



*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

## Différenciation et expansion de la coopération agricole dans l'économie agro-alimentaire

Philippe Nicolas

---

**Citer ce document / Cite this document :**

Nicolas Philippe. Différenciation et expansion de la coopération agricole dans l'économie agro-alimentaire. In: Économie rurale. N°121, 1977. Industries alimentaires. pp. 44-55;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1977.2513>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1977\\_num\\_121\\_1\\_2513](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1977_num_121_1_2513)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

## Abstract

Differentiation and expansion of the cooperative movement in agri-business - This article concerns the role of agricultural cooperatives in agri-business especially in France and by way of comparison in Sweden, the USA and in Canada. At present in all these countries there is a distinct increase in cooperatives which is more marked in the farming and food sector than other firms. These cooperatives have industrial and commercial activities in a capitalist system and yet remain organically linked to a type of farming made up mainly of family farms. This results in specialization according to the different activities and in fewer possibilities of accumulating capital because of their particular obligations and constraints.

This is why we attempt to find causes for the present expansion not only in certain forms of finance granted by the state in exchange for the specific functions fulfilled by cooperatives in agri-business but also in a new form of organization within the regional and national cooperative network, in the forming of innovation groups on the international level, in new forms of funding, and finally in a certain tendency for other firms, national and multinational, to withdraw from certain branches of the food industry.

If agricultural cooperatives manage to set up the inter-cooperative (both interbranch and international) relations they are at present trying to establish, shall we see the cooperative movement and more particularly the cooperative groups increase still more the part of agri-business they already control ? Are we as the ACI (International Cooperative Alliance) believes, witnessing a new way of organizing things ? Their present expansion and this new outlook cannot avoid causing conflict with the representatives of the firms that have to submit to the ordinary rules governing firms.

## Résumé

Cet article traite du rôle de la Coopération agricole dans l'économie agro-alimentaire, principalement en France, et plus succinctement, à titre de comparaison, en Suède, aux Etats-Unis et au Canada. On observe actuellement dans tous ces pays, une poussée assez nette des sociétés coopératives, dont la croissance au sein des industries agricoles et alimentaires est plus rapide, que celle des autres entreprises.

Or, tout en ayant des activités industrielles et commerciales en régime capitaliste, ces sociétés conservent des relations organiques avec une agriculture principalement formée d'exploitations familiales. Il en résulte une spécialisation selon les activités et une moindre capacité d'accumulation du capital, liées à des charges et des contraintes particulières.

Nous recherchons les causes de l'expansion actuelle : non seulement dans certains transferts de l'Etat, accordés en contrepartie des fonctions spécifiques assumées par les coopératives dans l'économie agro-alimentaire, mais aussi dans une nouvelle organisation interne des appareils coopératifs régionaux et nationaux, dans la formation de groupes innovateurs au champ d'action international, dans de nouvelles formes de financement, et enfin dans une certaine tendance des autres entreprises, nationales et multinationales, à se « désengager » de certains secteurs de l'industrie alimentaire.

# DIFFÉRENCIATION ET EXPANSION DE LA COOPÉRATION AGRICOLE DANS L'ÉCONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE

Philippe NICOLAS

Maître de recherches à l'INRA

Cet article traite du rôle de la Coopération agricole dans l'économie agro-alimentaire, principalement en France, et plus succinctement, à titre de comparaison, en Suède, aux Etats-Unis et au Canada.

On observe actuellement dans tous ces pays, une poussée assez nette des sociétés coopératives, dont la croissance au sein des industries agricoles et alimentaires est plus rapide, que celle des autres entreprises.

Or, tout en ayant des activités industrielles et commerciales en régime capitaliste, ces sociétés conservent des relations organiques avec une agriculture principalement formée d'exploitations familiales. Il en résulte une spécialisation selon les activités et une moindre capacité d'accumulation du capital, liées à des charges et des contraintes particulières.

Nous recherchons les causes de l'expansion actuelle : non seulement dans certains transferts de l'Etat, accordés en contrepartie des fonctions spécifiques assumées par les coopératives dans l'économie agro-alimentaire, mais aussi dans une nouvelle organisation interne des appareils coopératifs régionaux et nationaux, dans la formation de groupes innovateurs au champ d'action international, dans de nouvelles formes de financement, et enfin dans une certaine tendance des autres entreprises, nationales et multinationales, à se « désengager » de certains secteurs de l'industrie alimentaire.

## DIFFERENTIATION AND EXPANSION OF THE COOPERATIVE MOVEMENT IN AGRI-BUSINESS

*This article concerns the role of agricultural cooperatives in agri-business especially in France and by way of comparison in Sweden, the USA and in Canada. At present in all these countries there is a distinct increase in cooperatives which is more marked in the farming and food sector than other firms. These cooperatives have industrial and commercial activities in a capitalist system and yet remain organically linked to a type of farming made up mainly of family farms. This results in specialization according to the different activities and in fewer possibilities of accumulating capital because of their particular obligations and constraints.*

*This is why we attempt to find causes for the present expansion not only in certain forms of finance granted by the state in exchange for the specific functions fulfilled by cooperatives in agri-business but also in a new form of organization within the regional and national cooperative network, in the forming of innovation groups on the international level, in new forms of funding, and finally in a certain tendency for other firms, national and multinational, to withdraw from certain branches of the food industry.*

*If agricultural cooperatives manage to set up the inter-cooperative (both interbranch and international) relations they are at present trying to establish, shall we see the cooperative movement and more particularly the cooperative groups increase still more the part of agri-business they already control ? Are we as the ACI (International Cooperative Alliance) believes, witnessing a new way of organizing things ? Their present expansion and this new outlook cannot avoid causing conflict with the representatives of the firms that have to submit to the ordinary rules governing firms.*

## INTRODUCTION

Les problèmes de l'industrie alimentaire française analysée récemment dans une étude du Secrétariat d'Etat aux Industries Alimentaires (1), appellent des mesures qui concernent l'ensemble des entreprises.

Notre but n'est donc pas d'opposer les coopératives aux entreprises régies par le droit commun des sociétés, mais d'examiner en quoi elles s'en distinguent, en conservant par ailleurs un rôle spécifique indispensable, au sein du système agro-alimentaire.

L'évolution de la coopération agricole en France, peut être caractérisée par un double mouvement, l'un de différenciation l'autre d'expansion.

Ces deux aspects ne sauraient être dissociés dans une analyse complète du phénomène. La progression régulière des sociétés coopératives au sein des industries agricoles et alimentaires, et plus encore le succès spectaculaire des grands groupes coopératifs dans le domaine de l'industrie laitière et dans celui de la viande, ne sauraient en effet faire oublier que le mouvement coopératif dans sa forme actuelle, est né au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, après la révolution industrielle, en

(1) « L'industrie alimentaire française, handicaps et perspectives », Secrétariat d'Etat aux Industries Alimentaires - Bulletin d'Information Economique de la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat. 3<sup>e</sup> trim. 1976.

régime capitaliste, mais à partir d'une agriculture principalement formée d'exploitations familiales.

On peut constater qu'en tous pays placés dans des conditions analogues, restant en économie de marché et conservant une agriculture familiale, la coopération suit des « lois » de développement comparables et que l'on pourrait qualifier de spécifiques. C'est ainsi que, sans perdre leurs racines agricoles (et parfois même en raison de cet enracinement), les sociétés coopératives progressent actuellement au sein des IAA plus vite que les autres entreprises, aussi bien

en France qu'en Suède, et peut-être surtout aux Etats-Unis.

Observant l'implantation particulière des sociétés coopératives dans les filières agro-alimentaires, leur moindre capacité d'accumulation du capital (deux phénomènes en relation réciproque), nous en rechercherons la cause commune dans les charges et contraintes issues des rapports de la coopération avec l'agriculture. Il nous faudra alors tenter d'expliquer pour quelles raisons, en dépit de ces freins et de ces obstacles, l'expansion coopérative se produit.

