

*LA-CNRS-259      Personnalisation et Changements Sociaux*

24

AGRICULTEURS EN MUTATION  
FRAGMENTS DE RECHERCHES SUR  
LES PRATIQUES ET LES ATTITUDES COOPÉRATIVES  
DANS UNE AGRICULTURE RÉGIONALE (Midi-Pyrénées)

G. LANNEAU

Professeur à L'Université de Toulouse-le-Mirail  
Psychosociologie L.A. CNRS 259

COMMUNAUTÉS, Archives Internationales de Sociologie  
de la Coopération et du Développement.  
1981, n° 56, 5-30

	MOTS CLÉS	
Acte de vente Coopération agricole Économie paysanne Emprunt	Empirisme Innovation Marchés Mutation technique	Mutation idéologique Modernisation Motorisation Rationalisme

### RÉSUMÉ

les paysans s'étaient engagés dans la modernisation technique au cours du siècle passé de manière prudente, sans jamais désorganiser les modes de régulation sociale. Par contre, sollicités par la société globale au nom du progrès, de la productivité, ils cèdent aux multiples pressions et la motorisation va se généraliser en l'espace d'une dizaine d'années.

Avec le tracteur c'est le déséquilibre permanent qui s'introduit dans le mode de production, dans le système économique, dans le mode de vie ; désormais il va falloir constamment rechercher des solutions nouvelles pour rétablir l'équilibre. L'emprunt, débarrassé de sa composante socio affective est désormais considéré comme une simple opération financière tout comme l'acte de vente.

À l'entraide traditionnelle viennent se substituer des formes de coopération plus formalisées et différenciées. Émergence de nouveaux rapports sociaux pour améliorer les conditions de travail, la productivité, mais aussi la qualité de la vie.

L'empirisme paysan cède la place au rationalisme des exploitants agricoles.

AGRICULTEURS EN MUTATION  
FRAGMENTS DE RECHERCHES SUR  
LES PRATIQUES ET LES ATTITUDES COOPÉRATIVES  
DANS UNE AGRICULTURE RÉGIONALE (Midi-Pyrénées)

*Ces fragments sont extraits d'une thèse de doctorat d'Etat :*

G. LANNEAU ; Pratiques et attitudes coopératives chez les agriculteurs. Leur structure. Leur genèse. *Toulouse-Nanterre, 1980, tomes 1 et 2, 616 pages.*

*Cf. deux contributions de l'auteur déjà publiées dans nos Archives :*

« *Agriculteurs et coopération. Etude psychosociologique de la coopérative agricole* », 25, 1969, pp. 131-200.

« *Société villageoise et coopération agricole. Vérification de quelques hypothèses concernant les différentes étapes de la coopération agricole* », 26, 1969, pp. 24-57.

*Autres articles du même auteur :*

« *L'adoption du tracteur dans une zone de polyculture* », *Revue Française de Sociologie*, VII, 1969, pp. 325-347.

« *Aspects de la mutation sociologique des paysans français* », *Sociologies Rurales*, X, 2, 1970.

« *L'entraide et la coopération au village* », in D. FABRE et J. LACROIX, *Contribution à l'anthropologie des collectivités rurales occitanes*, Paris, U.G.E., 1975, t. II, pp. 435-499.

*Et sa thèse de III<sup>e</sup> cycle: Les attitudes sociales des paysans. Contribution à l'étude du mouvement coopératif et des paysans dans une zone de polyculture*, Toulouse, Fac. Lettres, Institut de Psychologie, s.d., 385 p. N.d.l.r.

Sollicités, stimulés, pressés de toutes parts, les agriculteurs ne peuvent ni rester étrangers aux changements qui affectent toute la société ni les subir passivement. Comment alors interagir avec cet environnement mouvant, régi par un type de rationalité que les agriculteurs ignorent, dont ils n'arrivent à saisir ni les composantes, ni les processus et dans lesquels ils s'engagent avec beaucoup de maladresse ?

C'est pour affronter toutes ces incertitudes que les groupements coopératifs vont être utilisés comme des instruments aussi bien à usage interne qu'à usage externe.

La solution coopérative permet de s'engager au moindre risque dans des pratiques techniques, économiques et sociales nouvelles puisque chacun disposera de l'aide active de tous ceux qui adhèrent à ce projet. Les membres de l'association représentent autant d'alliés avec lesquels on pourra expérimenter sans craindre la sanction sociale et les risques de marginalisation. Dans ce climat où l'on a réussi à réduire l'incertitude, on acceptera plus facilement de réorganiser sa propre image, de manière à présenter une identité collective capable de satisfaire aux attentes de la société englobante et, plus exactement, capable d'y répondre. Une telle restructuration de l'identité collective va de pair avec le réaménagement des réseaux de sociabilité et une expérimentation des nouveaux modes de relation et canaux de communication. C'était le notable qui, dans la société traditionnelle assurait la liaison entre les membres de la collectivité locale et son environnement. Le groupe coopératif va se substituer à lui, aidé en cela par ses partenaires, représentants officiels de l'administration, des organisations professionnelles, des grandes coopératives, et de certaines grandes entreprises. Il devient alors un puissant outil de négociation qui place ses membres au même niveau que ceux avec lesquels ils vont conclure des alliances, discuter des marchés, engager des pourparlers, solliciter une aide.

Si les nouveaux agriculteurs ont besoin du soutien social des autres membres de la collectivité locale, de la profession et d'une partie au moins de la société englobante c'est qu'ils ne le trouvent plus comme les paysans dans la référence au passé. Y aurait-il rupture radicale et serait-elle le fait de l'ensemble des agriculteurs ? S'engager dans de nouvelles modalités de travail, se référer à un autre type de rationalité pour produire, orienter et gérer l'exploitation, s'informer sur des techniques inconnues ou mal maîtrisées c'est, apparemment du moins, rompre avec le passé, s'éloigner des pratiques et des coutumes traditionnelles qui fondaient les solidarités en renforçant la cohésion. En fait, nous verrons que si certains agriculteurs sont préparés à cette rupture par la formation qu'ils ont reçue hors de la collectivité locale et s'engagent dans la modernisation, en bénéficiant des encouragements de la société globale, nombreux sont ceux qui hésitent et qui pour innover utilisent des démarches déjà expérimentées par les générations passées. Ce que l'on observe alors n'est ni simple reproduction, ni amalgame mais réinterprétation des modèles pratiqués et des modèles suggérés qui se fondent jusqu'à donner une réponse originale parfaitement adaptée à la situation présente. Et ceci se manifeste tout particulièrement dans la construction des pratiques coopératives pour lesquelles les agriculteurs utilisent des formes associatives déjà éprouvées et les transforment tout au long d'une longue démarche tâtonnante.

Ainsi donc, les agriculteurs, soumis à de puissantes incitations au changement, mettent en place des groupements plus ou moins institutionnalisés pour essayer de maîtriser les conditions dans lesquelles s'effectuent les transformations. Ils peuvent ainsi bénéficier, dans une relative sécurité, des avantages de la modernisation et ils sont dans les meilleures conditions possibles pour se livrer à une analyse de leur inquiétude et de leur insatisfaction en dépassant les composantes personnelles culpabilisantes. C'est dans ces groupes qu'ils peuvent préciser le projet collectif qui, confronté à la réalité, leur permet de prendre conscience de leur pouvoir face

à l'ensemble de leurs partenaires. C'est ce processus complexe d'interstructuration des individus et des institutions que nous allons examiner.

