



Atelier: **AT14 - Les enjeux de l'économie sociale et solidaire à la lumière d'une approche régulationniste**

Régulation sectorielle, territoire et coopération : le travail politique des coopératives vitivinicoles face à la réforme de l'OCM vin

Xabier ITÇAINA¹

¹ Université de Bordeaux, Sciences po Bordeaux, Centre Emile Durkheim-CNRS
x.itcaina@sciencespobordeaux.fr

Draft 1 – ne pas citer sans autorisation de l'auteur

ABSTRACT.

Le secteur vitivinicole se signale par son ancrage territorial, par la centralité de l'échelle européenne de régulation et par une forte présence de la coopération. Afin d'appréhender ces trois dimensions, cette communication revient sur les effets sur les coopératives d'une réforme européenne touchant l'ensemble du secteur (réforme 2008 de l'OCM vin) en Aquitaine (France) et dans la Rioja (Espagne). Il s'agira d'analyser en quoi les coopératives interviennent dans le *travail politique* (de problématisation, instrumentalisation et légitimation) qui a été entrepris par les acteurs économiques et politiques autour de cette réforme. La coopération vitivinicole est l'un des rameaux de l'économie sociale les plus immergés dans le marché, et constitue à ce titre un bon support empirique pour une discussion des approches institutionnalistes et régulationnistes de l'économie sociale.

Mots-clés : coopératives, vin, européanisation, travail politique, territoire.

The wine sector is characterized by its territorial anchoring, the crucial role of the EU as a regulatory scale, and a strong presence of cooperatives. In order to apprehend those three dimensions, the paper will consider the impact on the cooperatives of a EU reform concerning the wine sector as a whole (2008 CMO reform), in Aquitaine (France) and Rioja (Spain). Our endeavor will consist in analyzing the extent to which the cooperatives played a pivotal role in the political work (of problematization, instrumentalization and legitimization) which has been undertaken by economic and political actors around the reform. Wine cooperatives, as being one of most market-oriented branches of the social economy, constitute a relevant empirical support for a theoretical discussion on the institutionalist and regulations approaches to the social economy.

Keywords: cooperatives, wine, Europeanization, political work, territory.

La coopération vitivinicole, en tant que branche de l'économie sociale à forte dimension marchande, constitue un support empirique pertinent pour une discussion des approches institutionnalistes et régulationnistes de l'économie sociale (Bouchard et Lévesque 2014). Richez-Battesti et Gianfaldoni (2007), dans une mise au point sur le débat sur l'efficacité des coopératives, souligne qu'outre les facteurs micro-économiques (assouplissement des conflits d'agence et motivation des managers coopératifs), c'est la prise en compte d'une perspective sociopolitique qui permettrait de parer à l'argument de l'inefficacité coopérative. Dans une perspective régulationniste, Richez-Battesti et Gianfaldoni soulignent ainsi le rôle de l'ancrage territorial des coopératives et de leur intégration dans les poly-gouvernances locales. Au-delà des seules coopératives, Demoustier et Richez-Battesti (2010, p. 8) distinguent l'apport de l'économie sociale et solidaire aux formes de *régulations territoriales*, renvoyant «au mode d'interaction et de coordination des activités, des emplois et revenus, et des flux de capitaux, qui permettent d'assurer la régularité du système productif » (ibid), et aux formes de *gouvernance territoriale*, soit les modalités institutionnelles de prise de décision sur le développement territorial à travers l'action publique. Dans une perspective de sociologie politique, il s'agit de croiser cette entrée territoriale à celle par les politiques sectorielles multiscalaires qui pèsent sur l'économie sociale.

Le secteur vitivinicole se signale par son ancrage territorial, par la centralité de l'échelle européenne de régulation et par une présence consolidée et historique de la coopération. Afin d'appréhender ces trois dimensions, ce texte exploratoire revient sur les effets sur les coopératives d'une réforme européenne touchant l'ensemble du secteur (réforme 2008 de l'Organisation commune du marché vitivinicole - OCM vin) dans une région française (Aquitaine) et une région espagnole (La Rioja). Il s'agit ici de souligner comment une contrainte institutionnelle externe peut influencer sur la place des coopératives dans les ordres institutionnels territoriaux (OIT) du vin en venant accentuer et légitimer un processus de changement déjà amorcé par ailleurs. L'étude de cas entend ainsi illustrer une démarche d'institutionnalisme territorial aspirant à appréhender les jeux d'échelles du travail politique (de problématisation, instrumentalisation et légitimation) entrepris par les acteurs économiques et politiques territoriaux (Carter and Smith 2008 ; Jullien and Smith 2014).

Si certaines approches, notamment d'inspiration régulationnistes (Meloni and Swinnen 2012), voient dans la réforme européenne l'adaptation à un changement de régime ayant déjà eu lieu dans l'économie globale du vin, on y verrait plutôt la résultante d'un travail politique entrepris au croisement de trois champs (Bourdieu 2000) : économique certes, mais également bureaucratique et scientifique (Itçaina, Roger and Smith 2015). Nous partageons avec les approches régulationnistes une posture consistant, par opposition aux économistes institutionnalistes néo-classiques, à souligner le rôle des normes extra-économiques et des hiérarchies historiquement construites dans l'explication de la stabilisation des activités productives et commerciales (Goodwin 2009). Ce positionnement structurel ne doit cependant pas réduire le rôle des acteurs et conduire à ne voir dans la production politique des institutions que le reflet d'un changement dans les régimes d'accumulation. Nous entendons réintroduire une vision institutionnaliste médiane réintroduisant les acteurs et la 'contingence structurelle' dans le travail politique qui construit et déconstruit en permanence les institutions. Dans le cas des coopératives, notre hypothèse est que loin d'apparaître comme les victimes désignées de la réforme, les coopératives aquitaines et riojanas, tout en critiquant discursivement le paradigme européen, semblent s'être relativement adaptées au changement qu'il traduit. Cette adaptation s'est traduite par des innovations organisationnelles et par un travail politique pour influencer sur une réforme dont l'institutionnalisation doit autant à la phase de mise en oeuvre qu'à celle de sa conception.

