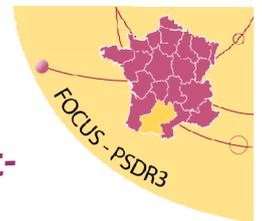




Zoom sur la fidélité des agriculteurs à leur coopérative : le secteur approvisionnement-céréales en Midi-Pyrénées



Le projet COMPTEr aborde la problématique des mutations de l'agriculture et de l'agro-alimentaire et de leurs conséquences sur les évolutions des espaces ruraux. L'objectif est d'analyser les sources de compétitivité des espaces ruraux de Midi-Pyrénées.

Les résultats présentés dans ce document sont la synthèse d'une recherche¹, menée dans le cadre du projet PSDR et en partenariat avec la FRC2A de Midi-Pyrénées² dont l'objectif est la clarification de la relation entre un agriculteur et sa coopérative. Plus précisément, elle s'intéresse à la fidélité des agriculteurs adhérant à une coopérative.

Les résultats ici proposés sont basés sur le traitement de 322 questionnaires administrés à des agriculteurs³ dont les exploitations agricoles sont implantées en région Midi-Pyrénées et dont les coopératives relèvent du secteur approvisionnement-céréales.

Innovation
Gouvernance
Localisation
Compétitivité
Territoires ruraux

Contexte de recherche

Dans le secteur approvisionnement-céréales, caractérisé par un accroissement de la volatilité des prix des matières premières, les dirigeants des coopératives donnent priorité à la rétention de leurs adhérents, condition incontournable à de bons résultats économiques. Cette préoccupation est d'autant plus vive que les coopératives agricoles font face à un mouvement de baisse du nombre d'exploitations agricoles et donc du nombre d'adhérents potentiels. Ainsi, pour les dirigeants de coopératives agricoles, inciter les adhérents à être fidèles est aujourd'hui une réelle nécessité.

Comment se comporte l'agriculteur en terme de fidélité vis-à-vis de sa coopérative ? Quelle est la part de ses achats d'intrants et de vente de céréales effectuée avec celle-ci ? Peut-on encore parler de relation exclusive entre un agriculteur et une coopérative ? Quel est le portrait d'un agriculteur fidèle ? Les résultats ci-dessous tentent d'apporter une réponse à ces questions.



Originalité des résultats

L'originalité des résultats de cette recherche est de montrer qu'au delà des caractéristiques propres à l'adhérent et à son exploitation, il est possible de trouver des liens potentiels entre son comportement de fidélité à l'égard de sa coopérative et certaines attitudes ou dimensions psychologiques. Ainsi, ce sont des dimensions telles que les types d'attachement manifestés vis à vis de sa coopérative, le partage des valeurs ou la confiance accordée aux dirigeants qui discriminent le mieux les adhérents fidèles et infidèles.

Auteurs

Valérie BARRAUD-DIDIER
(ENSAT – Univ. de Toulouse)
valerie.barraud-didier@ensat.fr

Marie-Christine HENNINGER
(Univ. de Toulouse Le Mirail)
marie-christine.henninger@univ-tlse2.fr

Partenaires

Laboratoire Dynamiques Rurales (Université de Toulouse Le Mirail - INP - ENSAT - ENFA)

Fédération Régionale des Coopératives Agricoles et Alimentaires de Midi-Pyrénées (FRC2A)



3 catégories d'agriculteurs aux comportements de fidélité différents

La fidélité d'un agriculteur à sa coopérative s'inscrit dans le cadre d'un échange réciproque. L'agriculteur s'engage d'une part à livrer tout ou partie de sa production à la coopérative pendant une certaine durée fixée dans les statuts et à utiliser, d'autre part, les services de la coopérative notamment les approvisionnements. A ce titre l'agriculteur est à la fois fournisseur et client de la coopérative. En contre partie de la livraison des grains de l'adhérent, elle le rémunère. Elle a également comme engagement de réduire au maximum le prix de vente des approvisionnements. Dans le cadre de cette relation réciproque, la part de céréales livrées par l'agriculteur et la part d'intrants achetés à la coopérative attestent des comportements de fidélité d'un agriculteur.

Suite à une procédure de classification hiérarchique, les agriculteurs ont été répartis en 3 groupes au regard de leur comportement de fidélité à la coopérative.

