



HAL
open science

La Participation des adhérents dans leurs coopératives agricoles: une étude exploratoire du secteur céréalier français.

Valérie Barraud-Didier, Marie-Christine Henninger, Pierre Triboulet

► To cite this version:

Valérie Barraud-Didier, Marie-Christine Henninger, Pierre Triboulet. La Participation des adhérents dans leurs coopératives agricoles: une étude exploratoire du secteur céréalier français.. Canadian Journal of Agricultural Economics / Revue canadienne d'agroeconomie, 2014, 62 (1), pp.125-148. 10.1111/cjag.12015 . hal-01817695

HAL Id: hal-01817695

<https://hal.science/hal-01817695>

Submitted on 18 Jun 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La Participation des Adhérents Dans Leurs Coopératives Agricoles: Une Étude Exploratoire du Secteur Céréaliier Français

Valérie Barraud-Didier,¹ Marie-Christine Henninger²
and Pierre Triboulet³

¹Maître de Conférences Sciences de gestion, INP-ENSAT, UMR AGIR Avenue de l'Agrobiopole, BP 32607 Auzeville Tolosane, 31326 Castanet Tolosan, Cedex, France
(corresponding author: phone: +33 534323930; fax: +33 534323901;
e-mail: valerie.barraud-didier@ensat.fr).

²Maître de Conférences Sciences de Gestion, Laboratoire Dynamiques Rurales, UMR MA 104, Université Toulouse II - Le Mirail, Pavillon de la recherche, 5 allées Antonio Machado, 31058 Toulouse Cedex 9 (phone: 00 33 (0)5 61 50 25 06; fax: 00 33 (0)5 61 50 40 89;
e-mail: marie-christine.henninger@univ-tlse2.fr).

³Ingénieur de recherche, INRA, UMR1248 AGIR, F-31320 Castanet Tolosan, France
(phone: 00 33 (0)5 61 28 53 03; fax: 00 33 (0)5 61 73 20 77;
e-mail: Pierre.Triboulet@toulouse.inra.fr).

When a farmer joins an agricultural cooperative, he or she undertakes to participate in the cooperative economically, as a co-operator, and also in its administration, as an associate. Yet, today, researchers and directors of cooperatives are observing a drop in member participation in both spheres. The goal of this paper is to build a typology of the members of grain farmer agricultural co-operatives in France, based on the members' participation, and then use a multinomial probit model to identify the factors that come into play and result in a member belonging to a given category in the typology. We make the hypothesis that attitudes with respect to organizational involvement and the member's confidence in his or her co-operative can explain these differences in behavior, along with individual variables tied to the member and his or her farm business, and variables associated with the co-operative to which the member belongs. Following the analysis of the participation behavior of the 290 members in the sample, the members can be grouped into three distinct categories: "individualists," "good soldiers," and "engaged." The results of the multinomial probit model on these three categories show, in particular, that attitude toward organizational involvement has a significant effect, as do the presence of storage on the farm and the size of the cooperative on the probability of being an "individualist" rather than a "good soldier" or "engaged."

En adhérent à une coopérative agricole, les agriculteurs s'engagent à participer économiquement à celle-ci en tant que coopérateurs et également à participer à son gouvernement, en tant qu'associés. Or aujourd'hui, les chercheurs et directeurs de coopératives constatent une baisse de ces deux niveaux de participation. Ce papier a pour objectif de construire une typologie des adhérents de coopératives agricoles du secteur céréaliier français au regard de leurs comportements de participation puis d'identifier les déterminants qui expliquent l'appartenance des adhérents à une des classes de la typologie à partir d'un modèle probit multinomial. Nous faisons l'hypothèse que les attitudes de confiance et d'implication organisationnelles manifestées par l'adhérent envers sa coopérative peuvent expliquer ces différences de comportements aux côtés de variables individuelles liées à l'adhérent et son exploitation agricole et de variables liées à la coopérative à laquelle il adhère.

L'analyse des comportements de participation permet de regrouper les 290 adhérents de l'échantillon en trois classes distinctes: « les individualistes », « les bons soldats » et « les engagés ». Les résultats du probit multinomial sur ces 3 classes montrent notamment un effet significatif de l'attitude d'implication organisationnelle, de la présence de stockage à la ferme et de la taille de la coopérative sur la probabilité d'être individualiste par rapport aux deux autres classes.

Les coopératives agricoles ont été créées par les agriculteurs pour mettre en commun des moyens et accroître leur pouvoir de négociation sur les marchés (Fulton et Huet 2009). Elles n'ont donc pas d'existence sans participation de leurs membres (Gray et Kraemzle 1998; Goddard 2002). Bhuyan (2007, p. 276) relève que « *sans participation active et sans satisfaction de leurs membres, les coopératives ne peuvent survivre à long terme* ». Cette participation prend la forme d'un double engagement de l'agriculteur vis-à-vis de la coopérative (Österberg et Nilsson 2009). En tant que coopérateur, il s'engage à participer économiquement à la coopérative en utilisant ses services et en lui livrant tout ou partie de sa production. En tant qu'associé, il s'engage à souscrire le nombre de parts sociales correspondantes et donc à participer à son gouvernement.

Alors que les agriculteurs fondateurs semblaient très investis en adhérant à la coopérative locale pour la totalité de leur production, la participation des agriculteurs s'est amenuisée avec le temps (Nilsson et al 2009). Les phénomènes de concentration et de restructuration des coopératives agricoles pourraient constituer une raison de ce changement de comportement (Lang et Fulton 2004; Fulton et Giannakas 2001). Dans certains cas, les agriculteurs se retrouvent dans de grands groupes coopératifs, diversifiés et internationaux, à la stratégie tellement complexe qu'ils ont dû mal à la comprendre (Österberg et Nilsson 2009). La participation au gouvernement devient alors moindre. La hausse du prix des matières premières constitue une autre raison de ce changement de comportement. Elle incite les adhérents à se détacher de leur coopérative en adoptant des comportements plus individualistes (Barraud-Didier et Henninger 2009). Certains adhérents n'hésitent pas à rechercher d'autres opportunités pour mettre sur le marché leur production. Ainsi, aujourd'hui, les coopératives doivent traiter avec des adhérents aux profils hétérogènes (Karantininis et Zago 2001; Österberg et Nilsson 2009).

L'objectif de ce papier est double. Il vise à construire une typologie des adhérents de coopératives du secteur céréaliier français à partir de leurs comportements de participation puis à identifier les déterminants de l'appartenance des adhérents à une classe de la typologie. Parmi ces déterminants, nous testons des caractéristiques propres à l'adhérent, à son exploitation agricole, à sa coopérative mais également des caractéristiques liées à ses attitudes. Plus précisément, deux attitudes psychologiques sont mises en avant : l'implication et la confiance organisationnelles. Dans un contexte organisationnel, de nombreuses études montrent en effet que les attitudes, états mentaux, sont à la base de comportements observables des individus (Mathieu et Zajac 1990; Riketta 2002). Le concept d'implication organisationnelle recouvre différentes formes d'attachement qu'un individu développe et entretient à l'égard d'une organisation (Meyer et al 2002; Solinger et al 2008). Plusieurs recherches montrent que l'implication d'un individu dans une organisation est positivement liée à des comportements de cet individu favorables à l'organisation (Podsakoff et al 2000; Lepine et al 2002). En management, ce concept

dispose d'un cadre théorique et de mesures validés (Meyer et al 1993). Ensuite, nous mobilisons le concept de confiance organisationnelle également utilisé en management (Rousseau et al 1998) et en économie (Nooteboom 2007). Les travaux de Williamson (1993) et ceux plus récents de James et Sykuta (2005) dans un contexte coopératif montrent que la confiance organisationnelle permet de réduire les coûts de transaction et de coordination. Tout comme l'implication, des recherches attestent d'une liaison positive entre la confiance et les comportements d'individus favorables à une organisation. Nilsson et al (2009) ou encore Österberg et Nilsson (2009) relèvent une telle liaison entre la confiance des agriculteurs dans leur coopérative et leurs comportements de participation à celle-ci.

L'originalité de ce papier est d'une part de prendre en compte dans l'élaboration de la typologie la double participation de l'adhérent vis-à-vis de sa coopérative en tant que coopérateur et associé. D'autre part, ce papier introduit des variables attitudeles explicatives de la participation de l'adhérent jusque là peu ou pas du tout étudiées dans un contexte coopératif agricole: la confiance et l'implication organisationnelles.

L'apport de ce papier vise donc à enrichir les connaissances portant sur la relation qu'entretient un agriculteur avec sa coopérative et cela dans un contexte français. Peu d'études empiriques s'intéressent à cette relation en France alors qu'elle fait l'objet de recherches dans d'autres pays (Borgen 2001; Hansen et al 2002, Österberg et Nilsson 2009). Pourtant, les coopératives occupent une place non négligeable dans le secteur agricole français. Ce secteur regroupe environ 3000 coopératives, pour un chiffre d'affaires total de plus de 80 milliards d'euros et trois agriculteurs sur quatre adhérent au moins à une coopérative.¹

La première partie de ce papier traite du cadre théorique de la participation des adhérents à leurs coopératives et des déterminants permettant d'expliquer cette participation. La deuxième aborde les aspects méthodologiques de l'étude, la troisième présente les résultats : la typologie des adhérents en 3 classes au regard de leurs comportements de participation et les déterminants de l'appartenance à ces classes. Enfin, la dernière partie de l'article propose une discussion des résultats.

CADRE THÉORIQUE: LA PARTICIPATION DE L'ADHÉRENT À LA COOPÉRATIVE ET SES DÉTERMINANTS

Cette partie se centre tout d'abord sur la participation des adhérents au sein de la coopérative. C'est sur la base de cette participation que sera construite la typologie des adhérents. Ensuite, nous abordons le cadre théorique des déterminants potentiels de la participation des adhérents : les variables attitudeles de confiance et d'implication organisationnelles, les variables individuelles liées à l'adhérent et à son exploitation agricole et les variables liées à la coopérative à laquelle il adhère.