## I — SPECIFICITES ET CONTRAINTES DES SOCIETES COOPERATIVES DANS L'ECONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE

Le caractère spécifique de la Coopération agricole le plus facile à observer au sein de l'économie agro-alimentaire, grâce aux données statistiques dont nous disposons, concerne son implantation selon les activités, qui est très différente de celle des autres entreprises. Nous parlerons à ce propos de spécialisation fonctionnelle « relative », car il n'existe pas de division du travail absolue entre les deux catégories d'entreprises, mais seulement des différences dans la part qu'elles contrôlent dans chaque activité. A cette spécialisation coopérative correspondent des performances économiques moyennes (calculées par secteurs d'activité) inférieures.

Nous nous limiterons dans cet article à l'ensemble des sociétés coopératives dites « industrielles et commerciales » (chargées de la fourniture, voire de la fabrication, des biens de production destinés aux exploitations agricoles, de la collecte, du stockage, des diverses transformations et de la vente des produits agricoles) que les organisations professionnelles désignent parfois sous le terme de « grande coopération ». Il est certain cependant que les rapports entre la « grande » et la « petite » coopération (chargée des prestations de services aux exploitations agricoles, comme par exemple les Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole ou CUMA, et les Centres d'Insémination Artificielle), présentent un grand intérêt pour l'avenir du mouvement coopératif.

### A - Spécialisation fonctionnelle relative et performances économiques

#### 1. La structure interne de la Coopération et sa place dans les IAA

La Coopération agricole représentait, en 1974, si l'on s'en tient aux enquêtes du SCEES (2), un chiffre d'affaires global de l'ordre de 67 milliards de francs et employait un peu plus de 100 000 salariés permanents.

La même année, le secteur des industries agricoles et alimentaires, qui se situe « au deuxième rang de l'industrie française, derrière le bâtiment et les travaux publics » (3), avait selon la même source un chiffre d'affaires de l'ordre de 127 milliards de francs, et un effectif d'environ 400 000 salariés permanents.

Bien entendu, il serait fallacieux de comparer ces deux séries de résultats, puisque les activités coopératives, loin de se limiter aux IAA, s'étendent sur plusieurs grands secteurs de la comptabilité nationale. Les résultats du Recensement Général de la Coopération Agricole (RGCA) qui portent sur l'exercice 1965, montre en particulier que la Coopération réalisait alors près de 60 % de son chiffre d'affaires dans le secteur des entreprises commerciales (notamment dans la commercialisation des céréales et l'approvisionnement) et seulement un peu plus de 30 % dans les IAA (4).

En 1974 cependant, le chiffre d'affaires de la Coopération dans les IAA, de l'ordre de 28 milliards de francs, représentait 42,5 % de son chiffre d'affaires total, pour un effectif de plus de 58 000 salariés permanents, soit 57 % de son effectif total. Malgré cette progression l'agro-industrie coopérative ne représentait encore que 22,2 % du chiffre d'affaires global des IAA, et 14,7 de l'effectif des salariés permanents de ce secteur.

Mais ces chiffres globaux masquent des disparités considérables selon les activités. Or, c'est surtout dans ces disparités qu'apparaît la spécialisation fonctionnelle dont nous avons fait état.

(2) Service Central des Enquêtes et Etudes Statistiques. L'enquête de 1974 ne concerne que les entreprises de six salariés et plus. C'est pourquoi la Confédération Française de la Coopération Agricole (CFCA) a pu avancer pour l'ensemble des sociétés coopératives (donc y compris celles ayant moins de six salariés) et pour la même année, un chiffre d'affaires de l'ordre de 75 milliards et un effectif de 125.000 salariés.

(3) Cf. « L'industrie alimentaire française, handicaps et perspectives » op. cit.

(4) Le solde étant notamment réalisé dans le secteur « Agriculture », c'est-à-dire essentiellement dans la vinification.

C'est pourquoi nous utiliserons maintenant une nomenclature plus fine, en essayant par ailleurs de situer chaque activité dans la « filière agro-alimentaire » à laquelle elle appartient, c'est-à-dire dans la séquence des opérations réalisées sur un groupe de produits, depuis le producteur agricole jusqu'au consommateur final.

## 2. La part des sociétés coopératives aux différents niveaux des filières (année 1974)

La Coopération est totalement absente (5) dans une douzaine d'activités des IAA (définies par la nomenclature utilisée dans l'enquête annuelle du SCEES), sa présence est marginale ou faible dans une dizaine d'autres, mais son implantation par contre, est très forte dans cinq activités agro-industrielles importantes.

### a) Secteur d'activité à présence coopérative nulle, marginale ou faible

Bien que l'énumération en soit fastidieuse, il est utile d'en indiquer la nature.

- Activités sans présence coopérative : biscuiterie, biscotterie ; semoulerie, pâtes alimentaires, liqueurs, alcools, apéritifs non à base de vin ; apéritifs à base de vin ; brasserie, chocolaterie, confiserie ; entremets, desserts, bouillons et potages ; boissons élaborées non alcoolisées, plats cuisinés ; condiments, vinaigre, sauces.
- Activités à présence coopérative marginale (moins de 1 % du chiffre d'affaires) : charcuterie et conserves de viande, pains et pâtisserie fraîche, jus de fruits et légumes, aliments diététiques.

L'ensemble de ces activités représente un chiffre d'affaires d'environ 29 milliards de francs, donc du même ordre que celui de la Coopération dans les IAA (encore n'avons-nous pas compté les produits exotiques ou non agricoles, qui ne concernent pas la Coopération, mais n'en représentent pas moins encore quelques 8 milliards de francs). Or, il importe de noter que ces activités apparemment très hétérogènes, présentent un certain nombre de caractères communs. Elles portent en effet :

- sur des produits très élaborés destinés à la consommation finale, (et non sur des consommations intermédiaires destinées à l'agro-industrie),
- fréquemment sur des produits nouveaux (innovations) à forte élasticité de la demande par rapport au revenu,

- sur des fabrications intéressant souvent les capitaux étrangers qui contrôlent 34 % du marché dans la chocolaterie-confiserie, 41 % dans la biscuiterie-biscotterie, 100 % dans les bouillons et potages (6),
- enfin, sur des activités à taux de valeur ajoutée, de productivité et de rentabilité élevés (7).

Pour six autres activités, l'implantation coopérative, sans être négligeable, reste faible (moins de 10 % du chiffre d'affaires). Trois présentent les caractères du groupe précédent : champagnisation, distillation d'eaux de vie naturelles et, dans une certaine mesure, abattage de volailles.

On notera que la Coopération, qui contrôlait 50 % de la vinification en 1974 (8) n'intervient que pour moins de 10 % dans les eaux de vie et les champagnes, et pour moins de 1 % dans les apéritifs, liqueurs et alcools. Deux autres activités concernent des consommations intermédiaires : meunerie et malterie. Ainsi la Coopération, qui était absente dans la seconde transformation (biscuiterie, biscotterie notamment), intervient pour moins de 10 % dans la première (8), alors que sa part dans la collecte, le stockage et la commercialisation des céréales, se rapprocherait de 70 %. La dernière activité du groupe est la sucrerie. Le chiffre d'affaires total de ses six activités étant de 25 milliards de francs, la Coopération ne se trouve vraiment et solidement implantée, en définitive, que dans cinq activités, représentant globalement environ la moitié du chiffre d'affaires total des IAA.

### b) Activités à forte implantation coopérative (de 30 à près de 50 % du chiffre d'affaires total de chaque secteur).

Ces activités sont les suivantes :

- industrie laitière,
- abattage,
- aliments pour animaux,
- conserverie de fruits et légumes,
- distillation d'alcool.

La Coopération forme dans ces cinq secteurs, près de 95 % de son chiffre d'affaires dans les IAA. Elle en forme 86 % dans les trois secteurs concernant les productions animales et 52 % dans la seule industrie laitière qui affirme ainsi sa prépondérance au sein de l'agro-industrie coopérative.

(5) Cf. Secrétariat d'Etat aux Industries Alimentaires - op. cit.