## I. La Mutation globale.

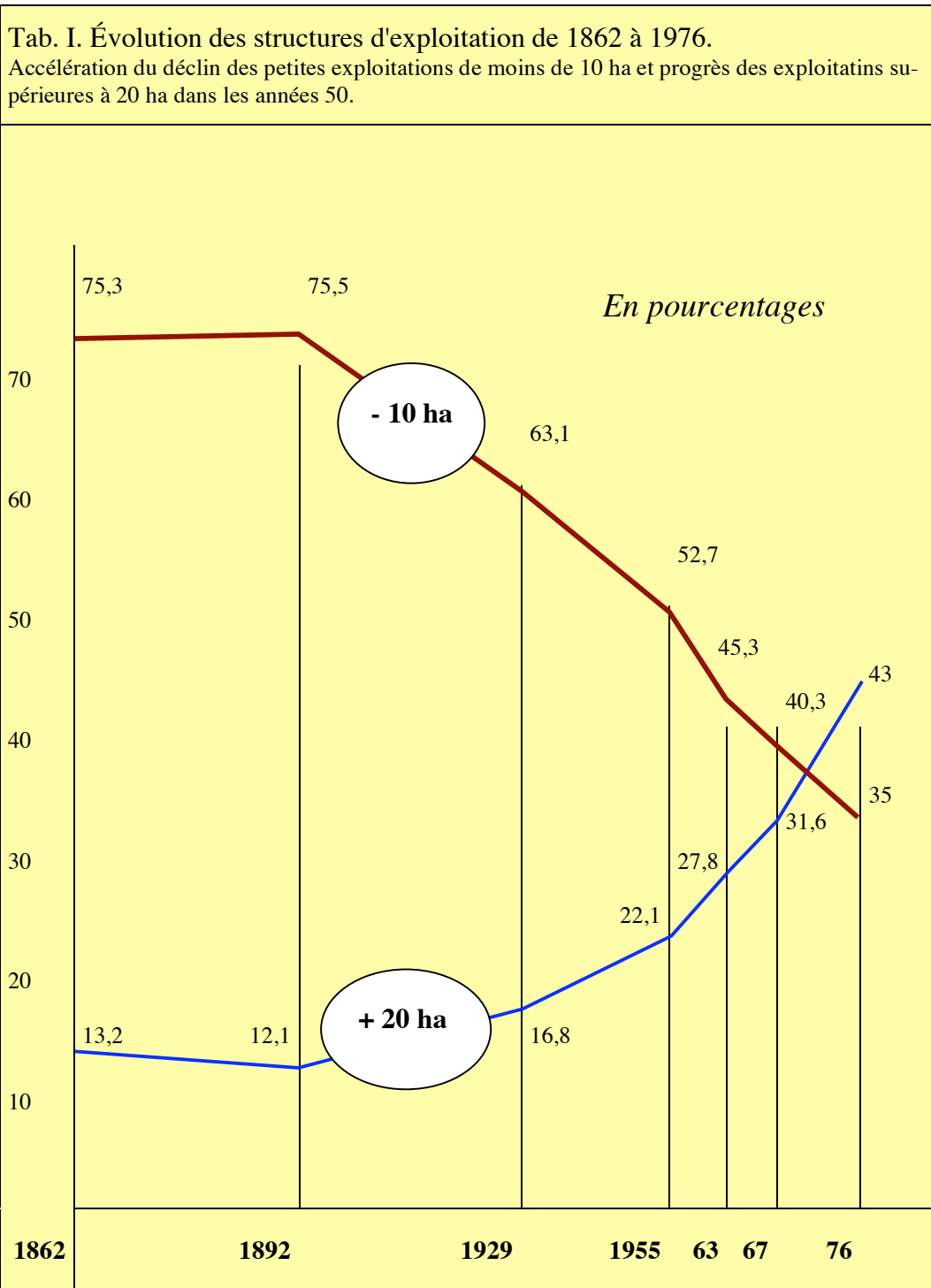
C'est toujours avec un certain retard que les changements dont la société globale est le signe parviennent jusqu'aux sociétés rurales qui conservent longtemps des pratiques jugées désuètes par l'observateur étranger. Alors que partout ailleurs les nouvelles nécessités s'imposent, bouleversant les cadres de vie, les sociétés rurales résistent longuement, n'empruntant à la révolution industrielle que les éléments susceptibles de les renforcer. C'est ainsi que les campagnes françaises connaîtront leur apogée entre 1850 et 1880 alors que la machine à vapeur impose un nouveau mode de rationalité, transforme par ses exigences le visage du pays et réorganise les rapports sociaux. Pendant cette période, les campagnes maîtrisent les changements induits par la révolution industrielle, utilisant les nouveautés et les modifications de l'environnement comme autant de stimulations capables de contribuer à leur épanouissement.

C'est après la Grande Guerre que de profondes mutations s'annoncent : lente décroissance pendant tout un demi-siècle de la toute petite exploitation et de la petite exploitation familiale fondée sur le système semi autarcique. Mais c'est essentiellement entre les années 1950-1960 que le mouvement va s'accélérer : des toutes petites exploitations ne subsisteront que celles qui sont hautement spécialisées et, au cours de cette période, celles comprises entre 1 et 5 ha deviennent pour la première fois minoritaires<sup>1</sup>. La petite exploitation ne peut plus assurer la subsistance d'une famille qui n'accepte plus de limiter ses besoins à ce qu'elle produit directement. Le système fondé sur l'autosubsistance est définitivement abandonné, du moins par les agriculteurs de souche (Tableau I). C'est au cours de cette période charnière que l'exode rural va s'accroître à tel point que les collectivités locales ne disposeront plus des mécanismes de régulation sociale élaborés au cours des ans. La population rurale et la population active agricole, relativement stables jusque dans les années 50, chutent spectaculairement : la population active agricole, qui représente 36 % de la population active totale en 1936, se maintient aux alentours de 30 % jusqu'en 1950, chute à 15 % en 1968 et à 9 % en 1976 (Tableaux II et III). En une vingtaine d'années, la vie rurale a subi plus de transformations qu'au cours de tout le siècle précédent.

Nous ne prendrons que deux indicateurs complémentaires pour caractériser les transformations récentes du monde agricole : le progrès de la motorisation qui nous paraît être le meilleur indicateur des changements techniques et le recours à l'emprunt qui permet de bien apprécier à la fois les mutations économiques et celles concernant ce que nous appellerons provisoirement les mentalités.

---

<sup>1</sup> Pour 42 communes de la région Midi-Pyrénées, en 7 ans, entre 1956 et 1963 : "la catégorie 1-5 ha aurait perdu plus de la moitié de ses effectifs ; entre 7 ou 8 ha et 18-20 ha la chute est du tiers ; elle est de quelque 10 % dans la catégorie 20-30 ha ; si le nombre des exploitations de 30 à 50 ha n'a pas augmenté, celui des plus grandes a presque doublé (...) » BRUNET, R. *Les campagnes toulousaines*, Toulouse, Publication de la Faculté des Lettres et Sciences humaines, 1965, p. 542.



## II. La mutation technologique : émergence d'un nouveau mode de rationalité.

Nous savons comment les paysans s'étaient engagés dans la modernisation technique au cours du siècle passé de manière prudente, souvent avec réticence,

sans jamais perdre le contrôle de l'innovation, sans jamais désorganiser les modes de régulation sociale. Par contre, sollicités par la société globale au nom du progrès, de la modernisation, de la productivité, séduits par la puissance et l'efficacité des machines proposées, les paysans cèdent aux multiples pressions et la motorisation va se généraliser en l'espace d'une dizaine d'années. Comme la faux et la charrue, le tracteur multiplie la capacité de travail de l'homme... mais il apporte en plus un nouveau type de rationalité en transformant le mode de relation du paysan à la terre.

Tableau II. Accélération de la décroissance de la population agricole dès 1954.  
(d'après P. Houée et J. Klatzmann.)

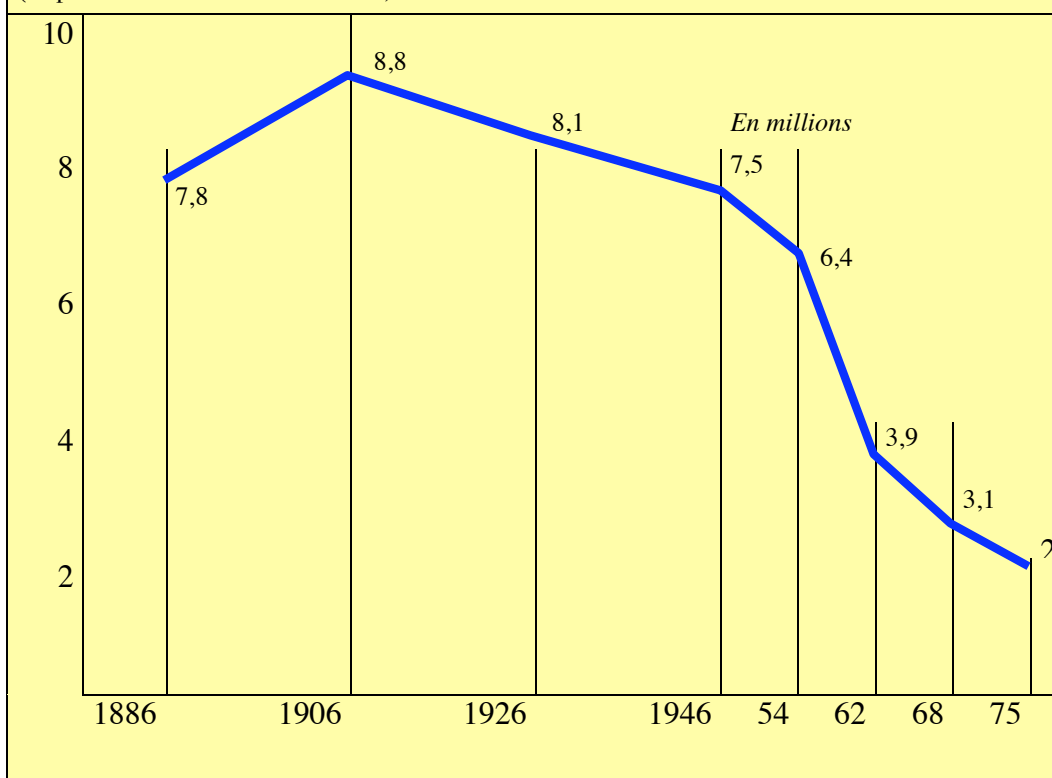
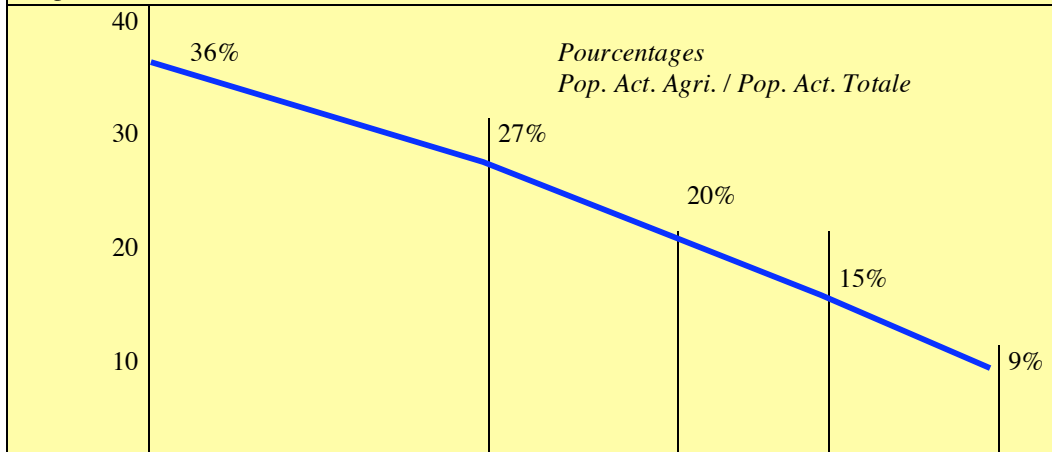