La définition de la participation de l'adhérent

Selon Österberg et Nilsson (2009, p. 186), « *dans la mesure où les membres de coopératives ont différents rôles vis-à-vis de celles-ci, le concept de participation est multi-facettes* ».

¹ Ces données sont issues du site de l'organisation professionnelle de la coopération agricole française, Coop de France, <http://www.coopdefrance.coop/fr/16/une-reussite-economique-et-sociale/>

L'adhérent a un double rôle vis-à-vis de la coopérative. Il est à la fois coopérateur et associé.

En tant que coopérateur, il participe économiquement à la vie de la coopérative en lui livrant tout ou partie de sa production pendant une certaine durée fixée dans les statuts et en utilisant les services de la coopérative (approvisionnement, conseils, stockage . . .). A l'origine, les statuts ne prévoyaient qu'un apport total de production de l'agriculteur à la coopérative. Mais, sous l'influence de l'environnement, les coopératives ont modifié leurs statuts en intégrant le principe d'apport partiel.² Les relations économiques entre l'adhérent et la coopérative sont encadrées par un contrat précisant les conditions de réalisation de l'apport. Ce contrat peut varier d'une année à l'autre même si l'engagement pluri-annuel reste un principe de base pour permettre à une coopérative d'exister sur le long terme. En effet, la concurrence accrue entre les organismes stockeurs ainsi que la volatilité des cours des céréales obligent les coopératives à innover en matière de contractualisation et de fidélisation de leurs adhérents. De ce fait, la fidélité des adhérents en termes de transactions économiques devient une réelle priorité des coopératives, comme en témoignent les propos de Michel Prugue, président du groupe coopératif Maisadour³: *« Nous évoluons dans un contexte économique violent du fait de la volatilité des cours. Les producteurs s'en trouvent déstabilisés. Certains d'entre eux se demandent, en particulier lorsque les cours des céréales sont élevés, comme c'est le cas en ce moment, s'il n'est pas préférable de faire cavalier seul. Cette année nous avons dû faire beaucoup de pédagogie pour éviter la multiplication d'aventures solitaires »*.⁴

En tant qu'associé, l'adhérent s'engage à participer au gouvernement de la coopérative. Cette participation, caractéristique distinctive de ce type d'entreprise, s'exerce dans la grande majorité des cas selon un principe démocratique "un homme une voix" et peut prendre plusieurs formes. L'adhérent peut devenir administrateur, participer aux Assemblées Générales (AG) ou Assemblées de Sections (AS) dans certaines coopératives au territoire très étendu, ou encore à des instances non statutaires (réunions de secteurs, commissions diverses par exemple). Ces actes de participation sont laissés à la discrétion de l'agriculteur et aucune sanction ne peut lui être appliquée pour non-participation. De nombreux travaux montrent que ces comportements volontaires ont un impact positif sur les performances d'une organisation (Podsakoff et al 2009). Les coopératives se doivent donc de favoriser ce type de comportement, à la base de leur succès (Bhuyan 2007; Gray et Kraenzle 1998).

Le rôle de la confiance dans la participation de l'adhérent

Les études menées sur la participation des adhérents font apparaître la confiance organisationnelle comme l'un des déterminants principaux de leur comportement. Sur la base

² Plus récemment, l'interdiction de livrer à plus d'une coopérative a été levée. Le décret n° 2008-375 du 17 avril 2008 supprime le deuxième alinéa de l'article R. 522-2 du code rural qui stipulait : *« Nul ne peut faire partie de deux ou plusieurs coopératives agricoles pour le même service et pour la même exploitation »*.

³ Maisadour est une coopérative polyvalente faisant partie des principaux groupes coopératifs français, dont le chiffre d'affaires consolidé s'élève, en 2011, à 1206 millions d'euros (source: <http://www.coopdefrance.coop/fr/77/le-perimetre-cooperatif/>)

⁴ Propos recueillis le 22 décembre 2010 et publiés dans La République des Pyrénées.fr Des producteurs de maïs tentés d'aller voir ailleurs.

d'un échantillon de plus de 2000 producteurs américains de maïs et de soja de l'état du Missouri, James et Sykuta (2006) montrent que la confiance est liée au comportement de fidélité des adhérents à leur coopérative. Elle constitue un facteur déterminant leur choix de vendre leur récolte à la coopérative plutôt qu'à une entreprise privée. D'autres auteurs mettent en exergue, à partir d'échantillons d'agriculteurs suédois, que la confiance est liée au comportement de participation des adhérents au gouvernement de la coopérative (Nilsson et al 2009; Österberg et Nilsson 2009). Au Royaume-Uni, Birchall et Simmons (2004) ont vérifié de manière empirique un modèle de la motivation des adhérents à participer à la gouvernance de leur coopérative où la confiance est également présentée comme un élément central. Enfin, les travaux de Hansen et al (2002) et Morrow et al (2004) relèvent également l'importance de la confiance dans le contexte coopératif agricole en montrant que ce concept est lié à ceux de cohésion de groupe, de performance et de satisfaction.

La confiance est « *un état psychologique consistant à accepter la vulnérabilité résultant des attentes positives quant aux intentions ou aux comportements de l'autre* » (Rousseau et al 1998, p. 394). La vulnérabilité de l'adhérent face à la coopérative est tout à fait compréhensible puisqu'il dépend de celle-ci en termes de revenus et d'informations. Leur relation est basée sur une asymétrie de l'information: la coopérative dispose d'informations que ne possède pas forcément l'adhérent, telles des informations sur les prix du marché ou encore sur les comportements des clients (Borgen 2001). Selon la théorie de l'échange social (Blau 1964) et la norme de réciprocité (Gouldner 1960), c'est lorsque des actions favorables réciproques seront développées entre l'adhérent et sa coopérative que leur relation d'échange pourra se perpétuer et que les obligations mutuelles se renforceront et seront respectées. Dès l'instant où l'agriculteur aura confiance dans le fait que la coopérative remplira ses obligations futures (trouver le meilleur débouché pour sa récolte, fournir le conseil le plus adéquat, ...), il fera alors preuve de réciprocité et se comportera favorablement vis-à-vis de sa coopérative. On suppose donc qu'il opérera des transactions économiques plus importantes avec la coopérative et s'engagera davantage dans son gouvernement. La théorie de l'échange social que nous mobilisons nous apparaît complémentaire aux théories de choix rationnels. Ces dernières supposent que l'action humaine est essentiellement instrumentale et que les acteurs calculent de façon rationnelle, en termes de coûts/avantages, les lignes d'action les plus susceptibles de maximiser leurs récompenses globales. Ainsi, nous admettons que les adhérents participent et s'investissent dans le gouvernement de leur coopérative parce qu'ils en retirent des avantages personnels. D'ailleurs même si le contexte est différent, Turner et Weninger (2005) montrent que les pêcheurs qui participent au gouvernement de la pêcherie au fonctionnement démocratique (telles les coopératives agricoles) sont ceux qui ont des forts intérêts individuels dans la fixation des quotas de pêche. Cependant, nous considérons qu'il existe à côté de cette raison rationnelle des éléments psychologiques qui entrent en ligne de compte dans la participation ou non à la coopérative. La théorie de l'échange social permet d'expliquer ce lien émotionnel et psychologique existant entre un agriculteur et sa coopérative.

Tout comme les travaux de Hansen et al (2002) et Morrow et al (2004) menés au sein de coopératives agricoles, nous retenons la perspective théorique qui s'intéresse au processus mental et psychologique déterminant la décision de l'adhérent d'accorder sa confiance à la coopérative. La décision de faire confiance est tributaire de processus qui peuvent

être à la fois réfléchis et cognitifs ou émotionnels et affectifs (McAllister 1995; Erdem et Ozen 2003; Hansen et Morrow 2003). La composante cognitive de la confiance est basée sur une analyse réfléchie et rationnelle des « pour et des contre » de la décision de faire confiance. Elle est motivée par un calcul des avantages et des risques afin de maximiser les gains espérés ou de minimiser les pertes potentielles issues de l'interaction (Erdem et Ozen 2003; Colquitt et al 2007). Ainsi, les adhérents choisiront de faire confiance à leur coopérative en fonction de ce qu'ils considèrent être de « bonnes raisons ». Ce choix dépendra des informations dont ils disposent sur la coopérative et se fondera sur leurs croyances concernant sa compétence, sa fiabilité et son sérieux. La composante affective, quant à elle, s'appuie sur des relations plus émotionnelles et affectives entre les parties. « *Les individus s'investissent émotionnellement dans la relation de confiance manifestant une attention sincère et particulière au bien-être des autres* » (McAllister 1995, p. 29). Elle traduit un attachement émotionnel, un lien affectif d'identification découlant de la proximité entre les parties. Ces dernières s'investissent émotionnellement dans des relations de confiance, se préoccupent réellement du bien-être de l'autre partie et croient que leurs sentiments sont réciproques (Erdem et Ozen 2003; Colquitt et al 2007). Ainsi, si la coopérative est attentionnée vis-à-vis des adhérents et démontre une forte préoccupation à leur égard, les adhérents lui témoigneront une attitude de confiance. Cette composante, par rapport à la composante cognitive, est d'essence davantage subjective et émotionnelle. Pour McAllister (1995), les deux composantes de la confiance, cognitive et affective, bien que distinctes puisqu'elles ont des antécédents et des conséquences différentes, sont complémentaires. En effet, les adhérents peuvent avoir confiance dans la coopérative parce qu'elle est compétente, fiable et sérieuse pour prendre les décisions les plus judicieuses et également parce qu'ils éprouvent à son égard un certain attachement émotionnel (Hansen et Morrow 2003).

Ainsi nous faisons l'hypothèse générale que la confiance que l'adhérent accorde à sa coopérative joue favorablement sur sa participation à la coopérative.

Le rôle de l'implication organisationnelle dans la participation de l'adhérent

En plus de la confiance, une autre attitude pourrait être liée aux comportements de participation des adhérents: l'implication organisationnelle. Elle recouvre les différentes formes d'attachement qu'une personne développe et entretient à l'égard d'une organisation (Meyer et al 2002).