Le volet aquitain de l'enquête¹ a consisté en une analyse documentaire et en 12 entretiens auprès des responsables et/ou des chargés de communication de firmes de négoce et de producteurs,

¹ Projet ANR *Le gouvernement européen des industries* (équipe vin : A. Smith, A. Roger, S. Ramirez et X. Itçaina). L'enquête vin a porté sur la fabrique de la réforme et sa mise à œuvre en enquêtant auprès des échelles européennes, nationales (France, Espagne, Italie, Roumanie) et régionales (Aquitaine, Rioja, Toscane).

instances publiques (INAO) et socioprofessionnelles, de la Fédération des coopératives viticoles d'Aquitaine (FCVA), trois coopératives et une firme de négoce mise en place par les coopératives. En Espagne, 10 entretiens ont été menés à Madrid auprès du Ministère de l'agriculture, de la Fédération espagnole du vin (FEV), de la fédération des coopératives agro-alimentaires (CCAIE), du syndicat COAG, de l'Observatoire espagnol des marchés du vin ; dans la Rioja auprès du Gouvernement régional, la Fédération régionale des coopératives FECOAR, le *Consejo Regulador* de l'appellation, les syndicats ASAJA et COAG-UAGR. L'on reviendra dans un premier temps sur le changement de paradigme qu'a constitué la réforme 2008 pour le secteur en général et pour les coopératives en particulier, avant d'analyser la façon dont la réforme a pu servir d'accélérateur et de révélateur pour un changement structurel du coopérativisme dans les deux régions examinées.

Figure 1. Repères : la coopération viticole en Aquitaine et dans la Rioja

En 2011 en France, les 690 caves et unions coopératives représentent 50% de la production (hors Charentes), soit 40% des AOC, 72% des IGP (vins de pays) et 46% des autres vins². En Aquitaine, au moment de lancement de la réforme, la coopération représente en 2008 25% de la production de la région, 1000 salariés et 7500 adhérents (FCVA, 2008). En Espagne, les 650 caves coopératives représentent 70% de la production nationale et 15-20% de la commercialisation (entretien CCAIE). Dans la zone d'appellation Rioja (qui s'étend sur trois communautés autonomes : Rioja, Pays basque, Navarre), 37 coopératives élaborent 37% de la production totale et en commercialisent 8%, le reste étant vendu aux caves privées. En 2007, les coopératives du Rioja regroupaient 7 667 viticulteurs (40% du total), titulaires de 22 134 hectares (36% de la superficie totale).

Source : auteur

A. LA REFORME 2008 DE L'OCM VIN : CHANGEMENT DE PARADIGME ET INJONCTION A L'INNOVATION

Centrée sur le changement de paradigme qu'a constitué la réforme de 2008, cette première section analyse en quoi le changement de politique publique a constitué une injonction à l'innovation pour le secteur coopératif en Aquitaine et dans la Rioja. Si sur le plan discursif les coopératives aquitaines et riojanas, à l'instar du mouvement coopératif à l'échelle européenne, ont développé une position critique face à l'orientation globalement libérale de la réforme, les coopératives se sont cependant saisies de certains instruments de la réforme, destinés en particulier à promouvoir les segments les plus compétitifs. A bien des égards, cet usage sélectif de la réforme a d'abord été guidé chez les coopératives par une logique d'action collective territoriale resserrée autour des appellations de qualité Bordeaux et Rioja, qui a pu parfois l'emporter sur une logique d'action collective statutaire inter-coopératives à l'échelle nationale. Le détail des mesures de la réforme permet de saisir ce double mouvement.

A.1. UN CHANGEMENT DE TROISIEME ORDRE

La réforme de l'organisation commune du marché du vin (OCM vin) a été adoptée par le Conseil des ministres de l'UE en 2008 (règlement du Conseil n° 479/2008) (Commission européenne, 2010). Cette nouvelle législation a constitué un changement de troisième ordre (Hall 1993) : ne se contentant pas de recalibrer les instruments de politiques publiques ni de les remplacer partiellement, la réforme modifie la hiérarchie des objectifs de l'industrie ainsi que les valeurs qui les justifient. Elle se traduit par l'abandon et la transformation d'instruments de régulation qui avaient longtemps été au cœur de l'intervention de l'UE en matière vitivinicole (Itçaina, Roger, Smith, 2013).

² CCVF : http://www.vignerons-cooperateurs.coop/sites/ccvf/Cooperation_Vinicole/Chiffres/. Consulté le 28 juin 2013.

