

COOPERATION ET REGULATION DES MARCHES LA PRODUCTION DU CHAMPAGNE

Jean-François Draperi

RESUME

Cette contribution se penche sur la coopération participation des coopératives à la construction des marchés. Elle croise deux questionnements : l'un sur les relations entre les coopératives et les entreprises classiques, l'autre sur la construction des marchés. Ces questions sont abordées à partir de l'exemple du vin de champagne, qui est caractérisé par une production localisée d'un produit de qualité en situation d'oligopole.

La coopération est l'acte par lequel s'édifient les conventions et les règles socio-économiques fondant l'action collective. Loin de constituer des habitudes acquises, les conventions qui permettent la construction sociale et économique du marché sont négociées en permanence. La coopération prend du temps, nécessite de la part de ses acteurs un acte d'apprentissage mutuel, est fragile et en permanence remise en question.

1. DE LA COOPERATION A LA COOPERATIVE

Le terme de coopération connaît deux principaux sens en sociologie. Bien que constituant “ l'un des problèmes majeurs de toutes les sociétés ” (M.Dadoy, 1999), le sens large du mot, de loin le plus le plus répandu, est souvent implicite : il est présent dans de nombreux concepts qui contiennent plus ou moins l'idée de coopération. La communication, la collaboration, la coordination, la participation, la société, l'échange, l'interaction, le collectif... : le vocabulaire classique de la sociologie intègre ou jouxte le terme de coopération. Il n'y a semble-t-il en effet, ni coordination, ni participation, ni communauté, ni société, ni action collective, ni régulation sans coopération. Ces termes sont fréquemment définis par couples d'opposition, et de la même manière, on pourrait de façon générique et selon son sens principal en économie, opposer coopération à conflit, à concurrence ou à compétition. En première approche, coopérer, c'est agir –opérer- ensemble. C'est ainsi qu'il est généralement utilisé : le phénomène de la coopération est généralement considéré soit comme allant de soi, soit comme un fait identifiable (par exemple : Amadiou, 1993 et Bernoux, 1995)^[1].

Le concept de coopération fût cependant problématisé très tôt en sociologie . Très grossièrement, il fût utilisé tantôt pour approcher l'organisation sociale (par T. Parsons par exemple), tantôt et plus fréquemment pour étudier l'organisation du travail (par K.Marx en particulier). Cette seconde voie de recherche s'est enrichie récemment de nombreux travaux dans le cadre d'une problématique d'efficience du collectif de travail (Dadoy, 1999) : On pense aux travaux sur le fonctionnement collectif "fondé sur la communication, l'expression et le pouvoir des acteurs individuels" et opposé à la "rationalité taylorienne" (Sainsaulieu, Tixier, Marty, 1983, p.238). On pense également aux travaux d'Aoki qui oppose “ organisation coopérative ” et “ organisation hiérarchique ”, la première se fondant sur une

^[1] Il est surprenant par exemple qu'un auteur comme Bernoux donne pour titre à l'un des chapitre majeur de son ouvrage “ La sociologie des entreprises ” “ L'entreprise, un lieu d'apprentissage de la coopération ”, sans plus définir dans le corps du texte le terme de coopération.

"coordination horizontale" et la seconde sur une "planification par le haut" (Aoki, 1991). Ces théories ont en commun de définir la coopération par rapport à l'organisation de travail.

Cette coopération "au sens large", définie comme l'activité coordonnée d'acteurs poursuivant des objectifs différents et visant l'établissement de règles communes est généralement opposée au conflit, à la concurrence ou la compétition. Cette opposition est bien celle qui permet à R.Owen de donner la première définition socio-économique de la coopération en 1844, mais depuis cette date, le concept de coopération a été largement étudié par toute une tradition de pensée qu'ignore largement la sociologie académique.

Le terme s'applique alors à un type particulier d'entreprise. "Une 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" (Alliance Coopérative Internationale, 1996). La coopérative répond ainsi à l'intérêt collectif de ses membres (Fauquet, 1935). La coopération concerne l'action collective des membres associés et non l'organisation du travail, à l'exception du cas particulier des sociétés coopératives ouvrières de production (SCOPs) pour la seule raison que, dans ce cas, les sociétaires sont également les salariés^{2[2]}.

Cet usage du terme peut être défini comme le "sens strict" de la coopération.

Aucune réflexion sociologique récente n'établit un lien entre les deux usages, large et strict, du terme^{3[3]}. C'est ce que nous nous proposons d'initier ci-dessous.

Les premiers théoriciens de la tradition de pensée utopique définissent la coopération selon le sens large. En 1844, R. Owen oppose au système individualiste de concurrence le système de coopération mutuelle (Owen, 1844). Pour ces premiers théoriciens ce système n'est pas la coopérative, mais la communauté (ou le village d'harmonie de R. Owen, ou encore le phalanstère de C. Fourier). Ce sont leurs héritiers dissidents, qui, fondant des entreprises se situant sur des marchés (Buche et les bijoutiers en dorés, les "équitables pionniers de Rochdale", J.-B.-A. Godin et son familistère...), rompent avec l'utopie communautaire et définissent la coopérative comme entreprise où les membres et les salariés coopèrent entre eux. Dans un troisième temps seulement, la participation des salariés n'est plus considérée comme essentielle et est abandonnée pour des raisons économiques (Mladenatz, 1933), au prix de ce que C.Gide appellera une "révision déchirante". La coopération ne concerne plus dès lors que les membres associés. Le débat entre "participationnistes", c'est-à-dire partisans de la participation des salariés dans la démocratie coopérative, et "coopérativistes" se prolonge toutefois jusqu'au début XXème siècle (Desroche, 1976), lorsque la coopération se constitue comme mouvement unifié adoptant des principes communs de fonctionnement mais écartant celui de la participation des salariés (Draperi, 1996). Cette question est à nouveau posée aujourd'hui par la nouvelle économie sociale.

Le problème des relations entre secteur coopératif et le marché se pose ainsi dès la naissance du mouvement coopératif. Il traverse ensuite toute son histoire. Globalement, on

^{2[2]} On utilise d'ailleurs pour les désigner plutôt le terme "d'entrepreneurs associés" que celui de salariés coopérateurs. Nous ne questionnerons pas ci-dessous cette définition et ne nous pencherons pas sur la coopération dans l'organisation de travail d'une coopérative.

^{3[3]} La moins ancienne, à notre connaissance, est celle qu'H. Desroche esquisse dans "Sociogénèse du processus coopératif. Coopératives intégrales et intégrations coopératives", en 1954. La perspective de recherche d'H.Desroche se centre plus spécifiquement sur la coopérative communautaire.

saît qu'aux relations d'opposition originelles avec le secteur capitaliste se sont substituées des relations d'échanges, si bien que le secteur coopératif apparaît dès après la première guerre mondiale comme largement régulateur et non plus alternatif au secteur capitaliste. Depuis une vingtaine d'années le questionnement s'est porté sur l'identité coopérative elle-même à partir de réflexions sur l'organisation coopérative (Vienney, 1980) et sur l'émergence d'un secteur "d'économie sociale" (Desroche, 1982, Jeantet, Verdier, 1982, Gueslin, 1987, Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999).

Comme le résume C. Vienney, l'adaptation des entreprises d'économie sociale est parfois telle qu'il en devient "difficile de vérifier si les règles qui différencient ces organisations sont toujours présentes" (Vienney, 1994). Vienney parle alors de "mutation". Concernant le même processus, J. Moreau décrit le risque de "banalisation coopérative" (Moreau, 1991, Detilleux, Soulage, 1992), et R. Mauget s'interroge sur une éventuelle "dénaturation" des coopératives agricoles (Mauget, 1997, 2000, 2001). Mais ce doute fondamental peut s'installer parce qu'au fond, il est impossible d'ignorer tout à fait la coopération au sens large lorsqu'on définit la coopération au sens strict. Autrement dit, ces deux usages ne vont pas sans renvoyer l'un à l'autre.

La place du marché est centrale pour expliquer l'évolution coopérative, et dans l'essentiel de la littérature coopérative, la question est abordée en termes d'adaptation (Zévi, Monzon-Campos, 1995). Le travail qui suit s'inscrit ainsi dans une interrogation toujours considérée comme prioritaire par l'Alliance Coopérative Internationale (Spear, 1996, Chomel, Vienney, 1996). Nous l'aborderons ici non sous l'angle de l'adaptation mais sous celui de la participation coopérative à la construction du marché. Ce type d'approche a été ouvert par Lambert et Peters (Lambert, Peters, 1972) et par F. Perroux (Perroux, 1976). Les auteurs montrent, d'une part que le prix ne naît pas exclusivement du marché, et d'autre part que la répartition des moyens de production échappe aux coûts relatifs des ressources et est largement déterminée par les politiques de multinationales. Depuis ces travaux, plusieurs courants de la science économique et de la socio-économie ont renouvelé le questionnement sur la formation des marchés, en particulier la théorie de la régulation, la théorie des marchés fermés et la théorie des conventions. Des travaux récents ont confronté "les approches hétérodoxes" et ont mis en évidence des avancées épistémologiques qui articulent les postures individualistes et déterministes au lieu de les opposer (Favereau, 1994). Ces avancées intéressent particulièrement la tradition de pensée coopérative dans la mesure où celle-ci s'est présentée dès son origine comme une tierce tradition fondée ni sur les postulats utilitaristes de l'économie classique, ni sur les rapports sociaux exprimés en termes de luttes de classes de l'économie marxiste ou plus largement critique.