(7) Cf. Ph. NICOLAS : Les caractères statistiques distinctifs des sociétés coopératives agricoles - INRA, Economie et Sociologie Rurales, Montpellier, n° 11 - octobre 1974.

(8) Source : CFCA. Cette organisation estime par ailleurs à 15 % la part de la malterie coopérative (SCEES : 10 %) et à 5 % celle de la meunerie (SCEES : 2 %) - Cf. D. LEGRAND - op. cit.

(5) L'enquête du SCEES étant réalisée dans une optique sectorielle, les activités secondaires des coopératives diversifiées n'apparaîtront pas dans les résultats. Il existe donc quelques divergences entre les chiffres publiés par le SCEES et certains des résultats par branche dont dispose la CFCA. Cf. D. LEGRAND - La place de la Coopération agricole dans les IAA - CFCA - janvier 1977.

Ces résultats appellent les remarques suivantes :

- la Coopération représente 32 % de la distillation d'alcool mais seulement 10 % de la sucrerie ;
- la fabrication des aliments pour animaux est une industrie d'amont utilisant des matières premières agricoles (notamment des céréales fournies par cessions interbranches au sein des coopératives diversifiées). C'est la seule intrusion coopérative, tout au moins en France (9) dans l'industrie des biens de production destinés à l'agriculture (10) ;
- on rapprochera l'implantation coopérative dans l'abattage (40 %), de la part qu'elle contrôle dans les transformations ultérieures (moins de 1 %), ce qui souligne à nouveau la spécialisation coopérative dans les activités les plus proches de l'exploitation agricole (11).

Restent enfin deux secteurs dont la situation est plus difficile à interpréter, puisqu'ils regroupent des produits très divers destinés à la consommation.

- On notera cependant dans les conserveries de fruits et légumes, une participation très différente selon les produits : de 8 % pour les confitures à 40 % pour les fruits au sirop (et même 80 % pour les pêches au sirop). Cette situation s'explique par le recours des entreprises privées aux importations, alors que les coopératives gardent pour objectifs prioritaires l'écoulement et la valorisation des productions de leurs adhérents, impliquant le refus des pratiques spéculatives.
- Pour l'industrie laitière, nous avons déjà souligné, à partir des données de 1968 (12), de très fortes disparités dans la part des coopératives selon les produits : de l'ordre de la moitié pour les laits de consommation, un peu moins pour les beurres et les poudres, du tiers pour les fromages, moins encore pour les produits frais, ce qui est conforme au mode d'intervention coopérative dans les filières, déjà caractérisé précédemment. Il est vrai cependant que les données concernant les dernières années font apparaître, outre une progression générale pour presque tous les produits, une poussée sensible de la Coopération dans les produits frais et notamment dans les yaourts (environ un tiers du marché), due essentiellement au dynamisme des grands groupes coopératifs, dont SODIMA - YOPLAIT.

Sans que les positions soient figées (13), on peut donc affirmer qu'il existe bien une sorte de spécialisation relative des sociétés coopératives, non seulement dans l'économie agro-alimentaire considérée dans son ensemble, mais également dans les secteurs où elles se trouvent le mieux implantées.

Or, nous avons pu montrer qu'il existe aussi une corrélation entre cette spécialisation, et l'infériorité des performances économiques moyennes (calculées par secteur, sur des bases statistiques), des sociétés coopératives.

### 3. *L'infériorité apparente des performances économiques coopératives et notamment de la capacité d'accumulation du capital*

Nous avons calculé, dans une étude publiée en 1974 (14), des ratios moyens par secteur, en utilisant les statistiques fiscales (donc relatives aux seules entreprises privées, puisque les coopératives sont, pour l'essentiel, exonérées de l'impôt sur les sociétés) publiées par l'ANIAA (15). Il apparaît que les taux de valeur ajoutée, de productivité apparente des facteurs, de rentabilité (résultat net/fonds propres) et d'accumulation du capital (cash flow/fonds propres) sont très variables d'une activité à l'autre et surtout d'autant plus élevés que d'une manière générale, la part des coopératives dans une activité considérée est plus faible.

Cette tendance apparaît également si l'on compare les résultats des sociétés coopératives et des entreprises régies par le droit commun des sociétés (au moyen des statistiques de l'ANIAA et du RGCA) pour trois secteurs d'activité à forte implantation coopérative : industrie laitière, aliments pour animaux, conserverie de fruits et légumes. La rentabilité moyenne est toujours plus élevée dans le secteur privé avant prélèvement de l'impôt (« taux virtuels »). Elle l'est encore après ce prélèvement (« taux effectifs ») si l'on considère les ristournes, non comme des éléments de l'excédent, mais comme des compléments de prix [ce que, selon nous, elles sont en fait] (16). Or, nous avons vu précédemment qu'au sein même de ces secteurs, la répartition

(13) Ce que montre la progression des coopératives dans les IAA, mais aussi, et paradoxalement, leur régression dans la collecte et la commercialisation des céréales devant la poussée du capitalisme national et multinational.

(14) Ph. NICOLAS - op. cit.

(15) Association Nationale des Industries Agricoles et Alimentaires. Ces statistiques concernent l'année 1967 afin de pouvoir établir une comparaison acceptable (pour des raisons chronologiques et méthodologiques) avec les seules données statistiques comptables complètes sur les coopératives dont on puisse disposer encore actuellement : celles du RGCA, concernant l'année 1965.

(16) Nous ne pouvons entrer ici dans le détail des précautions méthodologiques qui ont été prises pour interpréter ces résultats. On ne peut sur ce point que renvoyer à notre étude, déjà citée, et aux discussions qu'elle contient.

(9) Il n'en va pas de même, bien au contraire, en Suède, et surtout aux Etats-Unis et au Canada.

(10) Notons cependant l'association d'une grande union nationale (l'UGCAF) avec un industriel producteur d'engrais (Gardiner), et un groupe de produits chimiques.

(11) Tout au moins en 1974, car nous verrons plus bas avec l'exemple de S.C. SOCOPA, la Coopération intervenir dans l'industrie de la viande.

(12) Ph. NICOLAS - op. cit.

du chiffre d'affaires par types de fabrication était différente dans la coopération et dans l'ensemble des autres entreprises.

Cependant, si la spécialisation fonctionnelle est l'une des causes de l'infériorité des performances, elle en devient aussi l'une des conséquences, puisque la moindre capacité d'accumulation du capital réduit les possibilités d'expansion coopérative par une croissance autofinancée. Le phénomène prendrait aussi, en raison de ces relations réciproques, les apparences d'un cercle vicieux.

En réalité, d'autres influences, plus profondes, déterminent à la fois l'implantation et le mode de progression des coopératives au sein des filières, et leur infériorité économique apparente. Elles procèdent toutes de la particularité des rapports que la Coopération entretient avec l'agriculture.

### **Rapports de la Coopération avec l'agriculture et contraintes propres aux sociétés coopératives**

Comme nous l'avons déjà souligné, les sociétés coopératives sont des entreprises industrielles et commerciales qui exercent leurs activités dans une économie principalement capitaliste. Dans leurs relations avec les tiers (sur le marché ou avec leurs propres salariés) leur comportement présente des analogies avec celui des autres entreprises, auxquelles, par ailleurs, elles se trouvent confrontées, soit dans une concurrence sur des produits, soit au cours de transactions.

Mais ces mêmes coopératives tirent leur origine de l'agriculture, donc principalement des exploitations familiales, auxquelles elles ne cessent d'être liées au cours de leur fonctionnement et de leur développement. Formées pour écouler et valoriser les produits des agriculteurs adhérents, ces derniers restent, directement ou indirectement (cas des unions de coopératives), leurs sociétaires et leurs usagers exclusifs (17). A ces règles de formation et de fonctionnement s'en ajoutent d'autres, qui traduisent les exigences de la doctrine coopérative. Elles sont toutes codifiées dans le statut juridique particulier de la coopération agricole.

Dès lors, cette relation organique à l'agriculture et ce caractère mutualiste entraînent pour les sociétés coopératives des contraintes spécifiques qui se traduisent par des charges supplémentaires (18).