Mais la réforme entend également opérer un changement en profondeur en modifiant non seulement la hiérarchie entre deux objectifs de politiques publiques : maintenir les niveaux de production et faciliter la mise en marché des vins européens, mais également le lien causal entre ces deux objectifs. Au lieu de baser la politique sur le postulat que la production de vins de qualité et authentiques améliorera les ventes, la réforme 2008 est fondée sur le constant voulant que ce ne soient que les vins qui répondent à la demande du « nouveau consommateur » qui sont économiquement viables et qui méritent le soutien de l'UE (Roger, 2010b). Construite conjointement dans les champs économique et scientifique, cette figure parviendra à s'institutionnaliser dans le champ bureaucratique. L'accent est mis sur l'ajustement de la production au marché, et sur la dévalorisation d'une production reposant sur l'intervention publique. Cette évolution se traduit par trois changements d'instruments : d'une part, l'UE restreint considérablement ses outils les plus interventionnistes mis en place durant les OCM précédentes ; des mesures de reprogrammation de marché sont prises ; enfin, des mesures micro-économiques entendent favoriser la compétitivité des producteurs et du négoce.

La réforme signale de la sorte un changement de paradigme. Jusqu'à là le gouvernement européen affectait essentiellement les vins de tables et quelques enjeux spécifiques, comme les pratiques œnologiques (Smith, de Maillard, Costa, 2007). Cette forme de gouvernement européen était alors dominée, en termes de légitimation, par les représentants des producteurs, au prix d'une mise à l'écart des représentants du négoce et de la Commission. En 2008, les acteurs du négoce ont gagné en légitimité auprès de la Commission, au détriment des producteurs. Enfin, la réforme s'est traduite par une *extension* du gouvernement européen à toutes les catégories de vin et à de nouveaux enjeux. Si l'on suit Bouchard et Lévesque (2013, p. 134-6), sans doute verrait-on dans cette réforme, dans une perspective régulationniste, un passage tendanciel d'un mode de régulation hiérarchique-bureaucratique à une régulation de type marchand. Cependant, l'influence croissante du paradigme du marché ne signifie pas que le gouvernement européen du secteur se restreigne comme peau de chagrin, mais plutôt qu'il se réoriente vers certains segments vus comme méritant un soutien public. On se propose ici de revenir sur les réponses aux trois changements d'instruments de la part du secteur coopératif en Aquitaine et dans la Rioja

A.2. LA FIN DE L'INTERVENTIONNISME

La politique européenne du vin a pendant longtemps transposé à l'échelle communautaire un *policy paradigm* français dont les origines remontent aux années 1930 (Smith, de Maillard et Costa 2007; Meloni and Sminnen 2012). Ces instruments avaient pour objectif de contrôler le prix des vins en limitant l'offre de raisin disponible sur le marché et/ou l'offre de vin disponible. La dernière réforme OCM entend abandonner ces instruments et, sur ce point, libéraliser le secteur. C'est là l'un des volets les plus disputés de la réforme. Les coopératives françaises et espagnoles se sont mobilisées sur les trois déclinaisons de ce volet.

La réforme prévoit tout d'abord un *régime d'arrachage volontaire* sur une période de trois ans pour une superficie totale de 175 000 ha, avec des primes dégressives d'une année sur l'autre. L'Etat membre peut mettre un terme à l'arrachage si la superficie concernée dépasse 8% de sa surface encépagée totale ou 10% de la surface totale d'une région donnée. La Commission peut elle aussi mettre un terme à l'arrachage si la superficie concernée atteint 15% de la surface encépagée totale d'un Etat membre. La mesure a fait l'objet d'une application plus extensive en Espagne (avec 97 825 has arrachés en 2008-2011, soit 7,3% du vignoble) qu'en France (22 938 has, 2% du vignoble)³. Ces données ne sauraient masquer d'importantes différences intra-régionales. En France, l'arrachage a été beaucoup moins pratiqué en Aquitaine que dans le Languedoc-Roussillon. Dans le Bordelais, l'arrachage succède à une période de plantation intense à la fin des années 90. Bénéficiant d'un contexte économique favorable, ces plantations se font alors sans forcément se soucier de la commercialisation. Les stocks se constituent et l'idée d'arrachage, soutenue financièrement, fait son chemin. La coopération aquitaine s'aligne sur le reste de la

³ *Vitisphère*, 25 février 2011.

profession : tout en reconnaissant la pertinence de la mesure face au déséquilibre entre offre et demande, les coopératives n'y ont eu que peu recours. Leurs représentants soulignent le caractère délicat de l'arrachage, malgré l'argument économique :

« Les gens ne sont pas prompts à arracher. Parce qu'au niveau du bassin, on a un système qui fait qu'on lisse un petit peu, donc les répercussions économiques, les problèmes de marché et autres se dont moins violemment dans le temps. C'est lissé. Donc les gens voient moins la nécessité d'arracher. Donc on a arraché, mais pas plus pas moins que les autres. » (Entretien direction FCVA, 2010).

