

Vers un nouvel engagement coopératif dans le secteur laitier Towards a new cooperative commitment in the dairy sector

Sabine Duvaleix, Jean Cordier and Vincent Hovelaque

Number 288, April 2003

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1022198ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1022198ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut de l'économie sociale (IES)

ISSN

1626-1682 (print)

2261-2599 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Duvaleix, S., Cordier, J. & Hovelaque, V. (2003). Vers un nouvel engagement coopératif dans le secteur laitier. *Revue internationale de l'économie sociale*, (288), 37–47. <https://doi.org/10.7202/1022198ar>

Article abstract

Several factors today threaten the cooperative member relationship. These include increased economic uncertainty, greater competition, and market concentration. Analyzing the contexts of the cooperative contract, which links the member to the cooperative, in France, Britain and the United States, the authors show that the cooperative form offers a certain degree of flexibility. Some elements tend to cause variations in the cooperative contract, eg quality, output levels, prices paid to farmers, and the form of the cooperative dividend. Even if it is rarely the case today, cooperatives could in the future offer more individualized contracts in order to meet members' expectations and economic constraints. The authors propose an approach for studying individual member-cooperative contracts and their impact on cooperatives and apply it to the dairy sector in the western part of France.

VERS UN NOUVEL ENGAGEMENT COOPÉRATIF DANS LE SECTEUR LAITIER

par Sabine Duvaleix, Jean Cordier et Vincent Hovelague^(*)

(*) Respectivement doctorante et professeurs du pôle agronomique de Rennes. Laboratoire de gestion : 65, rue de Saint-Brieuc, CS 84125, 35042 Rennes cedex. Mél. : sduvaleix@ccaof.fr ; Jean.Cordier@agrorennes.educagri.fr ; Vincent.Hovelague@agrorennes.educagri.fr. La thèse est financée par la section laitière de la Confédération des coopératives agricoles de l'ouest de la France (104, rue Eugène-Pottier, CS 14342, 35043 Rennes cedex) et par une bourse Cifre. Les auteurs remercient Isabelle Lesage, chef du service lait de la CCAOF, les professionnels du comité de pilotage de la thèse pour leur collaboration dans le projet et Françoise Ledos, animatrice développement de la CCAOF, pour sa contribution à l'amélioration de l'article.

Plusieurs facteurs déstabilisants affectent aujourd'hui la relation coopérative-adhérents : contexte économique instable, pressions accrues du libéralisme, mouvement de concentration des entreprises. En analysant les contextes anglo-saxon et français du contrat coopératif – qui lie l'adhérent à sa coopérative –, les auteurs montrent que le statut coopératif offre une certaine souplesse. Des éléments sont susceptibles de faire varier le contrat coopératif : qualité, volumes produits, prix payé aux agriculteurs et mode de rémunération des parts sociales. Même si c'est peu le cas actuellement, pour répondre aux attentes des adhérents et faire face aux contraintes économiques, les coopératives pourraient proposer à l'avenir des contrats plus individualisés. Une méthode d'étude des contrats individuels adhérent-coopérative et de leurs impacts sur la structure coopérative est proposée, appliquée au secteur laitier de l'ouest de la France.

La coopérative est « une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs, au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement. » (International Co-operative Alliance, 1995.)

L'Alliance coopérative internationale définit la coopérative en spécifiant qu'elle appartient à l'ensemble de ses adhérents et que tous les adhérents sont égaux devant le droit de vote concernant les stratégies de la coopérative. Si ces deux relations « coopérative-adhérents » définissent les coopératives quelle que soit leur activité, nous nous intéressons plus particulièrement à la relation spécifique « coopérative-adhérents » dans les coopératives agricoles de vente et de collecte. Cette relation « coopérative-adhérents » est bouleversée non seulement par un changement de l'environnement économique européen, mais aussi par l'hétérogénéité de plus en plus marquée du sociétariat des coopératives. Aujourd'hui, les coopératives agricoles évoluent dans un contexte économique instable dont les pressions vers une économie libérale s'accroissent. L'incertitude demeure sur l'impact des accords signés dans le cadre de

l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et sur les conséquences d'un élargissement de l'Union européenne aux pays d'Europe centrale et orientale. D'autres facteurs interviennent également. La société s'oriente de plus en plus vers des valeurs individualistes, mettant à défi les valeurs de coopération. Les coopératives s'insèrent ensuite dans un environnement d'entreprises agricoles de plus en plus concentrées. Les exploitations s'agrandissent, leur nombre diminue et le comportement des « managers » des exploitations agricoles évolue, ce qui rend le sociétariat des coopératives hétérogène.