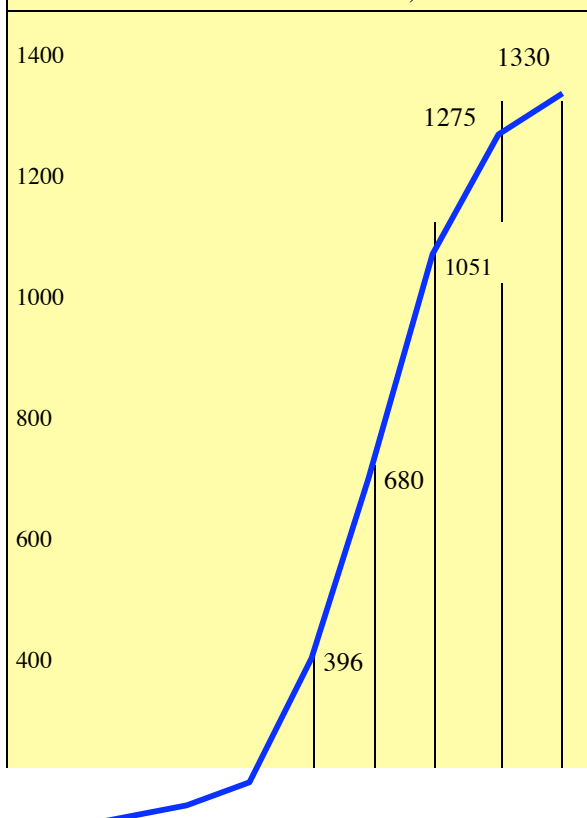
Tableau III. Part de la population active agricole dans la population active totale.  
(d'après J. Klatzmann)



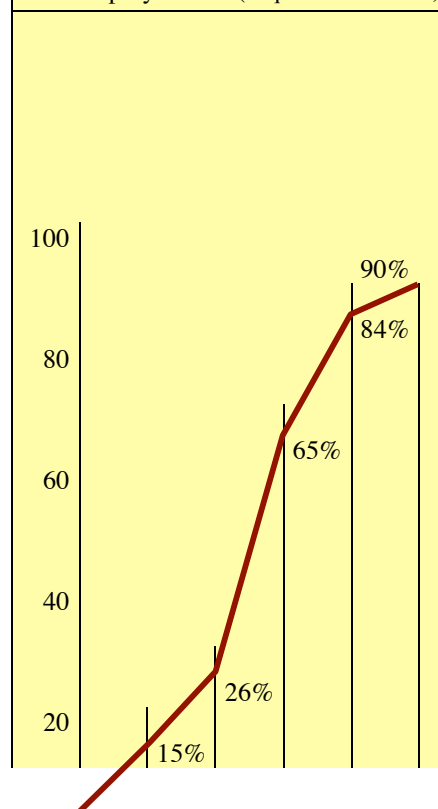
1936	1954	1962	1968	1976
------	------	------	------	------

À la veille de la dernière guerre, en 1938, on dénombrait en France 33000 tracteurs (Tableaux IV et V), ce qui correspond approximativement au nombre d'exploitations supérieures à 100 ha. Le tracteur est alors un instrument à grande capacité de travail réservé aux très grandes entreprises qui n'ont rien de commun avec les exploitations familiales. En 1954, sensible progression, 250 000 tracteurs; on peut estimer qu'à cette période un peu plus de 10 % des exploitations sont motorisées, ce qui correspond grossièrement au nombre d'exploitations supérieures à 35 ha. C'est à partir de cette date que le tracteur va être perçu comme un instrument utilisable, utile, puis indispensable. Il est vrai que l'industrie doit trouver des débouchés et que les campagnes françaises constituent un immense marché encore inexploité, que la nécessité d'accroître les rendements et la productivité commence à se manifester, que l'on intensifie les campagnes de vulgarisation et que, pour inciter à la modernisation, on accorde aux agriculteurs une ristourne de 15 % sur tout achat de matériel agricole<sup>2</sup>. En 1960, 680 000 tracteurs : plus du tiers des exploitations en sont équipées; en 1970 on en dénomblera 1300000 et l'on sera proche du seuil de saturation. La progression s'effectuera désormais selon une autre logique : le nouveau mode de rationalité exige, pour les exploitants confirmés dans leur statut, que l'on diversifie les équipements : tracteurs légers pour certaines façons culturales, tracteurs puissants pour les labours profonds, les défonçages.

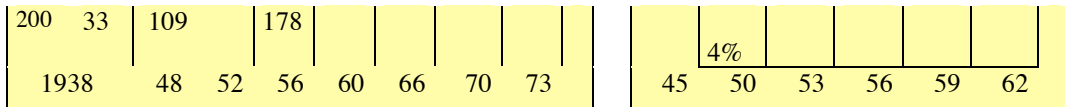
Tab. IV. Les tracteurs en France. (d'après P. Houée et Histoire de la France rurale)



Tab. V. Les tracteurs dans une zone de polyculture (enquête G.Lanneau)



<sup>2</sup> C'est la loi du 11 mai 1954.



Ce nouvel instrument contribuera à transformer radicalement l'identité sociale des paysans. Ils étaient soumis aux conditions météorologiques qu'ils subissaient sans jamais pouvoir s'en libérer même partiellement, ils vont pouvoir maintenant utiliser au maximum les journées propices aux travaux des champs. Ils étaient soumis au rythme de la nature, à celui du soleil, et si la journée de travail était longue en été ils étaient encore soumis au rythme des bœufs et du cheval dont ils ne pouvaient ni accélérer l'allure ni accroître la charge quotidienne de travail. Avec le tracteur, ils peuvent maintenant s'extraire des rythmes biologiques, prolonger en cas de presse le travail jusqu'à l'épuisement et pour peu que les capacités de la famille excèdent "l'U.T.H." <sup>3</sup>, on se relaiera sur la machine jusqu'à reproduire et dépasser les cadences industrielles.

Avec le tracteur c'est le déséquilibre permanent qui s'introduit dans le mode de production, dans le système économique, dans le mode de vie ; désormais il va falloir constamment rechercher activement des solutions nouvelles pour rétablir l'équilibre. Le système traditionnel se figeait en routine, la mécanisation condamne ceux qui ont survécu au changement perpétuel pour constamment accroître le revenu brut. Après toute une série de progrès mesurés, les rendements croissent spectaculairement : en ce qui concerne le blé, le rendement moyen, pour la France en 1912, est de 13,5 q/ha, il atteint 19 q/ha en 1949 et avoisine les 40 q/ha en 1971. L'amélioration des façons culturales, des assolements, l'utilisation des engrais, la mise au point et la diffusion de nouvelles variétés expliquent les différents moments de cette progression.

*Les agriculteurs ont emprunté le signe extérieur de la modernité, ils ont revêtu le costume du progrès, ils intériorisent l'ensemble des valeurs constitutives du modèle, ils en adoptent l'esprit en répondant à ses exigences.*

Mais bientôt les cultures nouvelles ne tiennent pas leurs promesses et déçoivent les espoirs que les agriculteurs avaient mis en elles, si bien qu'ils sont tout désorientés. Sentiment d'écrasement contre lequel on essaie de réagir en recherchant de nouvelles solutions. Le paysan dépendait des conditions météorologiques, des lois de la nature... et il ne pouvait se soumettre qu'à ses exigences, l'agriculteur est soumis aux lois du marché qui lui échappent ; si la dépendance change de nature, elle devient insupportable. Il est maintenant absolument nécessaire de chercher à rétablir un équilibre toujours menacé ; il s'agit désormais d'innover. Pour progresser, c'est-à-dire pour survivre, il faut être à l'affût de toutes les nouveautés, il faut connaître les produits susceptibles de conquérir le marché. 1955 a été l'année du blé Étoile-de-Choisy, 1958 celle du maïs hybride, 1959 sera celle du blé dur, et 1961 celle du colza. Espoirs, déceptions, insatisfactions, comparaisons, doutes, nouvel espoir et nouvelles déceptions. Les raisons d'insatisfaction et de mécontentement

<sup>3</sup> L'usage de sigles, complètement inconnu en milieu paysan, devient d'un usage courant chez les exploitants agricoles, et ceux utilisés par les économistes — ici Unité du Travail humain — ne sont pas étrangers aux jeunes.



tement ne sont plus celles d'autrefois : on n'accuse plus le temps, on accuse ceux qui dans la société détiennent le pouvoir et imposent leurs décisions ; on proteste, on manifeste, on s'insurge, on cherche des alliés. Les collectivités rurales étaient relativement indépendantes de la société englobante, elles manifestent maintenant leur interdépendance et leur solidarité avec les autres ensembles humains. Les relations avec la société englobante étaient autrefois médiatisées, pour tous les actes de la vie, par les notables : les nouveaux modes de relation, essentiellement économiques, ne supportent plus cette médiation. Les notables sont en partie exclus et dépossédés de leur fonction de régulation sociale, les rapports économiques étant dépersonnalisés et aseptisés de toute affectivité.

## II. La Mutation bancaire

Cette épuration des conduites économiques permet de comprendre le revirement de l'attitude à l'égard de l'emprunt. Ici encore la mutation technique va s'accompagner d'une mutation idéologique : l'introduction de la machine va bouleverser l'ancienne conception de l'emprunt qui sera désormais considéré comme une simple opération financière débarrassée des composantes socio affectives. Si nous prenons en considération les prêts consentis par le Crédit Agricole, nous constatons à partir de 1950 une progression spectaculaire :

*"En francs courants, de 1950 à 1974, les prêts à court terme... ont été multipliés par 25, les moyens termes par plus de 200 et les longs termes par 80 alors que l'indice des prix de la P.I.B. quadruplait"*<sup>4</sup> (Tableau VI).