Nous proposons ci-dessous de débattre de quelques questions posées par l'économie des conventions à la sociologie de la coopération. Pourquoi une coopérative participe à une construction sociale du marché contraignante ? La coopérative dispose-t-elle d'atouts spécifiques pour coopérer avec d'autres types d'entreprises ? La coopération avec d'autres partenaires économiques non coopératifs a-t-elle des effets sur la coopération interne à la coopérative ?

Nous nous appuyerons sur l'exemple de la production du vin de Champagne. Dans cette production, un système de régulation locale du marché du raisin permet de maintenir une qualité exceptionnelle du produit final (la bouteille de champagne), mais aussi d'élever le prix de vente de ce produit de 20 à 30% environ. Au delà des conditions spécifiques de production, ce qui permet la négociation entre l'ensemble des acteurs économiques est (1) une relative

spécialisation fonctionnelle entre les coopératives et les négociants, et (2) l'établissement de relations de confiance qui sont réactualisées en permanence.

Nous faisons l'hypothèse que les coopératives ont effectivement des atouts spécifiques pour développer des liens de coopérations contre les liens de concurrence, en particulier lorsqu'il s'agit de maintenir une qualité que l'ouverture du marché menace, et lorsque la coopération (au sens large) mise en oeuvre est locale.

L'un des aspects importants de cette négociation réside dans le fait qu'elle porte non seulement sur le produit d'une action collective mais également et surtout sur les règles de celle-ci. Pour cette raison ni la théorie de la concurrence pure et parfaite, ni celle des jeux ne sont vraiment pertinentes, précisément parce que les règles du jeu ne sont pas déterminées indépendamment du jeu des acteurs (Reyraud, 1989)^{4[4]}.

Après avoir présenté les données essentielles permettant de comprendre l'organisation de la production champenoise et les principales fonctions remplies par les coopératives, on approfondira la question de la régulation du marché du champagne, puis celle de la coopération.

^{4[4]} Il serait tout à fait intéressant de souligner le lien entre ce type de régulation et son caractère local. En effet, de ce point de vue comme de celui de la qualité, notre objet n'est pas sans rappeler le système industriel localisé (S.I.L.), "configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier voire plusieurs métiers industriels" (Colletis, Courlet, Pecqueur, 1990, cf aussi : Ganne, 1991) ou le district "entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné" (Beccatini, 1992). La complémentarité fonctionnelle est comme dans les S.I.L. et districts le principal lien entre les entreprises. Nous ne nous pencherons pas sur cet aspect de la question dans cette contribution.

2.COOPERATIONS LOCALES : LA PRODUCTION DU CHAMPAGNE

2.1. Le champagne : deux métiers pour une appellation

2.1.1 Les deux stades de la production

Le champagne, c'est en quelques chiffres 16 000 viticulteurs, 100 négociants, 30 000 emplois, 30 000 ha de vignes en appellation, près de 250 millions de bouteilles expédiées annuellement, dont un bon tiers environ sont exportées. Ces exportations représentent autour de 6 milliards de francs soit entre un tiers et un quart de la valeur des exportations françaises de vin.

La production comprend deux stades : le premier est celui de la production du raisin, qui est traditionnellement l'oeuvre des viticulteurs. Cependant, depuis la seconde guerre mondiale, une partie toujours croissante de ceux-ci entreprennent la vinification. Celle-ci, second stade de la production, est traditionnellement l'oeuvre des maisons de négoce. Quelques grandes maisons sont propriétaires de grands domaines de vignes, mais toutes ont besoin d'acheter du raisin aux viticulteurs pour fabriquer leur champagne.

Organisation schématique de la production^{5[5]}

4700 récoltants
font leur champagne
et ont 5000 salariés
(2600 récoltants manipulants individuels
et 2100 récoltants coopérateurs

) **35% des ventes**
) **dont 6%**
) **par les coops**

16000 viticulteurs sur 27 000 hectares

14600 vendent leur production
ou une partie de celle-ci au négoce,
soit la moitié des raisins produits

100 maisons de négoce
ont 6000 salariés
et possèdent 3000 hectares

) **65% des**
) **ventes**

dont **8 font 80% du Chiffre d'Affaires** (Grandes
entreprises) et possèdent 2500 hectares
20 font 15% (Moyennes entreprises
traditionnelles)
70 font 5% (entreprises familiales)

(Chiffres : CIVC)

2.1.2. L'organisation interprofessionnelle

La réglementation des conditions de production du vin de Champagne résulte d'un siècle de crises successives, qui tantôt mettent aux prises viticulteurs et négociants, et tantôt producteurs champenois et autres producteurs (de raisins ou de vin mousseux). Dès 1890, à l'initiative des négociants champenois, une première organisation de défense du vin portant le nom de Champagne voit le jour (accords de Madrid). Une aire d'appellation contrôlée définissant l'aire d'approvisionnement en raisin des négociants est définie en 1927. Cette date ponctue une longue période d'âpres luttes vigneronnes (on parle toujours en Champagne de la "révolution champenoise" de 1910). Un produit, un espace, puis un lieu de régulation : la

^{5[5]} Le terme de viticulteurs désigne les producteurs de raisins, celui de vigneron les viticulteurs qui produisent leur vin. On utilisera également pour la période actuelle le terme de "vendeurs au kilo" ou vendeurs de raisins, qui désigne les viticulteurs vendant leur récolte à la vendange "au kilo" aux négociants. Ceux-ci sont également appelés négociants manipulants (N.M. sur l'étiquette de la bouteille) ou "maisons", dont les premières sont les "grandes maisons". Les producteurs élaborant leur champagne (appelés de façon générique "vignerons") sont nommés "récoltants manipulants" (R.M.), ceux qui passent par les services d'une coopérative, récoltants manipulants coopérateurs. Ils peuvent soit vendre eux-mêmes leur champagne, soit passer par la commercialisation coopérative. La manipulation désigne l'ensemble des opérations qui caractérisent la champagnisation (assemblage, tirages, mise en bouteille, capsulage, mise sur latte, mise sur pupître, remuage, mise sur pointe, dégorgement).

création du Comité Interprofessionnel des Vins de Champagne (1941) est l'aboutissement de longues négociations. Il est aussi le préalable à une croissance exceptionnelle, aussi bien en termes de surface cultivée, de bouteilles produites, de chiffre d'affaires, de marge bénéficiaire que de nombre d'emplois.

Le CIVC rassemble autour d'une même table et par le biais des syndicats professionnels les représentants du négoce et les représentants du vignoble. Ses domaines d'intervention qui sont très vastes consistent en outre à "organiser, contrôler, orienter la production, la distribution, la transformation, et les échanges sur le marché national ou les marchés extérieurs des vins produits dans la Champagne dans le souci d'assurer le respect des usages loyaux et constants et le maintien de la qualité" (Article 8 de la loi du 12 avril 1941).

2.1.3 Le contrat d'engagement interprofessionnel

Mais l'accord interprofessionnel entre vigneron et négociants ne s'érige en système de production que lorsque les deux partenaires définissent en 1959 un contrat d'engagement par lequel les uns et les autres s'entendent sur la quantité, la qualité et le prix du raisin, pour une durée de 7 ans. Ce contrat a été renouvelé 5 fois et dénoncé en partie en 1989. La disparition du contrat durant cinq années a profondément déstabilisé les fragiles équilibres de la production. La chute des ventes conjuguée à une série de bonnes récoltes ont gonflé les stocks, en particulier ceux des vigneron. Ces stocks furent rachetés à bas prix par des négociants, dont certains se lancèrent dans une activité spéculative. Le prix le plus bas du champagne a chuté d'environ 25%, chute qui met en difficulté négociants et plus encore vigneron et qui amena les partenaires à se retrouver fin 1995 pour signer un nouveau contrat quadri-annuel. Nous ne développons pas ici les mécanismes très complexes des différents contrats, ni la politique d'ensemble du CIVC dans laquelle ils s'inscrivent. Nous présentons seulement le fonctionnement de principe des contrats interprofessionnels, considérés comme la pierre angulaire de la politique contractuelle de la filière de production.