Ces changements dans l'environnement des coopératives amènent à réfléchir sur l'évolution de la relation « coopérative-adhérents ». Nous analysons tout d'abord cette relation dans le contexte socioculturel anglo-saxon, puis dans le contexte français. Nous insistons ensuite sur les principaux éléments de variation du « contrat coopératif ». Nous proposons enfin une méthode d'étude des contrats individuels entre les adhérents et leur coopérative, ainsi que de leurs impacts sur la structure coopérative.

● Contexte socioculturel du « contrat coopératif »

Les principes fondamentaux des organisations coopératives sont d'après l'Alliance coopérative internationale (1995) :

- 1^{er} principe, adhésion volontaire et ouverte à tous ;
- 2^e principe, gestion démocratique (un homme-une voix) ;
- 3^e principe, participation économique des adhérents ;
- 4^e principe, autonomie et indépendance ;
- 5^e principe, éducation, formation et information ;
- 6^e principe, coopération entre coopératives ;
- 7^e principe, engagement envers la communauté.

Les trois premiers principes sont les plus largement acceptés et appliqués dans les coopératives du monde entier. Cependant, selon l'environnement culturel, social et économique, le contrat coopératif est appréhendé différemment.

Approche anglo-saxonne

La coopérative, selon cette approche, se réduit à quatre principes pratiques (Meyer, 1997 ; Nilsson, 1996) :

- les personnes qui possèdent et financent la coopérative sont celles qui l'utilisent (« *user-owner* ») ;
- les personnes qui contrôlent la coopérative sont celles qui l'utilisent (« *user-control* ») ;
- le seul but de la coopérative est de fournir et de distribuer les bénéfices aux coopérateurs sur la base de leur utilisation de la coopérative (« *user-benefits* ») ;
- la coopérative existe et opère dans l'intérêt des adhérents, c'est donc aux adhérents de décider des conditions d'adhésion.

Les Anglo-Saxons ont une tradition orale qui laisse beaucoup de libertés aux coopératives agricoles. Cette définition respecte les principes des organisations coopératives (International Co-operative Alliance, 1995), mais elle ne précise pas les règles d'application de ces principes. Cette souplesse permet une grande adaptabilité aux évolutions de l'environnement économique. De nouvelles formes de coopératives américaines, les « *new generation cooperatives* », ont bouleversé les visions traditionnelles du « contrat coopératif ». Elles ont lié les parts du capital social au droit de livrer le produit agricole. La coopérative détermine la quantité et le prix de chacun des droits à livrer en fonction de la quantité de produit nécessaire au fonctionnement efficient des outils industriels et du montant de capitaux requis pour développer l'activité. Ces droits sont commercialisables et ont donc une valeur qui peut fluctuer selon le marché (Harris *et alii*, 1996). En procédant de la sorte, elles restreignent l'adhésion de nouveaux adhérents. L'adhérent est à la fois fournisseur de matière première et « actionnaire » de la coopérative.

Approche française

Deux conceptions des coopératives agricoles existent en France. Dans la conception « horizontaliste⁽¹⁾ », les agriculteurs se regroupent pour accroître leur pouvoir de marché. Ils concentrent leur production et, par l'effet de quantité, ils ont un pouvoir de négociation sur la mise en marché. Cette conception fait jouer la concurrence pour défendre les intérêts des producteurs. Dans la conception « verticaliste », les agriculteurs développent au sein d'une entreprise les activités de transformation de leur matière première, ce qui leur permet de gagner plus de valeur ajoutée (Canevet, 1972). Ces deux conceptions ont été accompagnées de textes législatifs successifs qui ont construit le statut coopératif français⁽²⁾. Les éléments du « contrat coopératif », essentiels à notre réflexion, sont décrits ci-dessous. Nous expliquons qui sont les associés coopérateurs, quelles quantités de produit sont concernées par le contrat, comment les excédents de l'exercice annuel sont distribués et, enfin, sur quelle durée porte le contrat.

