

Coopération : réinventons le rêve

Peu de mots à leur seule évocation racontent une histoire. Avec « la coopération » nous sommes presque dans la légende. Sa pratique jadis évidente, spontanée, a permis de faire face aux difficultés de l'existence paysanne depuis l'aube des temps. Au XII^{ème} siècle, à la création des premières fruitières du Jura, elle va évoluer vers une organisation de résistance mieux adaptée aux nouvelles exigences de la modernité. Prétendant mêler solidarité et efficacité, le concept va enflammer les espoirs de plusieurs générations de paysans. Dans l'esprit d'entraide que Jaurès va concrétiser avec la création des verreries ouvrières d'Albi, le midi viticole va mettre en pratique dès 1901 à Marausan ces convictions, précédé de peu par les Alsaciens de Ribeauvillé. Entre les deux guerres, c'est l'enthousiasme autour du concept éminemment politique d'« un homme, une voix ». À partir des lois d'orientation agricole, fleuron des années 60, le secteur coopératif va accompagner la nouvelle démarche de l'agriculture vers le productivisme. Bernard Lambert figure de proue de l'agriculture socialement progressiste luttera jusqu'au

désenchantement pour la permanence en son sein du sens solidaire. Dorénavant l'avis du paysan coopérateur pèsera de peu face aux exigences du marché. La création des groupements de producteurs, application de la théorie capitaliste d'échelle où plus t'es gros plus tu peux écraser, va entraîner la coopération dans une dérive propice à toutes les magouilles. Malgré ces vicissitudes, avec ses 3 500 entreprises, sans compter les cuma, la coopération française reste encore un des meilleurs remparts pour la défense du revenu paysan. Elle concerne plus des trois quarts des agriculteurs et possède un formidable potentiel de sédition face au libéralisme.

Réinventons le rêve, il pourra peut-être nous aider à changer la vie.

*Michel Curade,
paysan dans l'Aude*



État des lieux

« Les coopératives : des interlocuteurs privilégiés du commerce éthique ? »

Le paysage de la coopération agricole reste très diversifié. À l'heure de la globalisation, la marge de manœuvre de ces organisations économiques est limitée. Mais si elles arrivent à réaffirmer leurs principes fondateurs, elles peuvent proposer une alternative pour maintenir une agriculture familiale, en France ou à l'étranger.

Interview de Jean-Marc Touzard, chercheur à l'Inra de Montpellier⁽¹⁾.

Par quoi différencie-t-on une coopérative d'une entreprise classique ?

Les principes auxquels se réfère aujourd'hui la coopération restent attachés au statut général de 1947. La coopérative agricole est une société dont le capital est détenu par les agriculteurs. Ce capital, indivisible, n'est pas rémunéré comme le seraient des actions, les « résultats » étant répartis à travers des ristournes sur les produits, des prestations de service ou des investissements. Son fonctionnement repose sur le principe démocratique « un homme, une voix ». Autrement dit, gros et petits agriculteurs sont censés peser le même poids dans les processus de décision. La relation entre la coopérative et les adhérents reste aussi marquée par un double exclusivisme (pour la cession de l'adhérent à la coopérative, et dans l'autre sens pour l'approvisionnement qu'elle réalise). Les références au ter-

ritoire sont aussi présentes dans les statuts, tout comme le progrès social et la solidarité entre les membres.

En France, le législateur considérant ces principes comme des contraintes les a assortis d'avantages fiscaux. En particulier, la coopérative n'est pas imposée sur les bénéfices puisqu'elle est supposée ne pas en faire. Mais depuis 1991, la législation assouplit les fondements coopératifs. Désormais, si les statuts le précisent, l'adhérent peut retirer des dividendes des filiales de la coopérative ; les relations peuvent déroger à l'exclusivité ; un même agriculteur peut peser plusieurs voix... Diverses options sont possibles, mais restent limitées dans leur extension.

Le monde coopératif est donc très diversifié ?

On distingue deux grands types de coopératives viables au moins à moyen terme. La « petite coopérative de terroir » s'investit dans le développement local et compense sa taille modeste par une bonne valorisation de ses produits, vendus sur des marchés de niche ou des circuits courts. Le « groupe coopératif », constitué autour d'une fusion de coopératives, contrôle généralement de nombreuses filiales, souvent via un holding financier ; la stratégie est agro-industrielle, tournée de plus en plus vers l'internationale ; les secteurs des céréales, du lait, de la viande ont privilégié ces formes. Des formes intermédiaires existent entre ces deux modèles à l'image de coopératives « intégrée au négoce » qui vendent des produits bien maîtrisés techni-

quement dans le cadre d'accords contractuels avec des acheteurs privés.