En Management, l'implication organisationnelle suscite depuis plusieurs années un fort intérêt de la part de la communauté scientifique en raison des conséquences favorables qui lui sont associées. Les individus impliqués dans une organisation auraient une propension plus forte à adopter des comportements de citoyenneté organisationnelle, une performance individuelle et collective plus forte, un absentéisme moins élevé et surtout seraient plus fidèles à leur organisation.⁵ Pourtant, le concept d'implication organisationnelle n'a fait l'objet que de très peu d'attention de la part des chercheurs dans le contexte des coopératives agricoles, contrairement à l'attitude de confiance davantage étudiée. Une recherche récente menée en France introduit ce concept pour expliquer le processus qui conduit à la participation des adhérents à leur coopérative à travers leur seul rôle d'associé

⁵ Pour connaître les variables comportementales liées à l'attitude d'implication organisationnelle, se référer aux deux méta-analyses de Meyer et al (2002) et de Riketta (2002).

(Barraud-Didier et al 2012). Cette recherche montre que l'implication organisationnelle est un médiateur dans la relation entre la confiance qu'octroie l'adhérent à sa coopérative et sa participation à son gouvernement. Dans une étude menée en Norvège, Borgen (2001) recourt au concept d'identification et montre que l'identification des adhérents à leur coopérative est un mécanisme créateur de confiance dans la gouvernance de la coopérative. Même si l'implication et l'identification sont issues de champs théoriques différents, pour certains auteurs, il s'agit de deux construits fortement liés renvoyant à l'attachement d'un individu à son organisation (Riketta et Van Dick 2005).

Les travaux précurseurs portant sur l'implication organisationnelle sont ceux de Mowday et al (1979) qui la définissent à partir de trois facteurs: une forte croyance et acceptation des buts et des valeurs de l'organisation, la volonté de réaliser des efforts considérables en faveur de l'organisation et un fort désir d'en rester membre. Il s'agit d'un état psychologique qui a des conséquences sur la décision de rester membre d'une organisation.

Aujourd'hui, l'implication organisationnelle est considérée par la majorité des chercheurs comme un construit attitudinal multidimensionnel permettant d'expliquer une relation entre un individu et une organisation (Meyer et al 2002; Solinger et al 2008). Meyer et Allen (1991) identifient trois principales composantes de l'implication. La composante affective se réfère à l'attachement émotionnel, à l'identification, à l'engagement envers l'organisation. La composante calculée correspond à la prise de conscience des coûts liés au départ de l'organisation. Enfin, la composante normative s'intéresse au devoir moral des membres envers leur organisation, ces derniers ayant un sentiment d'obligation à rester membre.

Le concept d'implication organisationnelle, tout comme celui de confiance, s'inscrit dans le cadre de la théorie de l'échange social et de la norme de réciprocité. Dès l'instant où la coopérative fournira à l'adhérent des conseils et des services pertinents et efficaces ainsi qu'une rémunération juste, il développera des attitudes favorables à son égard, telle l'implication organisationnelle, et des comportements qui lui sont également bénéfiques, tels ceux de participation aux transactions économiques et au gouvernement.

Ainsi, la revue de littérature sur l'implication organisationnelle et ses conséquences permet de formuler l'hypothèse générale que l'implication de l'adhérent vis-à-vis de sa coopérative joue favorablement sur sa participation à celle-ci.

Le rôle de variables individuelles de l'adhérent et de son exploitation agricole et de variables liées à la coopérative dans la participation de l'adhérent

Les chercheurs utilisent d'autres variables pour clarifier le comportement d'un agriculteur vis-à-vis de sa coopérative en plus de variables attitudinales. Nous les avons regroupées en deux types: les variables individuelles qui concernent l'exploitant agricole et son exploitation, et les variables liées à la coopérative.

Ainsi Österberg et Nilsson (2009) montrent que les agriculteurs les plus âgés participent davantage au gouvernement de leur coopérative et Klein et al (1997) qu'ils participent économiquement davantage à la coopérative. Nous pouvons penser que les agriculteurs les plus âgés sont encore, pour certains d'entre eux, à la base de la création de la coopérative et se sentent naturellement plus investis dans cette structure collective. Bhuyan (2007) a introduit dans son étude le niveau d'éducation de l'adhérent pour expliquer les comportements de participation des adhérents vis-à-vis de la coopérative ainsi

que les attitudes de ces derniers. Il apparaît qu'un haut niveau d'éducation est seulement lié à l'attitude de non satisfaction de l'adhérent mais ce lien n'est pas significatif quand il s'agit d'expliquer les comportements de participation. En revanche, Barraud-Didier et Henninger (2009) relèvent que les agriculteurs qui participent le plus économiquement à la coopérative sont ceux qui ont un niveau de formation le plus bas. Cette étude montre également que la participation économique est liée à la possibilité de stocker ou non à la ferme. Les adhérents qui réalisent le plus de transactions économiques avec la coopérative sont ceux qui ont une moindre possibilité de stocker à la ferme. Le fait d'investir dans des capacités de stockage pourrait donc être un indicateur d'une orientation vers une recherche d'autonomie vis à vis de la coopérative. Pour Gray et Kraenzle (1998), c'est la taille de l'exploitation agricole de l'adhérent qui est liée à sa participation au gouvernement de la coopérative. Plus cette taille est importante, plus l'adhérent participe au gouvernement de sa coopérative. Pour Bhuyan (2007) ou encore Klein et al (1997), la taille de l'exploitation agricole joue également un rôle de façon positive dans la participation économique à la coopérative de l'agriculteur. Selon Nilsson et al (2009), la participation économique à la coopérative de l'agriculteur ainsi que sa participation au gouvernement s'expliquent par des facteurs liés à la coopérative. Plus les agriculteurs perçoivent leur coopérative comme grande et complexe, moins ils participent que ce soit économiquement ou dans le cadre de son gouvernement.

Ainsi, nous supposons dans cette recherche que les variables liées à l'agriculteur (âge, niveau de formation) et son exploitation agricole (taille, stockage à la ferme) influencent sa participation à la coopérative, tout comme les variables liées à la coopérative (taille et complexité).

ETUDE EMPIRIQUE

L'étude empirique s'appuie sur une enquête réalisée auprès de 322 agriculteurs. Après la présentation de l'échantillon, nous détaillons les données et décrivons les méthodes utilisées pour caractériser et expliquer les comportements de participation.

Echantillon

L'échantillon total obtenu est composé de 322 adhérents-agriculteurs issus de coopératives françaises implantées en région Midi-Pyrénées où l'activité céréalière est dominante et où les coopératives occupent une place prépondérante. Les adhérents ont été rencontrés en 2007 et 2008, dates de début de la première flambée des prix agricoles, sur les lieux de leur coopérative ou à l'extérieur dans le cadre de salons agricoles. Un questionnaire d'enquête leur a été remis et une relance téléphonique a été menée. Cette méthodologie a permis un taux de retour très satisfaisant de 58%. Cependant, 32 questionnaires ont été écartés pour cause de valeurs manquantes ou données aberrantes, ce qui ramène l'échantillon étudié à 290 individus. Les adhérents interrogés ont un âge moyen de 47 ans, 37% ont un BAC⁶ et au-delà et 63% ont un niveau d'études inférieur au BAC, 92% sont des hommes. Leur nombre d'années moyen d'adhésion à la coopérative s'élève à 20 ans (écart-type = 14 ans). Leurs exploitations agricoles ont une surface agricole utile (SAU) moyenne de 129 hectares.

⁶ En France, le baccalauréat, BAC, correspond au diplôme obtenu à la fin du lycée.

Mesures

Les mesures présentées visent à caractériser les comportements de participation (variables internes à la typologie) et à les expliquer (variables explicatives de la typologie).

Les variables internes à la typologie

Elle est construite à partir des comportements de participation des adhérents. Ces derniers ayant un double engagement vis-à-vis de leur coopérative, la participation est appréciée à travers deux dimensions.

La participation économique de l'agriculteur. Elle est appréhendée à travers deux mesures, exprimées en %: la part des ventes effectuées et la part des approvisionnements achetés à la coopérative.

La participation au gouvernement. Elle est mesurée par un indicateur regroupant 4 items⁷: la présence du coopérateur aux AG, sa prise de parole pendant ces assemblées, sa participation aux autres manifestations organisées par la coopérative et sa participation aux élections des membres du Conseil d'Administration. Cinq réponses sont possibles par les adhérents (1: jamais à 5: toujours). La fiabilité de cohérence interne de cette échelle est tout à fait acceptable puisque le coefficient alpha de Cronbach s'élève à 0,69.

Les variables explicatives de la typologie. La confiance, l'implication, les caractéristiques individuelles liées à l'agriculteur et son exploitation agricole, les variables liées à la coopérative constituent les variables explicatives de la typologie.

Confiance. La mesure retenue de la confiance organisationnelle est une mesure de confiance dans les dirigeants, les agriculteurs personnifiant la coopérative en lui attribuant les qualités et caractéristiques humaines de ses dirigeants (Levinson 1965). Cette personnification a bien été constatée lors de notre étude qualitative menée par entretiens. C'est pour cette raison que nous avons retenu comme mesure de la confiance organisationnelle une mesure de confiance envers les dirigeants, proposée par Campoy et Neveu (2006). Cette mesure a le mérite d'une part de reprendre les deux composantes, affective et cognitive, de la confiance proposée par McAllister (1995) et d'autre part, d'avoir été testée dans un contexte français. La confiance affective, comprend 6 items. Cette échelle a une très bonne fiabilité interne, l'alpha de Cronbach est de 0.90. « *On peut faire confiance aux dirigeants parce qu'ils partagent sincèrement les informations concernant la coopérative* » est un exemple d'item relevant de cette échelle. La confiance cognitive regroupe 8 items. Son alpha de Cronbach s'élève à 0.94. « *On peut faire confiance aux dirigeants compétents pour prendre les bonnes décisions concernant l'avenir de la coopérative* » est l'un de ces 8 items.