- Le groupe 2, « Les fidèles » : ces agriculteurs, en terme de comportements de fidélité, se trouvent à l'opposé des précédents. Ils effectuent quasiment toutes leurs transactions de ventes et d'achats avec leur coopérative : ils vendent en moyenne 99,2% de leurs céréales et achètent 95,8% de leurs intrants à la coopérative. Cette structure est donc pour eux un partenaire pratiquement exclusif. Ce groupe comprend 50% des agriculteurs de l'échantillon. Ils entretiennent une relation exclusive avec leur coopérative.

- Le groupe 3, « Les neutres » : ces agriculteurs n'ont pas un comportement aussi tranché en terme de fidélité que les agriculteurs relevant des deux groupes précédents. En moyenne ils effectuent 65,7% de leurs ventes et 58,2% de leurs approvisionnements à la coopérative. Ils représentent 30% de l'échantillon. Ces adhérents entretiennent une relation plutôt mitigée avec leur coopérative.

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
Ventes	25,0 ^a (23,5 ^b)	99,2 ^a (3,2 ^b)	65,7 ^a (21,2 ^b)
	N = 62	N = 151	N = 95
Approvisionnements	26,0 ^a (15,4 ^b)	95,8 ^a (9,0 ^b)	58,2 ^a (22,1 ^b)
	N = 62	N = 151	N = 93

a moyenne
b écart-type

Tableau n°1. Typologie de la fidélité des adhérents

- Le groupe 1, « Les infidèles » : les agriculteurs de ce groupe, en moyenne, vendent un quart de leur récolte à la coopérative et achètent également le quart de leurs approvisionnements à celle-ci (26%). Pour ces adhérents, la coopérative est une structure parmi d'autres leur permettant de mettre sur le marché leurs céréales et d'acheter leurs intrants. Ils n'hésitent pas à mettre en concurrence leur coopérative avec d'autres ou avec des négociants privés. Ils représentent 20% des agriculteurs de l'échantillon⁴. Ils entretiennent une relation très distanciée avec leur coopérative.



Cette classification en 3 groupes d'agriculteurs montre que nous sommes loin du comportement des agriculteurs de « première génération », fondateurs des coopératives, qui adhéraient à la coopérative locale pour la totalité de leur production. Aujourd'hui, de nombreux adhérents n'hésitent pas à mettre en concurrence leur coopérative avec d'autres coopératives ou encore avec des négociants privés. Ils recherchent les meilleurs prix et choisissent les structures qu'ils estiment « les plus performantes » sans prendre en compte des considérations d'ordre mutualiste. Seule la question du prix semble les guider dans leurs choix.

Portrait des agriculteurs fidèles à leur coopérative

Afin de mieux comprendre ce qui peut expliquer ces différences de comportements de fidélité nous avons cherché à identifier en quoi les types extrêmes des agriculteurs fidèles et infidèles se distinguaient significativement. Nos analyses ont pu faire émerger des différences relatives à des facteurs psychologiques, à la confiance accordée aux dirigeants de la coopérative, ainsi qu'à des caractéristiques de l'agriculteur ou de l'exploitation agricole.

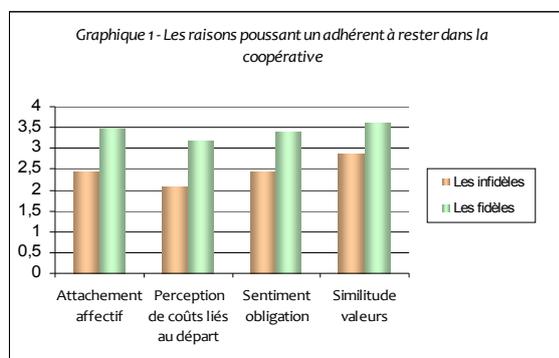
Des raisons psychologiques poussant un agriculteur à rester membre de sa coopérative différencient le groupe d'agriculteurs « fidèles » du groupe d'agriculteurs « infidèles » (graphique 1).

- **un attachement affectif vis-à-vis de la coopérative plus marqué** : les agriculteurs fidèles sont affectivement attachés à leur coopérative. Ils obtiennent un score moyen de 3,5 sur une échelle en 5 points contre 2,5 pour les infidèles. Ils restent à la coopérative parce qu'ils le souhaitent vraiment.