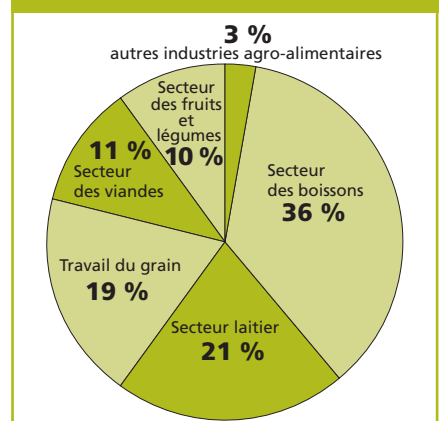
Plus la structure s'agrandit, plus les concepts initiaux, comme la proximité avec l'adhérent ou la relation au territoire, ne risquent-ils pas d'être dévoyés ?

Le risque existe mais n'est pas inévitabile. La concurrence a conduit nombre de coopératives de collecte, transformation et commercialisation à s'engager dans des stratégies de restructuration, de fusion et de filialisation avec extension du périmètre d'action. Le bilan de ces opérations est contrasté. Certaines entraînent des distances accrues entre les adhérents et la direction de la coopérative, une perte d'identité du groupe local, accentuée dans le cas où des sites sont fermés. Parfois, de nouveaux conflits sont créés lorsque les coopératives et leurs sociétariats ne partagent pas un minimum de culture

Repères

- 9 exploitations sur 10 adhèrent au moins à une coopérative ;
- 3 500 entreprises industrielles et commerciales (coopératives, unions et Sica) et 13 300 Cuma ;
- 1 500 filiales ;
- 150 000 salariés permanents ;
- en 2004, près des trois quarts de leur chiffre d'affaires – 77 milliards d'euros en incluant les filiales – ont été le fait de mastodontes coopératifs qui représentent 10 % des organismes ;
- 45 % des coopératives ont à titre principal une activité industrielle, le plus souvent filialisée.

Des entreprises présentes dans de nombreux secteurs d'activité



et une vision commune. Des difficultés techniques et des coûts cachés peuvent apparaître lors de la réorganisation salariale ou commerciale... Cependant, ces stratégies de croissance peuvent aussi générer des avantages économiques liés à des économies d'échelle et des complémentarités. Ce peut être l'occasion de nouveaux projets grâce à une masse critique atteinte en ressources humaines et financières. De nouveaux réseaux s'ouvrent, mettant en relation des porteurs d'idées « alternatives » correspondant par exemple à de nouvelles demandes des consommateurs. En fait, le développement de la proximité avec l'adhérent ou de la relation au territoire ne dépend pas tant de la taille de la structure mais plus du type de projet collectif et du choix de « management » mis en œuvre, plutôt hiérarchique ou plutôt participatif.

À moyen terme, quels sont les principaux enjeux ?

La forme coopérative confère à ces entreprises une stabilité des capitaux, qui permet de construire des choix stratégiques durables et de résister aux délocalisations. Leur ancrage territorial

et leur maîtrise des différents maillons de la filière peuvent apporter des réponses aux nouvelles attentes des consommateurs, soucieux de qualité et d'identification des produits alimentaires. Les coopératives qui ont su rester sur ce terrain se trouvent souvent confortées.

De par leurs principes fondateurs exprimant la solidarité et le progrès social, les coopératives agricoles devraient être a priori des interlocuteurs privilégiés d'un commerce éthique ou responsable qui va s'affirmer en Europe. Elles peuvent proposer une alternative aux menaces de la globalisation, à savoir perte d'identité, d'enracinement local, pauvreté, exclusion. Toutefois, leurs statuts d'origine ne suffisent pas à en faire des acteurs « légitimes ». Encore faut-il qu'elles les



Directement, ou par l'intermédiaire de filiales privées, la coopération contrôle près de la moitié des entreprises françaises de transformation agroalimentaire.

mettent en musique. La gestion démocratique, l'action pour le développement des hommes et des territoires, la réduction des inégalités, le maintien du patrimoine naturel et culturel doivent être démontrés par l'action. Obnubilées par le développement des stratégies de holding, endormies ou complexées par leur histoire et leurs pratiques, elles se font, paradoxalement, dépasser par des entreprises privées. Aujourd'hui, ces dernières sont parfois plus actives – ou en tout cas, prétendent l'être – en matière de contribution au progrès social, au maintien du patrimoine naturel et à un développement économique équitable. De nombreuses menaces pèsent sur les coopératives, y compris des attaques juridiques sur leurs « avantages fiscaux » supposés. Mais la menace la plus forte est d'être dépossédée de leur âme coopérative, qui a une image très positive chez de nombreux consommateurs urbains.