Ces rapports avec l'agriculture expliquent aussi la spécialisation fonctionnelle, puisque, partant nécessairement de la collecte (exclusivisme des sociétaires), la coopération n'accède que progressivement, et sans solution de continuité (exclusivisme des usagers), aux niveaux successifs des filières. En chemin, elle rencontre le ca-

pitalisme financier qui, plus mobile, choisit librement son implantation, en ayant de plus les moyens d'imposer son choix.

Un phénomène analogue se produit pour l'implantation géographique, la coopération étant relativement mieux représentée dans les régions excentrées et défavorisées par leurs conditions naturelles et sociales, que dans les régions favorisées.

Aux charges liées à ces spécialisations, s'ajoutent :

- des charges financières, car les ressources limitées des agriculteurs sociétaires augmentent le recours à l'emprunt (charges en partie compensées, il est vrai, par les taux bonifiés du Crédit Agricole Mutuel),
- des charges liées à l'application des principes mutualistes [libre usage de la coopérative pour tous les agriculteurs, y compris les petits fournisseurs éloignés] (19), et aux irrégularités de l'approvisionnement (exclusivisme des usagers, d'où le succès des SICA) ;
- des difficultés d'accumulation du capital liées au mode de répartition des excédents, les coopératives étant constituées pour élever le revenu de leurs usagers (qui, en qualité de sociétaires, disposent d'un pouvoir de décision à l'intérieur même de l'entreprise).

Enfin, limitées dans leur mobilité financière et géographique et ne pouvant choisir leurs fournisseurs, les sociétés coopératives se trouvent presque nécessairement entraînées, pour améliorer leurs conditions de fonctionnement, à intervenir dans l'exploitation agricole afin d'élever la productivité de leurs adhérents et d'orienter leurs productions en fonction du marché. Cet effort de coordination suppose dans le cadre coopératif, l'information, la formation, et la participation des agriculteurs, donc en définitive, de nouvelles charges.

Ces diverses contraintes et cette accumulation restreinte du capital devraient en principe freiner, limiter, sinon parfois empêcher, l'expansion coopérative. Or, non seulement cette dernière

(17) Bien entendu l'« exclusivisme » n'est plus absolu depuis la loi de juin 1972 (la part des agriculteurs ou de leurs associations n'est plus obligatoirement de 100 %, mais ne peut descendre cependant au-dessous de 80 %) et surtout depuis le développement des SICA (seule la majorité aux agriculteurs, aussi bien dans le capital social que dans les transactions, reste exigée). Toutefois, la règle de l'exclusivisme n'en continue pas moins à jouer un rôle déterminant dans la formation et le fonctionnement des coopératives.

(18) Il s'agit là d'une explication globale. Il est en effet possible que certaines coopératives soient placées dans des conditions moins défavorables. De même, l'ensemble dit « des autres entreprises » n'est nullement homogène, la situation des PME se rapprochant, sur divers points, de celle des coopératives. Mais l'explication reste valable au niveau sectoriel, pour les différences existant entre la coopération et l'ensemble des entreprises capitalistes nationales et multinationales.

(19) Notons sur ce point, la reprise par la coopération laitière de zones de collecte dans les Alpes et le Massif Central, à la suite du repli de groupes privés (Nestlé notamment). Cf. l'étude de M. DARTIGUENAVE, CFCA, mai 1977.



re se produit et se poursuit, mais on voit même dans certains secteurs (le lait et la viande notamment), la coopération se situer au premier rang pour l'innovation et la prospection des marchés.

Placés devant cette contradiction, nous verserons au dossier un certain nombre d'éléments nouveaux, susceptibles de nous aider dans la recherche d'une explication.

## II — CAUSES, MODALITES ET CONDITIONS DE L'EXPANSION COOPERATIVE AU SEIN DE L'ECONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE

Cette expansion n'est pas seulement due à celle, générale, de l'agro-industrie dans l'économie agricole et alimentaire. Elle s'avère également plus rapide que celle de l'agro-industrie non coopérative.

La Coopération employait, selon les statistiques du SCEES, 76 000 salariés permanents en 1965, et plus de 100 000 en 1974. Sa part dans les IAA par ailleurs est passée, entre 1970 et 1974, de 18,8 à 22,2 % du chiffre d'affaires (16,8 % en 1968) et de 12,8 à 14,8 % de l'effectif des salariés permanents (20).

Par ailleurs, on voit se former au cours de la dernière décennie, des groupes coopératifs importants, capables d'innovations et accédant aux marchés étrangers. A cela s'ajoutent des efforts de restructuration de l'appareil national et de concentration des entreprises. Enfin, la coopération occupe la première place pour l'exportation des viandes et de certains fruits frais ; elle n'exporte toutefois que 40 à 50 % des céréales, alors que sa part dans la collecte serait peu inférieure à 70 % (21).

### A. Les transferts de l'Etat, et les fonctions coopératives dans la politique agro-alimentaire

#### 1. Les transferts de l'Etat

Ils contribuent à briser le cercle vicieux du « sous-développement » tout relatif, que nous avons cru pouvoir déceler précédemment.

Les trois formes principales de l'aide publique sont : l'exonération fiscale (et spécialement celle de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pour toutes les transactions avec les adhérents), les prêts à taux bonifiés du Crédit Agricole Mutuel, les subventions d'équipement.

Nous avons pu constater dans une étude précédemment citée (22), que l'écart important qui existait entre les taux de rentabilité « virtuels » (avant prélèvement fiscal), se réduisait d'une façon sensible entre les taux « effectifs » (après prélèvement fiscal).

Selon Ph. Lescanne (23), le « montant cumulé des transferts de l'Etat sous la forme financière et fiscale directe aux entreprises de l'industrie alimentaire, a pu être estimé pour 1975 à 688 millions de francs ». Sur ce total, les dotations bud-

gétaires de l'Etat français et du FEOGA, consacrées aux subventions, aux investissements, interviendraient pour 393 millions. La part des coopératives dans les subventions d'équipement était de 48 % en 1975.

Or, selon le même auteur, les coopératives auraient bénéficié en 1975, du seul fait des bonifications d'intérêt de leurs prêts, de 215 millions de francs (sur 272 millions de transferts totaux liés au crédit). Il est vrai que dans le même temps, et selon la même source, les émissions d'obligations par les entreprises privées [auxquelles les coopératives françaises n'ont pas recours, contrairement aux coopératives suédoises] (24), s'élèverait à 234 millions de francs.

Ces chiffres expliquent la vivacité des polémiques entretenues par les représentants de l'agro-industrie, et relancées récemment par F. Lepatre, Président de la Fédération Nationale de l'Industrie Laitière (25).

Or, à notre avis, il est impossible de parvenir à des conclusions convaincantes si, au regard des aides publiques, on n'inscrit par les charges supplémentaires supportées par les coopératives (évaluation qui, à notre connaissance, n'a jamais été réalisée d'une manière précise et complète) et peut-être surtout si l'on ne parvient pas à une estimation des avantages fournis par les sociétés coopératives en raison des fonctions particulières qu'elles remplissent dans l'économie agro-alimentaire, en qualité d'instrument spécifique de la politique économique de l'Etat.

#### 2. Les fonctions spécifiques

Elles sont l'avvers d'une médaille dont les contraintes et les charges forment le revers. Si l'on se reporte aux contraintes précédemment inventoriées, on en déduira facilement que la Co-

(20) Cf. Secrétariat d'Etat aux Industries Alimentaires - op. cit.

(21) Source : CFCA.

(22) Ph. NICOLAS - op. cit.

(23) Ph. LESCANNE. Capacité de financement des entreprises de l'industrie alimentaire dans la perspective du VII<sup>e</sup> Plan. Rapport Introductif du CACEPA. Groupe Financement, mars 1976.

(24) Bertil SYLVANDER. La Coopération agricole suédoise. Evolutions structurelles - INRA, Economie Rurale, Rungis, mai 1972.