« L'arrachage touche à l'essence même du viticulteur. C'est sa vie, c'est son capital. Même si sa valeur a été divisée par trois, parce que c'est à peu près ça en appellation générique, bé, vous avez planté, vous avez travaillé, vous avez sué dedans. C'est pas du radis ou du blé. » (Entretien présidence FCVA, 2011)

La proposition initiale de la Commission consistant à financer l'arrachage de 400.000 ha, de nombreuses associations de producteurs européens et d'administrations nationales se mobilisent contre ce qui est alors perçu comme une politique visant à réduire le nombre de producteurs et à concentrer l'offre. En Espagne, les syndicats y verront une mesure destinée à des producteurs quittant le secteur, au lieu de favoriser la restructuration du vignoble actif (entretien COAG). L'instrument est cependant largement sollicité avec, comme en France, d'importantes différences régionales. Castilla la Mancha regroupe près de 70% des surfaces arrachées en 2008-2010, ce qui soulève des problèmes de relance économique régionale. Par contraste, la Rioja, avec des régions viticoles mineures comme la Galice et le Pays basque, est la seule région à n'avoir pas eu recours à l'arrachage⁴. Le gouvernement riojan aurait même souhaité que la Commission européenne s'en tienne aux 400.000 has originellement envisagés, et ce afin d'éliminer les segments productifs les moins adaptés au marché. Sur ce plan, et dans une logique territoriale, les coopératives riojanaises alignent leur position sur celle du gouvernement régional.

La réforme prévoit ensuite *d'abolir les droits de plantation* avant la fin de 2015, mais ceux-ci pourront être maintenus au niveau national jusqu'en 2018. En France, la coopération viticole (CCVF) réaffirme en juillet 2011 son hostilité à la suppression des droits de plantation⁵, une position relayée politiquement par le gouvernement français et le Parlement européen (Blancaneaux 2011). En Aquitaine, si la majorité du secteur coopératif s'exprime en faveur du maintien des droits de plantation, des voix favorables à leur libéralisation au nom de la réduction des contraintes pesant sur les entreprises se font également entendre. S'exprime ainsi l'hétérogénéité des caves et des zones d'appellations. Lorsque le débat s'oriente vers un maintien des droits de plantation pour les AOC, crucial en Aquitaine, le mouvement coopératif dégage une légère majorité en faveur au maintien de ces droits, par solidarité avec la filière.

Le consensus français en faveur du maintien des droits n'est pas forcément observé en Espagne, où la suppression a pu trouver quelque allié, notamment du côté des grandes fédérations de négoce. Le gouvernement espagnol, cependant, modifie sa position en passant d'un soutien à la proposition initiale de la Commission à une opposition en mai 2011. La principale crainte liée à la libéralisation des droits de plantation est celle d'une délocalisation possible de vignobles dans les régions les mieux positionnées commercialement. La Rioja est l'exemple-type d'une *success story* régionale autour d'une stratégie de qualité, et qui a bénéficié de l'attribution de nouveaux droits de plantation à la fin des années 1990 (Barco 2008). Une telle stratégie resserrée autour de l'appellation d'origine contrôlée (DOC) Rioja explique la pression exercée par le gouvernement riojan – relayée à l'échelle européenne par l'AREV⁶ – pour que l'Espagne s'oppose à la libéralisation de ces droits. Dans une logique territoriale, les coopératives de la Rioja se positionnent sur la même ligne, dans un souci de contrôle de la production.

La coopération investit ainsi cette coalition européenne opposée à la libéralisation, et qui aura ses résultats. Le 21 septembre 2012, la Commission annonce qu'elle serait favorable à un système à double détente : un système souple de gestion des plantations en AOC et IGP impliquant les

⁴ En Navarre, l'arrachage n'a concerné que l'appellation Navarra et non Rioja.

⁵ « Denis Verdier, « Les stocks de vin sont les plus faibles observés depuis vingt ans », *www. Vitisphère*, 7 juillet 2011.

⁶ Assemblée des régions européennes viticoles.

producteurs d'une part, une libéralisation de ces droits pour les vins sans IG d'autre part⁷. Le 26 juin 2013, un accord sur la réforme de la PAC prévoit une gestion des plantations pour toutes les catégories de vin avec une limite maximale de croissance annuelle des surfaces plantées de 1% maximum⁸.

La réforme prévoit ensuite *le retrait progressif de régimes de distillation*, soit la fin des subventions destinées à la distillation de crise et à la distillation en alcool de bouche. En Espagne, l'abandon des subventions à la distillation fait l'objet de critiques dans des régions comme la Mancha où le vin de table constitue l'une des ressources essentielles, mais de façon générale, la mesure est perçue comme un abandon supplémentaire par l'UE d'un outil de contrôle sur les volumes. En Aquitaine, cette mesure est vécue par la coopération comme chez les particuliers. La coopération fournit « *un peu plus que sa part* » (entretien FCVA) à la distillation. Pour bon nombre de coopératives, la distillation est perçue comme un outil de « *rattrapage de catastrophe* », comme une mesure d'urgence issue d'un constat d'échec, mais qui peut servir à certaines coopératives pour apurer leurs stocks. Dans la Rioja, le recours à la distillation a été faible, au regard de la Mancha. La coopération y aura recours de façon résiduelle pour écouler les excédents de vin de table. Pour le gouvernement de la Rioja, le travail politique effectué par le gouvernement espagnol pour l'obtention de la mesure d'aide transitoire à la distillation d'alcool de bouche (puis l'incorporation de ces aides au paiement unique PAC) témoigne d'un engagement en faveur des vins de table, au détriment des appellations d'origine. L'opinion qui a prévalu aurait été celle du négoce, orienté vers la commercialisation du vrac, des moûts concentrés et l'alcool de bouche. Au final, le programme national s'oriente vers les aides à l'alcool de bouche, pour une période de trois ans. Ces aides sont devenues ensuite des droits à paiement unique que reçoivent les viticulteurs, sans contrepartie. Les coopératives, en l'espèce, rejoignent le scepticisme des acteurs riojans du secteur à l'égard d'une mesure jugée comme ayant peu d'effet sur la qualité et sur la compétitivité.