Propos recueillis par Cécile Koehler

(1) Auteur, avec Jean-Marc Draperi de l'ouvrage « Les coopératives entre territoires et mondialisation » chez l'Harmattan (2003).

Une évolution législative progressive

- En 1947, un « statut général de la coopération » définit deux principes : la coopérative ne doit faire d'opérations qu'avec ses seuls adhérents ; le coopérateur fournit une quote-part du capital, fonction du volume d'activités qu'il a engagées.
- La loi complémentaire de 1962 renforce l'organisation des producteurs dans les domaines de l'élevage et des fruits et légumes moins organisés que les céréales ou le lait, et propose l'appellation « groupements de producteurs ». L'État leur apporte un soutien financier.
- La loi de 1972 a pour objectif de conserver aux coopératives leurs avantages fiscaux et financiers tout en leur permettant d'adopter des formes commerciales, notamment via la participation d'associés non coopérateurs, la mobilisation de capitaux propres...
- La loi de 1991 permet la création de filiales afin de soutenir les activités de transformation et de commercialisation.
- La loi de 1992 permet de créer des parts sociales à rémunération prioritaire (conditions plus attractives pour les investisseurs) et de sortir plus facilement du statut coopératif.
- La loi d'orientation agricole de 2005 réaffirme le rôle des coopératives agricoles en instaurant un « haut conseil de la coopération agricole », chargé de les orienter et les agréer. Le statut des coopératives est modifié en facilitant la rémunération de parts sociales (par affectation de dividendes des filiales ou par distribution de ristournes), mais en renforçant aussi le droit d'accès des adhérents aux informations économiques.

Une plainte a été déposée à Bruxelles contre la France au sujet du « régime fiscal des coopératives », qui serait une « aide d'État illégale ». La France doit montrer que les coopératives font l'objet de contrôles fiscaux et qu'elles apportent une « valeur ajoutée sociale », ont des missions spécifiques, des contraintes (circonscription territoriale, engagement d'activité des adhérents, etc.) qui justifient un régime fiscal dérogatoire. La Commission est tenue de donner un avis pouvant faire jurisprudence, conforter ou « casser » les coopératives françaises...

Témoignages

« Les premières victimes : les petits coopérateurs »

Quatre ans après s'être installé sur la ferme familiale d'Yzernay (Maine-et-Loire), Philippe Jaunet passe en bio – ferme de 32 vaches laitières (160 000 litres) sur 47 hectares – et décide de quitter les deux coopératives dans lesquelles il livrait son lait (Eurial) et s'approvisionnait (la Cana). Pourquoi ces ruptures ?



« **E**urial et la Cana (Terrena aujourd'hui) obéissent aux mêmes logiques d'entreprise et mes motivations pour quitter en 2000 ces deux coopératives ont été les mêmes. Le passage en bio a été déterminant. À ce moment-là, j'ai posé des questions précises sur le choix stratégique de développement du bio et le suivi des moyens, sans obtenir de réponses sur la place des producteurs bio dans la définition et le suivi des objectifs. Par contre, Eurial donnait une prime à la conversion et une bonification conséquente (0,35 franc, soit 0,052 euro) sur le prix du litre de lait, sans lien avec la valorisation réelle du lait bio. Le manque de transparence dans leur fonctionnement m'était devenu insupportable. J'avais l'impression de traiter avec une entreprise privée – sauf que c'était mon capital qui contribuait à financer cet outil et qu'en conséquence j'étais coresponsable des dysfonctionnements. J'ai voulu, par exemple, acheter à la Cana du tourteau de soja bio. Ça n'était pas possible car elle gardait

bio. Elle a d'abord augmenté les prix en 2001 pour éviter un départ vers des structures spécifiques. Suffisant pour casser les petits opérateurs qui n'avaient pas les reins assez solides pour de telles pratiques. Puis en 2003, cette structure a choisi d'importer du maïs bio d'Italie ; du coup les prix ont été tirés vers le bas un an plus tard. Quand la concurrence avait disparu, les prix payés aux coopérateurs pouvaient alors baisser !