Pour le département de l'Aude, les sommes prêtées par le Crédit Agricole triplent en 8 ans, de 1953 à 1961 ; le nombre des prêts à moyen terme est multiplié par 5 de 1953 à 1957, au moment de la grande vague de la motorisation. Les prêts à long terme sont en progression constante, leur nombre décuple en 8 ans ! Ils sont le fait de jeunes agriculteurs accédant au statut d'exploitant agricole soit par succession, soit par installation sur de nouvelles terres et désireux de s'équiper ou de s'agrandir.

*L'emprunt n'est plus une nécessité honteuse, signe d'incompétence, de paresse ou d'imprévoyance, il devient calcul économique, et l'on mesure là toute l'ampleur de la transformation.*

Certes les paysans ne sont pas encore familiarisés avec toutes ces opérations, mais les organisations professionnelles et les Caisses de Crédit ont contribué par leurs campagnes d'information et de vulgarisation à la démystification de l'emprunt<sup>5</sup>.<sup>1</sup> Ce sont surtout les associations coopératives, les C.U.M.A. en parti

<sup>4</sup> *Histoire de la France Rurale*, T. 4, p. 153.

Ce sont les exploitants aisés qui vont donner l'exemple. Secrétaire de Mairie dans une petite localité, nous avons pu constater que lorsque, après une série de calamités agricoles — grêle, sécheresse —, les agriculteurs de la région déclarée sinistrée pouvaient bénéficier de prêts sans intérêts, seuls quelques agriculteurs aisés et avertis déposaient une demande et obtenaient le crédit. Pourquoi ne pas faire comme eux d'autant plus que la mauvaise récolte n'est pas due à l'incompétence du paysan mais à des facteurs météorologiques incontrôlables. Certes le paysan prévoyant s'assure par son épargne pour éviter le déshonneur du recours à l'emprunt. Cependant si cette conduite est encouragée par les services publics, pratiquée par les mieux pourvus, pourquoi ne pas en profiter ? C'est ainsi que certains paysans obtinrent alors des prêts... qu'ils s'empressèrent de placer à la Caisse d'Épargne pour en percevoir l'intérêt à 2,5 ou 3 %.

culier, qui exercent cette fonction d'initiation à l'emprunt et au calcul économique. Là, les paysans découvrent les raisons, les avantages et les possibilités du crédit et ils apprennent à intégrer l'emprunt dans un budget.

### III. La Mutation psychosociale.

Quels sens les agriculteurs donnent-ils à la coopération, qu'en espèrent-ils et dans quelles perspectives s'y engagent-ils ? Avec qui acceptent-ils de partager des activités, des responsabilités, des projets ? Dans quelles limites et selon quels principes envisagent-ils de développer des relations d'interdépendance pour parvenir aux objectifs qu'ils se sont fixés ?

C'est à ces interrogations que nous avons voulu répondre. Pour cela, en nous fondant sur le mode d'organisation des réponses à un questionnaire d'attitude, nous avons procédé à un regroupement en sept classes, non sans améliorer l'homogénéité des effectifs. Nous utilisons la méthode de G. Barbichon et S. Moscovici<sup>6</sup>. % %

Les sept classes se caractérisent ainsi :	% de la classe	% cumulé
7° Refus total de toute forme de coopération, même en matière d'équipement	5%	100%
6° <i>"Je pense que les agriculteurs devraient s'entendre au moins à quelques-uns pour s'équiper en matériel agricole"</i> . La réponse positive à cette question ne présume pas de la forme que devrait prendre le groupement : informel, comme le prêt, la co-utilisation ; formel, comme la copropriété ou la C.U.M.A.	8%	95%
5° <i>"Ce groupement est réalisable avec des gens compétents et honnêtes, même si ce ne sont pas des parents ou amis."</i> Dans l'entraide traditionnelle, les relations de travail ou l'échange de matériel se limitaient au cadre de la parenté ou du voisinage immédiat. Ici, le cadre s'élargit et ce sont la compétence et l'honnêteté qui sont pris comme critères du crédit que l'on peut accorder à autrui. Cet échelon exprime donc l'ouverture à un nouveau type de relations interpersonnelles caractérisé par le fait de reconnaître autrui comme un partenaire possible.	14%	87%
4° <i>"Le groupement exige de la part de chacun qu'il se conforme aux décisions de tous les membres du groupe pour toutes les activités agricoles."</i> Même avec cette contrainte, la coopération est acceptée. On pourrait s'étonner du fait que près des 3/4 des agriculteurs acceptent les décisions prises en commun, décisions qui les engagent personnellement. N'oublions pas cependant que notre échantillon n'est pas représentatif de la population agricole. C'est un échantillon construit qui comprend 50 % de personnes pratiquant diverses formes de coopération, déjà habituées à décider ensemble. D'autre part, la presque totalité de ces agriculteurs adhère au moins à une	25%	73%

<sup>6</sup> MOSCOVICI, S. et BARBICHON, G. "Analyse dimensionnelle de l'entreprise et du milieu de travail". Bulletin du C.E.R.P. n° 4, 1958. Notre questionnaire portait prioritairement sur les attitudes envers la coopérative de travail (CUMA et GAEC),

coopérative de commercialisation où les grandes orientations sont prises après consultation des adhérents.		
<p>3° <i>"On accepte d'étudier les modalités de fonctionnement et les possibilités d'adhésion à un groupement d'exploitants où les terres, les animaux, le matériel et les capitaux seraient mis en commun"</i>.</p> <p>On reconnaît que cette solution constitue le meilleur moyen pour rentabiliser le travail et les investissements de chacun. Le groupement agricole d'exploitation en commun est envisagé comme une possibilité, à des degrés divers il est vrai, les uns l'admettant comme une nécessité à laquelle on ne pourra pas échapper, les autres se situant dans le domaine de la rationalité économique.</p>	19%	48%
<p>2° <i>On admet la possibilité de constituer un de ces groupements ou d'y adhérer dans un délai relativement proche.</i></p> <p>Les plus optimistes annoncent l'espoir d'y parvenir dans deux à trois ans ; les autres n'envisagent pas la réalisation de ce projet avant au moins cinq ans.</p> <p>Après l'acceptation de principe, c'est ici l'engagement souhaité ("j'espère y parvenir") ou possible.</p> <p>Ceux qui avaient accédé à l'échelon précédent et qui répondent négativement à cette question justifient leur refus en rejetant la responsabilité sur les autres : "il faudrait pour cela transformer la mentalité des agriculteurs".</p>	16%	29%
<p>1° <i>"On se déclare prêt à être l'organisateur d'un groupement agricole d'exploitation en commun."</i></p> <p>Après l'acceptation de principe, le souhait du groupement, c'est ici un projet d'engagement actif qui s'exprime. Les agriculteurs de cette classe se déclarent prêts, pour peu que les circonstances s'y prêtent, à prendre l'initiative de constituer un groupement agricole.</p>	13%	

Nous pouvons maintenant présenter (dans le tableau VII) les caractéristiques essentielles des différentes classes et identifier les barrières qui s'opposent à l'accès aux classes supérieures.

C'est l'admission, l'acceptation progressive d'autrui dans le champ de conscience des sujets qui caractérise cette échelle et permet de la comprendre. Dans cette organisation des réponses, *autrui est progressivement structuré*, perçu comme quelqu'un avec lequel on peut entretenir des relations multiples et diversifiées sans altérer fondamentalement son propre équilibre et celui de son exploitation.

*D'étranger, de rival, de concurrent dangereux que l'on tient à distance en l'ignorant, autrui devient d'abord un partenaire possible, puis un pair avec lequel on accepte de partager des responsabilités, enfin un allié avec lequel on engage son propre avenir et celui de sa famille.*

Tableau VII. *Caractéristiques de chacune des classes et des "barrières".*

Classes	Caractéristiques	Barrière s'opposant à l'accès à la classe supérieure	Niveaux
7	Refus catégorique de toute forme de coopération.		0
6	Acceptation d'une coopération limitée au cercle de la parenté et de l'amitié.	Méfiance à l'égard d'autrui dans la mesure où on ne le connaît pas parfaitement.	1
5	Acceptation d'une coopération "ouverte".	Crainte de la dépendance à l'égard d'autrui.	2
4	Acceptation du principe de la prise en commun des décisions.	Crainte de perdre toute autonomie.	3
3	Acceptation du principe du groupement agricole d'exploitation en commun (G.A.E.C.).	Pessimisme à l'égard des autres agriculteurs.	4
2	Engagement possible ou souhaité	Crainte des responsabilités.	5
1	Projet d'engagement actif.		6

Voici quelques libellés des déclarations recueillies.

*Niveau 1 (classe 6) :*

Autrui est admis s'il entre dans la catégorie du proche parent, de l'ami, du voisin. Les autres doivent faire preuves. On accepte l'entraide comme une obligation naturelle à laquelle on ne peut échapper, mais que le parent, le voisin, l'ami, restent à leur place.

*"Le groupement, ça me plaît, mais je préfère l'indépendance avec l'entraide"* (42 ans, 25 ha, polyculture, élevage).

*"Oui, mais ce n'est pas possible. L'un le voit d'une manière, l'autre d'une autre ; il faudra attendre que tel ou tel ait fini pour pouvoir utiliser la machine. Je préfère aller chez l'entrepreneur"* (50 ans, 18 ha, polyculture, élevage).