(25) Bulletins de la FNIL de janvier à mai 1977. Voir en réponse :

— CFCA, notes de janvier et février 1977.

— La Voie Lactée (Fédération Nationale des Coopératives Laitières) n° 10, mars 1977.

pération intervient dans la conservation des exploitations familiales et des agricultures régionales, et dans la protection du revenu des agriculteurs (effets d'implantation géographique et fonctionnelle, jeu des principes mutualistes, pouvoir compensateur dans les transactions avec l'agro-industrie non coopérative), ainsi que dans la modernisation de ces exploitations et leur intégration à l'ensemble agro-alimentaire (propagation des innovations, coordination et orientation des productions, formations et participation des agriculteurs). Elle jouera donc un rôle important dans la réduction des disparités régionales (non seulement par le maintien de l'agriculture, mais aussi par les investissements et les créations d'emploi dans l'agro-industrie, et notamment dans la première transformation), la valorisation de l'espace rural et le développement agricole (26).

D'une manière plus générale, la Coopération agricole assure la cohésion d'un système composite, associant des structures industrielles et commerciales capitalistes, à des structures agricoles présentant des caractères distincts et qu'on ne peut qualifier de capitalistes, même si les termes qu'on leur réserve (par exemple « artisanaux ») prêtent à controverse. C'est donc un élément spécifique indispensable à toute économie agro-alimentaire capitaliste à base d'exploitations familiales, pour en assurer le fonctionnement, en éviter la dislocation, et en permettre l'évolution.

On connaît aussi son rôle dans l'organisation des marchés (liée parfois à celle de la production : cas des jeunes bovins élevés en ateliers). D'où son utilisation au cours des crises pour réduire la spéculation et régulariser l'offre et le cours (un exemple célèbre est celui des céréales avec la création de l'ONIC et le développement des organismes stockeurs coopératifs). On notera plus récemment le développement dans deux secteurs inorganisés (fruits et légumes, et bétail-viande), des groupements de producteurs devenant finalement en majorité soit des organismes coopératifs, soit des sections spécialisées d'organismes coopératifs (27).

Mais une fonction coopérative prend désormais un relief nouveau. S'il est possible à une société coopérative de prendre des participations dans une entreprise régie par le droit commun des sociétés, ou de l'acheter, la réciproque n'est pas vraie. En raison du statut de la coopération agricole, on peut passer des accords avec une coopérative, mais on ne peut pas la contrôler « de l'intérieur » (même les SICA restent à plus de 50 % aux mains des agriculteurs ou de leurs groupements). Or, le rapport du Secrétariat d'Etat aux Industries alimentaires (28) insiste sur la nécessité de « limiter le contrôle par les capitaux étrangers, afin, notamment, d'éviter de compro-

mettre la restructuration nécessaire du secteur ». Plus généralement encore, il s'agit de permettre à une politique agro-alimentaire de s'exercer.

Ce rôle « national » de la coopération agricole nous est apparu clairement au cours de deux missions récemment effectuées, l'une en Suède (29), et l'autre au Québec. Et nous verrons plus loin, en corollaire, les espoirs mis par certains dirigeants coopératifs, dans un développement des relations coopératives internationales.

Il n'en reste pas moins au total que l'aide publique, quelles que soient ses justifications, joue sans doute un rôle notable dans l'expansion coopérative. Mais elle n'en constitue pas la seule cause.

## B. Le contrôle de l'offre et la constitution des groupes coopératifs

### 1. Le contrôle de l'offre

La coopération s'efforce de longue date et dans de nombreux secteurs (30) de modifier les prix en faveur des agriculteurs, au moyen d'un contrôle de l'offre des produits agricoles sur de vastes zones de production.

Ce phénomène, qui se développe notamment depuis plusieurs décennies dans certaines régions productrices de lait, apparaît maintenant dans le secteur du bétail et de la viande.

#### a) Les bassins laitiers

Une étude récente de D. Hairy et D. Perraud montre clairement selon quels procédés la coopération est parvenue dans les départements du nord-est de la France (31), à accéder à un contrôle de l'offre atteignant dans certains cas 80 % de la production départementale. On enregistre en particulier l'utilisation conjointe de coopératives de vente regroupées en unions départementales, et de grandes coopératives de transformation au champ d'action encore plus large.

Les auteurs de l'étude montrent bien comment, dans le cas des Ardennes l'organisation des coopératives de vente s'apparente à celle des « offi-

(26) Bref, il existe un « avantage coopératif » qu'il importe de mieux définir et de mesurer. Cf. F. PERNET : « Les conditions de réalisations de l'avantage coopératif dans l'agriculture française d'aujourd'hui ». IREP, Grenoble, mars 1972.

Cf. également Ph. NICOLAS, La Coopération agricole dans l'économie et la politique agro-alimentaire - INRA - ESR - Montpellier, octobre 1976.

(27) Cf. H. NOUYRIT « L'organisation économique des producteurs agricoles en France ». CFCA Colloque du CENECA, septembre 1976, et « L'organisation interprofessionnelle, mythe ou réalité ? ». Purpan n° 95, avril-juin 1975.

(28) Op. cit.

(29) Cf. plus bas, les déclarations d'un dirigeant de la Fédération des agriculteurs suédois.

(30) L'exemple le plus connu reste ici encore celui de la collecte et de la commercialisation des céréales.

(31) D. HAIRY, D. PERRAUD, Problèmes de l'organisation de l'économie laitière. Fascicule 1 - INRA - Economie Rurale, Paris, décembre 1976. Cette étude porte sur les bassins laitiers du nord-est, mais aussi de l'est central.

ces de commercialisation » britanniques (Milk Marketing Board) créés d'ailleurs en 1930, comme les coopératives de vente ardennaises, dans un contexte de crise économique.

Ils soulignent aussi que les accords de prix administrés par l'union départementale des coopératives de vente concernent également les producteurs livrant à des entreprises non coopératives.

Par contre, et paradoxalement, ils ne concerneraient pas un certain nombre de coopératives animées par la FDSEA, qui chercherait ainsi à ne pas laisser s'instaurer un « monopole coopératif » jugé apparemment inquiétant pour les agriculteurs. Ce fait illustre bien certains des rapports ambigus existant entre le syndicalisme et la coopération (ce qui constitue l'une des différences essentielles entre les organisations agricoles françaises et suédoises).

La coopération n'en joue pas moins, selon les mêmes auteurs « un rôle moteur indéniable dans la fixation des prix départementaux ». Notons enfin qu'un accord interprofessionnel donne aux coopératives de vente, un droit de « reprise », qui a effectivement été exercé plusieurs fois sur les producteurs des zones de collecte des entreprises non coopératives cessant leurs activités. On se trouve ainsi en présence d'un nouveau mode d'extension et de renforcement de l'influence coopérative.

Dans la Moselle et la Meurthe-et-Moselle les coopératives de vente et leur union se trouvent subordonnées aux grandes sociétés coopératives de transformation. En particulier Lorraine-Lait, créée en 1970, contrôle 47 % de la collecte dans les deux départements. Or, avec cette société apparaît un phénomène nouveau : celui du retrait du capitalisme financier de l'industrie laitière, au profit de la coopération agricole.

Cette union est, en effet, la principale entreprise d'un groupe coopératif qui, en octobre 1976, a procédé à l'achat de la laiterie Saint-Hubert, membre du groupe Perrier-Laval (32) qui en détenait 90 % du capital social. Cette opération est intéressante à plus d'un titre :

- elle permet à la coopération de contrôler désormais la quasi-totalité de la collecte en Meurthe-en-Moselle et de renforcer sa position en Moselle (60 % de la collecte) ;
- elle met en évidence le rôle joué par deux nouvelles institutions de financement. Unigrains, créée à l'initiative des organisations professionnelles, et Sofipar, filiale du Crédit Agricole, qui sont intervenues pour soutenir le groupe Lorraine-Lait ;
- elle pose le problème du comportement du capital financier dans l'agro-industrie, et celui de l'expansion coopérative fondée sur le rachat des entreprises privées.