Les vendeurs (viticulteurs) s'engagent à vendre aux négociants un pourcentage variable de leur récolte (entre 0 et 100%) et les négociants s'engagent à acheter le raisin aux vendeurs, en quantité comprise entre 80 et 120% de leurs expéditions de l'année précédente, à un prix fixé par le CIVC. Cet engagement, qui vaut pour plusieurs années, permet de réguler la transaction indépendamment des aléas de production (dus au gel, à la grêle...), de la consommation du champagne, et de la situation des stocks. Il autorise la prévision et l'investissement aussi bien du côté vignoble que du côté négoce.

Depuis 1959, la moitié environ de la production totale du raisin est régulièrement "engagée". Plusieurs fois depuis cette date le contrat a été menacé et une tendance générale de baisse de la quantité engagée peut être observée. Mais cette baisse est très faible et le contrat semble résister à l'évolution générale actuelle de dérégulation des marchés. Pour renforcer le nouveau contrat, le CIVC l'a accompagné de nouvelles mesures de régulations des quantités livrées, en distinguant en particulier quantités en appellation et quantités livrées, la différence étant bloquée en prévision d'une éventuelle année de production déficitaire^{6[6]}. Par ailleurs, un observatoire économique a été mis en place afin d'évaluer en permanence la pertinence des propositions retenues, de vérifier ensemble que les deux parties, vignoble et négoce, respectent les règles conjointement définies et enfin d'ajuster les décisions en relation avec les aléas (L.G.Soler, H.Tanguy, 1996).

^{6[6]}Ce point n'est pas réellement nouveau en Champagne. C'est la gestion individuelle des quantités bloquées qui diffère avec le système antérieur.

2..2. . Les fonctions coopératives

Les coopératives sont une composante économique majeure de cette organisation. L'insuffisance du négoce en matière de pressurage dû à la seconde guerre puis à l'essor de la production détermine le négoce à encourager, dans les années 50, l'investissement vigneron dans des moyens de pressurage : la grande majorité des coopératives de vinification, concentrant les moûts de plusieurs villages, voient alors le jour, soutenues financièrement (à hauteur de 25%) par le CIVC, au moment où les vignerons, en particulier les plus petits, signent le contrat interprofessionnel. Mais rapidement, quelques coopératives entreprennent la manipulation, et le négoce se rend compte, un peu tard, du danger de laisser les moûts désormais concentrés entre les mains des vignerons associés et suspend son soutien à la création coopérative. Sur cette base vont s'affirmer les fonctions centrales des coopératives au sein du système de production : elles établissent les moyens techniques, économiques et sociaux du développement de la production. En particulier, elles régulent la relation entre vignerons et négociants en concentrant les moûts de ses adhérents pour des destinations différentes. Il faut en effet bien comprendre qu'un vigneron coopérateur peut vendre son raisin au négoce dans le cadre du contrat et faire pressurer son raisin à la coopérative. C'est même la situation la plus courante. On peut également être engagé, par exemple à 40%, et laisser les 60% restant à la coopérative pour la champagnisation et la commercialisation. Il s'agit d'une coopération de service. Globalement, plus la surface d'un exploitant est importante, moins il est engagé au contrat. Les adhérents coopératifs dont la superficie est inférieure à la surface moyenne (1.2 ha) sont en quasi-totalité engagés et pour beaucoup d'entre eux à hauteur de 100%. Les exploitations de plus de 4 ha sont généralement tournées vers la manipulation. Les Présidents se recrutent généralement dans ce dernier groupe de vignerons.

Aujourd'hui, 128 coopératives pressurent la moitié de l'ensemble de la production de raisin, 30 d'entre elles et 10 unions de coopératives produisent et commercialisent du Champagne.

Place de la coopération viti-vinicole en Champagne

	50%		Caves des négociants)50 à)60% du)marché
10500 adhérents cultivant 13000 ha soit près de 50% de la vendange	128 coop locales de pressurage	20%	10 coop régionales et unions	6%)environ)14% du)marché))
	28%		30 coop locales de champagni- sation	8%)
			2100 adhérents récoltants-manipulants)25 à 35%)du marché

Mais leurs fonctions réelles sont encore beaucoup plus importantes. Les principales sont les suivantes :

(1) trois fonctions techniques : les coopératives assurent le pressurage, la concentration large des moûts, l'élaboration de cuvées. Par la diversité des origines des raisins qu'elles reçoivent, les coopératives sont en effet en mesure de fabriquer non seulement des champagnes de cru comme celui des vigneron, mais aussi des cuvées analogues à celles des grandes maisons de négoce^{7[7]}.

(2) deux fonctions économiques : les coopératives donnent aux vigneron les moyens de passer à la manipulation, étape qu'ils n'auraient pas abordé individuellement. Les coopératives interviennent ensuite de façon déterminante sur les marchés internes du "vin clair"^{8[8]} et du "vin sur lattes"^{9[9]} en alimentant les grandes maisons de négoce à tous les stades

^{7[7]} La qualité du champagne, contrairement à tous les autres vins, doit être indifférente aux années (à l'exception des millésimés). La cuvée, assemblage de vins différents, permet d'offrir chaque année le même produit. Le prestige du champagne est étroitement lié aux cuvées des grandes maisons, qui effectuent des assemblages riches et complexes, grâce à la grande taille de leurs domaines et à la diversité de leurs sources d'approvisionnement.

^{8[8]} Après la première fermentation, le vin est soutiré une première fois. Deux à trois mois après, un second soutirage fournit "le vin clair", qui sera ensuite "assemblé" à d'autres vins pour produire "la cuvée".

de la vinification^{10[10]}. Cette fonction économique est évidemment centrale, car elle régule l'essentiel des flux internes au système, entre les vendeurs au kilo, les manipulants et les négociants.

(3) deux fonctions sociales : Les dirigeants coopératifs sont les interlocuteurs directs du grand négoce : en effet, les Récoltants Manipulants coopérateurs dominent la représentation vigneronne au CIVC. Complémentairement, les coopératives résolvent en leur sein la tension entre adhérents-vendeurs au kilo et administrateurs-manipulants, exercice peut-être plus complexe encore que le précédent : les dirigeants coopératifs ont une position qu'il est difficile de ne pas percevoir comme ambiguë, puisqu'ils encouragent les adhérents à vendre au négoce -à s'engager dans le contrat- tout en entreprenant eux-mêmes la manipulation -en ne s'engageant pas.

En conclusion, trois activités essentielles déterminent la régulation coopérative entre les récoltants manipulants, les vendeurs au kg et les négociants : pressurage, stockage, champagnisation. Le pressurage et le stockage fondent le pouvoir des dirigeants coopératifs face au négoce ; la champagnisation et la manipulation fondent l'alliance des dirigeants coopératifs avec le même négoce. Ces activités fondent ainsi l'équilibre du système et la possibilité de la négociation. L'intercoopération économique se double ici d'une intercoopération fondée sur une complémentarité technique (multipliant les possibilités d'assemblage pour les cuvées), sans laquelle les coopératives auraient probablement développé entre elles des relations de concurrence. On observe ainsi d'une part que, comme souvent dans l'agriculture, l'intercoopération est fortement développée en Champagne viti-vinicole, mais d'autre part que l'intercoopération en Champagne n'a pas donné lieu à la constitution d'un ou de quelques grands groupes coopératifs comme c'est généralement le cas dans l'agriculture (Mauget, 1996).

Nous avons suivi ici une approche fonctionnelle de la coopération viti-vinicole en champagne. L'un des principes de cette approche est d'aborder le fait coopératif non pas uniquement pour lui-même, mais aussi et surtout comme élément fonctionnel d'un système auquel il appartient. Le rôle et les stratégies coopératives ne sont compréhensibles qu'à cette condition. Mais cette approche a des limites : Elle ne permet pas de comprendre par exemple, pourquoi ce sont précisément les coopératives (et non pas des gros vignerons ou le négoce) qui jouent ce rôle de régulation centrale, ni pourquoi telle coopérative s'est orientée vers la manipulation et non telle autre. Deux voies se présentent pour permettre de comprendre l'organisation socio-économique champenoise. Celle de la sociologie historique et celle de la recherche compréhensive des décisions des acteurs. C'est cette seconde voie que nous allons explorer maintenant.

^{9[9]} Après l'assemblage, le vin est filtré et "collé" afin de parfaire sa limpidité ; mis en cuve de tirage, il est ensuite additionné de ferments sélectionnés avant d'être mis en bouteilles. Celle-ci sont placées "sur lattes", horizontalement, à 10°. C'est le moment de la seconde fermentation ou "prise de mousse".

^{10[10]} Cette situation est surtout observable depuis la création en 1971 du Centre Vinicole de la Champagne auquel adhèrent 71 coopératives et 4 coopératives régionales.