Implication. Les 3 dimensions de l'implication sont mesurées à l'aide des échelles d'Allen et Meyer (1990), revues par Meyer et al (1993), que nous avons adaptées au contexte coopératif. Les dimensions affective et normative comprennent chacune 6 items et leur fiabilité est très satisfaisante (l'alpha de Cronbach s'élève respectivement à 0.83 et 0.81).

⁷ Les échelles de mesures composées de plusieurs items sont représentées par un indicateur (score moyen des réponses des adhérents aux items constituant l'échelle). Chaque item est apprécié à l'aide d'échelle de Likert en 5 points. Afin de vérifier la fiabilité de cohérence interne des échelles, nous calculons le coefficient d'alpha de Cronbach qui permet de vérifier si les items d'une échelle se rattachent au même concept. Si ce n'est pas le cas, nous éliminons de l'instrument de mesure les items les moins corrélés avec l'échelle globale afin d'accroître la valeur de l'alpha. Pour une étude exploratoire, la valeur de l'alpha ne doit pas être inférieure à 0,60 (Cronbach 1951; Nunnally 1967).

« *Ma coopérative a pour moi beaucoup de signification* » et « *Je ne quitterai pas ma coopérative pour le moment car j'éprouve un sentiment d'obligation envers les gens qui en font partie* » sont des exemples d'items de l'implication affective et normative. L'implication calculée comporte 5 items, sa fiabilité est également bonne ($\alpha = 0.79$). Elle est par exemple mesurée par l'item suivant: « *Je pense que je n'ai pas assez d'opportunités ailleurs pour envisager de quitter ma coopérative* ».

Caractéristiques individuelles de l'adhérent et de son exploitation agricole et caractéristiques liées à la coopérative. Les caractéristiques retenues sont celles couramment utilisées dans les recherches portant sur les coopératives agricoles (Hansen et al 2002; Lind et Akesson 2005; Hoffman et al 2007) et plus spécifiquement dans celles dont la finalité est d'expliquer un comportement d'un agriculteur vis-à-vis de sa coopérative (Bhuyan 2007; Nilsson et al 2009; Österberg et Nilsson 2009). L'âge de l'agriculteur et son niveau de formation sont les deux variables individuelles liées à l'adhérent retenues dans cette étude. Son niveau de formation est appréhendé à l'aide de 5 modalités (1: sans diplôme, 2: certificat d'études, 3: Brevet professionnel, 4: Bac, 5: Bac + 2 et au-delà). Les caractéristiques de son exploitation agricole sont appréciées à l'aide de trois indicateurs: la SAU en hectares, la capacité ou pas de stockage des grains à la ferme, et le total des recettes. Cette dernière variable est appréhendée à l'aide de 4 modalités (1: <46000 euros, 2: <76000 euros, 3: entre 76000 et 274000 euros, 4: >274000 euros⁸). Enfin, les caractéristiques liées à la coopérative sont caractérisées par deux indicateurs: sa taille, appréciée par son chiffre d'affaires, en kilo euros, et sa complexité, appréciée par son nombre de filiales.

Méthode

Dans un premier temps, afin de regrouper les agriculteurs aux comportements de participation proches, nous avons réalisé une Classification Hiérarchique Ascendante selon la méthode de Ward.⁹ Ce type de classification agrège progressivement les individus en commençant par les plus ressemblants de manière à constituer une hiérarchie de partitions emboîtées depuis tous les individus isolés jusqu'à une partition constituée d'un groupe contenant toute la population. Le choix d'une partition à un niveau d'agrégation intermédiaire permet de regrouper les individus dans les classes les plus homogènes possibles. Par rapport aux autres méthodes d'agrégation utilisées pour regrouper les individus, la méthode de Ward a démontré des résultats très puissants (Ward 1963; Morey et al 1983). Elle est appliquée sur une matrice de dissimilarité construite sur la base des distances euclidiennes au carré (commande cluster wardlinkage de Stata). Pour sélectionner la partition optimale, nous utilisons l'index de Duda-Hart qui est reconnu dans la littérature comme une des meilleures méthodes pour choisir le nombre de groupes (Milligan et Cooper 1985). Dans un deuxième temps, nous avons estimé un modèle probit multinomial où la typologie constitue la variable à expliquer. Ce modèle est un modèle de choix adapté aux cas où la variable à expliquer comprend plusieurs modalités non ordonnées (Cameron et

⁸ Ces modalités représentent le seuil d'assujettissement à la TVA et les seuils des régimes forfaitaire, réel simplifié et réel normal d'imposition de l'agriculteur.

⁹ Nos variables quantitatives nous permettent d'utiliser plusieurs techniques statistiques, les échelles de Likert étant couramment considérées comme des échelles métriques (Montoya 2008; Camison et Villar-Lopez 2010).

Trivedi 2005). Le modèle permet de tester l'effet des variables explicatives sur chacune des alternatives. Il est estimé par maximum de vraisemblance et l'attractivité d'une alternative est estimée relativement à une autre alternative retenue en référence. L'objectif de cette analyse économétrique est de tester les effets des variables qui déterminent l'appartenance aux classes précédemment identifiées.

LES RÉSULTATS: LA TYPOLOGIE DES ADHÉRENTS ET SES DÉTERMINANTS

La première partie des résultats est liée à la classification hiérarchique et la seconde traite de l'analyse économétrique.

Les résultats de la classification hiérarchique

La classification des adhérents a été opérée à partir des 3 mesures de participation définies précédemment: la participation aux ventes, la participation aux approvisionnements et la participation au gouvernement. Les variables étant mesurées avec des unités différentes, pour ne pas influencer la solution de classification, nous les avons standardisées (centrées et réduites), comme le préconisent Hair et al (1998). Nous avons retenu un partitionnement en 3 classes sur la base de l'index de Duda-Hart (cf. Tableau A1 en Annexe). Les résultats de la classification apparaissent dans le Tableau 1ci-dessous.

Tableau 1. Typologie de la participation des adhérents

	Gr1: les Individualistes (N = 108)		Gr2: les Bons Soldats (N = 83)		Gr3: les Engagés (N = 99)	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Participation au gouvernement (score 5 max)	2.66	0.85	2.18	0.44	3.66	0.49
Participation aux ventes (en %)	40.49	28.87	95.78	8.85	91.72	16.43
Participation aux approvisionnements (en %)	33.54	19.56	91.27	12.95	90.03	14.48

Les 3 groupes retenus ont été nommés: « les individualistes », « les bons soldats », et « les engagés ». Ils sont synthétisés dans la Figure 1. Cette solution de partitionnement nous permet facilement d'interpréter ces groupes et a du sens par rapport à l'observation du terrain.

Le premier groupe, "les individualistes", est constitué de 108 agriculteurs et représente 37% de l'échantillon étudié. Ces agriculteurs se démarquent des deux autres groupes surtout au regard de la participation économique à la coopérative. Ils vendent environ 40% de leur production à la coopérative et effectuent le tiers de leurs achats d'approvisionnements auprès d'elle. Pour ces agriculteurs, il semblerait que la coopérative ne soit pas totalement capable de sécuriser leurs revenus et ils n'hésitent pas à la mettre en concurrence avec d'autres structures. En ce qui concerne la participation au gouvernement

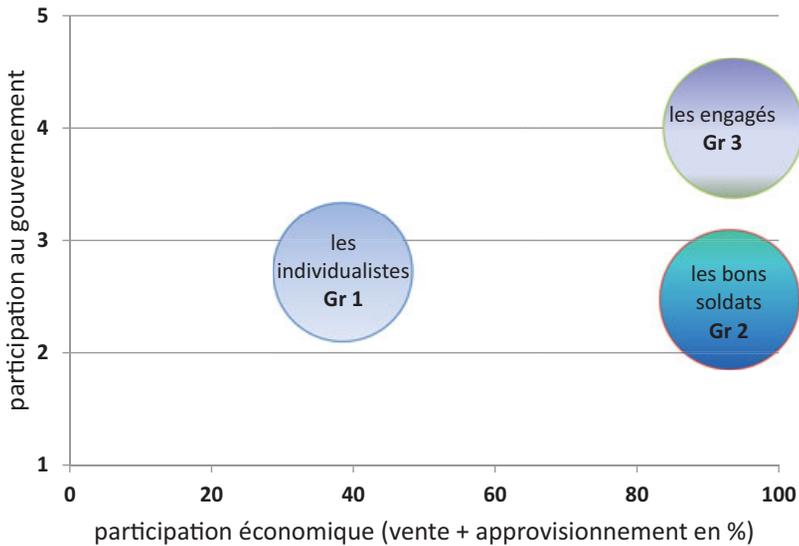


Figure 1. Classification hiérarchique des adhérents

de la coopérative, les agriculteurs de ce groupe ont un comportement plutôt mitigé. La moyenne de leur réponse, 2.66, indique qu'ils y participent parfois. Les discours suivants d'adhérents, rencontrés et interviewés pendant notre recherche, illustrent les comportements de participation de ce groupe d'agriculteurs. « *La coopérative n'est pas toujours efficace économiquement alors je vends parfois à l'extérieur* ». On peut aussi trouver des propos d'agriculteurs beaucoup plus critiques vis-à-vis de leur coopérative: « *Dégouté par les coopératives, j'ai développé du stockage et je travaille avec des négociants depuis plus de 10 ans* ». « *Je recherche un prix supermarché, je fais jouer la concurrence* ».

Le deuxième groupe rassemble 83 agriculteurs, représentant 29% de l'échantillon. Économiquement ces agriculteurs sont très fidèles à la coopérative. Ils lui livrent plus de 95% de leurs récoltes et lui achètent plus de 90% de leurs approvisionnements. Ils ont donc une relation exclusive avec celle-ci. On peut les qualifier de « bons soldats » car ils obéissent presque complètement au statut original de la coopérative qui prévoit un apport total de l'agriculteur mais ils ne prennent pas part aux décisions qu'ils estiment réservées aux dirigeants de la coopérative. Ils assistent moins que les deux autres groupes aux réunions censées leur transmettre des informations sur le fonctionnement de la coopérative, ne prennent pas la parole et ne posent pas vraiment de questions quant à la gestion de leur coopérative. En effet, il s'agit du groupe d'agriculteurs qui a le score moyen de participation au gouvernement le plus faible (2.18). « *Je livre tout à ma coopérative après je fais confiance* » est un exemple de verbatim d'agriculteurs de ce groupe recueilli lors de notre recherche.