Comment peut-on croire les dirigeants quand ils nous disent tenir compte des besoins des producteurs ? Les premières victimes de ces stratégies sont bel et bien les petits coopérateurs. Quel est leur intérêt à la mise en place, comme l'a fait la Cana, d'une sorte de prime sur les quantités, joliment appelée « Retour sur

ce soja pour des fabrications. Par contre, une petite structure bio à côté m'en a fourni sans difficulté.

Depuis cette période, le principe de définition des prix n'a pas changé. La Cana a eu ce type de politique vis-à-vis des céréaliers

économie générée » ? Et que dire du projet de prix différenciés qui exigent de l'agriculteur d'être totalement livreur et acheteur, ce qui ressemble à une prime à l'intégration ?

Les fusions et filialisations ne font que renforcer ce type de pratique. Philippe Mangin, le Président de Coop de France, propose d'avoir une seule grande coopérative par filière. Les points de collecte vont en se raréfiant. La coopération agricole, telle qu'elle évolue, ne cherche plus à maintenir des paysans nombreux sur tout le territoire. Elle a un projet politique de restructuration de l'agriculture que je refuse de cautionner.

J'ai choisi de travailler avec des structures spécifiquement bio comme Bio-lait pour la collecte. J'y ai trouvé un esprit coopérateur où le paysan est au cœur des décisions. Depuis quatre ans, je mène à bien avec six collègues un projet qui nous redonne du cœur à l'ouvrage. Nous venons de créer une fromagerie artisanale qui a le fonctionnement de coopérative. Depuis quatre mois, elle est sortie de terre. Soit un investissement de 450 000 euros et l'embauche progressive de trois personnes. J'ai enfin l'impression qu'avec mes collègues nous redevenons paysans, autonomes dans nos décisions et fiers de notre production. Avec le plaisir de consommer notre propre camembert ! »

Propos recueillis par Cécile Koehler

Terrena : un des acteurs majeurs de l'agroalimentaire

Année 2005	Coopérative Terrena	Groupe Terrena
Chiffre d'affaires	953 millions d'euros	3,1 milliards d'euros
Nombre d'adhérents	18 600 agriculteurs	26 000 agriculteurs
Effectif	1 321 salariés (équivalents temps pleins)	11 400 salariés (équivalents temps pleins)
Fonds propres	357 millions d'euros	378 millions d'euros

« Construire un rapport de force »

À 42 ans, Dominique Michenot, aviculteur et éleveur de bovins dans un Gaec de Loire-Atlantique (7 associés sur 200 hectares), est devenu administrateur de la Cana puis de Terrena jusqu'en 2006. Soit quinze années au service de la plus grosse coopérative de l'Ouest. Pourquoi cette implication ?

« **P**aysan Travailleur, j'ai milité durant une quinzaine d'années, notamment en manifestant devant les coopératives dont j'étais membre, à la Cana (livraison de bœufs et de poulets) et à Euriat (livraison de lait). En 1991, Joseph Ballé, qui venait d'accéder à la présidence de la Cana, me sollicita pour en devenir administrateur. À ce moment-là, à la suite d'un arrêt maladie, je pus mûrir ma décision. J'ai finalement accepté en prenant la responsabilité de la région Ouest de Loire-Atlantique. Une position guère confortable puisque d'un côté, de nombreux collègues syndiqués comprenaient mal ce choix me plongeant dans les rouages de l'industrie agroalimentaire, ce qui pouvait paraître très éloigné des préoccupations des coopérateurs de la région ; et de l'autre, je me trouvais souvent en situation minoritaire dans des réunions du conseil d'administration.

En réalité, ces quinze dernières années ont été riches de découvertes et très gratifiantes. L'objectif de la coopérative était de valoriser le mieux possible les productions des adhérents avec bien sûr l'obligation de faire du résultat : aucune entreprise économique ne peut survivre autrement dans le

monde actuel, même si ce n'est pas l'objectif prioritaire.