## b) Le secteur « bétail-viande »

Cet effort de contrôle de l'offre s'observe, mais plus récemment dans le secteur du bétail et de la viande, comme le montrent les travaux de J. Cranney et P. Rio (33).

Selon ces deux auteurs, les produits nouveaux et techniquement bien maîtrisés que sont les taurillons, ne représentent finalement que 15 % de la production de viande de bovins en France, et ils sont principalement destinés à l'exportation. C'est pourquoi la coopération agricole après s'être intéressée plus particulièrement à l'engraissement des jeunes bovins en ateliers (elle en contrôlait 60 % de la production en 1974, notamment par l'intermédiaire des groupements de producteurs), envisagerait maintenant d'organiser la production au moyen d'un contrôle des zones de collecte des produits traditionnels, c'est-à-dire principalement des vaches de réforme. Et elle procéderait actuellement dans ce but, au rachat des abattoirs privés et publics.

Une étude récente de P. Rio (34) vient illustrer cette tendance, en paraissant confirmer par ailleurs la spécialisation relative de la coopération dans la première transformation. En effet, la Société Bocaviande créée par des coopératives de Basse-Normandie, dont l'Union Laitière Normande (35) et la Société des Etablissements Pien et Glasson (formée par des holdings, et notamment par le groupe Rothschild), auraient instauré, après leur association partielle, une répartition des tâches dans laquelle le groupe financier s'occuperait principalement de l'élaboration des viandes, alors que le groupe coopératif renforcerait son contrôle sur l'abattage (apparemment beaucoup moins rentable), et par conséquent sur l'offre des produits agricoles. Bocaviande affirmerait ainsi, selon l'auteur « sa vocation d'administrateur de ce que l'on pourrait nommer le « Bassin à viande ».

Mais la coopération agricole, dans la phase d'expansion accélérée qu'elle traverse actuellement, limiterait-elle ainsi ses ambitions à la première transformation ? L'opération évoquée n'était encore en 1976, comme P. Rio le souligne lui-même, que la seule intervention du capital financier dans le secteur de la viande bovine. Or, dans le même temps, un groupe coopératif, plus im-

(32) Le groupe PERRIER-PREVAL fait partie (comme le groupe SODIMAYOPLAIT auquel adhère Lorraine-Lait) des cent plus grandes entreprises agro-alimentaires mondiales inventoriées en 1974 par J.-L. RASTOIN. Cf. J.-L. RASTOIN, Les groupes agro-alimentaires géants et la crise. Agriculture n° 400, septembre 1976.

(33) J. CRANNEY et P. RIO. Le dossier de l'industrie de la viande. INRA - Economie Rurale, Paris, décembre 1974.

(34) P. RIO. Sur l'opération de rapprochement des sociétés BOCAVIANDE et PIEN et GLASSON, INRA, Economie Rurale, Paris, septembre 1976. Cf. aussi : Mémoire INRA, Paris, août 1976.

(35) Qui figure parmi les cent premières firmes agro-industrielles mondiales de la classification RASTOIN.

portant encore, la SICA « Société Centrale Socopa » investissait activement dans l'élaboration des viandes.

Ceci nous incite à aborder l'étude des groupes coopératifs, que nous limiterons à deux exemples caractéristiques, l'un dans l'industrie laitière, l'autre dans le secteur « bétail-viande », à savoir : Sodima-Yoplait et S.C. Socopa.

## 2. La constitution des groupes coopératifs au champ d'action international :

C'est l'un des phénomènes majeurs de la transformation des coopératives agricoles au cours de la dernière décennie.

L'étude réalisée par J.-L. Rastoin (36), nous fournit une première indication sur leur importance : « La France, par suite d'un important mouvement de fusions et absorptions ces dernières années, dispose à présent de neuf groupes de dimension internationale, parmi lesquels on notera la présence de quatre unions de coopératives particulièrement puissantes ».

a) **Sodima** (Société de développement et d'innovations des marchés agricoles et alimentaires) est une union de coopératives constituée en 1966 pour le lancement d'une marque nationale de produits frais (Yoplait). Elle regroupe actuellement onze coopératives et unions, et a procédé depuis lors au lancement d'une marque de lait (Candia) qui devient aussi depuis cette année, une nouvelle marque de beurre.

Ce groupe qui concerne une centaine de milliers de producteurs de lait en France, a réussi à passer des accords de franchise avec 30 entreprises essentiellement coopératives réparties dans 19 pays dont 10 en Amérique (Etats-Unis et Canada notamment), 5 en Europe et 3 en Afrique. Il contrôlait en 1976, 23 % du marché des yaourts en France (1<sup>re</sup> place) (37). Ce succès semble fondé à la fois sur l'implantation d'un puissant réseau coopératif en France, et sur l'innovation technologique et commerciale.

L'évolution récente du marché du yaourt en France attire à nouveau l'attention sur les différences de comportement du capital financier et de la coopération agricole. En effet, alors que ce marché a régressé dans son ensemble de 5 % en 1976, les ventes de Sodima n'ont baissé que de 1 % contre 4 % pour Gervais-Danone, son principal concurrent (37), qui invoque précisément cette conjoncture défavorable pour justifier la fermeture de son usine de Marseille (mai 1977).

b) **La Société Centrale Socopa** (38) (SICA de forme commerciale) est née en 1972 de la fusion de la SICA Maine-Viande Socopa (Société d'abattage et de conditionnement des viandes constitués en 1963 par des organismes coopératifs et des entreprises de l'Ouest de la France) avec la

Société Centrale des Viandes (SICA de commercialisation constituée par des organismes coopératifs du sud-est, et par des entreprises privées).

Chacune des deux sociétés fondatrices détient 33 % du capital social, le complément étant fourni par Unigrains, dont nous avons déjà noté l'intervention lors du rachat de la laiterie Saint-Hubert.

Grâce aux sociétés anciennement adhérentes de la S.C. des Viandes (C<sup>ie</sup> Interagra), à ses participations et à ses filiales (le « groupe Salomon »), la nouvelle société dispose d'une forte implantation sur les marchés étrangers (Pays de l'Est, RFA, Espagne, Algérie, Amérique Latine) (39), et devient la première société exportatrice dans son secteur devant la Société Biret associée à Boca-viande (40).

D'autre part, grâce à M.V. Socopa, elle bénéficie d'une expérience industrielle dans l'élaboration des viandes à destination des chaînes de grands magasins. C'est ainsi que l'abattoir de Cherre-sur-Sarthe, transformé, devient l'une des plus importantes unités industrielles européennes de préparation des viandes (muscles entiers conditionnés sous vide, morceaux pré-emballés, steacks hachés réfrigérés, pour la valorisation des quartiers avant).

Ici encore, comme pour le lait et les produits laitiers, l'expansion se fait aussi bien « horizontalement » (contrôle de l'offre), que « verticalement » (développement des activités transformatrices, pour les produits traditionnels et pour les produits nouveaux, sur le marché français et sur les marchés étrangers).

Il convient maintenant de faire le point sur les exemples qui viennent d'être cités, pour essayer d'en tirer certaines indications sur les causes et les modalités de cette expansion.

## C. Les nouvelles conditions de financement et le comportement des entreprises agro-alimentaires non-coopératives

### 1. Les nouvelles conditions de financement

Nous avons pu observer à deux reprises, l'apparition d'un nouveau mode de financement des fonds propres, par un établissement spécialisé, Unigrains, créé en 1963 pour faciliter le financement des exportations de céréales, et dont les actionnaires sont à la fois des associations professionnelles de céréaliers (Société Civile d'Etudes Unicéréales) et des grandes banques. Cet

(36) Op. cit.

(37) SODIMA - Résultats 1976 - 31 mars 1977.

(38) La SICA S.C. SOCOPA à notre avis, se situe, aussi actuellement parmi les cent premières firmes agro-alimentaires.

(39) J. CRANNEY et P. RIO, op. cit.