Le troisième groupe, « les engagés », comprend 99 agriculteurs et constitue 34% de l'échantillon étudié. La participation moyenne de ces agriculteurs au gouvernement de la coopérative s'élève à 3.66 (sur une échelle en 5 points) signifiant qu'ils y participent de façon très régulière: ils sont présents aux AG, aux AS, et autres manifestations

organisées par la coopérative, prennent la parole dans ces différentes réunions pour donner leurs points de vue et formuler des suggestions d'amélioration et participent au vote des administrateurs. Économiquement, ces agriculteurs sont, comme les "bons soldats", très fidèles à la coopérative puisqu'ils lui livrent la quasi-totalité de leur récolte (plus de 91% en moyenne) et achètent également la quasi intégralité de leurs approvisionnements (90% environ). Il s'agit du groupe le plus engagé dans la vie de la coopérative; ces agriculteurs lui sont très fidèles. Les discours suivants d'adhérents, rencontrés et interviewés pendant notre recherche, illustrent les comportements de participation de ce groupe d'agriculteurs. « *Le fait que l'on puisse faire entendre sa voix me plaît. Dans les coopératives agricoles, ce sont les agriculteurs qui prennent les décisions* ». « *La coopérative m'a surtout aidé au début et donc c'est un devoir d'être fidèle à la coopérative. Je livre toute ma production à la coopérative alors que d'autres donnent au négociant le bon grain* ».

L'analyse économétrique

Afin de caractériser l'influence des variables explicatives sur l'appartenance aux 3 classes précédemment obtenues, nous estimons un modèle probit multinomial. Nous présentons d'abord la construction des variables utilisées dans cette analyse.

La construction des variables de l'analyse économétrique

Les variables individuelles relatives à l'adhérent et à son exploitation agricole ainsi que celles liées à la coopérative ont été préalablement transformées en variables binaires ou nominales à l'exception de la SAU prise en compte après une transformation logarithmique. Pour l'âge, 3 classes d'âge ont été retenues – de 40 ans, 40 à 55 ans et + de 55 ans pour tenir compte de comportements spécifiques liés aux agriculteurs âgés mais aussi aux jeunes agriculteurs. Pour le niveau de formation, nous avons fixé un seuil binaire au baccalauréat correspondant à la fois à un seuil naturel dans les niveaux d'étude et à un partage de la population en deux parties équilibrées. Pour le niveau de recettes, nous disposons de 4 niveaux de recette et nous avons segmenté entre les 2 niveaux inférieurs et les 2 niveaux supérieurs. Le stockage à la ferme est intégré sous la forme présence/absence en tenant compte d'un minimum de 100T de stockage pour ne pas prendre en compte les cas de stockage destinés à l'autoconsommation en cas de présence d'animaux sur l'exploitation. Enfin, pour la taille et la complexité organisationnelle de la coopérative, nous n'avons pas de critère a priori pour segmenter la population. Nous avons donc retenu un critère d'équipartition, ce qui a abouti à un seuil de 75 millions d'euros pour séparer les petites des grosses coopératives et à un seuil de 10 filiales pour distinguer les coopératives les plus complexes des autres. Les caractéristiques des variables utilisées sont présentées dans le Tableau A2 en Annexe. Nous avons également vérifié les corrélations entre les variables ayant servi à construire la typologie et les principales variables explicatives. Les corrélations sur les principales variables explicatives, et notamment celles attitudinales, sont inférieures à 0.5 (cf. Tableau A3 en Annexe).

Les résultats de l'analyse économétrique

Nous présentons dans le Tableau 2 ci-dessous plusieurs modèles correspondant à l'introduction progressive des variables explicatives. Le premier modèle permet de tester l'influence propre des variables attitudinales de confiance et d'implication. Puis nous introduisons les variables individuelles liées à l'exploitant agricole et à son

Tableau 2. Modèle Probit multinomial

	M2 : var. att. + expl. + struct EA						M3 : complet (taille écon.)						M4 : complet (compl.orga.)						
	M1 : var. attitudinales			M2 : var. att. + expl. + struct EA			M3 : complet (taille écon.)			M4 : complet (compl.orga.)			M3 : complet (taille écon.)			M4 : complet (compl.orga.)			
	BS/I	E/I	E/BS	BS/I	E/I	E/BS	BS/I	E/I	E/BS	BS/I	E/I	E/BS	BS/I	E/I	E/BS	BS/I	E/I	E/BS	
Variables attitudinales																			
Implication affective	0.763*** (2.87)	1.132*** (4.30)	0.369 (1.43)	0.908*** (3.21)	1.235*** (4.48)	0.327 (1.21)	1.013*** (3.42)	1.311*** (4.64)	0.298 (1.09)	0.966*** (3.29)	1.280*** (4.58)	0.314 (1.14)	0.966*** (3.29)	1.280*** (4.58)	0.314 (1.14)	0.966*** (3.29)	1.280*** (4.58)	0.314 (1.14)	0.966*** (3.29)
Implication normative	0.089 (0.32)	0.083 (0.31)	-0.006 (-0.02)	-0.043 (-0.15)	0.010 (0.04)	0.054 (0.19)	-0.066 (-0.22)	-0.029 (-0.11)	0.037 (0.13)	0.017 (0.06)	-0.006 (-0.08)	-0.023 (-0.08)	0.017 (0.06)	-0.006 (-0.08)	-0.023 (-0.08)	0.017 (0.06)	-0.006 (-0.08)	-0.023 (-0.08)	0.017 (0.06)
Implication calculée	0.752*** (3.71)	0.399*** (2.02)	-0.353* (-1.85)	0.739*** (3.48)	0.417** (2.06)	-0.321 (-1.61)	0.642*** (2.95)	0.385* (1.87)	-0.257 (-1.28)	0.689*** (3.18)	0.417** (2.03)	-0.271 (-1.35)	0.689*** (3.18)	0.417** (2.03)	-0.271 (-1.35)	0.689*** (3.18)	0.417** (2.03)	-0.271 (-1.35)	0.689*** (3.18)
Confiance cognitive	-0.560* (-1.73)	-0.290 (-0.90)	0.269 (0.81)	-0.819** (-2.37)	-0.381 (-1.13)	0.438 (1.24)	-0.491 (-1.34)	-0.276 (-0.79)	0.216 (0.58)	-0.544 (-1.49)	-0.317 (-0.92)	0.227 (0.61)	-0.544 (-1.49)	-0.317 (-0.92)	0.227 (0.61)	-0.544 (-1.49)	-0.317 (-0.92)	0.227 (0.61)	-0.544 (-1.49)
Confiance affective	-0.006 (-0.02)	0.043 (0.14)	0.049 (0.16)	0.206 (0.65)	0.133 (0.42)	-0.073 (-0.22)	0.210 (0.63)	0.125 (0.40)	-0.085 (-0.25)	0.168 (0.51)	0.112 (0.35)	-0.056 (-0.16)	0.168 (0.51)	0.112 (0.35)	-0.056 (-0.16)	0.168 (0.51)	0.112 (0.35)	-0.056 (-0.16)	0.168 (0.51)
Profil de l'exploitant																			
Age : 40 - 54 ans	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref
moins de 40 ans	0.814** (2.46)	-0.047 (-0.14)	-0.861*** (-2.67)	1.004*** (2.90)	-0.047 (-0.14)	-0.861*** (-2.67)	1.004*** (2.90)	0.001 (0.00)	-1.004*** (-3.03)	0.929*** (2.71)	-0.059 (-0.18)	-0.988*** (-2.97)	0.929*** (2.71)	-0.059 (-0.18)	-0.988*** (-2.97)	0.929*** (2.71)	-0.059 (-0.18)	-0.988*** (-2.97)	0.929*** (2.71)
55 ans et +	0.172 (0.52)	-0.315 (-0.97)	-0.487 (-1.56)	0.235 (0.68)	-0.315 (-0.97)	-0.487 (-1.56)	0.235 (0.68)	-0.281 (-0.85)	-0.515 (-1.61)	0.218 (0.63)	-0.281 (-0.85)	-0.499 (-1.56)	0.218 (0.63)	-0.281 (-0.85)	-0.499 (-1.56)	0.218 (0.63)	-0.281 (-0.85)	-0.499 (-1.56)	0.218 (0.63)
Niveau formation +	-0.228 (-0.79)	-0.124 (-0.45)	0.104 (0.37)	-0.304 (-1.02)	-0.124 (-0.45)	0.104 (0.37)	-0.304 (-1.02)	-0.162 (-0.58)	0.142 (0.50)	-0.209 (-0.70)	-0.135 (-0.48)	0.074 (0.26)	-0.209 (-0.70)	-0.135 (-0.48)	0.074 (0.26)	-0.209 (-0.70)	-0.135 (-0.48)	0.074 (0.26)	-0.209 (-0.70)
Structure l'exploitant																			
Superficie Agricole	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref
Utile	-0.269 (-1.08)	-0.237 (-0.96)	0.032 (0.14)	-0.424 (-1.64)	-0.237 (-0.96)	0.032 (0.14)	-0.424 (-1.64)	-0.319 (-1.27)	0.106 (0.45)	-0.406 (-1.57)	-0.272 (-1.09)	0.134 (0.56)	-0.406 (-1.57)	-0.272 (-1.09)	0.134 (0.56)	-0.406 (-1.57)	-0.272 (-1.09)	0.134 (0.56)	-0.406 (-1.57)
Niveau de recettes	0.155 (0.40)	0.491 (1.28)	0.336 (0.94)	0.166 (0.42)	0.491 (1.28)	0.336 (0.94)	0.166 (0.42)	0.544 (1.40)	0.378 (1.03)	0.204 (0.51)	0.524 (1.35)	0.320 (0.86)	0.204 (0.51)	0.524 (1.35)	0.320 (0.86)	0.204 (0.51)	0.524 (1.35)	0.320 (0.86)	0.204 (0.51)
Stockage à la ferme (oui/non)	-0.947*** (-3.10)	-0.495* (-1.73)	0.452 (1.48)	-1.019*** (-3.19)	-0.495* (-1.73)	0.452 (1.48)	-1.019*** (-3.19)	-0.537* (-1.85)	0.482 (1.53)	-1.121*** (-3.48)	-0.548* (-1.88)	0.574* (1.81)	-1.121*** (-3.48)	-0.548* (-1.88)	0.574* (1.81)	-1.121*** (-3.48)	-0.548* (-1.88)	0.574* (1.81)	-1.121*** (-3.48)
Taille de la coopérative																			
Taille économique	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref
Complexité organisationnelle	1.393*** (4.56)	0.491* (1.77)	-0.902*** (-3.17)	1.344*** (4.45)	0.491* (1.77)	-0.902*** (-3.17)	1.344*** (4.45)	0.326 (1.20)	-1.770 (-5.55)	1.344*** (4.45)	0.326 (1.20)	-1.018*** (-3.61)	1.344*** (4.45)	0.326 (1.20)	-1.018*** (-3.61)	1.344*** (4.45)	0.326 (1.20)	-1.018*** (-3.61)	1.344*** (4.45)
_cons	-2.837*** (-3.99)	-4.035*** (-5.55)	-1.198* (-1.70)	-1.352 (-1.09)	-3.122** (-2.53)	-1.770 (-1.46)	-2.650** (-1.98)	-3.394*** (-2.64)	-0.744 (-0.58)	-2.643** (-1.98)	-3.375*** (-2.66)	-0.731 (-0.57)	-2.643** (-1.98)	-3.375*** (-2.66)	-0.731 (-0.57)	-2.643** (-1.98)	-3.375*** (-2.66)	-0.731 (-0.57)	-2.643** (-1.98)
chi2	75.689	87.844	99.399	75.689	87.844	99.399	75.689	87.844	99.399	75.689	87.844	99.399	75.689	87.844	99.399	75.689	87.844	99.399	75.689
P	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
N	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000