3. L'INTERPROFESSION : UNE COOPERATION POUR CONSTRUIRE UNE CONTRAINTE COMMUNE

3.1. Un système d'interdépendances économiques

A la différence de la situation qui spécifie les systèmes industriels locaux, la production du champagne concerne des entreprises qui n'ont rien en commun, du point de vue de la taille et du management. Ce qui les réunit est fondamentalement l'interdépendance fonctionnelle dans la production d'un produit unique. Or, cette interdépendance est beaucoup plus forte que celle qui caractérise les S.I.L. On peut imaginer, dans ces derniers cas que certaines entreprises du réseau ne "jouent" pas le jeu, alors que c'est impossible en Champagne. Du coup, le système champenois est à la fois beaucoup plus efficace, parce que la contrainte est plus forte, et beaucoup plus fragile, ce qui s'explique au moins en partie par la tension des flux de production. Cette contrainte est nécessaire et cette tension inévitable en raison de la nécessité de respecter un calendrier très strict dicté par des rythmes biologiques, pour une qualité déterminée, aussi bien dans la phase viticole que dans la phase de vinification.

Du coup, l'analyse en termes de réseaux sur laquelle s'appuie l'étude des districts industriels éclaire mal la dynamique de la production du Champagne : le réseau ne préexiste pas à la régulation interprofessionnelle, il en résulte. La régulation interprofessionnelle naît d'un conflit entre viticulteurs et négociants et non d'une alliance fondée sur une préférence "identitaire" (Saglio). Les négociants allaient, dès le milieu du XIX^{ème} siècle, s'approvisionner en raisin hors de la Champagne (où ils le payaient moins cher). La préférence identitaire qui leur fait choisir le raisin champenois est ainsi contrainte. L'innovation dont bénéficient l'ensemble des acteurs de la production ne naît pas d'unités indépendantes qui échangeraient des informations (Colletis, Courlet, Pecqueur, 1990), ni même du réseau en tant que tel, mais de la contrainte. Quant à la capacité d'agir sur cette contrainte, elle n'est répartie entre les acteurs que par le jeu de l'interdépendance fonctionnelle. C'est spécifiquement le besoin de Moët en raisin qui fonde le pouvoir des vendeurs de raisins. Ce sont les grandes maisons et les unions de coopératives dominant le CIVC qui animent l'organisation viti-vinicole.

C'est donc dans l'analyse de cette contrainte et non plus dans celle de conventions de réciprocité entre des unités du réseau que réside l'origine de la dynamique innovante de la production.

Cette contrainte s'exprime sous la forme de règles nouvelles relatives à la production, au marché du raisin et à la production de la bouteille, règles dictées par le CIVC, et dont le non respect entraîne une menace puis une sanction d'exclusion du système. Les règles relatives aux quantités de raisins annuellement retenues en appellation et au prix de vente du kilogramme de raisin résultent d'un calcul mettant en relation la qualité et la quantité de raisins produits, la quantité et la qualité des stocks calculées en équivalent "années de ventes" : il s'agit d'une régulation économique, entre l'offre et la demande en quantité et en qualité de vin.

Cette organisation est bien entendu typique d'une situation d'oligopole : un petit nombre d'entreprises, très inégales en taille et puissance, assurent l'ensemble de la production. Deux aspects la spécifient : les barrières à l'entrée de la production sont très fortes. La principale est la difficulté d'accéder à la matière première, le raisin. Elle se traduit par un besoin en capitaux véritablement extraordinaire et une nécessité absolue d'intégration forte

dans le réseau interprofessionnel^{11[11]}. Par ailleurs, il est impossible de créer une marque de champagne et de la vendre au même prix qu'une bouteille de Moët, Mumm ou Veuve Clicquot, sauf si c'est Moët, Mumm ou Veuve Clicquot (ou l'une des dix "grandes maisons") qui la crée. Autrement dit, il est impossible d'élargir l'offre par surprise.

L'articulation de ces deux caractères définit assez précisément l'économie champenoise : les maisons réalisent des profits supérieurs par "un certain pouvoir de monopole" à l'intérieur de la structure d'offre, mais ces profits n'attirent pas de concurrents en raison de barrières d'entrée très élevées. Deux portes restent cependant ouvertes au niveau de la production : celle du marché des capitaux, qui permet au capital industriel ou financier de prendre des participations dans les maisons, et celle de la manipulation vigneronne, qui maîtrise la terre et la matière première. L'intérêt économique des producteurs de champagne - récoltants manipulateurs et négociants- est de limiter les entrants, alors que celui des vendeurs de raisins est d'entrer dans la manipulation.

3.2. Un intérêt collectif

On a observé en Champagne que le prix de vente de la bouteille varie avec la taille de l'exploitation du producteur : plus la taille est réduite, plus le prix est bas. Les vigneronns de taille moyenne (autour de 4 ha) qui fabriquent et commercialisent leur champagne n'ont pas intérêt à ce que davantage de vendeurs de raisins entreprennent à leur tour la champagnisation, car ils provoqueraient une concurrence à la baisse et spécialement sur le marché français, qui représente 95% des ventes de champagne des vigneronns. Mais ce n'est pas non plus l'intérêt du négoce car ces vendeurs détiennent l'essentiel de leur matière première : l'essor de la champagnisation vigneronne menace l'approvisionnement du négoce. Les intérêts des vigneronns moyens et gros (qui champagnisent) et ceux du négoce se rejoignent donc. Mais paradoxalement, c'est sans doute aussi l'intérêt des vendeurs de raisins de ne pas entreprendre la champagnisation, même par la voie coopérative. Ils sont mieux rétribués en vendant un raisin indexé autour de 32% du prix de vente d'une bouteille qui se vend bien (autour de 70/80 fr) qu'en produisant des bouteilles qui se vendraient moins cher (autour de 50 fr). Cette option supposerait une prise de risques individuels importants et provoquerait des effets graves sur le système de production. L'un de ces effets serait l'accentuation de la crise d'approvisionnement du négoce qui aboutirait à un éclatement de l'interprofession et du marché du champagne, avec des "grands champagnes" (ceux des grandes maisons) et des "petits champagnes" (ceux des petits négociants et des vigneronns) directement concurrencés par les créments et autres mousseux de qualité (Blanquette de Limoux et Clairette de Die)^{12[12]}. Là encore les coopératives, en constituant des cuvées pour les grandes maisons, jouent un rôle clef, de "ciment" technique et économique des accords interprofessionnels.

Ce qui émerge donc, c'est un intérêt objectif commun entre des acteurs sociaux très différents, intérêt résultant de la régulation que ces acteurs ont construite. Cet intérêt local

¹¹[11] L'hectare de vigne en production vaut environ 2 millions de francs et le marché foncier est quasiment inexistant.

¹²[12] Dans l'impossibilité de développer l'offre sur le marché du champagne, les principales maisons ont d'ailleurs investi dans la production de créments (dont ils sont peut-être à l'origine) la création de l'appellation en 1976 au risque d'affaiblir le marché français du champagne), en vue de profiter de l'essor de la manipulation vigneronne dont le marché se situe sur un autre créneau que celui des grandes maisons. La production vigneronne de champagne se trouve ainsi limitée par des produits du négoce, aussi bien à la marge supérieure (à 100F la bouteille) qu'à la marge inférieure (à 50f).

limite la pertinence d'une analyse en termes de classes, qui verrait dans cette organisation une alliance des classes favorisées contre les petits viticulteurs vendeurs de raisin. Non que cette analyse ne révèle pas une certaine réalité : l'inégalité est constitutive de l'organisation de la production et les coopératives reproduisent en leur sein ces inégalités. Mais, à la différence des vigneron du début du siècle dont l'avenir ne se dessinait qu'à travers une lutte sans concession contre le négoce, la quasi totalité des vignerons champenois considèrent aujourd'hui que leur réussite n'est possible qu'à la condition que le négoce reste "la locomotive" de la production et estiment très logiquement que le contrat est indispensable à la poursuite de l'essor de l'économie champenoise. Les classes demeurent mais la nature de leur interdépendance s'est inversée, l'antagonisme de la lutte faisant place à un système de complémentarité, si bien que le concept de luttes de classes en Champagne éclaire moins bien aujourd'hui les relations entre les classes. Cette transformation profonde s'explique : l'égalisation des situations économiques provoquerait paradoxalement une crise qui mettrait en danger l'ensemble des partenaires et qui, en quelques années, provoquerait des inégalités d'une toute autre ampleur, dont les vendeurs de raisin seraient les premières victimes.