(40) Ph. LESCANNE, Les marques françaises dans le monde : la fin du voyage sans bagages. *Libre Service Actualité* - 28 janvier 1977 et dans le présent numéro d'Economie Rurale p. 21.

organisme est intervenu en 1972 dans une douzaine d'opérations concernant la commercialisation et la transformation des produits animaux (la plus importante étant la création de S.C. Socopa). Selon Ph. Lescanne (41) : « la faculté de mobilisation immédiate de fonds propres procurés par les établissements spécialisés (UEI (42), IDI, Unigrains), confère aux entreprises un pouvoir de négociation dans leur stratégie de croissance externe, qui leur manquait auparavant, face aux groupes multinationaux disposant de réserves financières propres ».

Ce nouveau mode de financement constitue donc un élément nouveau important.

## 2. Le désengagement du capital foncier

Dans le secteur laitier l'expansion coopérative se trouve confrontée à de grandes entreprises nationales et multinationales, comme l'ont montré notamment les exemples de Perrier-Préval, de Gervais-Danone, de Nestlé.

Faut-il rechercher la cause de cette expansion dans le retrait volontaire du capital financier, à la suite d'une baisse des taux de profit ? C'est l'opinion de Hairy et Perraud, qui écrivent à propos de l'opération Saint-Hubert : « elle s'inscrit à l'évidence dans le processus national de dégagement des capitaux financiers d'un secteur jugé insuffisamment rentable ». C'est celle aussi de B. Aurion, Président de la CFCA : « l'insuffisante rentabilité des capitaux investis, souvent dénoncée par les firmes capitalistes, conduit à un relatif désengagement de ces entreprises (43) ». Soulignant alors que la coopération doit nécessairement se préoccuper du sort des exploitations mises en difficulté « en raison d'une défaillance de l'initiative privée », le même auteur apporte ainsi une nouvelle justification à l'aide publique particulière accordée aux coopératives.

Considérés par les uns comme les conséquences, et par les autres (44), comme les causes d'une partie des difficultés actuelles de l'industrie laitière, ces transferts de l'Etat restent au centre des polémiques.

Or, ce phénomène de retrait du capitalisme s'observe aussi hors de France. Québec Lait par exemple, créée par l'importante coopérative de Granby, a racheté récemment la filiale d'une entreprise multinationale d'origine nord-américaine. Aux Etats-Unis même, se constituent actuellement d'énormes ensembles coopératifs, notamment dans le secteur des produits laitiers (Associated Milk Producers réalisait près de 8 milliards de francs de chiffre d'affaires en 1975), qui seraient en mesure de gagner du terrain sur des multinationales géantes comme Kraft et Borden (respectivement plus de 20 et 15 milliards de francs de chiffre d'affaires en 1974) (45). Et il ne semble pas que les raisons de cette expansion se

limitent aux différences statutaires dans les domaines financiers et fiscaux (45).

Il est certain, par ailleurs, que l'agro-industrie se trouve en situation particulière entre deux secteurs, l'agriculture et la consommation alimentaire, qui font l'un et l'autre l'objet d'interventions spécifiques des pouvoirs publics. Enfin, il apparaît désormais évident que le comportement de la distribution alimentaire est à prendre en considération.

## 3. Le comportement des entreprises de distribution alimentaire

Le Secrétariat d'Etat aux Industries Alimentaires estime, dans une étude déjà citée (46), que l'évolution inquiétante de la structure des bilans des entreprises agro-industrielles provient du développement du commerce intégré et associé, qui reporte sur les premières : « une part de plus en plus grande de la charge des stocks en obtenant des délais de paiement de plus en plus longs ». Ph. Lescanne (47) estime même, pour sa part, que certains groupes de la distribution « financent leurs investissements par le crédit fournisseur ».

Aussi, de nouvelles transformations et de nouvelles forces sont actuellement à l'œuvre pour entraîner la coopération dans la voie de l'expansion. Mais toutes les potentialités n'ont pas encore été réalisées et il subsiste pour la coopération agricole française d'autres possibilités et d'autres conditions d'expansion que nous allons maintenant examiner rapidement.

## D. Autres facteurs d'expansion

### La constitution d'appareils nationaux

#### a) La situation de l'appareil coopératif français

Nous utilisons le terme d'« appareil coopératif » plutôt que celui de « coopération », pour mettre l'accent sur le processus de structuration, c'est-à-dire de développement des relations inter-coopératives et de formation d'organes communs.

Il existe effectivement en France des relations intercoopératives qui se traduisent notamment par la formation d'unions, de groupes, de fédérations, et la mise en place en 1966, d'une confédération nationale unique.

Il est clair également que la concentration actuelle, la recherche d'accords (spécialement pour l'exportation) va dans le sens d'une meilleure coordination. Le rôle des unions ne cesse

(41) Rapport introductif du CACEPA, VII<sup>e</sup> Plan, op. cit. et le présent numéro p. 21.

(42) Union d'Etudes et d'Investissement, créée par la Caisse Nationale de Crédit Agricole.

(43) B. AURION : « La politique de la Coopération dans les IAA », CFCA, janvier 1977.

(44) Cf. Les interventions récentes de F. LEPATRE, Président de la FNIL.

(45) Cf. « The billion-dollar farm co-ops nobody known », Business Week, 7 février 1977.

(46) Op. cit.

(47) VII<sup>e</sup> Plan, op. cit.

de se renforcer, et au stade actuel, 60 % du chiffre d'affaires global de la coopération est réalisé par 350 entreprises, et plus du quart par 29 d'entre elles. Ces dernières se trouvent réunies dans le groupe « Promotion-Coopérative », qui constitue l'un des trois collèges composant la CFCA et leurs dirigeants s'efforcent de définir une stratégie commune (création au début de 1977 d'un Comité permanent des IAA coopératives. La CFCA elle-même réalise des études économiques, notamment sur les marchés internationaux et des recherches dans le domaine du développement agricole. Un important effort de clarification doctrinale (48) est en cours, et un Fonds National de Solidarité est mis en place, afin d'apporter une garantie aux administrateurs qui ont signé des cautionnements.

Mais il n'en subsiste pas moins une incontestable concurrence intercoopérative et la marge de progrès reste encore considérable, si l'on veut élever l'appareil coopératif français au niveau, par exemple, de l'appareil suédois, considéré, sinon comme exemplaire (49), du moins comme particulièrement riche d'enseignements.

#### **b) La situation de l'appareil coopératif suédois**

Cet appareil se distingue de son homologue français par les traits suivants :

- relations plus étroites (allant jusqu'à une sorte d'intégration dans le cas des rapports entre coopératives locales et unions régionales) des organismes coopératifs des divers niveaux à ceux des niveaux supérieurs ;
- généralisation de ces relations à l'ensemble des organismes d'une région, d'une branche et enfin de toute la coopération nationale (Confédération) ;
- spécialisation des fonctions aux différents niveaux de l'organisation (c'est ainsi que les fédérations spécialisées par branche, qui sont aussi des unions aux attributions commerciales, sont chargées des transactions interrégionales et internationales ;
- existence d'une Confédération aux attributions politiques et économiques importantes proposant des réformes de structure par l'intermédiaire d'une commission de la planification (50), et dotée de moyens considérables (Institut d'enquêtes et d'études, Ecole de formation des cadres, Laboratoires d'analyses, agences d'expertise comptable et fiscale, de publicité, de publication d'ouvrages et de réalisation de films) ;
- enfin, dernier caractère et non le moindre, fusion depuis 1971, entre l'organisation coopérative et l'organisation syndicale agricole (Fédération des Agriculteurs Suédois) (51).

Cette organisation puissante, et maintenant unique, a permis dès 1965, de planifier une importante concentration des unions régionales

(qui se poursuit encore), une très forte réduction du nombre des usines (spécialisées et modernisées), et un développement des coopératives vers l'aval, à la suite d'innovations techniques et commerciales (création de marques nationales uniques, comme « Scan », pour les produits carnés).