"Je refuse le groupement, parce que moi, ce que je trouve de bien dans l'agriculture c'est un peu de liberté — encore on va nous la supprimer — mais enfin c'est la liberté. Du moment qu'on est plusieurs... c'est très difficile de coopérer ensemble... de s'entraider oui... question d'outils, tout ça d'accord, mais ensuite, en commun, je ne pense pas" (57 ans, 29 ha, polyculture, élevage).

"Chacun aime être son patron. On n'a pas de conseil à demander à un associé, on est libre" (70 ans, 22 ha, polyculture).

"C'est pas pour aujourd'hui ; parce que le gars, il faut qu'il souffre pour faire appel au voisin ; quand il ne peut plus faire autrement il fait appel au voisin... mais tant qu'il croit pouvoir s'en sortir seul..." (38 ans, 25 ha, élevage).

"Si on achète en CUMA, on est tenu, on est esclave, on n'est pas libre. On tâche moyen de se débrouiller comme on peut pour le mieux " (46 ans, 13 ha, céréales, élevage).

#### Niveau 2 (classe 5) :

Le partenaire possible est perçu avant tout dans sa fonction. Chaque partenaire intervient en fonction de ses compétences techniques dans des secteurs bien délimités, s'interdisant d'en franchir les limites. Il faut prendre des précautions, définir des règles.

"Ça dépend de l'organisation, de la direction surtout, il faudrait pas que les uns travaillent pour nourrir les autres ; il faudrait pas qu'il y en ait quatre qui travaillent et six qui regardent. Je suis d'un tempérament assez souple à condition que chacun soit souple... que tout le monde y mette du sien. Tout est bon mais avec des règles, des conditions " (61 ans, 15 ha, élevage).

"S'il y avait une bonne compréhension de part et d'autre, on pourrait s'en passer mais avec des cas douteux on est obligé d'avoir des statuts."

#### Niveau 3 (classe 4) :

Autrui est perçu comme un partenaire avec qui l'on discute et décide. Ce n'est qu'au terme d'un long conflit que l'adhésion est envisagée et décidée.

"La CUMA apprend aux plus rigides. Ce n'est pas son rôle si vous voulez, mais elle fait découvrir quand même les avantages, l'intérêt qu'ont les agriculteurs à coopérer" (47 ans, 70 ha, polyculture, élevage).

"Le groupement ce serait le besoin du jour, s'il le faut. Il faut être obligé ; je ne réprovoque pas, je suis pour... mais tant qu'on peut faire et qu'on n'est pas obligé... Au départ, c'était pareil pour les coopératives. On n'était pas emballé, mais on s'y est mis. Il le faut, il le faut. Si un jour il faut y aller (au G.A.E.C.), on ira. Ce mot d'indépendance, il est bon tant qu'on peut le garder. Le Français il est comme ça. Quand quelqu'un a besoin d'aide, on la donne. La société se fait toute seule. On fait des Sociétés pour des prêts... d'accord. Ça il faut et peut-être un jour il faudra faire de même pour les exploitations " (51 ans, 20 ha, polyculture, élevage).

"Si l'on y était contraint, si l'on ne pouvait pas faire autrement... mais ce serait à contrecœur" (35 ans, 30 ha, céréales, élevage).

"Je ne provoquerai pas le groupement. J'ai provoqué la C.U.M.A. parce que j'en avais besoin, mais je ne pousserai pas à la roue. Il faut trop s'embrigader, ça devient militaire. On nous a parlé des kibboutz... je vois mal le maire diriger ce travail" (48 ans, 75 ha, céréales).

"C'est trop poussé. Ça voisine le collectivisme. La CUMA oui, mais le G.A.E.C., on n'en est pas encore là ; et puis c'est pas valable pour nos exploitations, question surface. Beaucoup, nous sommes restés agriculteurs pour être indépendants mais

*ils veulent nous embrigader tous, comme en Russie, comme des serfs" (40 ans, 60 ha, polyculture, élevage).*

*Niveau 4 (classe 3) :*

Autrui est perçu comme un partenaire à partenaire à part entière, comme un pair avec lequel on accepte de partager le travail, les projets et les résultats si les circonstances l'exigent. L'attachement à la terre ne doit pas faire obstacle à une bonne gestion de l'exploitation. Ici s'opère la disjonction entre la notion de patrimoine et celle d'instrument de travail.

*"J'accepterais à condition de conserver le patrimoine. C'est pas compliqué si on y met du sien : à égal travail, égal bénéfice. La question de la garde de la propriété doit disparaître... à la rigueur garder le patrimoine en cas de règlement de famille" (47 ans, 70 ha, polyculture, élevage).*

*"Ça, c'est vraiment une association. Ça ne peut pas prendre encore ; ça ne prendra qu'avec les jeunes que nous aurons formés" (50 ans, 80 ha, céréales, élevage).*

*"Là, s'il y a une entente, oui... mais avant il faut avoir vécu en groupe, avoir un esprit d'équipe au départ. Il faut que chacun ait sa spécialité à sa charge, ce qui permet de faire quelque chose de plus rentable que tout seul sur une petite exploitation" (31 ans, 12 ha, polyculture).*

*"Il faut être né pour ça. Ce n'est valable qu'entre frères ou parents. Entre jeunes, à l'avenir, peut-être. Si on avait la même formation professionnelle peut-être" (40 ans, 30 ha, céréales, élevage).*

*"Si on y trouve une satisfaction et une rentabilité on ne peut **qu'être d'accord**" (49 ans, 32 ha, polyculture, élevage).*

*"Pour le constituer il faut être de caractères semblables, certaines affinités ou alors se compléter. Sur le plan financier, il faut être équilibrés. C'est pas mal, c'est un truc d'avenir. Avec les copains j'y arriverais... mais ils sont trop loin. Il faut avoir le même esprit, la même envie de travailler. Pour la liberté, les congés, les congés de maladie, c'est valable. Il faut tenir compte des femmes aussi pour constituer un G.A.E.C... Il faut que chacun soit chez soi, avec un lieu de travail commun" (34 ans, 48 ha, céréales, élevage).*

*Niveaux 5 et 6 (classes 2 et 1) :*

Les deux classes supérieures de l'échelle ne constituent en fait qu'une variante quantitative du niveau précédent. Y accèdent ceux qui expriment leur espoir dans ces formes de travail (G.A.E.C.) en minimisant les délais pour y parvenir : 6 % espèrent y parvenir dans 2 ou 3 ans, 12 % ne les pensent pas réalisables avant au moins 5 ans. En fait, ce qui se manifeste psychologiquement c'est la confiance accordée à autrui puisque ceux qui restent dans la classe antérieure regrettent que la mentalité paysanne, surtout celle des autres, ne se prête pas à ces modalités de travail en commun.

*"Oui, il faut arriver à des formes de coopération plus poussées que la CUMA. Là il n'y a pas à réfléchir... Il est préférable de travailler en G.A.E.C. que de devenir salarié. Dans une association on a le droit à la parole et on s'incline à la majorité. Si on part salarié chez quelqu'un on n'a plus le droit de discuter, tandis que là où on est ensemble on donne ses idées et on discute... Pour organiser un G.A.E.C. il faudrait que ça se passe sous la tutelle de quelqu'un de plus compétent que nous, notamment au point de vue législation" (29 ans, 60 ha, polyculture, élevage).*

*"Il faudra y arriver, aux formes plus poussées que la CUMA, mais du jour au lendemain, non. Je suis pour le groupement, mais pour être l'organisateur je voudrais vraiment être très documenté, très averti pour ne pas faire commettre d'erreurs. Si*

*j'étais mieux informé ou même très bien informé de ce problème, j'accepterais"* (57 ans, 35 ha, céréales, élevage).

*"Ce qui m'intéresser ait surtout dans le G.A.E.C. c'est l'allègement du travail, le temps libre. Quand on est seul, on est esclave, mais ça m'ennuierait d'être l'organisateur. J'aimerais trouver des gens qui ont la même opinion que moi, alors à ce moment-là je prendrais l'initiative... mais c'est trop compliqué !"* (32 ans, 30 ha, élevage, polyculture).

*"J'ai quitté l'école avant le CEP, je me rends compte que c'est insuffisant pour être chef d'exploitation. J'ai suivi des stages d'économie et de formation humaine. Dans notre association, nous avons prévu un stage de formation pour tous les membres, presque obligatoire. Avant de faire le G.A.E.C. j'étais membre d'une CUMA pour compléter mon matériel. Nous étions trois jeunes du même patelin avec les mêmes problèmes. On voulait rester agriculteurs et pour cela il fallait rendre viables nos exploitations ; il faut créer des élevages, c'est-à-dire esclavage. Avec le G.A.E.C. on n'est pas si esclave. Ici nous avons des problèmes de matériel, tous les trois sur nos exploitations. Avant de faire le G.A.E.C. nous avons pensé constituer une banque du travail et puis nous avons pensé qu'il valait mieux franchir le pas. Six mois avant de faire le G.A.E.C. nous avons un peu travaillé en entraide... un rodage....*

*Là, c'est un peu comme un mariage. On se rencontre : trois agriculteurs avec les mêmes problèmes. Nous sommes jeunes et nous voulons rester agriculteurs. Rendre nos exploitations compétitives, valables... Nous voulions prendre des congés. Ensemble nous étions capables de les résoudre. Lorsqu'on part de ce principe on est vite d'accord. On ne peut pas dire qu'il y a eu un organisateur. On s'est vu et ça s'est formé insensiblement et rapidement en six mois. Il n'y a pas eu de chef. L'an dernier j'ai connu celui qui est venu ici, il m'a invité un soir, on a discuté, puis c'est venu. Il y avait un projet de G.A.E.C. partiel sur les porcs ; on a abandonné ce projet parce que non rentable et on a commencé à travailler ensemble. Par exemple : l'un de nous a été embêté pour semer son sorgho, j'y suis allé, et réciproquement pendant six mois. On a commencé à comptabiliser puis on estimait : ...pourquoi ne pas se mettre en G.A.E.C."*

#### *Premier constat :*

Une forte proportion d'agriculteurs envisage la possibilité, et certains éprouvent le désir, d'entretenir avec leurs semblables de nouveaux rapports sociaux pour améliorer les conditions de travail, la productivité... mais aussi la qualité de la vie. Voilà une première constatation qui révèle l'ampleur des changements qui affectent le monde des exploitants agricoles. Nous analysons par ailleurs les facteurs et les mécanismes qui permettent de rendre compte de cette orientation.