- **une perception de coûts liés au départ plus grande** : les agriculteurs fidèles restent à la coopérative parce qu'ils ont le sentiment qu'en étant adhérents ils y gagnent. En effet, ils perçoivent des coûts liés au départ. La moyenne de leur réponse est 3,2 alors que cette perception est bien moindre pour les infidèles (moyenne 2,1). Ces derniers ont le sentiment qu'ils ne perdraient rien à quitter la coopérative.

- **un sentiment d'obligation à rester membre plus important** : les fidèles se sentent davantage obligés que les infidèles à rester membre de la coopérative, c'est-à-dire qu'ils ont le sentiment d'être redevables à la coopérative. Ils obtiennent un score moyen de 3,4 contre 2,4 pour les infidèles.

- **une plus grande similitude entre leurs propres valeurs et celles de leur coopérative** : les adhérents fidèles restent à la coopérative parce qu'ils sont sensibles aux valeurs véhiculées par leur coopérative. Cette sensibilité atteint en moyenne 3,6 sur une échelle en 5 points contre 2,9 pour les infidèles.





Portrait des agriculteurs fidèles à leur coopérative

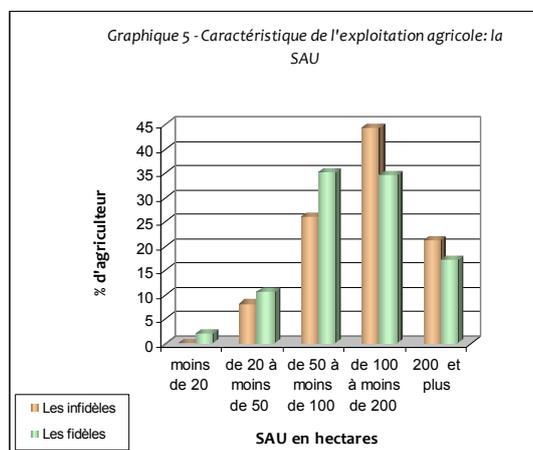
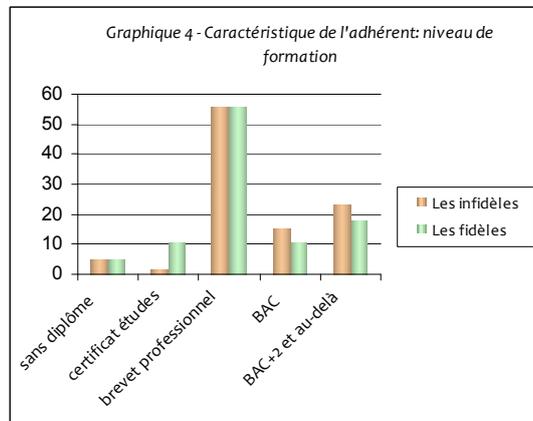
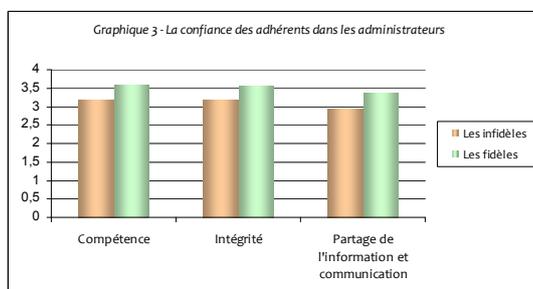
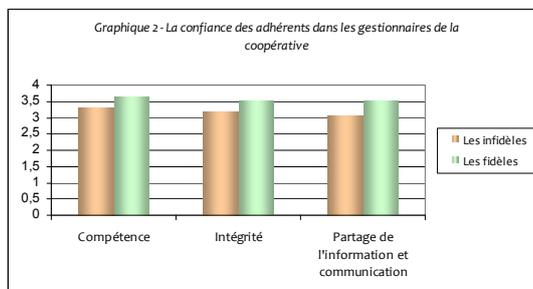
Le niveau de confiance des adhérents dans les dirigeants de la coopérative différencie les agriculteurs « fidèles » des agriculteurs « infidèles » :

- **un niveau de confiance dans les dirigeants-gestionnaires plus élevé** : les adhérents « fidèles » estiment les gestionnaires plus compétents, plus intègres et plus proches en termes de partage de l'information et de communication par rapport aux adhérents moins fidèles (graphique 2).
- **un niveau de confiance dans les dirigeants-administrateurs plus élevé** : les adhérents « fidèles » estiment les administrateurs plus compétents, plus intègres et plus proches en termes de partage de l'information et de communication par rapport aux adhérents moins fidèles (graphique 3).