A.3. DES MESURES DE REPROGRAMMATION DES MARCHES

La réforme prévoit ensuite une *resegmentation des vins*, qui entend simplifier les catégories. D'une catégorisation ternaire (vins de table, vin de pays, vin AOC) on passe à une classification binaire (avec ou sans indication géographique IG). Pour éliminer le stigmate de mauvaise qualité associé aux vins de table, la Commission invente une nouvelle catégorie, les « vins sans IG » et encourage leur promotion en leur permettant d'indiquer le cépage et l'année et de développer de nouvelles marques qui permettraient d'embrasser des variétés venant de tout le territoire national. La réaction des coopératives, sur ce point, dépend du positionnement sur le segment de production.

Principalement orientés vers la production en AOC ou vins de pays, la plupart des acteurs aquitains se sentent peu concernés par cette mesure. L'inflexion européenne survient néanmoins dans un débat en corus dans le Bordelais autour de la stratégie du « tout AOC ». Les entreprises, dont les coopératives, seraient-elles prêtes à déclasser une partie de leur vin en vin sans IG ? Installée dans le Bordelais, l'une des principales firmes françaises de négoce fait ainsi évoluer sa position initialement opposée à la marque « Vins de France », en y voyant désormais une opportunité pour l'exportation afin de concurrencer aux vins du Nouveau monde. Cela implique une réorganisation qui, au moment de notre enquête, se trouvait confrontée à un volume de production insuffisant. Cette chute de l'offre est aussi due au fait que les producteurs bordelais refusent de déclasser leur production AOC et de la vendre sans l'IG prestigieuse Bordeaux. Pour telle coopérative du Lot-et-Garonne, qui commercialise entièrement dans sa propre AOC et qui a un quasi-monopole sur son appellation, la stratégie de l'excellence reste centrale :

« je me suis dit qu'en étant petit, valait mieux essayer d'être bon plutôt que d'aller vers la stratégie coût/volume. J'étais pas sûr que la stratégie coût/volume, comme Vins de pays de France, dans notre cas précis, j'y croyais pas trop, et je croyais plutôt à une

⁷ « Droits de plantation/viticulture. La Commission européenne dévoile sa position », *La France agricole*, 24 septembre 2012.

⁸ « Droits de plantation : fixés à 1% pour le vignoble européen, de 2016 à 2030 », *Vitisphère*, 26 juin 2013.

stratégie d'excellence. Et le modèle de l'AOC me semblait nous protéger. Et c'est vrai qu'aujourd'hui, je m'interroge» (Entretien coopérative Lot-et-Garonne, 2010)

En Espagne, les acteurs nationaux anticipent la réforme en lançant dès 2006 la catégorie « Vins d'Espagne ». Initiée par le Ministère de l'Agriculture sur demande de la principale fédération du négoce (FEV), la marque génère une opposition de la part de certaines régions, en particulier la Rioja et Castilla y León. Plusieurs procédures judiciaires obligent le Ministère à abandonner en février 2011 la catégorie *Vinõedos de Espaõa*. La Commission européenne jouera, en l'occurrence, en défaveur de la marque. Le 7 mai 2010, sur recours du Gouvernement de la Rioja et d'autres régions, la Commission enjoint le Gouvernement espagnol de modifier l'arrêté de l'IG *Vinõedos de Espaõa* au motif que celle-ci n'est pas conforme aux normes communautaires⁹. Sur ce point également, coopératives et gouvernement de la Rioja sont sur la même ligne. L'appellation « vins d'Espagne » est perçue ici comme « *un leurre* » par les coopératives, comme « *une fraude* » par le gouvernement régional pour pouvoir écouler des vins de qualité insuffisante. Le cadrage territorial national, ensuite, pose problème : toute IG renvoie à un vignoble, et non pas à un pays. Rioja entend préserver une image de vin d'élite, qui aurait pu être remise en question par cette initiative. Pour le gouvernement espagnol, l'élimination de l'appellation générique nationale sera compensée par la disposition européenne autorisant les vins de table à mentionner l'année et le cépage, soit un point de désaccord supplémentaire entre Logroño et Madrid.

La deuxième mesure de reprogrammation des marchés concerne les *pratiques œnologiques*. La réforme prévoit que la charge d'approuver de nouvelles pratiques ou de modifier celles qui existent sera transférée du Conseil à la Commission européenne, qui évaluera les pratiques admises par l'OIV et les ajoutera, le cas échéant, à la liste des pratiques admises par l'UE. Ce point, et même si le transfert à la Commission pose question, est jugé positif par la coopération en France comme en Espagne, sous réserve que ces pratiques soient pensées par rapport aux règles AOC.

A .4. LES AIDES MICROECONOMIQUES ET LES ENVELOPPES NATIONALES

Même si la réforme de 2008 met l'accent sur les instruments régulateurs comme moyens de reprogrammer les marchés, cela ne signifie pas que l'UE ait abandonné tout soutien budgétaire direct. Des fonds utilisés jusque-là pour l'arrachage et la distillation sont transférés vers des mesures micro-économiques visant à améliorer la compétitivité des firmes. Durant les négociations au Conseil, cet objectif est renforcé via la notion d'enveloppe nationale par laquelle chaque Etat membre serait autorisé à attribuer des niveaux différents de soutien à ses producteurs et négociants. Les mesures envisageables comprennent alors les actions de promotion dans les pays tiers, les investissements dans la modernisation de la chaîne de production, l'aide à la récolte en vert, de nouvelles mesures de gestion de crise et une aide découplée simple.

