines connexes (la gestion, l'échange de données informatisées, etc.) des études visant à définir et valider des priorités d'investissement de recherche, de façon ensuite à lancer des appels d'offres.

Annexe : liste des sigles utilisés

ACTA	Association de Coordination Technique Agricole
ANDA	Association Nationale pour le Développement Agricole
ANELA	Association Nationale des Editeurs de Logiciels Agricoles
APCA	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture
ARSOE	Association Régionale de Service aux Organismes d'Elevage
BSIA	Bureau des Systèmes d'Information en Agriculture
CFCA	Confédération Française de la Coopération Agricole
CNERTA	Centre National d'Etudes et de Ressources en Technologie Avancée
ENSIA	Ecole Nationale Supérieure des Industries Agricoles et Alimentaires
FNSEA	Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles
IAA	Industries Agro-Alimentaires
OPA	Organisations Professionnelles Agricoles