Associés coopérateurs

L'adhésion à une coopérative agricole est ouverte à « toute personne physique ou morale ayant la qualité d'agriculteur ou de forestier dans la circonscription de la société coopérative agricole⁽³⁾ ». L'adhésion à une coopérative agricole est possible pour tous les agriculteurs dans la circonscription territoriale de la coopérative, à l'exception de ceux déjà engagés dans une coopérative pour la même exploitation et le même service.

Quantités échangées

L'associé coopérateur, pour adhérer à une coopérative, doit s'engager à « utiliser les services de la coopérative, soit pour la totalité, soit pour une partie des opérations pouvant être effectuées par son intermédiaire. Les statuts de chaque coopérative fixent la nature, la durée et les modalités de cet engagement ainsi que les sanctions applicables en cas d'inexécution⁽⁴⁾ ».

(1) Ici, le terme « horizontaliste » n'est pas associé aux coopératives polyvalentes.

(2) Les coopératives agricoles françaises sont actuellement régies par la loi du 10 septembre 1947, qui a ensuite été modifiée et suivie par la loi du 27 juin 1972. Enfin, les lois du 3 janvier 1991 et du 13 juillet 1992 ont apporté les dernières modifications en date (ouverture du capital social à des investisseurs extérieurs et autorisation de sortie du statut coopératif). Le statut juridique des coopératives est inscrit dans le Code rural, titre II du livre V (art. L. 521-1 à L. 529-6 et R. 521-1 à R. 529-2).

(3) Article L. 522-1 du Code rural.

(4) Article R. 522-3 du Code rural.

Distribution des excédents au prorata des opérations

« Après dotation des réserves obligatoires et facultatives par décision de l'assemblée générale et, s'il y a lieu, fixation d'un intérêt aux parts sociales et distribution de tout ou partie des dividendes reçus au titre des participations détenues, le reliquat des excédents annuels ne peut éventuellement être réparti entre les associés-coopérateurs que proportionnellement aux opérations qu'ils ont réalisées avec la coopérative et suivant les modalités prévues par les statuts. La répartition est décidée par l'assemblée générale sur proposition du conseil d'administration⁽⁵⁾. »

(5) Article R. 524-20 du Code rural.

Cet élément spécifie les conditions de distribution des excédents de la coopérative. Ceux-ci sont distribués proportionnellement aux opérations réalisées avec la coopérative. Cependant, l'excédent comptable n'est pas distribué en totalité à ses adhérents. Au-delà des réserves légales constituées pour faire face aux aléas économiques, une partie des excédents est généralement conservée pour permettre à la coopérative de réaliser des investissements. Une autre partie peut être utilisée pour la rémunération des parts sociales⁽⁶⁾.

(6) Les coopératives ne peuvent servir à leur capital qu'un intérêt dont le taux, déterminé par leurs statuts, est au plus égal au taux moyen de rendement des obligations des sociétés privées publié par le ministre chargé de l'économie (article 14 de la loi n. 47-1775 du 10 septembre 1947 cité dans l'article L. 521-3 du Code rural).

(7) Article R. 522-4, alinéa 6 du Code rural.

Durée

La durée est spécifiée lors de l'adhésion (voir ci-dessus « Quantités échangées »). Ensuite, les reconductions du « contrat coopératif » se font de manière tacite⁽⁷⁾.

Discussion sur le « contrat coopératif » français

Les professionnels des coopératives agricoles qualifient la relation « coopérative-adhérents » d'« engagement coopératif ». Cette dénomination est préférée à celle de « contrat », qui revêt une connotation de dépendance économique forte pour les agriculteurs. Ainsi, pour les agriculteurs, le terme « contrat » est synonyme d'« intégration », comme cela est souvent pratiqué dans le secteur de la volaille. Le contrat signifie la perte d'autonomie vis-à-vis de l'entreprise d'aval, alors que l'engagement associe les valeurs sociales de la coopérative à l'aspect purement économique de transaction d'un produit (Duvaleix et Salmeron, 2002). Par la suite, nous utiliserons préférentiellement le terme « contrat ». Pour nous, un contrat est défini comme un accord de nature socio-économique, écrit ou oral, entre les agriculteurs et leur coopérative.

Le contrat coopératif existe bien, les coopératives et leurs adhérents doivent respecter les statuts juridiques établis (*voir ci-dessus « Approche française »*). Ces statuts sont les mêmes pour toutes les coopératives agricoles de collecte et de vente de produits agricoles. Par conséquent, contrairement à certaines idées reçues, les adhérents des coopératives agricoles ont un « contrat » avec leur coopérative. Ils s'engagent à livrer le produit de leur exploitation à la coopérative et à souscrire un nombre de parts sociales qui est fixé en fonction de la quantité livrée.