Selon les termes de la réforme, l'UE finance 50% des projets de *promotion dans les pays tiers*, le reste étant fourni par le porteur de projet, qu'il soit individuel ou collectif (comme une interprofession). De ce fait, les débats nationaux et locaux ont pu porter sur les procédures et les critères de sélection qui ont été mis en place, et qui tendent à reproduire ou à modifier les pratiques de marketing existantes. Si la coopération aquitaine s'accorde sur l'utilité de ces fonds, les aides à la promotion n'ont cependant pas été saisis de façon optimale par la coopération en raison d'un manque de structures de promotion de taille suffisante.

En Espagne, de façon globale, les mesures d'aides à la promotion ont été perçues positivement. Le mouvement coopératif espagnol (CCAIE), en revanche, reste critique sur l'application de la mesure en Espagne, où les candidatures de financement émanant des firmes ont été regroupées à

⁹ La Commission refuse qu'une appellation recouvre l'ensemble d'un Etat membre. La nouvelle réglementation européenne introduit une exception pour l'usage du nom d'un Etat comme IG, à condition que soit prouvé le lien entre la qualité, les caractéristiques et la réputation du vin avec l'indication. Cette exception ne joue pas ici.

l'échelle de chaque Communauté autonome. Cette modalité a pu accentuer les différences régionales : les régions à forte capacité entrepreneuriale en matière de promotion (Catalogne, Galice, Rioja) auraient surtout bénéficié de cette mesure, au détriment d'une décision centralisée qui aurait pu répartir le financement vers les régions qui en avaient le plus besoin. Le syndicat COAG reste quant à lui critique envers la condition de co-financement qui pénalise petites coopératives et firmes privées. Cette mesure a provoqué un renforcement de l'action collective transnationale des coopératives viticoles. Les fédérations nationales de coopératives espagnole, française et italienne, feront pression auprès de la Commission afin que la mesure d'aide à la promotion dans les pays tiers puisse s'étendre aux pays de l'UE. Même s'il n'a débouché que sur des résultats partiels¹⁰, ce travail politique témoigne néanmoins d'un renforcement de l'échelle d'action collective européenne des coopératives. Les mêmes confédérations œuvreront, cette fois avec succès, pour que le volet « investissement » soit inclus dans le menu des mesures.

La mise en œuvre de ces mesures a différé selon les territoires. En Aquitaine, les *aides à l'investissement* et les *primes à la restructuration* ont été investies par les coopérateurs, mais soulèvent aussi de nouvelles inquiétudes. La vigne qui est en train d'être replantée est jeune et dense, avec des coûts de production élevés et autant d'incertitudes quant à la commercialisation, avec le risque de reproduire l'excédent de plantation de la fin des années 1990. Les caves coopératives se considèrent comme des demandeurs d'aide à forte légitimité sur le volet micro-économique, en raison de leur capacité à structurer la filière et, potentiellement, le marché. Au terme de la mise en œuvre, le mouvement coopératif français (CCVF) estime que l'aide à l'investissement a surtout fait l'objet d'un saupoudrage, qui a conduit à un épuisement rapide de l'enveloppe. Cette subvention aurait profité davantage aux vigneron indépendants qu'aux coopératives¹¹. De même, la gestion des enveloppes nationales, dans ce contexte aurait dû faire montre d'une « plus grande sélectivité pour privilégier les projets structurants »¹². L'UE, dans cette perspective, devrait plutôt aider les coopératives en tant qu'acteurs collectifs structurants et porteuses de stratégies à l'export, plutôt qu'aider directement les producteurs individuels.

Cette position est exprimée plus fortement encore par les coopératives espagnoles. Ce faisant, ces dernières se retrouvent plus proches du négoce que de certains syndicats agricoles comme COAG, plaidant pour l'aide directe au producteur. Ce clivage repéré à l'échelle nationale est l'une des causes du gel de la mesure en Espagne jusqu'en 2011. Pour COAG, la priorité doit être donnée à l'aide à l'investissement auprès des producteurs individuels. Pour le mouvement coopératif en revanche, qui partage cette position avec ses homologues français et italiens, les aides à l'investissement ne doivent pas aller directement aux producteurs, mais bien aux organisations de producteurs, seules porteuses d'une vision entrepreneuriale intégrée.

Dans la Rioja, les enveloppes financières nationales ont été utilisées par les caves coopératives d'abord *via* les mesures de restructuration du vignoble, pour améliorer la qualité, changer les variétés, mécaniser et moderniser. Le programme d'investissements, quant à lui, ne sera lancé en Espagne qu'en 2011, et avec des résultats très limités (OeMv 2011). En toute logique, le gouvernement de la Rioja attribuera ce retard à l'attribution des fonds à la distillation et au paiement unique. L'enjeu pour la Rioja serait que la répartition de ces fonds d'investissement ne se fasse pas uniquement au prorata des volumes de production, ce qui favoriserait la Mancha. Cette hétérogénéité du vignoble espagnol se ressent en milieu coopératif. Les coopératives riojanas (FECOAR) soulignent le biais existant au sein de la confédération nationale des coopératives en faveur d'une orientation des aides vers la distillation et les aides PAC, alors que les *riojanos* souhaiteraient que ces fonds s'orientent vers la promotion et les investissements. La

¹⁰ Lors de la révision de l'OCM adoptée en décembre 2013, une ouverture vers les pays de l'UE de l'aide à la promotion est envisagée pour les actions visant à l'information sur la consommation responsable de vin et sur les systèmes AOP/IGP (« Réponse de la Commission », in European Court of Auditors 2014 : 61).