Reste toutefois posée la question de comprendre comment un acteur "sait ou à du mal à savoir ce qu'est son intérêt, son honneur ou une logique de puissance" (Hatchuel, 1995, p.205) . C'est l'un des problèmes essentiels posés aujourd'hui à l'interprofession champenoise. Là comme ailleurs, les acteurs ont individuellement intérêt à ne pas adhérer au contrat tout en bénéficiant des effets de son maintien. De même, si tout producteur a intérêt à ce que la qualité du vin de champagne soit incomparable, chaque producteur (de raisin en particulier) a individuellement intérêt à profiter de la plus value résultant de cette qualité sans mettre dans sa propre production l'investissement que requiert l'obtention de cette qualité. Si les règles qui s'imposent limitent fortement cette liberté de ne pas jouer le jeu, il n'en reste pas moins que les règles peuvent toujours être plus ou moins respectées^{13[13]}. Le calcul économique qui fonde l'adhésion incorpore donc une réflexion projective qui incite les viticulteurs, ou du moins la majorité d'entre eux, à coopérer quitte à réduire leurs bénéfices immédiats. L'adoption du contrat interprofessionnel comme la recherche de la qualité suppose des acteurs champenois qu'ils anticipent un gain futur incertain pour renoncer à des gains immédiats certains. Comment expliquer ce choix ?

3.3. Construction sociale du marché, qualité du produit et apprentissage

Les acteurs qui font le pari d'un gain futur incertain se sont également engagés dans un processus d'apprentissage commun qui leur font partager une culture commune. Celle-ci porte sur le produit qu'ils élaborent, l'histoire du secteur de production et ses métiers actuels.

Il faudrait en réalité parler de deux processus d'apprentissages successifs. Les fondateurs du système interprofessionnel et des coopératives de l'après guerre ont été formés dans l'opposition au négoce et ont fait aboutir une oeuvre que leurs parents avaient commencée : sauver les viticulteurs de la misère en leur donnant les moyens politiques (le Syndicat Général des Vignerons et le C.I.V.C.) et économiques (les coopératives) de s'opposer aux grandes maisons. Les nouveaux dirigeants coopératifs et interprofessionnels -la troisième génération- ont acquis l'expérience de la négociation au sein du système existant. Toutefois il semble que la mémoire de la misère vigneronne soit toujours présente, même si chacun sait que cette misère s'exprimerait différemment, c'est-à-dire par la disparition pure et simple des exploitations.

^{13[13]} Par exemple, on peut, tout en restant dans le cadre des tailles imposées, chercher à garantir une quantité maximale de récolte, ce qui, toutes choses égales par ailleurs, réduit inévitablement la qualité de cette récolte.

Mais cette différence dans la formation des leaders est encore bien plus marquée du côté du négoce où c'est la vie de l'entreprise et non celle des hommes qui rythme le temps. Ici les multinationales ont remplacé les entreprises familiales.

Le négoce champenois a en effet connu ces dernières années un mouvement très rapide et très poussé de concentration. Il est largement pénétré par quelques groupes multinationaux : LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy), leader mondial des produits de luxe réalise à lui seul 24% de l'ensemble des expéditions de champagne, Seagram, multinationale mondiale de vins et spiritueux à capitaux essentiellement canadiens, est le troisième producteur de champagne (environ 7% des expéditions)...Les banques d'affaires sont évidemment très présentes dans ces groupes. Les ratios qu'utilisent *a priori* leurs représentants en Champagne et au CIVC ne tiennent évidemment pas compte des spécificités de cette production. L'une des tâches majeures des Présidents des coopératives présents au CIVC est de les former, afin qu'ils comprennent et respectent les règles qui fondent la réussite du champagne. Rien n'est moins évident que de convaincre un acheteur que son intérêt est de s'engager pour 5 ans à acheter le raisin à un prix élevé. C'est en partie à cette capacité des représentants du vignoble de former les représentants du négoce qu'est suspendu l'avenir de la production.

En raison de la succession des générations et de la permanence du mouvement des entreprises, (et précisément du *turn over* qui touche les directoires et conseils d'administration des grandes maisons), l'ensemble du processus de régulation est toujours à reprendre : la mémoire, la gestion du conflit et de la coopération, la confiance, la représentation de l'avenir sont toujours en devenir. Et le système se reconstruit en permanence à coup d'échecs (1976, 1989) et d'avancées (1959, 1995).

Dès lors que la contrainte collective disparaît, l'intérêt collectif disparaît lui aussi. Mais cette contrainte due au contrat est, on l'a vue, toujours volontaire. Or la rupture du contrat en 1989 a mis en évidence que le contrat conditionne la réussite commune, non seulement parce qu'il impose des règles d'échange mais aussi parce qu'il permet le contrôle de la qualité minimum (en évitant la variabilité des stocks, source soit de champagne "trop jeune" quand les stocks sont trop faibles, soit de spéculation quand les stocks sont trop importants et représentent une charge financière insupportable). Si le prix minimum du champagne ne remonte pas, les soins à la qualité baissent, les producteurs cherchant à réduire leurs coûts pour compenser le manque à gagner dû à la baisse. C'est la raison pour laquelle le complément du contrat volontaire est la définition de la qualité du champagne, ensemble de règles conjointement définies et obligatoires. De ce point de vue, l'activité champenoise a ceci de particulier qu'elle associe des normes qualitatives patrimoniales et des normes qualitatives industrielles. Les deux types de normes s'appliquent aux mêmes actes et au sein d'une même charte interprofessionnelle : par exemple, le rendement au pressurage, norme héritée des usages loyaux et constants et inchangée depuis 1935, est passé de 150kg de raisin par hecto à 160kg (décret du 3 sept. 1993). Par ailleurs, les centres de pressurage font l'objet d'un décret interprofessionnel (du 10 sept.1991) qui définit les normes qualitatives des installations. Les centres sont contrôlés par l'Institut national des appellations d'origine (INAO) qui atteste la conformité des installations de pressurage. La présence d'un tiers "certificateur" doit-il être compris comme caractérisant une situation de dépendance plutôt qu'une relation équilibrée entre vendeurs et acheteurs ? Non : si d'assez nombreux centres de pressurage ont fermé faute d'avoir effectué les transformations nécessaires (environ 150 sur 2000 centres), c'est parce que le vignoble a considéré que la certification était nécessaire. L'intervention du tiers -au delà de

la législation sur les appellations d'origine- est pour le vignoble comme pour le négoce une garantie mutuelle et une façon de donner à voir les efforts qu'ils réalisent : "la Champagne est la première région viticole du monde à aller dans cette voie et elle confirme ainsi sa volonté déterminée d'être toujours au sommet de la qualité" (CIVC, 1996, p.17). Les deux définitions de la qualité accèdent à une même certification qui, décrétée par le Commissaire du Gouvernement auprès du CIVC et contrôlée par un tiers arbitre légal, fait force de loi dans la Champagne délimitée.

Ainsi le dispositif "domestique" (ou privé ou fermé) ne s'oppose pas au dispositif "industriel" (ou standard ou ouvert) et la normalisation industrielle ne remplace pas l'explicitation des pratiques et des usages loyaux et constants : elle la complète. Par contre, la transformation des pratiques "manuelles" en pratiques industrielles (dans le pressurage ou le remuage par exemple) étend bien évidemment l'application de la normalisation industrielle au détriment de l'explicitation des pratiques traditionnelles. Mais c'est une autre question et dans ce cas encore, la qualité industrielle se définit à partir de la qualité des pratiques traditionnelles. La définition de la qualité elle-même est ainsi en permanence en mouvement et indissociable de celle de l'évolution de la production.

De ce point de vue non plus, on ne peut donc s'en remettre à un quelconque moment à un principe qualitatif ou à une position définie *a priori*. La confiance qui fonde le système se construit empiriquement, au cours d'un processus d'apprentissage permanent et mutuel et qui fonde le jugement (Karpik, 1993). Il constitue en quelque sorte l'autre versant des acquis économiques de l'organisation interprofessionnelle et coopérative, dont il est indissociable : en participant, directement ou non, à l'organisation de la production, les hommes et les femmes qui produisent le raisin et le vin de champagne bénéficient d'un apprentissage non-formel exceptionnel. Cet apprentissage englobe des dimensions techniques viti-vinicoles qu'impose la recherche de la qualité, des dimensions économiques et de gestion qu'impose l'obligation de choisir des orientations de production, des dimensions sociales et politiques qu'impose la négociation nécessaire pour définir les règles communes de fonctionnement. En bref, il est l'apprentissage de nouvelles qualifications dont certaines sont constitutrices d'un nouveau métier (Dadoy, 1991). Nombreux sont les vigneron aubois (du sud de la Champagne) qui dans les années 50 n'ont pas "pris le tournant" qui a permis l'essor qualitatif (apprentissage d'une nouvelle taille, de nouveaux modes culturels, respect des règles interprofessionnelles, etc...), non pour des raisons économiques, mais en raison de l'attachement indépassable à un autre "monde de production", fondé sur l'habitude et ancré dans une tradition (Salais, Storper, 1993). Mais cet apprentissage technique ne peut être entrepris sans l'apprentissage de nouvelles relations de confiance. Concernant les coopératives viticoles du Languedoc, Y. Chiffolleau écrit ainsi : " Plus que l'absentéisme aux Assemblées Générales, c'est le développement d'une certaine méfiance des coopérateurs vis à vis de l'équipe des décideurs qui peut menacer l'avenir de la coopération viticole languedocienne, laquelle doit pourtant encore assurer son passage vers une production de vins de qualité " (Chiffolleau, 1999).