Nous noterons que la confiance dans les gestionnaires et administrateurs (dirigeants de la coopérative) différencie le groupe des agriculteurs ayant une relation exclusive à la coopérative et celui ayant une relation distanciée avec celle-ci. Cependant, cette différence n'est pas aussi marquée que pour les raisons psychologiques poussant un agriculteur à rester dans la coopérative (graphique 1).

Des caractéristiques individuelles et des caractéristiques de l'exploitation agricole différencient le groupe d'agriculteurs « fidèles » du groupe d'agriculteurs « infidèles » :

- **un niveau de formation moins élevé** : 11% des agriculteurs « fidèles » ont le BAC et 18% ont un niveau BAC+2 et au-delà contre respectivement 15% et 23% pour « les infidèles ». Il n'existe aucune différence entre ces deux groupes en ce qui concerne le brevet professionnel et la modalité sans diplôme. Par contre, les fidèles sont plus nombreux que les infidèles à avoir le niveau certificat d'études, 11% contre 2% (graphique 4).
- **une SAU inférieure** : « les fidèles » ont en moyenne une SAU de 114 hectares contre 185 hectares pour « les infidèles ». Le graphique 5 donne les différences entre ces deux groupes par tranches de SAU. Les agriculteurs infidèles sont quasiment 45% à avoir une SAU comprise entre 100 et moins de 200 hectares et un peu plus de 20% à avoir une SAU de 200 hectares et plus contre respectivement 35% et 16% pour les infidèles (graphique 5).
- **un stockage des grains à la ferme moins développé** : les agriculteurs fidèles ne sont que 31% à pouvoir stocker leurs grains directement à la ferme contre 59% pour « les infidèles ».