¹¹ FranceAgriMer a réparti les 297 millions d'euros entre caves particulières (57%), coopératives (29%), négoce (13%) («Aides. Les coopératives veulent un rééquilibrage en leur faveur» *La vigne*, 23 mai 2012).

¹² Vignerons coopérateurs de France, « Vivons pleinement le débat sur la PAC », *Communiqué de presse*, CCVF, 10 mai 2011.

solidarité territoriale l'emporte ici sur la solidarité statutaire.

L'évaluation de la réforme de l'OCM vin a donné lieu à deux critiques, à partir de positions bien distinctes. La première, loin de remettre en cause l'orientation de la réforme, en pointe l'inefficacité relative. En juin 2012, la Cour des Comptes européenne souligne que les mesures d'arrachage définitif (un milliard d'euros entre 2008 et 2011) et l'aide à la restructuration et à la reconversion n'ont pas atteint leur objectif et se sont avérées contradictoires. Le régime d'arrachage n'a permis de réduire la production que de 10,2 millions d'hl/an, alors que l'excédent structurel de vin dans l'UE avait été estimé à 18,5 millions d'hl en 2008. La Cour estime en outre que l'aide à l'arrachage définitif était trop élevée. Il aurait fallu donner moins de primes pour pouvoir arracher plus d'hectares avec le même budget. Dans le même temps, la mesure de restructuration a engendré des hausses de rendement et une augmentation des volumes, sans l'assurance de débouchés. En juillet 2014, la Cour des Comptes revient sur les mesures micro-économiques (investissement et aide à la promotion) de l'OCM (European Court of Auditors 2014). Le rapport pointe alors la mise en œuvre limitée ou retardée de la mesure investissement dans bon nombre d'Etats-membres, le financement de projets non viables, le risque de double financement avec les programmes UE de développement rural. La mesure de promotion a surtout été captée à profit par des firmes majeures, déjà exportatrices, au détriment des plus petites. A des dysfonctionnements du champ bureaucratique répondraient ainsi des comportements opportunistes d'acteurs dominants du champ économique.

Pour un deuxième ensemble de critiques, exprimé en particulier par le mouvement coopératif, c'est le changement de paradigme lui-même qui pose problème, et en particulier la fin des instruments de régulation des marchés. Dressant un bilan un an et demi après la mise en œuvre de la réforme, le président des Vignerons coopérateurs de France (CCVF) qualifiera de « marché de dupes » une réforme promettant des mesures d'aides au développement des entreprises – rapidement plafonnées et insuffisantes – en échange de la libéralisation de bon nombre d'instruments de régulation¹³. En mai 2011, le CCVF pointe la sous-consommation des enveloppes OCM consacrées à la promotion, en raison de difficultés bureaucratiques¹⁴. Au final, les coopératives aquitaines et riojanes se rejoignent dans un triple travail politique de *dé légitimation* discursive de l'orientation néo-libérale de la réforme, tout en partageant certaines formes de *problématisation* qui ont présidé à la réforme et en se saisissant opportunément et de façon sélective des nouveaux *instruments* mis à disposition.

B. L'INNOVATION COMME REPONSE: LA REFORME COMME MIROIR D'UNE MUTATION STRUCTURELLE DE LA COOPERATION

Les mutations portées par la réforme traduisent un changement de paradigme dans le gouvernement européen du vin. Cependant, loin de se limiter à une injonction institutionnelle verticale, ce changement de paradigme se traduit par un processus de changement incrémental au sein des ordres institutionnels territoriaux (OIT) du vin (Carter and Smith 2008). Les effets en sont ambivalents pour la coopération, qui, en règle générale, fait preuve d'une capacité d'adaptation au changement. Dans cette deuxième section, il s'agit, en s'éloignant du détail des instruments de la réforme, de repérer en Aquitaine et dans la Rioja la façon dont les coopératives se sont adaptées aux trois injonctions contenues dans le nouveau paradigme : efficacité, commercialisation, et action collective territoriale, parfois même avant que ce paradigme ne se traduise dans la politique européenne. De la sorte – du moins en faisons nous l'hypothèse ici – les coopératives auront anticipé sur les injonctions européennes en déployant une action collective à échelles multiples.

¹³ « Caves coopératives. L'OCM vin est un marché de dupes, mais la LMA nous va bien », *La France Agricole*, 8 juin 2010.

¹⁴ *La France Agricole*, 10 mai 2011.

A.1. L'INJONCTION À L'EFFICIENCE : LE DÉBAT SUR LA FORMULE COOPÉRATIVE

L'accent mis par la réforme sur la compétitivité productive et commerciale a indirectement réactivé le débat sur l'efficacité du modèle coopératif. Couret (2003) a montré comment les coopératives girondines devaient articuler la tension entre principes coopératifs et réalité des marchés, ainsi que l'opposition interne concernant l'affectation des ressources. Les coopératives que nous avons rencontrées proposent des réponses distinctes à ce dilemme. Telle coopérative du Lot-et-Garonne, rassemblant 230 adhérents et qui représente à elle seule 95% de l'appellation, dispose d'un conseil de surveillance avec un directoire, sans conseil d'administration. La structure en râteau supprime les intermédiaires entre le directeur et les responsables de service. Telle coopérative de taille plus modeste en Pays basque (une quarantaine d'adhérents) fonctionne avec un conseil technique et un conseil d'administration élu qui représente 60-70% du volume de production, d'où une cohérence naturelle entre les décisions du conseil et ce qui est appliqué.