#### *Deuxième constat :*

Du refus au projet d'engagement dans les formes les plus élaborées de la coopération, c'est une prudente progression que nous observons. Bien souvent on exprime simultanément aussi bien le désir, le souhait de s'orienter vers de nouvelles pratiques mais aussi les craintes ; on évalue les coûts et les risques, on hésite, on retarde la décision, on cherche des raisons pour justifier l'attitude de retrait ou la méfiance. Nous sommes en présence d'un conflit : une force de progression (dans le sens lewinien du terme) le désir de promotion, se heurte à une barrière, à une résistance : le besoin de préserver son autonomie. Chez certains — dans notre échantillon approximativement la moitié de l'effectif — c'est, la crainte qui remporte, même chez ceux qui admettent la nécessité, de l'interdépendance des membres de l'association. L'analyse des réponses et des justifications présentées par les

agriculteurs permet de penser qu'à travers l'empirisme et la tradition, *c'est la crainte de ta dépendance à l'égard d'autrui qui est exprimée*. En présence de cette menace il faut prendre des précautions ; l'adhésion au groupement coopératif ne peut être envisagée que si des règles formelles précises déterminent les engagements de chacun, les modalités des rapports entre les membres, et si le groupe se donne les moyens de les faire respecter. Chez les autres, nous sommes déjà en présence d'un autre mode de pensée que pose en termes nouveaux la relation entre les deux forces en présence, le désir de promotion et l'exigence d'autonomie. C'est, dès lors, le rationalisme économique qui se manifeste, et c'est parce que ce mode de pensée donne un contenu spécifique aux termes du conflit qu'il permet des orientations et des solutions différentes de celles retenues par l'ensemble des agriculteurs précédents.

#### IV. La Mutation commerciale

Dans le système traditionnel, les paysans vendaient au marché les surplus de leurs productions, surtout les volailles, les œufs, quelques porcs, parfois du fromage, quelques légumes, et aux négociants ou autres commerçants, céréales, fourrage, veaux et bêtes de réforme. Le système de commercialisation était parfaitement adapté au mode de production. Le passage à l'économie de marché, l'intensification des productions allait rompre cet équilibre et simultanément les spéculations des négociants incitaient les agriculteurs les plus avertis à s'organiser pour commercialiser les fruits de leur travail. Si les coopératives eurent au début quelques difficultés pour se rendre crédibles auprès des paysans, progressivement, elles s'imposèrent jusqu'à concurrencer très sérieusement le commerce traditionnel et, dans certaines régions, jusqu'à le supplanter presque totalement.

De nos jours, les agriculteurs utilisent plusieurs réseaux de commercialisation sous la dépendance de nombreux facteurs parmi lesquels le système et le type de production, la position géographique de l'exploitation (densité de la population, importance de la demande locale, proximité des marchés, des coopératives), les objectifs personnels des producteurs. L'observation directe des pratiques et les études de cas nous apportent déjà des informations précises relativement faciles à interpréter puisqu'on dispose de tout un ensemble d'éléments qui dans leurs relations permettent d'accéder au sens. C'est une autre démarche que nous allons utiliser ; l'analyse statistique d'un nombre limité d'informations recueillies systématiquement auprès de notre échantillon nous permettra de mettre en évidence les normes qui régissent les conduites de commercialisation et de dégager les grandes stratégies.

Nous avons cherché à savoir quels étaient les canaux de commercialisation utilisés et leurs caractéristiques, sans prendre en considération l'importance au moins relative des opérations effectuées, et c'est là l'une des lacunes de cette recherche. Nous espérons que l'analyse hiérarchique classique permettrait de faire apparaître un certain ordre mais les faits se sont encore ici révélés trop complexes pour être rangés sur un continuum.

Nous nous proposons de voir si, à travers la diversité des comportements de commercialisation des agriculteurs constituant notre échantillon, il est possible de



découvrir un mode d'organisation, une structure permettant de dégager des stratégies implicites, qu'il s'agirait ensuite d'interpréter,

#### LES DONNEES.

Nous avons au départ 8 items que nous avons regroupés de la façon suivante :

- D... 1. Vente directe aux consommateurs.  
 M... 2. Vente au marché.  
       3. Vente à la foire.  
       4. Vente à la coopérative.  
 C... 5. Vente à la S.I.C.A.<sup>7</sup>  
       6. Vente à un industriel avec contrat.  
 I... 7. Vente à un industriel sans contrat.  
 M... 8. Vente à un commerçant, négociant..

Nous avons obtenu les patrons de réponses suivants :

Tableau VIII. La diversité des modes de commercialisation.						
D	M	C	I	N	EFFECTIFS	
1	1	1	1	1	4	61 11%
1	1	1	1	0	2	
1	1	1	0	1	33	
1	0	1	1	1	2	
0	1	1	1	1	20	
1	1	1	0	0	17	162 29%
1	1	0	0	1	1	
1	0	1	1	0	1	
1	0	1	0	1	10	
1	0	0	1	1	2	
0	1	1	1	0	7	
0	1	1	0	1	105	
0	1	0	1	1	4	
0	0	1	1	1	15	
1	0	1	0	0	5	220 40%
1	0	0	0	1	1	
0	1	1	0	0	74	
0	1	0	1	0	1	
0	1	0	0	1	14	
0	0	1	1	0	18	
0	0	1	0	1	102	
0	0	0	1	1	5	
1	0	0	0	0	1	114 20%
0	1	0	0	0	2	
0	0	1	0	0	100	
0	0	0	1	0	1	
0	0	0	0	1	9	

D 79 14%  
 M 284 51%  
 C 515 91%  
 I 82 15%  
 N 327 58%

<sup>7</sup> S.I.C.A., Société d'Interêts Collectifs Agricoles

SR	1		

La simple lecture des données permet de dégager deux points importants : la grande diversité des comportements commerciaux des agriculteurs et la position privilégiée qu'occupent les coopératives.

Avec les 5 items que nous avons retenus après regroupement, nous pouvons obtenir 31 modèles de réponses (en éliminant le patron 00000) ; 27 sont effectivement présents dans notre échantillon. Il est vrai que certains ne sont que très faiblement représentés, parfois par un ou deux individus. Une majorité d'exploitants n'utilise qu'un nombre restreint de modes de commercialisation :

20 % livrent la totalité de leur production à un seul collecteur,

40 % font appel à deux.

Par contre, un nombre non négligeable d'exploitants agricoles, 11%, ont des modes de commercialisation très diversifiés puisqu'ils utilisent la totalité ou la quasi-totalité des canaux. L'absence ou le très faible effectif de certains patrons nous autorise à penser qu'il est possible de dégager une structure relativement simple de cet ensemble. Les coopératives ont un statut privilégié dans la région puisque 91% des agriculteurs font appel à leurs offices pour au moins une partie de leur production. Au début, les premières, créées surtout après 1930 pour lutter contre la spéculation des négociants, pour "moraliser" le marché des céréales limitent leurs activités au stockage et à la commercialisation du blé. Après 1950 elles vont non seulement intensifier mais aussi diversifier leurs collectes jusqu'à couvrir pratiquement toute la gamme des productions de la région et inciter leurs membres à s'orienter vers la culture ou l'élevage de nouveaux produits pour lesquels ils seront bien placés sur le marché. Par la diversité des activités qu'elles proposent, collectes, stockage, transformation, conditionnement, commercialisation, fourniture d'engrais, de semences, d'aliments de bétail, avances financières, aide technique, vulgarisation, les coopératives accroissent constamment leurs effectifs<sup>8</sup> et pour 18 % des agriculteurs de notre échantillon, elles constituent l'unique partenaire.

Cependant, malgré ce développement spectaculaire du secteur coopératif et pour diverses raisons que nous analyserons plus loin, les négociants occupent une place relativement importante puisqu'ils touchent 58 % des producteurs<sup>9</sup>. Foires et marchés attirent encore 51% des agriculteurs qui trouvent sur le foirail la possibilité de faire valoir leur bétail en mettant négociants et bouchers en concurrence, et sur le marché le lieu idéal pour écouter les produits de leurs activités secondaires ou annexes.

Les comportements les plus fréquents sont ceux qui font intervenir seulement la coopérative, 18 % ; ceux qui associent coopérative et négociant, 18 % également ; et ceux qui adjoignent le marché à ce couple (modèle 01100, 00101 et ceux qui le contiennent). Lorsque les agriculteurs ont au moins deux partenaires, la

<sup>8</sup> Voir l'exemple de la Coopérative Agricole du Lauragais (Castelnaudary, Aude). LANNEAU, G. "Agriculteurs et Coopération", *Archives Internationales de Sociologie de la Coopération* 25, 1969, p. 131-200.