C'est cet apprentissage fondateur d'identité, qui explique l'adhésion et l'attachement au contrat.

3.4. De l'incertitude à la convention par la contrainte et la confiance

La convention est ainsi extrêmement fragile et perpétuellement questionnée : contrairement à ce qu'écrivent Batifoulier, Cordonnier et Zénou, elle n'est pas fondue "dans les routines et habitudes qu'elle crée, et sa "régularité" ne s'inscrit pas dans "le long terme" et

"indépendamment des personnes" (Batifoulier, Cordonnier, Zénou, 1993, p.31). Ce qui permet "l'économie de temps et de savoir" en Champagne n'est pas la régularité de la convention, mais l'adoption renouvelée du contrat. Or, on ne s'y conforme pas comme à une routine, on le révisé régulièrement en lien avec l'évolution des contraintes et des projets. De même, il est difficile de distinguer d'un côté la convention, qui serait essentiellement sociale, non-utilitaire, non-explicite et fondatrice du contrat, et de l'autre le contrat proprement dit, qui serait de nature économique. L'exemple champenois incite plutôt à distinguer, au delà du contrat, deux ensembles de conventions articulées. D'une part, une culture commune, à l'échelle de la champagne viti-vinicole, qui englobe aussi bien des aspects économiques que sociaux et qui définit une appartenance à une communauté liée par une histoire, un territoire et un produit, et d'autre part des cultures professionnelles (Sainsaulieu, 1977). Cette culture commune et ces cultures professionnelles ne permettent certes pas de comprendre l'ensemble des conventions. Elles éclairent certaines spécificités d'une construction qui se comprend également à partir de son appartenance à de multiples systèmes socio-économiques (activité agricole et industrielle, produit de luxe, importance de la petite exploitation viticole, présence de deux "contrées"-Marne et Aube- aux histoires et structures de production sensiblement différentes, etc.). Ni les spécificités de la configuration champenoise, ni le fait que cette régulation partage de nombreux traits communs avec d'autres régulations n'implique l'existence d'un système socio-économique expliquant cette spécificité ou ces traits communs : Comme dit Reynaud, "il n'y a aucune raison de postuler l'existence d'un système social" (Reynaud, 1989, p.172. cf également p.26). De ce fait, aucune détermination des finalités ou des mobiles d'action, utilitariste ou non utilitariste en particulier, n'est définissable à ce niveau d'analyse : à moins d'expliquer cette détermination à partir d'une psychologie générale, elle supposerait une macro-régulation finalisée vers un but correspondant, par exemple utilitaire ou non-utilitaire. L'analyse de l'adhésion au contrat permet seulement de dire que les choix sont toujours plus ou moins utilitaires et non-utilitaires. Ils résultent de raisonnements multiples qui ne sont pas réductibles à une rationalité. Ainsi, il y a aujourd'hui des vendeurs au kilo disposant d'une petite exploitation qui pensent que leur intérêt économique est de rester dans le cadre du contrat et qui abordent la manipulation, essentiellement en vue d'une "reconnaissance sociale" (qu'il faudrait encore analyser). Mais cela ne signifie évidemment pas qu'ils sont indifférents au gain économique. Ou encore, de nombreux récoltants manipulants qui se sont très nettement enrichis en quelques années manifestent de façon symbolique cet enrichissement, cette richesse participant aussi d'une reconnaissance sociale (Dumont, 1979).

S'il n'y a sans doute pas de nature première des mobiles d'action, les choix qu'ils déterminent sont toujours des paris, en raison de l'absence de résultats préétablis à l'échange (E.Reynaud, J.-D.Reynaud, 1996). L'intérêt d'un gain (économique et symbolique) futur incertain mais probable, fonde la démarche de la coopération interprofessionnelle. Sans cette probabilité, l'incertitude générerait le conflit ou la concurrence et non la coopération. Celle-ci est ainsi fondamentalement un partage d'incertitudes. Elle procède d'un apprentissage mutuel de normes communes ou conventions qui "revisitent" en permanence la culture commune : Par exemple, le jugement sur la misère vigneronne du début du siècle est en débat continu à partir de la question suivante : " Cette misère peut-elle réapparaître (sous une nouvelle forme : faillites, exode rural..) en cas de rupture du contrat interprofessionnel ?". La culture commune se construit ainsi quotidiennement par la coopération en relation avec un objectif commun : trouver un accord pour réduire l'incertitude.

Nous avons vu plus haut que l'innovation la plus originale en Champagne résulte de l'établissement d'une contrainte exceptionnelle. Cette contrainte vise à réduire l'incertitude. A

l'inverse de ce qu'observe N.Alter, l'innovation analysée dans ce système de production génère non de l'incertitude mais de l'organisation (Alter, 1993). Toutefois, l'innovation n'est sans pas provoquer de nouvelles incertitudes de la même nature que celles observées par N.Alter, en particulier au sein des coopératives elles-mêmes.

355. Une interaction entre deux pratiques coopératives

Dans cet exercice de coopération au sens large, les représentants coopératifs bénéficient d'acquis. Le premier est sans doute celui lié à l'importance que donnent de nombreux présidents ou administrateurs à l'apprentissage. Sans exagérer ce fait, il faut souligner que cette démarche, tout en pouvant servir un intérêt économique individuel, ne peut être motivée par ce seul intérêt. Les retombées économiques individuelles, qui peuvent exister, ne peuvent en effet être en rapport avec l'investissement qu'elle occasionne. Elle accompagne ou suscite la reconnaissance sociale, la formation personnelle et professionnelle, la "construction identitaire". La coopération a un coût économique, mais elle offre un bénéfice éducatif. Ce bénéfice est à l'œuvre dans la régulation économique champenoise et il paie en retour non seulement l'économie coopérative, mais toute l'économie champenoise. De ce point de vue, la coopération au sein de l'interprofession n'est pas différente de celle qui s'effectue dans les coopératives.

Ce trait renvoie à l'homomorphisme qui existe entre l'organisation coopérative et l'organisation interprofessionnelle : la démocratie représentative régit les deux formes d'organisations, et les présidents des coopératives retrouvent dans la négociation interprofessionnelle *grosso-modo* les conditions de la coopération intra-coopérative. Mais le rapport entre coopérative et interprofession est également historique et doctrinal. L'interprofession champenoise revendique aujourd'hui une filiation avec le solidarisme de L.Bourgeois (CIVC, 1991) qui fût député puis sénateur de la Marne. Par ailleurs on sait que le grand théoricien de la coopération C.Gide affirma que cette pensée politique était, au moins au tournant du siècle, le courant le plus proche de la pensée coopérative -même s'il le considéra dans les années 20 comme "passé" (Gide, 1932). Le solidarisme n'est cependant qu'une des doctrines qui associent coopération et intérêt général, et au delà de son attachement au solidarisme, le CIVC –dans un style typiquement coopératif-, considère l'interprofession comme l'un des moyens de "trouver une troisième voie entre un capitalisme défaillant et un socialisme inquiétant" ^{14[14]}.

Dans l'histoire des relations entre intérêt collectif (des coopérateurs) et intérêt général, la posture prise aujourd'hui par le CIVC a été plus largement explorée en Grande-Bretagne et plus encore en Belgique, qu'en France. La tradition coopérative belge, est dominée par la pensée d'auteurs qui associent dans un même ensemble l'économie coopérative et l'économie publique ^{15[15]} P.Lambert définit la coopérative comme "une entreprise constituée et dirigée par une association d'usagers, appliquant en son sein la règle de la démocratie, et visant directement au service à la fois de ses membres et de l'ensemble de la communauté" (Lambert, 1958), ce qui inclut les Comités Interprofessionnels, même si Lambert, comme

¹⁴ [14] Dans le document publié à l'occasion de son cinquantième anniversaire, le CIVC précise que les travaux évoquant la "troisième voie" ont inspiré un projet de loi préparé en 1935 par P.Marchandeaudeau, Député-Maire de Reims, qui proposait de rendre obligatoire, par décret, "les accords conclus entre organisations professionnelles pour gérer les différents secteurs de l'économie nationale" (CIVC, 1991, p.15).

¹⁵ [15] cf. les travaux d' E.Milhaud et de P. Lambert, et plus généralement ceux du Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative (CIRIEC). En France, voir les travaux de B. Lavergne.