La coopérative était bien ancrée sur le territoire avec la mise en place de cinq comités de région sur la Loire-Atlantique et le Maine-et-Loire. Le principe démocratique « un homme, une voix » fonctionnait. Nous recevions en tant qu'administrateur, toutes les informations concernant la gestion, les politiques d'investissements et les stratégies commerciales. Nos décisions étaient plus d'ordre politique qu'économique. Malgré une position minoritaire, en exprimant notre vision des faits et à force d'argumenter de l'intérieur de la structure nous avons pu infléchir des initiatives en faveur des coopérateurs : récupération de droits à produire, installations ou maintien de magasins locaux, mise en place d'une commission « productions biologiques » en dépit des réticences, soutien et développement de la filière ovine malgré l'arrêt de l'abattoir, etc. Surtout, nous nous sommes bagarrés pour que la transparence, la circulation de l'information permettent aux adhérents d'être acteurs dans la coop.

L'outil coopératif dont le capital appartient aux agriculteurs permet de construire un rapport de force qu'aucune autre forme d'entreprise n'autorise. Une entreprise privée qui n'a pas à rendre de comptes à ses clients agriculteurs peut beaucoup plus facilement délocaliser ses activités à la moindre difficulté.

Plus nous sommes nombreux et plus nous sommes susceptibles d'orienter les décisions. Et là, le syndicalisme a toute sa place pour contester et proposer. Administrateur de la coopérative, il ne faut pas avoir en même temps un mandat dans le syndicalisme. Cependant, je suis resté syndiqué à la Confédération paysanne. J'ai ainsi esquivé un gros danger qui guette tout administrateur :



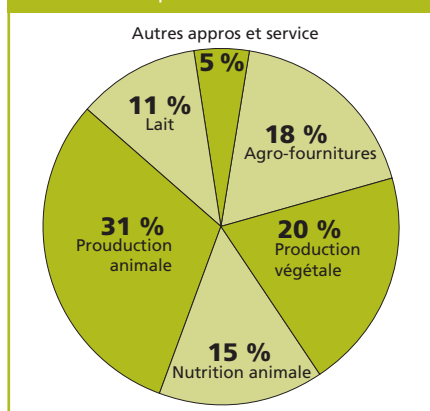
très vite il peut oublier d'où il vient et se couper du terrain.

Plus la coopérative grossit et se filialise, plus les membres du conseil d'administration doivent être vigilants pour garder le contrôle du fonctionnement de la coopérative mère. En 2003, nous n'avons pas été assez attentifs. À la suite de difficultés économiques de la filière volaille, nous avons fait le choix d'une solution coopérative. La Cana et la Caval ont ainsi fusionné. La première reposait sur les principes de fonctionnement traditionnel d'une coopérative -investir dans la transformation des produits pour ramener de la valeur ajoutée à la collectivité -, la deuxième avait une stratégie financière : acquérir des PME « profitables » pour accumuler dividendes et capitaux propres. Résultat : la fusion a très mal pris et les luttes de pouvoir perturbent la nouvelle structure, Terrena. En juin dernier, nous sommes quelques uns à avoir dû démissionner. Cela m'a secoué mais je reste persuadé que les agriculteurs doivent continuer à se battre pour contrôler cet outil qui est le leur. Tous les paysans n'ont pas la capacité et le désir d'investir dans la transformation ou la vente directe. La disparition de la coopération agricole serait pour eux une catastrophe. Ne baissons pas les bras et que le syndicalisme prenne ce combat à cœur ! »

Propos recueillis par CK

Des activités multiples

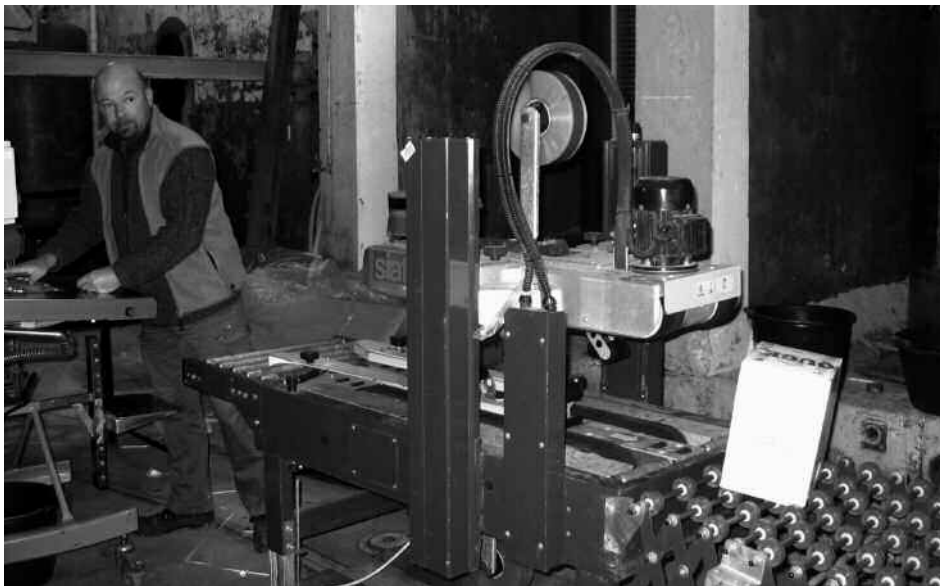
Répartition du chiffre d'affaires de la coopérative Terrena 2005