<sup>9</sup> "Mais l'agriculteur moyen, malgré les efforts de certains dirigeants, demeure attaché aux échanges plus ou moins occultes, croyant encore que l'acheteur le favorise par rapport à ses voisins" ». BRUNET, R. *Les campagnes toulousaines*, Toulouse, 1965, p. 638.

coopérative est présente dans 94 % des cas. Il restera à interpréter ces conduites qui apparemment mettent les coopératives en concurrence avec des modes de commercialisation plus traditionnels. L'analyse structurale des données<sup>10</sup> permet de mettre en évidence deux grandes stratégies nettement contrastées : stratégie privilégiant la coopération, associée aux réponses novatrices ; stratégie privilégiant commerçants et négociants, associée aux réponses, traditionnelles. Ces deux stratégies ont des effectifs très inégaux :

42 % pour la première,

6 % pour la seconde ;

la majorité des agriculteurs, 52 %, se situe à la conjonction de ces deux courants. On peut s'interroger sur la signification de ce fait. Certes les coopératives de commercialisation sont d'origine relativement récente. Ce n'est qu'aux alentours de 1938 qu'elles s'installent dans la région. Encore restèrent-elles spécialisées dans les céréales, notamment le blé. Cette spécialisation satisfaisait entièrement les paysans qui livraient à la coopérative une production pour laquelle désormais toute spéculation était impossible. La coopérative leur apportait une sécurité qu'ils n'avaient pas connue jusqu'alors. Par contre ils continuaient à vendre aux négociants le bétail, une partie des céréales, le fourrage et à porter au marché volailles, œufs, fruits et légumes. C'était là les trois sources de revenus alimentant les trois grands secteurs de l'économie paysanne. Le revenu issu de la coopérative était affecté aux investissements, aux engrais, aliments pour le bétail, semences, à l'épargne, et plus tard au carburant. Comme de nombreux produits sont livrés par la coopérative, il n'y a pas manipulation directe de l'argent ; le compte de l'agriculture est débité des sommes représentant la valeur des acquisitions. En fin de campagne, le solde est viré sur le compte bancaire du Crédit Agricole. Nous n'avons pas analysé les implications et les effets psychologiques de telles pratiques qui revêtent les apparences d'un troc différé faisant déjà partie des habitudes paysannes. C'était par exemple le cas du paysan qui, livrant un sac de 80 kg de blé au boulanger, recevait "gratuitement" en contrepartie 28 miches de 2 kg, soit 56 kg de pain<sup>11</sup>. C'est probablement parce qu'ici encore la nouveauté s'appuyait sur des pratiques traditionnelles qu'elle a été adoptée sans trop de difficultés. Nous pouvons penser que cette façon de vendre et d'acheter par un simple jeu d'écritures contribue à accélérer l'intériorisation du nouveau mode de rationalité économique et plus généralement à favoriser le passage à un autre type de rationalité. Il est d'ailleurs intéressant de noter que les agriculteurs n'ayant que la coopérative comme partenaire tiennent une comptabilité plus fréquemment que les autres...

Certes, il ne faudrait pas voir là une relation directe de cause à effet (ces agriculteurs sont aussi les plus aisés), mais nous pensons que paradoxalement, dans le contexte économique français, les coopératives contribuent à la généralisation du mode de pensée capitaliste, du moins dans ses fondements. Les relations avec les négociants procuraient des rentrées plus fréquentes qui permettaient de satisfaire aux dépenses extraordinaires du ménage et d'accroître l'épargne ; quant au marché, il pourvoyait aux dépenses courantes du ménage. C'est après avoir vendu les œufs, volailles et autres productions que les paysans effectuaient leurs achats, si possible

<sup>10</sup> Pour réaliser cette "analyse multidimensionnelle", nous avons mis au point une technique qui s'inspire des travaux de Guttman. Nous n'en donnons pas ici les détails.

<sup>11</sup> C'était le tarif appliqué à St-Julien-de-Briola, Aude, au début du xxe siècle.

dans les limites du produit de leurs ventes. Cette pratique se situait directement dans le prolongement du troc et permettait au paysan de conserver l'illusion de ramener des provisions sans avoir "dépensé", c'est-à-dire sans avoir touché à l'épargne ou à l'avoir enregistré en comptabilité. Ainsi la coopérative de commercialisation s'insérait très bien dans le système économique des paysans au moment où ils passaient de l'économie semi autarcique à l'économie de marché. Loin de perturber le type de rationalité sur lequel ces pratiques coopératives venaient se greffer, elles en utilisaient le dynamisme, les caractéristiques essentielles et contribuaient par la suite à en préciser certaines composantes, à développer chez les utilisateurs de nouvelles habitudes, à faire émerger des normes spécifiques jusqu'à les rendre compatibles avec le mode de rationalité capitaliste imposé par la société englobante.

En devenant polyvalente ou en offrant de multiples possibilités de spécialisation comme les S.I.C.A., les coopératives permettent aux agriculteurs d'abandonner une de leurs fonctions, celle concernant la commercialisation, pour se livrer entièrement à leur activité de production. Cela exige de leur part une spécialisation dans leurs activités agricoles et l'on conçoit très bien que dans une région où prédomine la polyculture, 18 % des agriculteurs traitent la totalité de leurs affaires avec les coopératives alors que la majorité joue sur au moins deux tableaux : coopératives - commerçants ou marchés - foires.

L'explication de type économique ne permet pas de rendre entièrement compte de la conjugaison des deux dimensions mises en évidence et ce serait procéder par réductionnisme que d'en rester là. La coopérative dispose de critères indiscutables pour apprécier la valeur du blé, du lait, de la viande ou de tout autre production. Contre ce jugement objectif, l'agriculteur ne peut rien. Il a ainsi le sentiment de perdre certaines de ses prérogatives, d'être amputé d'un de ses attributs de rôle et d'altérer son identité sociale ; c'est à ce prix qu'il paie la sécurité apportée par la coopérative. On conçoit que de nombreux agriculteurs hésitent longuement en présence de ce conflit et aient recours au compromis, à la solution permettant d'acquérir la sécurité tout en préservant l'identité à laquelle ils restent fortement attachés.

*Un autre argument peut être avancé pour rendre compte de l'importance des solutions intermédiaires ; il est fondé sur l'analyse de l'acte de vente. L'acte de vente comprend généralement trois aspects : un aspect objectif, strictement économique, un aspect social ou psychosocial et un aspect psychologique ou affectif. Quel que soit le mode de commercialisation utilisé, le vendeur obtient un certain prix de la marchandise qu'il vient de livrer, c'est là l'aspect objectif, économique, de l'acte de vente. Cet acte met en contact direct ou indirect le ou les acheteurs possibles et c'est l'aspect social. La vente représente, aux yeux de celui qui la réalise, le résultat d'un travail antérieur (aspect objectif) et d'une négociation avec le client (aspect social). C'est la sanction avec tous ses retentissements et cette sanction, positive ou négative va affecter l'image de soi ; c'est la troisième composante psychologique ou affective de l'acte de vente.*

Si dans l'acte de vente effectué au marché où à la foire les trois dimensions sont présentes, la dimension sociale y prend une place importante. Le marché, le foirail sont surtout des lieux de rencontre, de communication où l'on colporte les nouvel-

les, où l'on s'informe. Encore de nos jours, chez les vieux agriculteurs, le marché est un prétexte pour rencontrer amis et connaissances, pour discuter affaires et politique, pour évoquer des souvenirs, pour prendre un "bain social", et c'est devenu pour eux un véritable rite. Si le négociant en grains ou en bétail continue à avoir une nombreuse clientèle c'est qu'il connaît admirablement la psychologie paysanne et sait flatter l'amour-propre des agriculteurs en admirant leurs productions, en consacrant une partie de son temps à manifester de l'intérêt pour leurs préoccupations. Ici, l'aspect psychologique prend toute son ampleur.

*Nous sommes en présence d'une des caractéristiques fondamentales de la société paysanne traditionnelle où l'économique, le technique, le social et l'affectif sont simultanément présents, où le fonctionnel et l'expressif sans cesse se côtoient.*

La coopérative, véritable institution de défense des producteurs pour les protéger de l'emprise du capitalisme mais soumise à ses lois, disjoint ce qui était primitivement uni et fait disparaître de l'acte de vente des composantes sociales et affectives. Ici, l'agriculteur n'a de contact qu'avec le salarié qui vient prendre livraison du produit et par l'intermédiaire du bordereau décrivant la nature et les caractéristiques du produit et indiquant sa valeur. Dans de telles conditions, ne peuvent accepter la coopération comme seul mode de commercialisation que ceux qui ont la possibilité de satisfaire ailleurs les besoins sociaux et psychologiques et ceux qui trouvent dans la coopération les moyens de les satisfaire. C'est-à-dire ceux pour qui la coopérative devient lieu ou occasion de rencontre en donnant la possibilité d'entretenir des relations personnalisées avec des techniciens, des spécialistes et d'autres agriculteurs dans des activités communes. Ce n'est pour l'instant qu'une hypothèse que nous ne pouvons vérifier à partir des données que nous avons recueillies. Nous trouverions probablement dans cette catégorie les agriculteurs les plus mobiles, psychologiquement et socialement, ceux qui entretiennent des relations diversifiées avec leurs semblables et plus généralement avec l'environnement social, mais aussi avec ceux pour qui la coopération est un moyen d'accès à une nouvelle identité. Pour ces derniers, les éléments socio affectifs exclus de l'acte de vente sont réintroduits dans la relation globale qu'ils entretiennent avec le système coopératif. Chez ces agriculteurs, la coopération serait investie non seulement d'une fonction économique mais aussi d'une fonction sociale s'exprimant dans un projet idéologique de type humaniste.