Typologie adhérents : I : individualistes - BS : Bon soldats - E : engagés. Coefficient * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$; (z).

exploitation. Enfin, nous testons deux modèles complets, l'un prenant en compte la taille de la coopérative et le second sa complexité organisationnelle. Pour chaque modèle, nous présentons 3 colonnes de résultat pour permettre la comparaison deux à deux des alternatives de la typologie.

Les dimensions affective et calculée de l'implication jouent de manière significative et similaire dans l'explication des comportements de participation des adhérents. Dans nos quatre modèles, elles jouent positivement sur le fait d'être « bon soldat » ou « engagé » comparativement aux individualistes. Ces deux dimensions de l'implication ne distinguent pas les « bons soldats » des « engagés », sauf dans le modèle ne s'intéressant qu'aux variables attitudinales dans lequel l'implication calculée jouerait négativement sur le fait d'être « engagé » par rapport à « bon soldat », mais de façon faiblement significative. L'implication normative, quant à elle, ne différencie pas significativement les trois catégories d'adhérents. Nous validons donc bien l'hypothèse selon laquelle l'implication était susceptible d'avoir une influence positive sur la participation des adhérents.

En ce qui concerne les dimensions de la confiance, seule la confiance cognitive différencie de manière significative les « bons soldats » des « individualistes » dans les modèles n'intégrant pas les variables liées à la coopérative. De manière surprenante, la confiance cognitive joue alors de manière négative sur le fait d'être « bon soldat » par rapport à « individualiste ». Ce résultat est à relativiser car la confiance cognitive devient non significative dans les modèles complets qui intègrent une variable structurelle liée à la coopérative. L'hypothèse selon laquelle la confiance aurait un impact favorable sur la participation n'est donc pas validée par notre étude.

L'âge de l'exploitant joue significativement sur la propension à appartenir à une classe alors que ce n'est pas le cas du niveau de formation. Les jeunes agriculteurs, comparativement aux agriculteurs d'âge intermédiaire, ont une propension plus forte à être « bons soldats » que « engagés » ou « individualistes ». Les agriculteurs les plus âgés ne se retrouvent pas significativement plus présents dans une classe comparés aux agriculteurs d'âge moyen. Le niveau de formation ne joue pas de manière significative sur l'appartenance à une classe alors que nous faisons l'hypothèse qu'il pouvait jouer un rôle dans la propension à jouer la carte de l'individualisme. Notre hypothèse selon laquelle des variables relatives à l'adhérent pouvaient avoir une influence sur son comportement de participation est validée en ce qui concerne l'âge, et non validée en ce qui concerne son niveau de formation.

Parmi les variables liées à l'exploitation, seul le fait de disposer d'un silo de stockage joue de manière significative. La taille de l'exploitation, mesurée par la SAU ou par le niveau de recettes, ne joue pas de manière significative pour distinguer les propensions à appartenir à une des trois classes. Par contre, comme attendu, le fait de stocker à la ferme influe de manière négative sur la probabilité d'appartenir aux classes « bons soldats » et « engagés » par rapport à « individualistes ». Ce résultat est plus largement significatif pour les « bons soldats » que pour les « engagés ». D'ailleurs, dans le modèle complet où la complexité organisationnelle de la coopérative est prise en compte, on observe un effet défavorable du stockage à la ferme sur le fait d'être « bon soldat » par rapport à « engagé ». L'hypothèse selon laquelle des variables relevant de l'exploitation agricole pourraient influencer sur la participation des adhérents n'est donc validée que pour l'existence de capacités de stockage à la ferme.

La taille de la coopérative en terme de dimension économique et la complexité organisationnelle jouent comme prévu sur la probabilité d'appartenance à une classe mais pas systématiquement dans le sens attendu. On retrouve, dans les deux cas, un effet négatif de la taille et de la complexité sur le fait d'être « engagé » par rapport à « bons soldats » ce qui est conforme à nos attentes. En revanche, on trouve un effet positif de la taille et de la complexité sur la propension à être « bon soldat » par rapport à « individualiste ». Dans le même ordre d'idée, la taille joue de manière favorable sur le fait d'être « engagé » par rapport à « individualiste ». L'hypothèse selon laquelle les variables liées à la coopérative ont une influence sur la participation des adhérents est validée.

DISCUSSION DES RÉSULTATS

Tout d'abord, le premier résultat de notre recherche montre que la participation économique des adhérents et leur engagement dans le gouvernement de la coopérative ne vont pas de pair. Les trois catégories qui ressortent de notre analyse ne sont pas sans rappeler les catégories Voice, Exit et Loyalty présentées par Hirschman (1970) relatives aux comportements adoptables par les membres d'une organisation en réaction à une insatisfaction et qui pourraient dans notre cas également émerger face à une perte de repères. Les agriculteurs « engagés » sont les adhérents les plus proches de leur coopérative: économiquement ils effectuent la grande majorité de leurs transactions avec elle et participent fortement à son gouvernement. Leur participation active serait plutôt à rapprocher du type « Voice » de Hirschman. Les agriculteurs « bons soldats » ont les mêmes comportements que “les engagés” du point de vue de leur participation économique mais par contre, ils participent faiblement au gouvernement de leur coopérative. Ils ont à ce niveau un comportement passif qui s'apparenterait à un type « Loyalty ». Les « individualistes » sont adhérents de la coopérative mais n'hésitent pas à chercher d'autres opportunités pour mettre sur le marché leur production : leur participation économique à la coopérative est relativement faible. Ils ne participent que très moyennement au gouvernement de celle-ci. Leur choix d'adhésion à la coopérative est poussé par des intérêts essentiellement économiques. Cette prise de distance et d'autonomie les fait tendre vers la catégorie « Exit » d'Hirschman. Ce premier résultat est tout à fait en adéquation avec les écrits de plusieurs auteurs mentionnant que les coopératives agricoles, dans le contexte actuel, font face à des adhérents diversifiés (Karantininis et Zago 2001; Österberg et Nilsson 2009).

Ensuite, le second résultat de notre étude montre que les différences de comportement de participation des adhérents de coopératives sont liées à des variables attitudinales. Ce résultat corrobore ceux de Bhuyan (2007), d'Österberg et Nilsson (2009) ou encore ceux de Nilsson et al (2009). Bhuyan (2007) montre auprès d'un échantillon d'adhérents de coopératives de fruits et légumes implantées aux Etats-Unis que l'attitude de satisfaction du coopérateur est liée à sa participation économique envers sa coopérative. Österberg et Nilsson (2009) aboutissent à la même conclusion: les attitudes des adhérents influencent leur comportement de participation. Dans cette recherche, les attitudes étudiées sont celles d'une part de satisfaction et d'autre part de confiance dans la direction et les coopérateurs adhérent à des coopératives suédoises des secteurs céréalière, laitier, production animale et forestier. Nilsson et al (2009) montrent également auprès d'un échantillon d'adhérents de coopératives suédoises que l'attitude de confiance de l'adhérent envers la direction de

sa coopérative est liée à sa participation. Les résultats de notre étude sont en adéquation avec ceux des études précédentes. Mais surtout nous les complétons en montrant qu'il est nécessaire de prendre en compte une nouvelle attitude pour caractériser les comportements de participation des adhérents dans les coopératives, jusque là jamais étudiée dans le contexte coopératif : l'attitude d'implication organisationnelle. Ce résultat va dans le sens de la littérature spécialisée sur l'implication organisationnelle qui la présente comme un bon prédicteur des comportements dans une organisation (Meyer et al 2002). Cet état psychologique qui caractérise la relation entre un adhérent et sa coopérative recouvre plusieurs formes d'attachement. Nos résultats montrent cependant que ce sont essentiellement les dimensions affective et calculée qui différencient les groupes d'agriculteurs identifiés par nos analyses. Les « individualistes » sont les moins impliqués sur ces deux dimensions en comparaison des deux autres classes.