Pour compléter le statut coopératif, les coopératives adoptent souvent un règlement intérieur qui définit les dispositions propres à chacune. Par exemple, aucun article du statut coopératif ne fixe de règle sur le prix perçu

par les producteurs pour le produit agricole livré. La règle du prix moyen est communément acceptée par les coopératives et leurs adhérents, mais elle n'est pas statutaire. Elle est généralement appliquée dans les coopératives de petite dimension et à sociétariat homogène. En revanche, elle est moins suivie dans d'autres coopératives. Par exemple, certaines coopératives laitières ont mis en place des primes de quantité qui bénéficiaient aux ateliers avec une référence laitière élevée. D'autres avaient constitué un forfait ramassage ou encore un paiement des apports « rendus quai usine ». Un autre exemple est celui des coopératives de collecte de céréales où la vente à prix ferme est pratiquée. Le cours du jour est affiché, chaque coopérateur décide alors de la date à laquelle il vend son produit (Pedrotti, 1985). Une réflexion a déjà été engagée sur la rémunération des produits agricoles. Plutôt que de rémunérer au prix moyen, une coopérative peut offrir une rémunération équitable qui assure un paiement identique toutes choses égales par ailleurs et qui intègre les perspectives de valorisation des produits livrés (commission Gauthier, 1994).

En conclusion, le statut coopératif en général, et en France en particulier, laisse de nombreuses libertés aux coopératives agricoles pour s'adapter à leur environnement économique si celles-ci énoncent des règles acceptées de tous et accessibles à tous. Les obstacles rencontrés sont plus du fait de pratiques communément acceptées par les coopératives et leurs adhérents que du cadre juridique des coopératives agricoles.

● **Éléments potentiels de variation du « contrat coopératif »**

Les coopératives agricoles, et plus particulièrement les coopératives laitières, se sont concentrées, diversifiées pour s'adapter aux marchés aval et pour réaliser des économies d'échelle. Cependant, les adhérents ont des difficultés à se retrouver dans la nouvelle organisation de leur coopérative. Ils se sentent éloignés des centres de décision, ce qui suscite de nombreuses insatisfactions (Duvaleix et Salmeron, 2002). De plus, les attentes des adhérents se diversifient du fait de l'hétérogénéité qui existe entre eux (Salmeron, 2002). Cette hétérogénéité du sociétariat nous amène à poser la question de la pertinence d'un contrat unique pour l'ensemble des producteurs d'une même coopérative.

Le contrat unifié n'est pas strictement pratiqué. De nombreuses modulations existent d'ores et déjà. Par exemple, tous les producteurs de lait ne sont pas rémunérés au même prix, parce que celui-ci est fonction de la composition du lait et de sa qualité sanitaire. Ainsi, les éleveurs qui produisent un lait riche en matière grasse et en matière protéique seront mieux rémunérés que les autres. De même, certaines coopératives laitières incitent les producteurs à produire pendant l'été en rémunérant mieux le lait pendant cette période-là. Un exemple plus convaincant est celui du lait biologique. Les producteurs biologiques respectent un système de production spécifique pour obtenir une meilleure valorisation. Ces exemples montrent que les

coopératives pratiquent déjà divers contrats qui ne sont pas forcément destinés à tous les producteurs. En revanche, le système est transparent, tous les producteurs de la coopérative sont informés des pratiques de la coopérative.

Plusieurs questions sur le « contrat coopératif » peuvent donc être posées quant à l'évolution de celui-ci dans un contexte nouveau. Les coopératives pourront-elles s'engager à collecter tout le lait des producteurs dans l'avenir? Et à quel prix? Pourront-elles rémunérer certains de leurs adhérents (ceux, par exemple, qui produisent un lait de qualité spécifique) en fonction de créneaux spécifiques sur leur marché d'aval? Pourront-elles mettre en place des contrats qui permettraient aux adhérents de gérer eux-mêmes la variabilité de leur revenu? Enfin, les coopératives pourront-elles rémunérer les parts sociales différenciellement selon les clauses du contrat individualisé?

Nous n'analyserons pas cette dernière question dans ce texte parce qu'elle fait l'objet d'un cadre légal strict sur lequel les coopératives n'ont individuellement aucun pouvoir de décision.