Initiatives

Produire peu mais bien

Grâce à la volonté de ses coopérateurs et à la passion qu'ils portent à leur métier, la coopérative de Saint-Antoine du Var est sortie du marasme pour devenir une des caves les plus performantes du Var. Elle ne produit que 4 000 hectolitres, mais rien que de la qualité.



Créée en 1920, la cave coopérative viticole de Saint-Antoine du Var, en pleine décrépidité, allait fermer ces portes. C'était en 2003. Pour ce village provençal de 600 habitants et de 80 hectares de vignes, le traumatisme était aussi grand que de raser l'église. Sous la pression du tourisme, les vignobles sont devenus des terrains constructibles. De 18 000 hectolitres, la production s'est progressivement réduite à 4 000 apportés par moins d'une vingtaine de coopérateurs. « Cette fermeture menaçait directement l'esprit du village, sa cohésion. Une évidence s'imposait aux coopérateurs : il fallait relever la coopérative, coûte que coûte. Avec un seul atout : une immense volonté », se souvient Dany Maupetit, transporteur converti à la viticulture en 1999, entré depuis peu à la cave. C'est ce Parisien néophyte que les coopérateurs ont désigné pour impulser un nouveau départ. Sur les dix-huit membres, ils sont six à vraiment s'impliquer.

« À l'heure de la fusion des structures et de la dissolution des particularismes

culturels du vin, nous lançons le défi qu'une coopérative, aussi petite soit-elle, a toute sa place dans notre paysage et notamment au niveau économique », affirme cet homme dynamique.

La priorité des priorités : mettre en œuvre une politique de qualité. Dans un premier temps, c'est le grand nettoyage, des cuves aux plafonds. Subventions et emprunts permettent aux coopéra-

teurs d'investir dans du bon matériel. Dès la première vinification, ils reçoivent une médaille d'argent. La qualité de leur travail a vite été reconnue. La fierté gagne les vigneron. Dans un deuxième temps, les efforts se portent sur la commercialisation, l'objectif étant de vendre la totalité du volume en vente directe.

« Si on a un bon produit, on arrive à vendre. Nous restons accessibles avec des produits variant entre 3,70 et 7 euros la bouteille. Les ventes sont aussi facilitées par l'aspect convivial et familial de la cave. Certes, la situation reste fragile avec des cours toujours très aléatoires mais nous pouvons affirmer que nous avons gagné la première manche du défi, la plus sévère. Et ce, grâce à la passion que nous portons à notre métier », conclut Dany qui tire le bilan de sa troisième vinification.

Les perspectives ? Renforcer la qualité pour encore mieux rémunérer le vigneron. Et surtout rester petit, ne pas dépasser les 5 000 hectolitres pour être en phase avec le terroir et ses habitants.

Cécile Koehler

L'Union laitière normande : le mammoth aux pieds d'argile

En juillet 1992, la Confédération paysanne porte plainte pour irrégularités de gestion et abus de biens sociaux contre ce qui était alors la première coopérative agricole française. Avec 15 milliards de francs de chiffre d'affaires et des marques comme Mamie Nova ou Elle et Vire, l'ULN, union de 15 coopératives, sombra à force d'investir dans le rachat de sociétés étrangères.

En accord avec l'interprofession, elle décide de baisser le prix du litre de lait de 10 centimes. C'est la déconfiture. Elle entraîne dans sa chute 17 000 producteurs. Pour éviter le dépôt de bilan, le tout est cédé à Bongrain et ses banques créancières. Les cadres dirigeants fuient avec des indemnités pharaoniques (un an de salaire à 150 000 F le mois). En février 1998, six ans plus tard, le procès a lieu au tribunal correctionnel de Coutances (Manche). Onze dirigeants sont au banc des accusés. Les condamnations sont faibles au regard des dégâts sur les fermes. « Aujourd'hui Bongrain reprend le même objectif que l'ULN poursuivait : devenir le premier groupe mondial laitier. Les cadres et les banques sont les seuls décideurs. Une démocratie fantôme ne masque plus la faillite de ce type de coopération », souligne Guy Harasse, responsable en 1998 de la commission lait à la Confédération paysanne.