Notre étude montre également que l'attitude de confiance, à travers sa dimension cognitive, permet de distinguer les adhérents les plus individualistes, mais pas dans le sens attendu. En effet, si la confiance cognitive augmente on a plus de chance d'être « individualiste » que « bon soldat » dans notre échantillon. Dans la mesure où la confiance cognitive est motivée par un calcul des avantages et des risques afin de maximiser les gains espérés ou de minimiser les pertes potentielles (Colquitt et al 2007), ce résultat tend à montrer que les actions des individualistes sont guidées par la recherche de leurs propres intérêts individuels et soutient l'hypothèse d'un agriculteur rationnel. Cependant, le fait que cette influence de la confiance ne soit plus significative lorsqu'on introduit les variables liées à la coopérative pourrait indiquer que ce phénomène est plus lié à la dimension « coopérative » qu'à la seule attitude individuelle. Nous avons peut être dans notre échantillon quelques coopératives qui pratiquent des choix économiquement justifiés et pertinents du point de vue des adhérents mais dont les objectifs s'éloignent des leurs. Ce pourrait être une manifestation supplémentaire de la distanciation adhérent-coopérative suite à une perte d'alignement de leurs objectifs respectifs. Le résultat non significatif notamment de la confiance affective sur les comportements de participation peut laisser à penser que ce phénomène est à appréhender au-delà du simple lien direct. En effet, plusieurs études montrent que l'attachement affectif d'une personne vis-à-vis de son organisation est un médiateur dans la relation entre la confiance et les comportements de cette personne favorables à son organisation (Coyle-Shapiro et al 2004).

Ensuite, le troisième résultat concerne l'impact potentiel des variables individuelles sur les comportements de participation des agriculteurs. Le niveau de formation de l'adhérent ne présente pas de différence entre les 3 groupes identifiés. Ce résultat est concordant avec l'étude de Buyhan (2007) qui ne relève pas de liens significatifs entre le niveau d'éducation de l'adhérent et sa participation économique ou au gouvernement de sa coopérative. Nous nous éloignons en revanche des conclusions de cet auteur en ce qui concerne l'âge puisque nos résultats montrent que les agriculteurs les plus jeunes ont plus de chance d'appartenir à la catégorie des « bons soldats ». Certains auteurs ont conclu à un effet de l'âge en montrant que les agriculteurs les plus âgés étaient davantage investis dans la coopérative et participaient davantage à celle-ci (Klein et al 1997; Fulton 1999; Österberg et Nilsson 2009), mais cette relation ne semble pas linéaire. Nous observons que les adhérents les plus jeunes s'inscrivent de manière préférentielle dans la logique d'un partenariat économique avec leur coopérative mais ne s'investissent pas encore activement dans son fonctionnement. Par contre, les adhérents les plus âgés ne présentent

pas un comportement de participation significativement différent de celui des adhérents d'âge moyen, ce qui pourrait être la résultante d'un rajeunissement des agriculteurs qui s'engagent fortement dans le gouvernement de leur coopérative.

Enfin, le quatrième résultat de notre recherche concerne l'existence de différences de comportements de participation des adhérents liées à des variables relevant de leur exploitation agricole. Si la taille exprimée en fonction de la SAU ou du montant des recettes n'a pas de lien avec l'appartenance à l'une ou l'autre de nos classes, il n'en va pas de même pour l'existence de capacités de stockage. Le fait de détenir des capacités de stockages à la ferme influe de manière négative sur la propension à être « bon soldat » ou « engagé » par rapport à « individualiste ». Comme attendu, le fait d'investir dans des capacités de stockage relèverait donc bien d'une stratégie d'autonomisation par rapport à la coopérative. Ceci étant dit, on notera également que le fait de stocker distingue négativement les « bons soldats » des « engagés » dans le modèle complet impliquant la complexité organisationnelle de la coopérative. Ceci pourrait correspondre au résultat de la politique de certaines coopératives visant à encourager le stockage à la ferme pour diminuer des coûts fixes de structure, les adhérents « engagés » dans la gouvernance étant alors de fait également engagés dans de telles politiques d'investissement.

En ce qui concerne, enfin, les variables liées à la coopérative nous observons bien qu'elles contribuent à différencier les groupes d'agriculteurs au regard de leur comportement de participation. Nos résultats vont ainsi dans le sens de ceux de Nilsson et al (2009) qui montraient que dès que les adhérents percevaient leur coopérative comme grande et complexe, ils participaient moins à son gouvernement. Nous amenons cependant une nuance en faisant apparaître que complexité et taille croissantes influent positivement sur la propension à être « bon soldat » plutôt qu'« individualiste » ou « engagé ». On peut aisément supposer que plus la coopérative devient grande et complexe, plus elle est perçue par ses adhérents comme un ensemble flou et difficilement compréhensible. Ils ont alors des difficultés à se retrouver dans la nouvelle organisation, ont moins de probabilité de se trouver impliqués dans les structures représentatives et surtout se sentent éloignés des centres de décision (Borgen 2001; Fulton et Giannakas 2001). Une telle perception leur fait adopter un comportement de retrait quant à leur participation au gouvernement de l'organisation même s'ils ne remettent pas forcément en question leur participation économique.

CONCLUSION

Dans ce papier, nous avons proposé tout d'abord une typologie des adhérents de coopératives agricoles françaises du secteur céréalière au regard de leur comportement de participation. Cette typologie a été obtenue par une classification hiérarchique sur la base de trois variables de participation: au gouvernement, aux ventes et aux approvisionnements (ces deux dernières mesures représentant la participation économique de l'adhérent). Les résultats de cette classification regroupent les adhérents en trois classes distinctes:

- les « individualistes »: agriculteurs qui participent le moins économiquement à la coopérative et qui ont une participation moyenne à son gouvernement;
- les « bons soldats »: adhérents qui participent économiquement fortement à la coopérative avec un niveau de participation au gouvernement le plus faible;

- les « engagés » : coopérateurs qui ont un niveau de participation élevé sur les 3 critères.

Ensuite, nous avons montré que ces trois groupes d'agriculteurs se distinguaient en fonction de variables attitudinales liées aux dimensions affective et calculée de l'implication organisationnelle, de variables liées à l'adhérent (âge) et à son exploitation (capacités de stockage) et de variables liées à la structure de la coopérative (taille et complexité).

Les résultats présentés dans cet article montrent aux dirigeants de coopératives agricoles que même s'ils ont des priorités économiques fortes liées au management de la coopérative, ils ne doivent surtout pas négliger les attitudes de leurs adhérents qui sont à la base de leurs comportements de participation envers la coopérative. Alors qu'ils ne peuvent agir sur les caractéristiques individuelles de l'adhérent et sur celles liées à son exploitation agricole, il est possible pour eux de contribuer à la participation de leurs adhérents en travaillant à renforcer chez eux ces attitudes positives. Pour cela, ils devront cibler des actions destinées notamment à davantage impliquer les agriculteurs : transparence de l'information sur la stratégie de la coopérative, meilleure segmentation de l'offre afin de récompenser les adhérents les plus engagés, renforcement de la disponibilité des techniciens, individualisation des conseils techniques, agronomiques et environnementaux . . . Cependant afin de proposer des pistes d'actions plus précises aux dirigeants de coopératives, des études approfondies doivent être menées, notamment pour mieux comprendre l'effet de l'implication sur la participation des adhérents. Des modèles d'équations structurelles permettraient de préciser ces effets et ainsi de compléter cette présente étude de nature exploratoire.

Malgré les implications qui peuvent découler de cette étude, ces résultats ne doivent pas cacher un certain nombre de limites, permettant de proposer des pistes futures de recherche. La première limite concerne la généralisation de nos résultats. Cette recherche se cantonne à un secteur agricole, le secteur céréalier, d'une région particulière de France, Midi-Pyrénées. Cette même étude pourrait être reconduite auprès de coopératives agricoles d'autres secteurs pour voir si les adhérents de ces coopératives ont les mêmes comportements que ceux de coopératives céréalières. De plus, cette étude pourrait être étendue à d'autres régions de France, telle que la région Centre, grosse productrice de céréales, ou encore à d'autres pays tels que le Canada ou les Etats-Unis. La seconde limite concerne les variables mobilisées dans cette étude. Leur liste est loin d'être exhaustive et d'autres variables sont susceptibles d'être liées à la participation des adhérents. Une recherche future consisterait à intégrer dans notre analyse d'autres variables telles que, par exemple, la proximité pour l'agriculteur du silo de la coopérative, l'ancienneté des dirigeants, le turn-over de l'équipe dirigeante, le caractère entrepreneurial plus ou moins marqué de l'agriculteur ou encore son niveau de dettes.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Allen, N. and J. Meyer. 1990.** The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology* 63 (1): 1–18.
- Barraud-Didier, V. and M. C. Henninger. 2009.** La fidélité des adhérents de coopératives agricoles. *Revue Internationale de l'Economie Sociale REEMA* 314: 47–62.