Gestion des quantités et de la qualité

Actuellement, les adhérents livrent tout leur lait à leur coopérative. Les livraisons partielles, même si elles sont inscrites dans les statuts, sont très peu pratiquées. Le lait est périssable, il ne peut être stocké sous sa forme liquide que quelques jours et il est produit quotidiennement. Un accord de collecte partielle avec deux coopératives ne peut donc être envisagé que si le producteur peut adhérer à plusieurs structures coopératives. Or aujourd'hui, cette pratique n'est pas autorisée par le statut coopératif. Le producteur laitier peut cependant envisager de livrer une partie de son lait à une coopérative et une autre partie à une entreprise privée.

Le contexte économique laitier est en train d'évoluer vers plus de libéralisme. Les quotas laitiers sont fortement remis en cause par certains pays membres de l'Union européenne. Leur suppression éventuelle soulève une question sur l'évolution des quantités produites. Augmenteront-elles? Les coopératives laitières ont tendance à penser que les volumes de production augmenteront dans un premier temps et qu'elles auront des difficultés à vendre de façon profitable l'ensemble de leurs produits sur des marchés de valorisation. Pour elles, une limitation des volumes collectés en fonction de leurs débouchés permettrait de maîtriser la production. Les coopératives ne collecteraient alors qu'une partie du lait de leurs adhérents. Certains producteurs partagent un avis différent. La suppression éventuelle des quotas laitiers aurait pour conséquence de baisser le prix du lait (Bouamra-Mechemache et Réquillard, 2000) et, par conséquent, beaucoup de producteurs arrêteraient la production laitière. Pour ces producteurs, les volumes de lait correspondant aux arrêts de la production laitière seraient plus importants que ceux correspondant à l'augmentation de la taille des ateliers laitiers. Par conséquent, même si les gros ateliers augmentaient leur volume de production, la ressource laitière pour une coopérative laitière aurait tendance à se raréfier. Pour eux, cette

diminution serait le résultat non seulement d'une situation économique difficile, mais aussi d'un manque d'attrait du métier de producteur de lait à cause d'astreintes fortes et d'un décalage avec le reste de la société, notamment sur la gestion du temps de travail (Duvaleix et Salmeron, 2002).

La réflexion sur l'évolution des quantités produites est nécessaire dans l'hypothèse où l'environnement économique serait plus libéral. Dans ce cadre, des contrats spécifiques seraient conçus pour lier les volumes de lait à la qualité et donc au marché aval. Le concept de filière prendrait alors sa vraie signification. L'éleveur produirait son lait en vue d'un marché final. On perd ici l'idée d'écoulement du produit fortement répandue dans le secteur agricole, y compris dans le milieu coopératif.

Tous les producteurs ne pourront pas produire du lait pour les marchés spécifiques, car ces marchés sont limités. Par conséquent, les autres producteurs produiront un lait de qualité standard, apte à toute transformation, mais sans cahier des charges spécifique. Nous pouvons supposer que ce lait subira des fluctuations de prix plus fortes qu'actuellement. Les débouchés seront alors orientés soit vers des productions de type basique, soit vers une différenciation des produits de type technologique. Pour ces producteurs, la coopérative pourrait créer des contrats qui leur permettraient de gérer la variabilité de leur revenu. Ces contrats sont des contrats de gestion du risque de prix.

Gestion du risque de prix et de revenu

Dans un contexte de libéralisation des marchés, le prix du lait sera plus volatil, ce qui aura des conséquences directes sur la variabilité du revenu des producteurs de lait et sur la quantité de lait produite individuellement (Newbery et Stiglitz, 1981). La quantité de lait ne sera plus limitée par des quotas. Ils devront alors gérer eux-mêmes le risque sur les prix selon l'objectif de revenu qu'ils souhaitent et le risque qu'ils sont prêts à prendre. Les coopératives pourraient proposer des contrats de gestion du risque de prix aujourd'hui inexistantes en France. Le producteur ferait le choix de stabiliser son prix ou de subir les fluctuations de prix.