« Vivre de son métier et être acteur de ses décisions »

Bernard Roch est un des fondateurs de la fromagerie du Val de Loup (Jura). Avec sa femme, ils possèdent 44 vaches laitières sur 112 hectares.

« **A**vant de surgir d'un de mes champs, la fromagerie a longuement mûri

dans ma tête. Avec un ami, nous chérissions un même projet un peu fou pour l'époque : monter notre propre coopérative de lait bio pour fabriquer du comté et du morbier. Un peu fou car dans les années 1990, de très nombreuses petites coopératives, soi disant aux prises avec de grosses difficultés de mises aux normes, étaient absorbées par de plus grandes ou rachetées par des groupes agroalimentaires. En 1997, ayant réussi à convaincre quatre autres collègues, le projet se concrétisa. Sur un coût de 4,3 millions de francs (655 533 euros), nous reçûmes 1,8 million de francs (274 000 euros) de subventions (Europe, État, région, département) totalement réinvesties dans la construction de la fromagerie. Nous étions portés par la même motivation : vivre de son métier mais ne plus travailler seul



Photo : Mietton B

sur sa ferme, tout en restant acteur de ses décisions. Nous voulions gérer un montant d'argent correspondant à nos outils de production. Les valeurs initiales de la coopération : « un homme, une voix », l'apport total, l'ancrage au territoire, la solidarité correspondaient bien à notre vision des choses.

Aujourd'hui, nous sommes à la taille optimum, dix coopérateurs, tous en bio, avec 1 950 000 litres de quotas.

La collecte se fait sur neuf villages (une centaine de kilomètres par tournée de ramassage). La production de fromages est vendue à un seul affineur. Avec cet affineur, la coopérative gère sur le site un magasin (SARL), soit au total quatre salariés employés à temps plein. Affineur, fromagers et agriculteurs, nous travaillons dans le même sens. Nous tirons notre force d'une exigence commune : la qualité. Cette année, 93% de nos fromages ont été classés « extra ». En 2005, le lait était rémunéré à 0,41 euro le litre. Mon travail d'agriculteur fait vivre ma famille. La situation économique de la fromagerie est saine. Le défi est donc gagné. Maintenant mon souci, c'est la transmission de cet outil. À l'exception de deux jeunes coopérateurs, entrés récemment, nous approchons ou dépassons la cinquantaine. Ayant vécu des épreuves ensemble, nous sommes très soudés. Ceci peut rendre difficile l'intégration de nouveaux venus. Une coopérative, c'est quelque chose de vivant, nécessitant des adaptations continues, il n'y a pas de recettes ! »

Vers un changement social ?

La contribution des coopératives agricoles au développement des hommes et des territoires marque l'histoire, en particulier dans certaines régions comme la Bretagne ou le Languedoc. De par leur ancrage territorial, les coopératives contribuent à maintenir un tissu rural actif, en facilitant l'installation et en créant des emplois. Leurs statuts « exemplaires » permettent l'intégration de producteurs aux origines sociales et aux ressources très variées, y compris des familles à faibles niveaux de revenus. Ce faisant, elles ont la possibilité de montrer en quoi la mixité sociale peut être un facteur humain au service du développement à la fois économique et social des entreprises et des régions. Laboratoires d'idées, d'innovations et d'apprentissage de la vie commune, elles favorisent l'entraide et encouragent l'engagement citoyen, œuvrant ainsi pour une plus grande cohésion sociale et le développement humain. Certaines donnent à leurs adhérents la possibilité d'être reconnus pour leurs idées ou compétences, tout en stimulant l'esprit collectif. C'est l'exemple de coopératives qui identifient des cuvées issues non pas d'un seul mais de plusieurs viticulteurs, avec photo et trajectoire du groupe sur l'étiquette des bouteilles. C'est aussi le cas de structures, souvent de taille moyenne à importante, qui organisent des bourses à projets au service du collectif, ce qui a permis par exemple la création d'ateliers-cuisine basés sur les produits de la coopérative et ouverts aux habitants du territoire. Les idées ne manquent pas, aux coopérateurs de s'en saisir !