Milhaud avant lui, distingue une coopération purement volontaire de droit privé et une coopération de droit public. En Grande-Bretagne, B.Potter Webb faisait du transfert des pratiques coopératives (privées) vers les entreprises publiques un objectif majeur des coopératives qui devaient "faire passer leurs méthodes et leur esprit dans l'administration de la paroisse, de la municipalité, du comté et de l'Etat" (Potter Webb, 1905).

La coopération au sens strict renforce la coopération au sens large. Ce processus de transfert, rarement souligné par les chercheurs sur la coopération comme par les sociologues des grandes organisations publiques, est pleinement à l'oeuvre dans l'interprofession champenoise. Mais cette externalisation des pratiques coopératives renforce-t-elle ou affaiblit-elle la démocratie coopérative interne ?

Notre exemple tend à montrer que la coopération au sens large affaiblit la coopération au sens strict. Les présidents coopératifs définissent une position qui inévitablement doit renouveler la régulation du système. Ce dont témoigne aussi l'évolution récente du droit coopératif (Groupement National de la Coopération, 1995, C.Chomel, 1992), c'est aussi de cette tension croissante entre la négociation menée par des dirigeants coopératifs soucieux du développement de l'entreprise et les valeurs démocratiques auxquelles ils sont attachés, mais dont la "traduction" pratique menace l'économie de l'entreprise. La seule voie de sortie de cette contradiction réside dans la recherche d'adéquation entre l'intérêt des coopérateurs et l'intérêt général des acteurs régulant le marché. En Champagne, la question posée à ce propos est la suivante : comment faire pour que les petits vendeurs de raisins bénéficient "totalement" des bénéfices de la manipulation tout en restant vendeurs adhérents au contrat ? L'indexation du prix du raisin sur le prix moyen de vente de la bouteille donne une réponse économique au problème. Mais la motivation à adhérer ou non au contrat et à produire ou non de la qualité n'est pas qu'économique : le viticulteur qui vend son raisin, "donne quelque chose de soi ; son temps, sa vie" dont "il veut être récompensé, même avec modération" (Mauss, 1923-24, 1985, p.273)^{16[16]}.

La régulation de cette reconnaissance dans le cadre interprofessionnel est entre les mains des leaders coopératifs. Elle ne peut être prise en compte que par le renouvellement du débat d'une part entre adhérents et présidents coopératifs et d'autre part entre ces présidents et les partenaires interprofessionnels, c'est-à-dire par la recherche d'une cohérence entre les deux coopérations, interprofessionnelle et interne à la coopérative.

Les deux formes de coopérations observées ne sont pas fondamentalement différentes : leur enjeu est la construction d'un intérêt commun. Il n'y a pas d'intérêt collectif des membres des coopératives distinct ou supérieur à l'intérêt collectif de l'ensemble des acteurs de la production champenoise. Les coopératives qui champagnisent servent, pour dire vite, deux intérêts divergents, ceux des vendeurs au kilo et ceux des récoltants manipulants. Nous avons vu plus largement que les intérêts des vendeurs, des récoltants manipulants et des négociants étaient simultanément différents et partiellement communs. Mais tout se passe comme si la coopérative, en tant qu'institution, "garantissait" le maintien d'un intérêt supérieur commun à

^{16[16]} Ici l'étiquette de la bouteille prend tout son sens : à la fois label ou garantie et règle, protocole, l'étiquette de la bouteille de champagne indique l'origine (négoce, récoltant, coopérative), mais n'indique pas, lorsqu'il s'agit d'une bouteille du négoce, l'origine du raisin. Les vendeurs au kilo sont donc absents de l'étiquette et seuls à l'être. Il n'est pas dit que l'interprofession n'ait pas à réfléchir sur les moyens de donner d'une façon ou d'une autre au vendeur de raisin une place sur l'étiquette qui reflète la place qu'il tient dans la bouteille, ou à tout autre forme de ce qui serait un contre-don au don qu'il fait au négoce de sa faculté à manipuler (en coopérative) et à coller ses propres étiquettes.

l'ensemble de ses associés. Or, ce n'est pas l'institution coopérative qui peut garantir cet intérêt mais la coopération. La structure juridique joue le rôle de "caution", mais ne remplace pas l'apprentissage lié à la "négociation permanente" (Sainsaulieu, Tixier, Marty, 1983).

CONCLUSION : DE LA COOPERATIVE A LA COOPERATION

Entre la dérégulation capitaliste et son opposition strictement étatique ou strictement politique, se profile toujours, aujourd'hui comme aux origines du mouvement coopératif, une posture coopérative à la fois alternative et régulatrice. Alternative parce qu'elle propose un autre type d'entreprise, dont les règles et les principes sont distincts de ceux qui régissent l'entreprise classique. Ce type particulier, groupement de personnes et non société de capitaux, produit des effets économiques et sociaux originaux. Régulatrice parce que cette posture apparaît en contrepoint de l'essor capitaliste. La coopération semble n'avoir que des vertus correctrices et ne remettre fondamentalement en question ni la dynamique capitaliste, ni du même coup ses fondements inégalitaires.

La coopération, c'est-à-dire l'action coordonnée selon des règles que les acteurs se fixent ensemble et de façon négociée, connaît aujourd'hui un nouveau développement, qui se traduit, entre autres, par l'établissement de marchés locaux et l'essor des productions de qualité. Ce développement de la coopération élargit l'application des principes coopératifs à de plus nombreux acteurs. "Adhésion volontaire, pouvoir démocratique, participation économique, autonomie et indépendance, éducation, formation et information, coopération entre les coopératives, engagement envers la communauté", tels sont les principes redéfinis par le Congrès du centenaire de l'A.C.I. au terme d'un débat de huit années, reprenant l'ensemble des évolutions coopératives depuis la première définition des "équitables pionniers de Rochdale" en 1844 (Alliance Coopérative Internationale, 1996, Thodarson, 1996). Peut-être à l'exception du sixième concernant la coopération entre les coopératives, les principes sont, en tant que "lignes directrices" (ACI, 1996), applicables à la coopération au sens large. Il va de soi que les principes coopératifs ne sont pas les seuls principes à l'œuvre dans l'établissement des conventions, et que seules les coopératives, les mutuelles et les entreprises associatives en font le support de leur organisation formelle, même si l'évolution du droit coopératif permet de penser que cette différence se réduit. Il n'en reste pas moins que les marchés, et en particulier les marchés d'oligopoles, les marchés locaux, les marchés de produits soumis à des règles de qualité, s'appuient sur des conventions définies par une large coopération entre des acteurs qui donnent une place centrale aux principes coopératifs.

Les administrateurs et dirigeants coopératifs coopèrent à la régulation des marchés pour des raisons économiques. Mais cette coopération, qui prolonge celle qui est à l'œuvre entre sociétaires à l'intérieur de la coopérative, complique, non nécessairement mais fréquemment, les relations internes à la coopérative. En effet, pour être opératoire, cette "banalisation des principes coopératifs" s'appuie sur la compétence des dirigeants et de quelques administrateurs plus que sur la démocratie interne. Cette difficulté est aussi fréquente qu'ancienne (Gueslin, 1987). Les causes ont cependant changé. Alors qu'hier les principes coopératifs étaient marginaux et combattus et les intérêts collectifs étaient constitués, les principes coopératifs sont aujourd'hui centraux et partagés et les intérêts sont plus individuels. Ce n'est plus l'appartenance à un groupe, à une classe ou à un statut social qui définit l'intérêt collectif et ce n'est pas l'intérêt collectif qui provoque la coopération. C'est la coopération qui provoque et définit l'intérêt collectif, par l'apprentissage commun de règles, à partir d'une

incertitude partagée. L'essor de la coopération oblige ainsi les coopératives à renouveler leurs pratiques, et peut-être à redéfinir leur objet.

La coopération peut se traduire dans des règles juridiques, comme celles qui fondent les entreprises coopératives, mais ces règles ne sauraient suffire : quelle soit exercée à l'intérieur de l'entreprise coopérative, ou entre des partenaires au statut non-coopératif, la coopération prend du temps, nécessite de la part de ses acteurs un acte d'apprentissage mutuel, est fragile et perpétuellement mise en question. Elle est l'acte par lequel s'édifient les conventions et les règles socio-économiques qui fondent l'action collective.

Références bibliographiques

Alliance Coopérative Internationale, Déclaration sur l'identité coopérative internationale du Congrès de Manchester (1995), in A.C.I., Les Principes coopératifs, Genève, 1996.

Alter (N), Innovation et organisation : deux légitimités en concurrence, Revue Française de Sociologie, XXXIV-2, 1993, pp.175-197.

Amadiou (J.-F.), Organisation et travail. Coopération, conflit et marchandage, Vuibert, 1993.

Aoki (M), Economie japonaise. Information, motivation et marchandage, Paris, Economica, 1991.

Batifoulier (P), Cordonnier (L), Zénou (Y), L'emprunt de la théorie économique à la tradition sociologique. Le cas du don et du contre-don, texte présenté au Séminaire du Lerpsol, CNAM, 1993.