- Barraud-Didier, V., M. C. Henninger and A. El Akremi. 2012.** The relationship between members' trust and participation in the governance of cooperatives: The role of organizational commitment. *International Food and Agribusiness Management Review* 15 (1): 63–86.
- Bhuyan, S. 2007.** The people factor in cooperatives: An analysis of members' attitudes and behavior. *Canadian Journal of Agricultural Economics* 55 (3): 275–98.
- Birchall, J. and R. Simmons. 2004.** What motivates members to participate in co-operative and mutual businesses? A theoretical model and some findings. *Annals of Public & Cooperative Economics* 75 (3): 465–95.
- Blau, P. 1964.** *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- Borgen, S. O. 2001.** Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics* 72 (2): 208–28.
- Cameron, A. C. and P. K. Trivedi. 2005.** *Microeconometrics: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.
- Camison, C. and A. Villar-Lopez. 2010.** Business models in Spanish industry: A taxonomy-based efficacy analysis. *M@n@gement* 13 (4): 298–317.
- Campoy, E. and Neveu V. 2006.** Proposition d'une échelle de mesure de la confiance organisationnelle. *Revue de Gestion des Ressources Humaines* 62: 21–38.
- Colquitt, J. A., B. A. Scott and J. A. LePine. 2007.** Trust, trustworthiness, and trust propensity: A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. *Journal of Applied Psychology* 92 (4): 909–27.
- Coyle-Shapiro, J. A., I. Kessler and J. Purcell. 2004.** Exploring organizationally-directed citizenship behavior: Reciprocity or 'It's my job'? *Journal of Management Studies* 41 (1): 85–106.
- Cronbach, L. 1951.** Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika* 16 (3): 297–334.
- Erdem, F. and J. Ozen. 2003.** Cognitive and affective dimensions of trust in developing team performance. *Team Performance Management* 9 (5/6): 131–35.
- Fulton, M. E. 1999.** Cooperatives and member commitment. The role of cooperative entrepreneurship in the modern market environment. *The Finnish Journal of Business Economics* 4: 418–37.
- Fulton, M. E. and K. Giannakas. 2001.** Organizational commitment in mixed oligopoly: Agricultural cooperatives and investor-owned firms. *American Journal of Agricultural Economics* 83 (5): 1258–65.
- Fulton, M. E., and B. Huet. 2009.** Cooperative conversions, failures and restructurings: An overview. *Journal of Cooperatives* 23: 1–11.
- Goddard, E. 2002.** Factors underlying the evolution of farm-related cooperatives in Alberta. *Canadian Journal of Agricultural Economics* 50 (4): 473–95.
- Gouldner, A. 1960.** The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review* 25 (2): 161–78.
- Gray, T. W. and C. A. Kraenzle. 1998.** Member participation in agricultural cooperatives: A regression and scale analysis. Research Report 165. Rural Business-Cooperative Service. Washington, DC: United States Department of Agriculture.
- Hair, J., R. Anderson, R. Tatham and W. Black. 1998.** *Multivariate Data Analysis*. Madrid, ON: Prentice Hall.
- Hansen, M. H. and J. L. Morrow. 2003.** Trust and the decision to outsource : Affective responses and cognitive processes. *International Food and Agribusiness Review* 6 (3): 1–30.
- Hansen, M. H., J. L. Morrow, Jr. and J. C. Batista. 2002.** The impact of trust on cooperative membership retention, performance, and satisfaction: An exploratory study. *International Food and Agribusiness Management Review* 5: 41–59.
- Hirschman, A. O. 1970.** *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hoffman, B. J., C. A. Blair, J. P. Meriac and D. J. Woehr. 2007.** Expanding the criterion domain? A quantitative review of the OCB literature. *Journal of Applied Psychology* 92 (2): 555–66.

- James, H. S., Jr. and M. E. Sykuta. 2006.** Farmer trust in producer- and investor-owned firms: Evidence from Missouri corn and soybean producers. *Agribusiness* 22 (1): 135–53.
- James, H. S., Jr. and M. E. Sykuta. 2005.** Property right and organizational characteristics of producer-owned firms and organizational trust. *Annals of Public and Cooperative Economics* 76 (4): 545–80.
- Karantininis, K. and A. Zago. 2001.** Endogenous membership in mixed duopsonies. *American Journal of Agricultural Economics* 83 (5): 1266–72.
- Klein, K. K., T. J. Richards and A. Walburger. 1997.** Determinants of co-operative patronage in Alberta. *Canadian Journal of Agricultural Economics* 45 (2): 93–110.
- Lang, K. A. and M. E. Fulton. 2004.** Member commitment and the market and financial performance of the Saskatchewan wheat pool. *Current Agriculture, Food & Resource Issues* 5: 238–52.
- LePine, J., A. Erez and D. Johnson. 2002.** The nature and dimensionality of organizational citizenship behavior: A critical review and meta-analysis. *Journal of Applied Psychology* 87 (1): 52–65.
- Levinson, H. 1965.** Reciprocation: The relationship between man and organization. *Administrative Science Quarterly* 9 (4): 370–90.
- Lind, L. W. and E. Akesson. 2005.** Pig producers' choice of slaughterhouse: Co-operative or investor-owned? *International Journal of Co-operative Management* 2 (2): 40–46.
- Mathieu, J. E. and D. M. Zajac. 1990.** A review and meta-analysis of the antecedents, correlates, and consequences of organizational commitment. *Psychological Bulletin* 108 (2): 171–94.
- McAllister, D. J. 1995.** Affect and cognition based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal* 38 (1): 24–59.
- Meyer, J. and N. Allen. 1991.** A tree-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review* 1 (1): 61–89.
- Meyer, J., N. Allen and C. Smith. 1993.** Commitment to organizations and occupations: Extension and test of a three-component conceptualization. *Journal of Applied Psychology* 78 (4): 538–51.
- Meyer, J. P., D. J. Stanley, L. Herscovitch and L. Topolnytsky. 2002.** Affective, continuance, and normative commitment to the organization: A meta-analysis of antecedents, correlates, and consequences. *Journal of Vocational Behavior* 61 (1): 20–52.
- Milligan, G. W., and M. C. Cooper. 1985.** An examination of procedures for determining the number of clusters in a dataset. *Psychometrika* 50 (2): 159–79.
- Montoya, I. D. 2008.** Assessing the effectiveness of statistical classification techniques in predicting future employment of participants in the temporary assistance for needy families program. *Journal of Employment Counseling* 45 (2): 67–78.
- Morey, L. C., R. K. Blashfield and H. A. Skinner. 1983.** A comparison of cluster analysis techniques within a sequential validation framework. *Multivariate Behavioral Research* 19: 309–29.
- Morrow, J. L., Jr., M. H. Hansen, and A. W. Pearson. 2004.** The cognitive and affective antecedents of general trust within cooperative organizations. *Journal of Managerial Issues* 16: 48–64.
- Mowday, R., L. Porter and R. Steers. 1979.** The measurement of organizational commitment. *Journal of Vocational Behavior* 14 (2): 224–47.
- Nilsson, J., A. Kihlén, and L. Norell. 2009.** Are traditional cooperatives an endangered species? About shrinking satisfaction, involvement and trust. *International Food and Agribusiness Management Review* 12 (4): 101–22.
- Nooteboom, B. 2007.** Social capital, institutions and trust. *Review of Social Economy* 65 (1): 29–53.
- Nunnally, J. 1967.** *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Österberg, P. and J. Nilsson. 2009.** Members' perception of their participation in the governance of cooperatives: The key to trust and commitment in agricultural cooperatives. *Agribusiness* 25 (2): 181–97.
- Podsakoff, N. P., S. W. Whiting, P. M. Podsakoff and B. D. Blume. 2009.** Individual and organizational level consequences of organizational citizenship behaviors: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology* 94 (1): 122–41.

Podsakoff, P. M., S. B. MacKenzie, J. B. Paine and D. G. Bachrach. 2000. Organizational citizenship behaviors: A critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research. *Journal of Management* 26 (3): 513–63.

Ricketta, M. 2002. Attitudinal organizational commitment and job performance: A meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior* 23 (3): 257–66.

Ricketta, M. and R. Van Dick. 2005. Foci of attachment in organizations: A meta-analytic comparison of the strength and correlates of workgroup versus organizational identification and commitment. *Journal of Vocational Behavior* 67 (3) : 490–510.

Rousseau, D. M., S. B. Sitkin, R. S. Burt and C. Camerer. 1998. Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review* 23 (3): 393–404.

Solinger, O., W. V. Olfen and R. A. Roe. 2008. Beyond the three-component model of organizational commitment. *Journal of Applied Psychology* 93 (1): 70–83.

Turner, M. and Q. Weninger. 2005. Meetings with costly participation: An empirical analysis. *Review of Economic Studies* 72: 247–68.

Ward J. H. 1963. Hierarchical grouping to optimize an objective function. *Journal of American Statistical Association* 58 (301): 236–44.

Williamson, O. E. 1993. Calculativeness, Trust, and Economic Organization. *Journal of Law and Economics* 36 (1): 453–86.

ANNEXE

Tableau A1. Index de Duda-Hart et pseudo T2 associé

Nombre de classes	Je(2)/Je(1)	T-squared
1	0.538	246.98
2	0.472	201.66
3	0.762	33.17
4	0.688	38.94
5	0.558	34.88
6	0.680	45.72
7	0.504	39.32
8	0.449	89.48
9	0.617	50.23

Les fortes valeurs de l'index Je(2)/Je(1) associées à des faibles valeurs du pseudo T2 associé indiquent les meilleurs niveaux de partitionnement de l'arbre hiérarchique. Une partition en 3 classes apparaît ici comme la solution optimale.

Tableau A2. Caractéristiques des variables descriptives

Variables	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Implication affective	3.147	0.816	1.333	5
Implication normative	3.148	0.800	1	5
Implication calculée	2.819	0.843	1	5
Confiance cognitive	3.669	0.716	1	5
Confiance affective	3.451	0.743	1	5
Age : - de 40 ans	0.224	0.418	0	1
Age : 40 à 54 ans	0.559	0.497	0	1
Age : 55 ans et +	0.217	0.413	0	1
Formation > = à bacc.	0.366	0.482	0	1
Surf. Agricole Utile (en log)	4.641	0.701	1.609	6.397
Recette exploitation > = 76k€	0.745	0.437	0	1
Stockage ferme > = 100T	0.321	0.468	0	1
Chiffre Affaires coop. > = 75000k€	0.545	0.499	0	1
Nombre filiales > = 10	0.552	0.498	0	1

Tableau A3. Tableau des corrélations

	ventes	approv	partic4	indaflect	indhormat	indcalcul	confaffd	confcald	Insau	lnage	lnstock
ventes	1										
approv	0.707	1									
partic4	0.149	0.149	1								
indaflect	0.445	0.475	0.278	1							
indhormat	0.403	0.422	0.168	0.764	1						
indcalcul	0.435	0.403	0.574	0.574	0.636	1					
confaffd	0.250	0.265	0.193	0.567	0.526	0.376	1				
confcald	0.246	0.215	0.193	0.585	0.517	0.393	0.826	1			
Insau	-0.178		0.116		-0.143	-0.199			1		
lnage				0.150		0.123		0.124	-0.147	1	
lnstock	-0.259	-0.171		-0.163	-0.188	-0.170	-0.147	-0.147	0.311	0.311	1

Seules les corrélations significatives au seuil de 5% sont mentionnées.