Yuna Chiffolleau, Inra Montpellier

Propos recueillis par CK

Revendications

Pour l'expression d'un contre-pouvoir syndical

La coopération agricole suscite débats et questionnement parmi les paysans. Quelques revendications se profilent, en particulier l'expression d'un contre-pouvoir syndical, alter ego du pouvoir de gestion donné « formellement » au coopérateur.

Comme le montre ce dossier, la diversité du mouvement coopératif en agriculture est très grande. Le poids du paysan coopérateur, voire de l'administrateur, est d'autant plus marginal que le chiffre d'affaire est important. Or, 10 % des coopératives et filiales réalisent les trois quarts du chiffre d'affaire de la coopération. Ces grosses structures ont joué la carte du productivisme, de la production de masse et des marchés à l'export. Elles sont aussi à l'origine de la concentration des coopératives et des exploitations.

Face à cette fuite en avant, quelle peut être l'influence du coopérateur, apporteur de parts sociales et titulaire d'un « pouvoir » selon la règle « un homme-une voix » ? Comment un administrateur élu par ses pairs peut-il peser face à une technostructure façonnée par les lois du marketing et dirigée par un tout puissant directeur général et ses adjoints ?



Une autre règle de la coopération pose question : l'apport total pour les activités concernées par l'engagement de l'adhérent. Comment la coopérative peut-elle convaincre ou contraindre le coopérateur alors qu'elle ne raisonne, elle-même, qu'en termes de concurrence ?

Autant il apparaît possible de faire vivre ces règles dans des conditions équilibrées entre la coopérative et ses adhérents au sein de structures simples et de taille plutôt modeste, autant cela devient très difficile dans les coopératives mastodontes de l'agroalimentaire (Limagrain, Champagnes céréales, Unicopa...).

Face à ces dernières, la réflexion syndicale devrait, dans l'objectif de défendre le faible par rapport au fort, prendre en compte deux axes d'intervention :

- revendiquer l'expression d'un contre-pouvoir syndical, mais sans remettre en cause la représentation des coopérateurs prévue par les statuts. Dans la plupart des grands groupes coopératifs, les adhérents ne disposent même pas de l'information sur les comptes et les activités du groupe, sa santé économique et financière, qui est obligatoirement mise à disposition des salariés et de leurs syndicats, via le comité d'entreprise. De même, il est nécessaire que cette instance syndicale soit reconnue comme partenaire pour négocier les conditions de revenu et de travail et la garantie de bonne fin (maintien de l'activité ou indemnisation) ;
- revendiquer la mise en œuvre de la loi sur l'intégration pour les contrats de production que les coopératives appliquent de manière unilatérale à « leurs »

coopérateurs. Les groupes privés sont soumis à cette loi. La coopération agricole y est hostile. L'argument qui consiste à considérer qu'un coopérateur ne saurait s'intégrer lui-même au motif qu'il est signataire à la fois en qualité de producteur et en qualité de dirigeant de la coopérative, relève d'une fiction insupportable. La jurisprudence récente qui a condamné l'ex-Cana à respecter un accord de prix du lait bio du fait que les producteurs concernés n'avaient pas souscrit à sa renégociation, ouvre une brèche très importante pour son application aux coopératives.

Nous resterons plus interrogatifs sur les groupements d'achat ou de collecte mettant en concurrence commerces privés et coopératives, y compris celles dont on est adhérent. Ces démarches relèvent des ambiguïtés qui font écho à celles de grands groupes coopératifs. La plupart du temps, ces groupes de paysans se constituent lorsque les coopératives poursuivent d'autres objectifs que les intérêts réels de leurs coopérateurs ou que leur gestion trop lourde les empêche de saisir des opportunités du marché.

Mais il arrive aussi que ces groupes autonomes ne soient pas, pour leurs membres, animés par les principes du mutualisme et de la solidarité. Notamment lorsqu'ils rejettent ou écartent l'adhésion des petits et moyens paysans.

Quoi qu'il en soit, la réflexion et l'action de la Confédération paysanne doivent porter sur la mise en place de réseaux plus en phase avec l'esprit et les produits issus de l'agriculture paysanne... d'après la philosophie initiale de la coopération.

Jo Bourgeois,
paysan retraité dans le Maine-et-Loire
et Paul Bonhommeau,
animateur de la Confédération paysanne