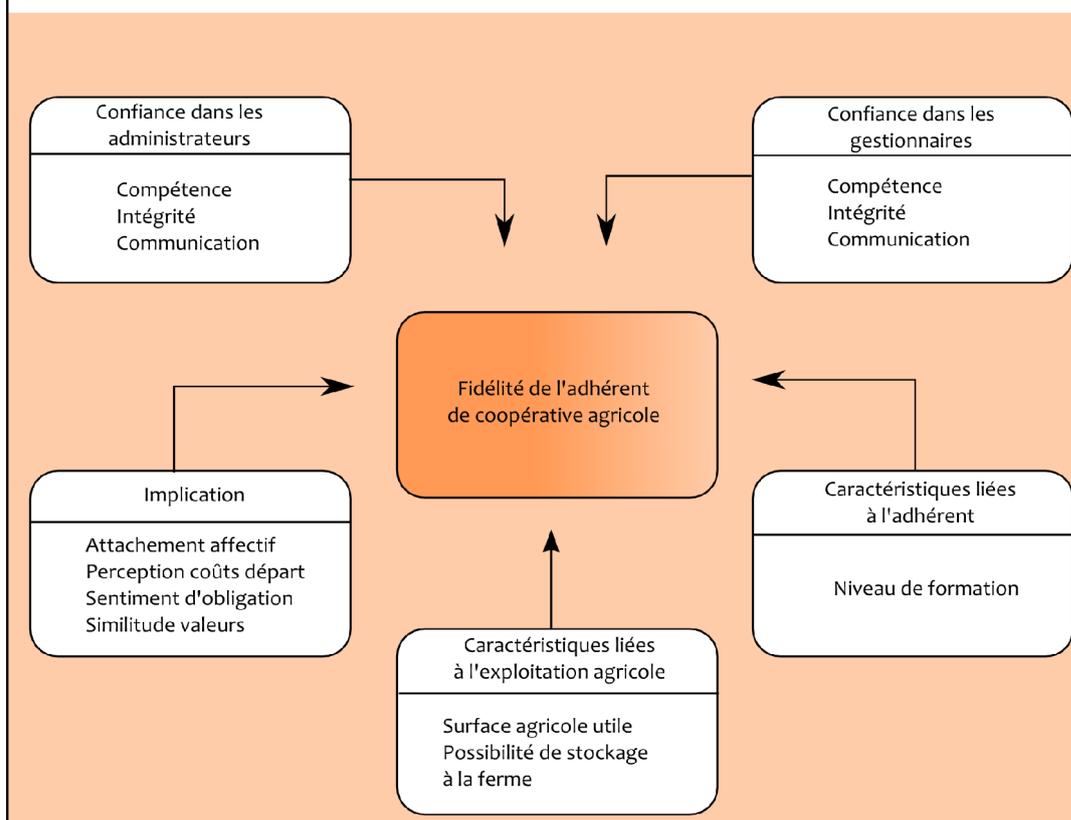


Portrait des agriculteurs fidèles à leur coopérative

Synthèse

Des traitements statistiques (classification hiérarchique et analyse discriminante) appliqués aux 322 questionnaires recueillis a permis de montrer que la fidélité des agriculteurs était liée à certaines caractéristiques de l'exploitation agricole, la SAU et la possibilité ou non de stocker à la ferme, à leur niveau de formation et également à des aspects plus psychologiques, la confiance qu'ils accordent aux dirigeants de la coopérative et l'origine de leur engagement ou implication (attachement affectif, perception de coûts liés au départ, sentiment d'obligation à rester membre, similitude des valeurs de l'agriculteur et de la coopérative).

Pour davantage d'explications sur ces variables déterminant la fidélité des adhérents à leur coopérative, voir l'article rédigé par Valérie Barraud-Didier et Marie-Christine Henninger « Les déterminants de la fidélité des adhérents de coopératives agricoles » (Revue RECMA, 2009, n°314).



Notes

1. Cette recherche est menée par deux enseignantes-chercheuses en sciences de gestion du laboratoire Dynamiques Rurales.
2. Fédération Régionale des Coopératives Agricoles et Agro-alimentaires de Midi-Pyrénées.
3. Ces agriculteurs ont été rencontrés entre 2006 et 2008 lors de différentes manifestations en région Midi-Pyrénées (salons, réunions techniques, Innovagri, Les Culturelles...). Nous les remercions pour leur participation.
4. 322 agriculteurs ont répondu à l'intégralité de l'enquête menée par questionnaire portant sur la clarification de la relation entre un adhérent et sa coopérative en région Midi-Pyrénées, 306 questionnaires ont pu être exploités pour apprécier la fidélité des agriculteurs à leur coopérative.



Pour aller plus loin...

- BARRAUD-DIDIER Valérie et HENNINGER Marie-Christine, « Les déterminants de la fidélité des adhérents de coopératives agricoles » Recma, Revue internationale de l'économie sociale, N°314, octobre 2009, pp.47-62.
- BARRAUD-DIDIER Valérie et HENNINGER Marie-Christine, « La mobilisation des adhérents, un enjeu majeur pour les coopératives agricoles », Colloque Société Française d'Economie Rurale Les coopératives agricoles Mutations et perspectives, 28 et 29 février 2008, Paris.
- HENNINGER Marie-Christine et BARRAUD-DIDIER Valérie, « Quelle implication des adhérents de coopératives agricoles dans le nouveau paradigme coopératif », 20ème Congrès de l'AGRH, 2009, Toulouse, <http://www.reims-ms.fr/agrh/03-publications/01-actes-congres.html>

Pour citer ce document :

BARRAUD-DIDIER Valérie, HENNINGER Marie-Christine (2010). *Zoom sur la fidélité des agriculteurs à leur coopérative : le secteur approvisionnement-céréales en Midi-Pyrénées*, Projet PSDR, région Midi-Pyrénées, Série Les Focus PSDR3.

Photographies : ©INRA - Photothèque

Plus d'informations sur le programme PSDR

www.inra.fr/psdr
www.inra.fr/psdr-midi-pyrenees

Contacts

PSDR Région Midi-Pyrénées : Danielle Galliano (INRA) - danielle.galliano@toulouse.inra.fr
Direction nationale PSDR : André Torre (INRA) - torre@agroparistech.fr
Animation nationale PSDR : Frédéric Wallet (INRA) - wallet@agroparistech.fr

Pour et Sur le Développement Régional
 (PSDR), 2007-2011
 Programme soutenu et financé par :



Partenaires du projet COMPTER



PSDR COMPTER