Beccatini (G), Le district marshallien : une notion socio-économique, dans Benko (G) et Lipietz (A), Les régions qui gagnent, Paris, PUF.

Bernoux (P), La sociologie des entreprises, Points Seuil, 1995.

Bidet (E), L'économie sociale, Le Monde éditions, 1996.

Boyer (R), Saillard (Y), Théorie de la régulation. L'état des savoirs, La découverte, 1995, 562 p.

Brunet (R), Mondes nouveaux, Belin-Reclus, 1990.

Brunet (R), Les mots de la géographie, La documentation française, 1992.

Capul (J.-Y), Les indicateurs économiques en question, Cahiers français, n°286, La documentation française, mai-juin 1998, 96 p.

Chevalier (J.-M.), Introduction à l'analyse économique, La Découverte, 1984.

Chiffolleau (Y), Pour une coopération rurale en Languedoc Roussillon, Revue Internationale de l'Economie Sociale (RECMA), n°273, juillet 1999, pp.27-39

Chomel (A), Vienney (C), La continuité au risque de l'irréalité, RECMA, n°260, 2ème trim.1996

Chomel (C) Les incidences de la loi du 13 juillet 1992 sur les statuts coopératifs particuliers, RECMA, n°247, 1993, pp.54-68.

CIVC, Le cinquantenaire du CIVC, Epernay, 1991

CIVC, La vendange en Champagne 1995, Epernay, 1996.

Colletis (G), Courlet (C), Pecqueur (B), Les systèmes industriels localisés en Europe, IREPD, Grenoble, 1990.

Dadot (M), Qualification et système social de travail, in Ramognino (N), L'instituant, les savoirs et les orthodoxies, Université de Provence, Aix-en-Provence, 1991, pp.133-165.

Dadot (M), Coopération, dictionnaire de sociologie, Le Robert, Seuil, 1999

Defourny (J), Resocialiser l'économie ?, RECMA, 2000.

- Defourny (J), Develtere (P), Fonteneau (B), L'économie sociale au nord et au sud, De Boeck, 1999
- Desroche (H), Sociogénèse du processus coopératif. Coopératives intégrales et intégrations coopératives. in Communauté, N°7-8, août 1954, pp.1-16.
- Desroche (H), Le projet coopératif, Ed.Ouvrières, 1976.
- Desroche (H), Pour un traité d'économie sociale, CIEM, 1982.
- Detilleux (J.-C.), Soulage (F), Banalisation et spécificité des banques coopératives, RECMA, n°246, 1992.
- Drapéri (J-F), Le champagne, fétiche et enjeu, Thèse de doctorat en géographie, Dir. R.Brunet, Institut de Géographie (Paris I Sorbonne), 1982, 548p.
- Drapéri (J.-F.), L'A.C.I. a cent ans. Regards sur une histoire mémorable, RECMA n°258-259, 4ème trim.95 et 1er trim.96.
- Dumont (L), Homo hierarchicus, Gallimard, 1979.
- Fauquet (G), Le secteur coopératif, (1935), AISCN, 1965.
- Favereau (O), Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes, in Analyse économique des conventions, dir. d'Orléan (A), PUF, 1994, pp.113-138.
- Ganne (B), Conflits du travail et changement urbain : transformation d'un rapport local, Sociologie du travail, n°2, 1983.
- Ganne (B), Les approches du local et des systèmes industriels locaux, Sociologie du travail, n°4, 1991.
- de Gaudemar (P), Gaffard (J.-L.), Mougeot (M), L'économiste face à la localisation des activités, Revue Economique, N°4, juillet 1993.
- Gide (C), La solidarité, Cours au Collège de France, 1927-28, PUF, 1932.
- Granovetter (M), The strength of weak ties, American Journal of Sociology, 1973, p.1361-1380.
- Groupement National de la Coopération, La loi du 13 juillet 1992, document du Groupe Juridique du GNC, oct.1995.
- Gueslin (A), L'invention de l'économie sociale, Economica, 1987.
- Hatchuel (A), Les marchés à prescripteurs. Crises de l'échange et genèse sociale, dans Jacob (A) et Vérin (H) coord., L'inscription sociale du marché, L'Harmattan, 1995.
- Jeantet (T), Verdier (R), L'économie sociale, CIEM, 1982.
- Karpik (L), Délégation, pouvoir discrétionnaire et confiance, Polycop.du Séminaire de recherche, Le travail : marché et organisation, LERPSO/CNAM, 1993.
- Lallement (M), Les métamorphoses des systèmes éducatifs et productifs, in Galland (O), Lemel (Y), La nouvelle société française, A.Colin,

- Lambert (P), Annales de l'Economie Collective, Genève, Août-Nov.1958, n°542-545.
- Lambert (P), Peters (W), Les entreprises multinationales et le Mouvement coopératif international : les impératifs financiers et de gestion, Rapport à l'ACI, Varsovie, 1972.
- Lepenies (W), Les trois cultures, Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1990 (1ère éd.1985).
- Longhi (C), Quéré (M), Systèmes de production et d'innovation, et dynamique des territoires, Revue Economique, n°4, juillet 1993.
- Mauget (R), L'évolution du mouvement coopératif et mutualiste en agriculture en France, Communication au XII^e colloque de l'ADDES, 1996, publié dans RECMA, n°263, 1er trim.1997.
- Mauget (R), De la coopérative au groupe agro-alimentaire, RECMA, n°278-279, 2000-2001.
- Mauss (M), Essai sur le don, (1923-24), Puf, 1985.
- Mladenatz (G), Histoire des doctrines coopératives, PUF, 1933.
- Moreau (J), De la banalisation de l'Economie sociale : à propos d'une bataille perdue, La Lettre du Groupement National de la Coopération, n°181, janv.1991.
- Nicolas (F), Valceschini (E), Agro-alimentaire : une économie de la qualité (dir.), INRA Economica, 1995, 428 p.
- Owen (R), The New Moral Word, 1844. Textes choisis, Ed.Sociales, 1963.
- Perroux (F), L'Ordre International Nouveau, REC, n°185, 3^eme trim. 1976, pp.29-43.
- Potter Webb (B), La coopération en Grande-Bretagne, 1891, trad.franç.1905,in REC, N°spécial, 1977.
- Revue Internationale de l'Economie Sociale (RECMA), Un siècle d'économie sociale, n°275-276, 2000, 200 p.
- Reynaud (E), Reynaud (J.-D.), La régulation des marchés internes du travail, Revue Française de Sociologie, XXXVII, 1996, pp.337-368.
- Reynaud (J.-D.), Régulation de contrôle et régulation autonome dans les organisations, Revue Française de Sociologie janv.-mars 1988, XXIX-1.
- Reynaud (J.-D.), Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale, A.Colin, 1989.
- Saglio (J), Echange social et identité collective dans les systèmes industriels, Sociologie du Travail, n°4, 1991.
- Sainsaulieu (R), Tixier (P.-E.), Marty (M.-O.), La démocratie en entreprise, Librairie des Méridiens, 1983.
- de Sainte Marie (C), Casablanca (F), Innovier dans les productions patrimoniales. Génération d'objets techniques et émergence de règles dans les processus d'organisation, doc. polycopié, INRA/ESR, Grenoble, 6-7-8 avril 1995.
- Salais (R), Storper (M), Les mondes de productions, Paris, Ed. de l'Ecoles des Hautes Etudes en Sciences Sociales, 1993.

Scotchmer (S), Thisse (J.-F.), Les implications de l'espace pour la concurrence, Revue Economique, N°4, juillet 1993

Segrestin (D), La régulation en mouvement, dans Variations autour de la régulation sociale, Presses de l'E.N.S., 1994, pp.237-245.

Segrestin (D), La normalisation de la qualité et l'évolution de la relation de production, Revue d'économie industrielle, n°75, 1er trim. 1996, pp.291-307.

Soler (L.-G.), Tanguy (H), Aides aux négociations interprofessionnelles, Séminaire du LAMSADE, 13 déc. 1996, Paris-Dauphine.

Spear (R) (coordinateur), Co-operative Innovation and Change, A.C.I., Tartu (Estonie), 26-29 sept. 1996.

Thodarson (B), ACI : L'aboutissement de bouleversements majeurs, RECMA, n°262, 1996.

Thomas (A), Les relations entre les différentes formes de la coopération, Rapport à l'ACI, Gand, 1924.

Vienney (C), Socio-économie des organisations coopératives, CIEM, 1980.

Vienney (C), L'économie sociale, La Découverte, 1994, p.116.

Williams (A), L'établissement de rapports plus étroits entre diverses catégories de coopératives, Rapport à l'ACI, Glasgow, 1913.

Zévi (A), Monzon Campos (J.-L.), Coopératives, marchés, principes coopératifs, DeBoeck/CIRIEC, 1995