De tels contrats existent aux Etats-Unis. Depuis le début des années 90, le gouvernement américain a orienté le secteur laitier vers l'économie de marché. Ce changement dans les politiques agricoles a entraîné de plus grandes variations de prix et, par conséquent, une augmentation des risques pour les éleveurs et industriels laitiers. Les coopératives laitières américaines ont donc lancé de nouveaux contrats pour répondre aux besoins émergents de gestion du risque de prix de leurs adhérents. Elles leur ont proposé des contrats à prix minimum et des contrats à prix déterminé à l'avance, la durée de ces contrats pouvant varier d'un mois à une année. Le plus souvent, les coopératives limitent ces contrats à une certaine proportion de la production estimée de chacun de leurs adhérents. Pour gérer ces contrats avec un minimum de risque, les coopératives prennent des positions sur le marché à terme du cheddar, introduit par le New York Coffee, Sugar and Cocoa Exchange (CSCE) en 1993 (Kinser et Cropp, 1998; Cropp, 1997; Duvaleix, 2000).

● Approche conceptuelle d'un nouveau « contrat coopératif »

Regards sur la situation laitière

Actuellement, les coopératives laitières prennent peu de liberté sur la relation qui les lie à leurs adhérents. La politique de maîtrise de la production laitière détermine les quantités de lait livrées par les adhérents. De plus, l'interprofession laitière détermine les variations nationales du prix du lait.

Dans un environnement économique plus libéral, les coopératives laitières et leurs adhérents seront les seuls décideurs concernant leur relation socio-économique. Ils devront alors raisonner à la fois sur les quantités, la qualité et le prix du lait. Pour répondre aux différentes attentes des adhérents et pour faire face aux contraintes économiques, les responsables des coopératives seront enclins à proposer des contrats individualisés. Par exemple, certains contrats lieraient les producteurs de lait à un marché spécifique. D'autres permettraient aux adhérents de stabiliser leur revenu.

Pour étudier les effets de ces contrats sur la structure coopérative et analyser leur compatibilité avec la nature même de la coopérative, celles-ci peuvent adopter une démarche pragmatique. Chaque coopérative, selon son histoire et sa culture, décidera de ce qu'elle doit proposer aux adhérents afin de satisfaire à ses objectifs. Nous proposons d'analyser scientifiquement des contrats individuels types dans une optique coopérative. Nous appliquons notre méthode d'études au secteur laitier de l'ouest de la France.

Description d'une approche conceptuelle du « contrat coopératif » adaptée

L'objectif de la coopérative

La réflexion est centrée sur la relation « coopérative-adhérents ». Pour cela, plusieurs objectifs doivent être considérés : d'une part, l'objectif de la coopérative ; d'autre part, celui des adhérents ; enfin, l'objectif conjoint « coopérative-adhérents ». La définition de l'objectif de la coopérative est complexe, comme le montre une littérature riche (Phillips, 1953 ; Helmsberger et Hoos, 1962 ; Bateman *et alii*, 1979 ; Levay, 1983 ; Staatz, 1983 ; Sexton 1986⁽⁸⁾). Nous savons que la coopérative existe dans l'intérêt de ses adhérents, mais qu'elle a également des contraintes en tant qu'entreprise de transformation pour poursuivre son développement.

Dans le cadre de notre modèle, la coopérative cherche à optimiser la valeur globale de l'engagement coopératif que nous définissons comme étant la valeur partagée de Deshayes (1988) à laquelle nous imputons une participation de solidarité. Par conséquent, cette valeur est égale au chiffre d'affaires de la coopérative auquel nous retirons les coûts de production et de gestion classiques à toute entreprise, exception faite du coût d'achat du lait. Les adhérents sont propriétaires de leur

(8) Liste de références non exhaustive.

coopérative (*voir ci-dessus « Contexte socioculturel du "contrat coopératif" »*), leur retour par rapport à leur investissement dans la coopérative (acquisition de parts sociales) provient de la rémunération de leur lait. La coopérative conserve également une partie du résultat pour prendre en compte les investissements futurs nécessaires à son développement. L'originalité de notre approche tient à la prise en compte de la participation de solidarité. Au rôle économique de la coopérative s'ajoute un rôle social auprès de ses adhérents. La coopérative maintient des services qui ne sont pas toujours rentables, mais qui sont utiles aux adhérents.