#### V. **Mutation psychologique : empiristes et rationalistes.**

Pour les agriculteurs, les modes de commercialisation déterminent les types de relations qu'ils entretiennent avec les autres membres de la société, mais c'est aussi la manière de se présenter à autrui, de se définir, de s'affirmer. Ils nous permettent de mieux comprendre et d'expliquer les caractéristiques sociales et personnelles de ceux qui les utilisent. Entretenir des relations commerciales dans un environnement d'interconnaissance bien délimité, avec des personnes dont on peut saisir immédiatement le statut, le groupe d'appartenance et dans de nombreux cas l'identité personnelle, implique comme conséquence d'être reconnu dans son sta-

tut, son groupe, sa personne, ce qui renforce sa propre identité et le sentiment d'appartenance au groupe local. Dans un tel contexte, producteurs et clients se définissent à partir du territoire sur lequel ils exercent leur activité et leur commerce. Par contre, vendre ses productions à des organismes stockeurs et distributeurs sans avoir le moindre contact avec les consommateurs privilégie le rôle social au détriment des caractéristiques personnelles et le sentiment d'appartenance à un petit pays s'estompe au profit du sentiment d'appartenance à une catégorie, une couche ou une classe sociale. Le rôle n'est plus défini localement, mais au niveau macro-social et de nouveaux réseaux de solidarité se manifestent, définis à partir de la nouvelle fonction sociale. Les agriculteurs, alors porteurs d'une nouvelle identité sociale dont la profession est la principale composante, multiplient les points de comparaison, et leur insatisfaction aiguillonne leur activité. Cependant ce changement d'identité ne fait pas table rase du passé<sup>12</sup>, les agriculteurs ne se lancent pas dans de nouvelles pratiques sans précaution et la prudence héritée de la tradition est règle générale.

Les changements dans les modes de commercialisation des produits, dans les méthodes de recueil de l'information, la restructuration de l'identité sociale, l'instauration de nouveaux types de relations à autrui et de rapports sociaux se manifestent comme un ensemble de processus diversifiés et interdépendants qui affectent, à des degrés divers et selon des modalités différentes, la totalité des agriculteurs. À travers la diversité, deux similitudes cependant que met en évidence l'analyse de l'ouverture aux informations et plus généralement aux incitations émises par la société globale : quelle que soit la modalité de renforcement dans le changement, il requiert toujours d'une part le soutien social et d'autre part le recours à la preuve directe. Le soutien social pouvant être recherché au sein ou hors de la collectivité locale, la preuve directe pouvant avoir une fonction de stimulation ou de totalisation.

C'est avec l'accord sinon l'encouragement de leur milieu d'origine que certains jeunes agriculteurs sont amenés à acquérir un autre mode de pensée caractérisé par le détour théorique au cours de leur formation initiale. Ils ressentent les attentes plus ou moins clairement formulées, explicites ou implicites, même si un certain scepticisme est affiché à l'égard des aspects théoriques de la formation. Un tel contexte les prépare à intérioriser les systèmes de références proposés par les théoriciens, les techniciens. Cette intériorisation est facilitée par le fait que la période de formation s'accompagne d'une rupture avec la collectivité locale. À leur entrée dans la vie professionnelle, ils cultivent leur déviance par rapport à la majorité en adhérant à des groupes acquis aux idées nouvelles grâce auxquels ils rendent leurs connaissances opérationnelles, perfectionnent leurs pratiques et justifient leur image de novateurs. C'est avec l'appui de ces groupements que d'autres, insatisfaits de leur situation et séduits par la réussite de ceux auxquels ils ont pu s'identifier au moins en partie, s'engageront dans le rationalisme en se familiarisant progressivement avec les techniciens et leur langage. Les uns et les autres jugent du bien-fondé de l'innovation, et des arguments économiques, techniques, rationnellement établis, mais ne l'adoptent qu'après s'être plus complètement informés par des contacts directs avec ceux qui l'ont déjà expérimentée. Ils peuvent

---

<sup>12</sup> Il est vrai que si la base économique a subi quelque altération, elle n'a pas été modifiée dans son principe.

ainsi apprécier les possibilités d'adoption et de transposition dans leur propre contexte.

A l'autre extrémité, *les empiristes* : ils diffèrent trop radicalement des techniciens par leur langage, leurs habitudes, leur mode d'acquisition des pratiques, leur façon de penser pour qu'ils acceptent directement suggestions et conseils. Sensibles à la preuve concrète et directe, c'est d'abord chez d'autres agriculteurs dans lesquels ils peuvent se reconnaître qu'ils observent les nouveautés. C'est avec leur appui qu'ils entrent dans la voie du changement et que progressivement ils deviennent sensibles à l'abstraction.

Nous serions en présence de deux modes de pensée fondés sur une double opposition. Alors que le soutien social est recherché hors de la collectivité locale chez les rationalistes, c'est en son sein que les empiristes le trouvent. Alors que le recours à la preuve concrète a une fonction de stimulation pour la recherche d'informations complémentaires chez les empiristes, il constitue le dernier moment de la démarche, celui de la totalisation, chez les rationalistes qui s'y réfèrent pour maîtriser l'ensemble des facteurs avant le passage à l'acte, avant la réalisation effective. Méthode globale chez les uns, méthode analytique chez les autres. Nous retrouvons ici les deux modes d'organisation sociale et de pensée caractérisant le moment semi autarcique et celui de l'économie de marché : syncrétisme et différenciation.

Deux démarches opposées, apparemment contradictoires et exclusives mais qui ne le sont ni par nature ni par essence puisque *la grande majorité des agriculteurs a recours à des pratiques originales beaucoup plus souples, mettant en œuvre des méthodes mixtes empruntant de manière spécifique les caractéristiques des deux dimensions*. Méthodes mixtes utilisant à la fois les informations en provenance de la société globale et de la collectivité locale, prenant appui à la fois sur l'une et sur l'autre, combinant l'observation directe, la preuve immédiate et la conduite de détour. Démarche très souple permettant à chacun d'utiliser les canaux d'information en fonction de son passé, de sa situation actuelle et des possibilités locales. Démarche dans laquelle chacun peut se reconnaître, ce qui évite les frais d'une rupture avec le cadre social d'origine pour s'engager dans le changement, et à partir de laquelle il serait possible d'élaborer une pédagogie du développement<sup>13</sup>.

## Conclusion

Les agriculteurs qui entretiennent avec leurs semblables des relations sociales d'un nouveau type, qui définissent avec eux des activités communes, qui acceptent

---

13

Le mouvement Jaciste avait découvert empiriquement cette méthode qu'il exprimait ainsi dans ses principes : "Voir, juger, agir" et plus récemment "Analyse, projet, action". La présentation que fait Paul Houée de cette pédagogie exprime bien les caractéristiques de ce que nous appelons ici méthodes mixtes : "Cette référence constante à l'expérience vécue, aux centres d'intérêts et aux activités des participants est toujours effectuée dans un souci d'éducation totale qui restitue chaque aspect ou approche de la réalité dans une perspective globale. Une fois bien enracinée, l'analyse fait appel aux méthodes plus rigoureuses et aux concepts scientifiques, afin de transformer ces impressions vécues et ces témoignages en analyses objectives qui dévoilent l'enchaînement des effets et des causes, éclairent une situation et permettent la prévision." » P. HOUÉE. *Les étapes du développement rural*, Paris, Ed. ouvrières, 1972., T. 2, p. 10.

de prendre en collégialité des décisions engageant l'avenir de chacun, se situent de manière originale dans leur environnement qu'ils contribuent à transformer, créant ainsi les conditions de leurs propres transformations. Elaborer des projets dans un groupe, définir des stratégies, évaluer des risques, s'engager dans une voie incertaine et pour cela écouter les autres, faire effort pour se faire comprendre, amène à préciser ou à réviser l'image que l'on se fait de ses partenaires, à prendre conscience des réactions que l'on provoque chez eux. S'il veut rester un membre du groupe écouté, le coopérateur doit apprendre à mesurer et à contrôler ses propres conduites. C'est toute une dimension sociale qui est ainsi quotidiennement cultivée dans les pratiques coopératives. Cependant, si elles affectent la personne, c'est de façon différentielle, en fonction du projet qui les organise et leur donne un sens. Dans un environnement stimulant, qui favorise les contacts, les échanges, les discussions, qui valorise et encourage les pratiques coopératives, chacun s'y engage avec le minimum de réticences et renforce les liens qui les unissent aux autres. C'est enfin lorsqu'elles s'intègrent parfaitement dans la stratégie de l'agriculteur, lorsqu'il voit en elles le moyen pertinent lui permettant de réaliser les objectifs qu'il s'est fixés, lorsqu'elles lui donnent la possibilité de se situer avantageusement dans le présent et d'envisager l'avenir avec sérénité et espoir, lorsqu'elles sont perçues comme permettant de maîtriser des activités jusqu'alors désorganisées par des forces extérieures sur lesquelles il n'avait individuellement nulle prise, qu'il renforce ses convictions de coopérateur et développe la dimension sociale de sa personne. Son expérience l'a persuadé de l'efficacité de l'action commune et il a pu vérifier que l'interdépendance loin de porter atteinte à son autonomie contribuait à en élargir le champ.

Gaston LANNEAU, *Université Toulouse Le Mirail*.

## RÉFÉRENCES

BRUNET, R. *Les campagnes toulousaines*, Toulouse, Publication de la Faculté des Lettres et Sciences humaines, 1965

HOUÉE, P. *Les étapes du développement rural*, Paris, Ed. ouvrières, 197

*Histoire de la France Rurale*, T. 4, Paris, Seuil, 1976.

LANNEAU, G. "Agriculteurs et Coopération", *Archives Internationales de Sociologie de la Coopération* 25, 1969,

MOSCOVICI, S. et BARBICHON, G. "Analyse dimensionnelle de l'entreprise et du milieu de travail". Bulletin du C.E.R.P. n° 4, 1958.