Toutefois, cette progression rencontre de sérieuses résistances. La concentration des entreprises suscite des inquiétudes pour le maintien de la participation démocratique des coopérateurs, mais aussi des études et des débats approfondis. La distribution alimentaire, particulièrement puissante en Suède, se concentre encore, notamment dans sa forme coopérative (consommateurs). Les groupes agro-industriels privés engagent des actions auprès du « Commissaire à la concurrence », pour contester la régulation des transactions interrégionales par les Centrales nationales (qui empêchent de mettre les unions régionales en concurrence) ; pour obtenir un assouplissement des conditions d'adhésion des agriculteurs aux coopératives ; et pour empêcher dans le secteur de la viande que « le monopole des matières premières (52) ne s'élargisse à la découpe » (53).

L'efficacité de cette organisation n'en transparaît pas moins dans l'emprise coopérative sur la plupart des secteurs (beaucoup plus forte qu'en France : l'industrie laitière coopérative, en particulier, reçoit la quasi totalité de la collecte nationale), dans les niveaux des prix obtenus par les agriculteurs (54), enfin dans la capacité de résistance de l'économie agro-alimentaire aux interventions des capitaux étrangers.

C'est ainsi qu'Olof Karlander, Directeur des relations internationales de la Fédération des Agriculteurs suédois, écrit : « c'est avant tout la rapide construction du mouvement coopératif qui nous a protégé de l'influence internationale. Mais si la coopération agricole veut continuer à tenir, pour l'essentiel, les firmes multinationales en dehors de nos marchés, alors elle doit en permanence être capable de se développer et de s'adapter elle-même aux changements de l'environnement économique » (55).

(48) « L'avenir des coopératives agricoles », CFCA, Assemblée Générale des 26 et 27 octobre 1976.

(49) Il ne s'agit pas en effet de proposer des transpositions simplistes. Notons par ailleurs, pour marquer la différence d'échelle, que Mjölkencentralen », première coopérative laitière suédoise, qui réalise 60 % de la collecte nationale, a un chiffre d'affaires à peine de l'ordre de grandeur de celui de SODIMA-YOPLAIT.

(50) Bertil SYLVANDER, op. cit.

(51) G. KUYLENSTJERNA, One Central Organisation for Swedish farmers. Fédération des Agriculteurs Suédois, 1972.

(52) La Coopération suédoise contrôle 85 % des activités d'abattage et près de 40 % de l'élaboration des viandes.

(53) Ces faits sont rapportés en détail dans l'étude de Bertil SYLVANDER, op. cit.

(54) Cf. B. SYLVANDER, op. cit. : structure des coûts au niveau de l'abattage.

(55) O. KARLANDER - Fédérations des Agriculteurs Suédois (LRF) - octobre 1975.

## CONCLUSION

Le fait le plus simple et le plus évident qui caractérise la coopération dans sa période actuelle est son expansion.

Ce phénomène s'observe non seulement en France, mais dans d'autres pays européens industrialisés en régime capitaliste comme la Suède, ainsi qu'au Canada et aux Etats-Unis. On a pu notamment observer en France une poussée coopérative dans l'industrie laitière que l'on observe aussi au Québec, ainsi que dans l'abattage et l'élaboration des viandes, que l'on observe aussi en Suède. Bien que la poussée coopérative soit apparemment généralisée aux Etats-Unis, aussi bien à l'aval (56) qu'à l'amont, peut-être est-elle plus spectaculaire dans la fourniture et la fabrication des biens de production destinés aux agriculteurs (engrais, produits chimiques, carburants). Les coopératives américaines construisent des usines d'engrais et de pesticides, et ont doublé leur capacité de raffinage en cinq ans (57). Deux coopératives interrégionales, C.F. Industries et Farmland, arrivent au 1<sup>er</sup> et au 2<sup>e</sup> rang des producteurs d'engrais aux Etats-Unis, et commencent à contrôler les sources de matières premières (phosphates en Floride (58), notamment).

Ces succès reposent pour une part sur la capacité d'organisation interne des différentes coopérations : en France, constitution de groupes complexes (notamment pour le lait et la viande) ; en Suède, construction d'un appareil coopératif national favorable à une planification du développement ; aux Etats-Unis, émergence de grandes coopératives interrégionales : Farmland s'étend sur 15 Etats et regroupe 2 200 coopératives locales, C.F. Industries regroupe 19 coopératives régionales. Par ailleurs, les coopératives américaines recrutent désormais leurs dirigeants parmi ceux des grandes entreprises nationales et multinationales (59).

Ces ensembles coopératifs accèdent désormais aux marchés internationaux (comme Sodima, S.C. Socopa, l'ULN, l'UNCAC, en France, ou Semper en Suède). C.F. Industries associe 17 coopératives américaines et 2 canadiennes (l'Union des coopératives de l'Ontario, et la Coopérative Fédérée de Québec) qui viennent de construire un complexe industriel d'engrais au Canada (60).

L'expansion de la coopération agricole s'appuie aussi sur l'enracinement des coopératives en milieu agricole, qui leur permet notamment d'exercer un certain contrôle de l'offre (notamment céréales, lait, viandes) et de la demande (notamment engrais, pesticides, carburants, surtout aux Etats-Unis).

Mais nous abordons alors le second caractère majeur des sociétés coopératives agricoles,

celui de leurs rapports organiques avec l'agriculture, qui sont (avec certains principes mutualistes) à la source de leur différenciation. Cette dernière procède en effet de leur mode de formation, de fonctionnement et de développement qui, par ailleurs, suscitent charges et contraintes particulières. Lesquelles en contrepartie, permettent à la coopération d'assurer des fonctions spécifiques au sein du système agro-alimentaire, et de bénéficier aussi de transferts particuliers de l'Etat, ou de certaines dérogations qui, par ailleurs, provoquent actuellement de vives polémiques avec les représentants des entreprises privées. C'est le cas en France et aux Etats-Unis à propos de certaines exonérations fiscales. C'est le cas en Suède à propos de certaines limitations de concurrence, et aux Etats-Unis à propos de la législation anti-trust.

D'autres raisons pourraient expliquer aussi le recul, voire le désengagement volontaire, du capitalisme financier (industriels laitiers en France, compagnies pétrolières aux Etats-Unis, à la suite de la crise). Notamment, en ce qui concerne l'aval, la situation particulière des IAA entre deux secteurs, l'agriculture et la consommation alimentaire, soumis à une politique économique spécifique, et la tendance à la baisse des taux de profit dans la transformation de certains produits agricoles, en raison de conditions plus favorables à l'accumulation du capital dans la distribution alimentaire.

Mais, quel que soit l'équilibre recherché entre charges et avantages par les différentes politiques économiques, on ne peut identifier les coopératives agricoles aux autres entreprises agro-alimentaires. Nées en régime capitaliste à partir d'une agriculture surtout familiale, elles restent indispensables, en tant qu'éléments spécifiques, au fonctionnement, à la cohésion et au développement d'un système complexe.

Il restera à déterminer de quelle manière et dans quelle mesure, en raison de leur expansion, de leur différenciation, et des relations internationales et intersectorielles qu'elles tendent à établir, elles pourront contribuer au sein du mouvement coopératif mondial, à l'instauration d'un « nouveau mode d'administration des choses (61) ».

(56) Notamment dans la transformation du lait, de la viande et des céréales.

(57) Cf. Business Week, op. cit.

(58) De même d'ailleurs que l'entreprise française GARDINIER, associée à l'Union Générale des Coopératives Agricoles Françaises (UGCAF), (Groupe « La Fayette ») - Cf. H. NOUYRIT, CFCA, Stratégie des coopératives dans le secteur agro-alimentaire au niveau micro et macro-économique. Conférence à l'Institut Agronomique Méditerranéen, mars 1977.

(59) Cf. Business Week, op. cit.

(60) Cf. Business Week, op. cit. et Ph. NICOLAS : Rapport de Mission au Québec, septembre 1976.

(61) Selon l'expression de R. KERINEC (Président de l'Alliance Coopérative Internationale), 26<sup>e</sup> Congrès de l'ACI, Paris, septembre 1976.