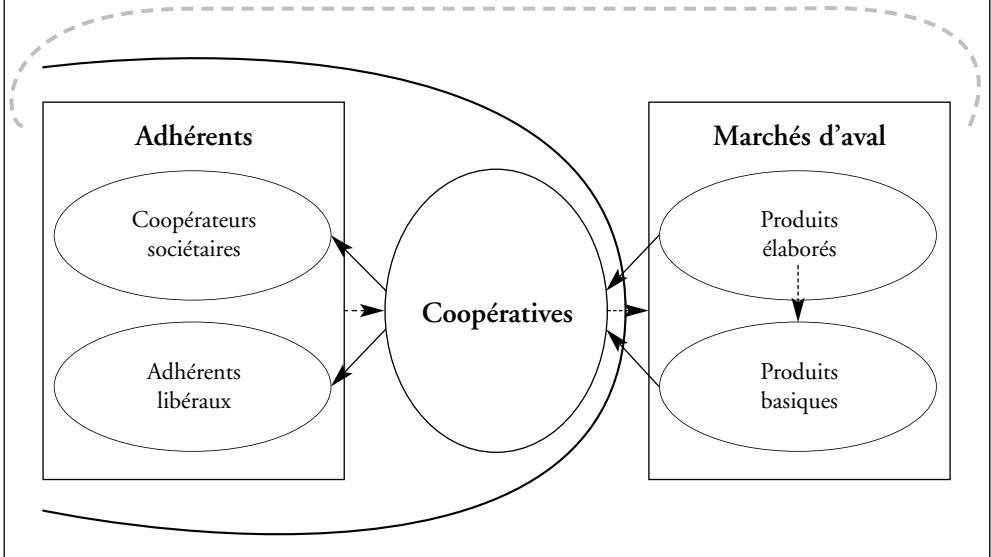
Clauses du contrat

Actuellement, le « contrat coopératif » est implicite. Il doit être rendu explicite en dénombrant plusieurs clauses telles que le volume, la qualité, la rémunération du produit, la durée et la participation de solidarité. Nous pouvons également imaginer une clause sur la rémunération des parts sociales. Chacune de ses clauses devra comprendre plusieurs modalités, comme l'a introduit plus généralement Brousseau (1993). Le « contrat coopératif » actuel correspondra alors de manière explicite à l'une des combinaisons possibles de modalités. L'approche adaptée est donc de considérer plusieurs combinaisons de contrats individuels pour le « contrat coopératif ». La question fondamentale posée est donc de savoir si le « contrat coopératif » peut être une combinaison de contrats individuels explicites. La réponse attendue ne doit pas être qualitative : il faut ou il ne faut pas, mais bien : est-il économiquement possible de faire vivre cette combinaison, dans quelle mesure et dans quelles circonstances ?

Intégration dans le modèle coopératif

Nous supposons que la stratégie d'aval de la coopérative affectera le « contrat coopératif ». Il faut donc connecter ce nouveau « contrat coopératif », combinaison de contrats individuels, aux marchés d'aval de la coopérative. Une segmentation en deux types de marchés nous paraît suffisante : un marché de produits transformés à forte valeur ajoutée et un marché des produits basiques (*voir figure 1*). La diversité des stratégies d'aval des coopératives laitières étant importante, plusieurs scénarios devront être étudiés (*e. g.* stratégie dominante vers les marchés de produits élaborés, stratégie dominante vers les marchés basiques et stratégie mixte). Enfin, l'ensemble « adhérents-coopérative-marchés d'aval » évolue dans un environnement économique qui initialement devra correspondre à l'environnement économique actuel du secteur laitier. Plusieurs scénarios de modification de cet environnement devront ensuite être envisagés, comme la baisse du prix du lait, l'augmentation de la volatilité des prix et la suppression du système de maîtrise de la production, pour analyser les conséquences de ces changements sur le nouveau « contrat coopératif ».

Figure 1
Principe du modèle



Conclusion

L'évolution économique nécessite une performance permanente des coopératives. Cette performance se joue particulièrement dans la relation « coopérative-adhérents », perçue actuellement comme un contrat implicite. Le « contrat coopératif » fait l'objet d'une construction juridique qui précise notamment la nature des associés coopérateurs, la durée du contrat, les conditions d'apport des adhérents et celles de la distribution des excédents de l'exercice annuel des coopératives. Cette construction formelle n'est cependant pas un frein à l'évolution du « contrat coopératif ». Hormis la rémunération des parts sociales, les éléments de variation du « contrat coopératif » sont adaptables aux conditions économiques, mais aussi aux évolutions des entreprises agricoles et de leurs responsables.

Une analyse scientifique est nécessaire. Nous proposons donc une méthode d'étude de contrats types selon la stratégie d'aval des coopératives et leur environnement économique. Notre approche rend le « contrat coopératif » explicite en spécifiant plusieurs clauses telles que le volume, la qualité, la rémunération du produit, la durée et la participation de solidarité. Un modèle doit permettre de tester différentes combinaisons de contrats individuels pour répondre aux attentes diversifiées des adhérents dans un contexte économique instable. Même si nous adaptons notre analyse à la situation des coopératives laitières de l'Ouest, l'approche conceptuelle est généralisable à l'ensemble des autres secteurs agricoles.

Bibliographie

- Bateman D. I., Edwards J. R. et Levay C.** (1979), « Agricultural cooperatives and the theory of the firm », *Oxford Agrarian Studies*, 8, pp. 63-81.
- Bouamra-Mechemache Z. et Requillard V.** (2000), « Quelle politique laitière pour l'Europe? », *Inra sciences sociales*, 3 (00), pp. 1-6.
- Brousseau, E.** (1993), *L'économie des contrats technologies de l'information et coordination interentreprises*, Presses universitaires de France, Paris, 368 p.
- Canevet, C.** (1972), « La coopération agricole en Bretagne, étude géographique », thèse de doctorat, université de Haute-Bretagne, 296 p.
- Code rural** (2000), éditions Litec, Paris, 2320 p.
- Commission Gauthier** (1994), « De la nécessité de mieux formaliser le pacte coopératif », Conseil supérieur de la coopération, 19 p.
- Cropp R.** (1997), « A look at the forward milk contracting pilot program for alto dairy cooperative », *American Corporation*, pp. 195-198.
- Deshayes G.** (1988), *Logique de la coopération et gestion des coopératives agricoles*, Skippers, Paris, 316 p.
- Duvalaix, S.** (2000), « Simulation studies of risk management strategies for dairy cooperatives », master's thesis, Pennsylvania State University, 105 p.
- Duvalaix S. et Salmeron M.** (2002), « Quelles attentes des producteurs laitiers du grand Ouest envers leur entreprise laitière? Une approche qualitative », Ecole nationale supérieure agronomique de Rennes, non publié, 10 p.
- Harris A., Stefanson B. et Fulton M.** (1996), « New generation cooperatives and cooperatives theory », *Journal of cooperatives*, 11, pp.15-28.
- Helmlinger P. et Hoos S.** (1962), « Cooperative enterprise and organization theory », *Journal of farm economics*, 44 (2), pp. 275-290.
- International Co-operative Alliance** (1995). « Statement on the co-operative identity », *ICA News* (5/6).
- Kinser E. et Cropp B.** (1998), « An assessment of the feasibility of dairy producer and dairy processor alternative contractual arrangements », university of Wisconsin-Madison, Department of agricultural and applied economics, staff paper series, 27 p.
- Levay C.** (1983), « Agricultural co-operative theory: a review », *Journal of agricultural economics*, 34 (1), pp.1-44.
- Meyer T. M.** (1997), « Understanding cooperatives: cooperative business principles », US Dept. of agriculture, *ACS Cooperative Information*, 45, section 2, 4 p.
- Newbery D. M. et Stiglitz J. E.** (1981), *The theory of commodity price stabilization, a study in the economics risk*, Clarendon Press, Oxford. 462 p.
- Nilsson J.** (1996), « The nature of cooperative values and principles transaction cost theoretical explanations », *Annals of public and cooperative economics*, 67 (4), pp. 633-653.
- Pedrotti R** (1985), « L'Etat et la coopération agricole », Cirnov SA, 158 p.
- Phillips R.** (1953), « Economic nature of the cooperative association », *Journal of farm economics*, 35 (1), pp. 74-87.
- Salmeron M.** (2002), « Enquête: les comportements et attentes des producteurs laitiers du grand Ouest vis-à-vis de leur entreprise laitière », mémoire de DESS, université de Rennes-II Haute-Bretagne, 74 p.
- Sexton R. J.** (1986), « The formation of cooperatives: a game theoretic approach with implications for cooperative finance decision making and stability », *American Journal of agricultural economics*, 68 (2), pp. 214-225.
- Staatz J. M.** (1983), « The cooperative as a coalition: a game-theoretic approach », *American Journal of agricultural economics*, 65 (5), pp. 1 084-1 089.