La logique de mutualisation elle-même peut prêter à débat. Dans son enquête en Gironde, Lambert (2003) souligne qu'à peu d'exceptions près, l'adhésion à la coopération n'est pas volontaire, les raisons financières et organisationnelles ayant empêché les membres de s'installer individuellement. Le groupe des coopérateurs se rapproche du groupe latent, certains dirigeants soulignant même une forme d'« individualisme coopératif » :

'même s'ils sont dans un modèle mutualiste et coopératif, on a quand même une belle bande d'individualités (...) la première chose, c'est : on se met autour de la table et savoir combien vous gagnez. Les grands effets de stratégie, les tendances de consommation, oui, oui, mais bon : combien ?' (entretien coopérative Lot-et-Garonne)

Au plan des handicaps, les acteurs s'accordent sur l'atomisation du milieu, un processus décisionnel peu réactif, la dissymétrie des engagements entre l'adhérent et la coopérative. En revanche, les avantages du modèle sont mis en avant : obligation de résultats limitée à la répartition des soldes, absence de spéculation, ancrage territorial, mutualisation des moyens et des risques, organisation collective facilitant le dialogue avec les pouvoirs publics :

'c'est compliqué dans la coopération, parce qu'on est quand même beaucoup de petites entreprises, atomisées. On a de la concurrence des vigneron indépendants qui sont encore plus atomisés que nous. Et notre système de prise de décision n'est pas des plus taillés dans la réactivité. Pourtant c'est un système durable, qui respecte la démocratie, qui respecte les adhérents. C'est un truc génial, et qui est durable en plus : nous on ne va pas spéculer. Autant d'un autre côté, c'est pas super rapide et super performant.' (entretien présidence FCVA, 2011)

La coopération, outre ces tensions statutaires, doit également s'extraire des deux faiblesses qui lui sont associées (Schirmer 2007) : la non adéquation entre certaines productions et la demande en vins de qualité et l'atomisation des structures de production¹⁵. L'exigence de qualité se traduit par une évolution des modes de paiement. Depuis 1995-2000, les coopérateurs aquitains sont payés en fonction de la qualité des apports, et non plus au paiement au kilo-degré. La tendance aux fusions et regroupements des coopératives répond à la seconde critique. Ceux-ci se sont multipliés en Aquitaine dès les années 60 (Corade et Hinnewinkel 2006), et se sont accentués ces dernières années, reproduisant dès lors la logique de concentration qui, avec la filialisation, caractérise l'évolution de la coopération agricole (Carrère, Joly et Rousselière 2011). Enfin, pour limiter la surproduction, telle coopérative du Lot-et-Garonne mettra en place un système de quotas internes consistant à limiter les quantités de raisin fournies par les adhérents. Cette légère entorse à la règle coopérative de l'apport total peut constituer une alternative privée à l'altération des instruments de régulation publique des volumes.

La critique contre l'atomisation des coopératives est également présente dans la Rioja et en Espagne, où le modèle de la coopérative de village est fortement battu en brèche. La critique, ici,

¹⁵ Le « Plan Bordeaux Demain » (2010) du CIVB signale une atomisation destructrice de valeur (33 coopératives en Bordeaux-Bordeaux supérieur, une seule coopérative de plus de 200.000 hl), pas de capacité à fédérer et à valoriser l'offre de vrac, une dispersion, une mutualisation insuffisante des investissements.

visée en particulier la gouvernance de la coopérative, le niveau de rétribution du raisin, et le système de vote. La confusion entre le niveau politique des propriétaires, des sociétaires et du président, et le niveau de gestion et de direction est particulièrement visée.

A.2. L'INJONCTION À LA COMMERCIALISATION

Le deuxième effet du changement de paradigme est un renforcement du négoce dans les OIT du vin. Contraints de s'ajuster à cette orientation référée à la demande, les coopératives avaient anticipé sur la réforme en améliorant qualité et traçabilité¹⁶, en opérant des regroupements, et en renforçant leur stratégie de commercialisation afin de s'affranchir de la tutelle du négoce :

'On s'est toujours abrités derrière le négoce. On n'avait pas d'autre ambition que de satisfaire le négoce. Maintenant qu'on se rend compte que le négoce, il n'est pas si puissant que ça, et que quelque part il nous empêche d'écouler plus que... donc maintenant on essaie de se mettre sur la commercialisation de bouteilles et à l'export. (...) Nous coopération, on a un potentiel pour, on ne sait pas faire, c'est pas notre métier de base. Notre métier de base a toujours été la vinification et la mise en marché en vrac. On essaie d'aller sur ce marché-là, aujourd'hui un peu tardivement' (entretien direction FCVA, 2010)

Outre l'apprentissage que cela a impliqué, cette évolution a généré une situation ambivalente. Certaines coopératives se retrouvent de fait à devoir articuler trois systèmes de commercialisation: vente directe, vente par les structures de commercialisation du mouvement coopératif, vente de la matière première à un négociant. Cette réorientation se traduit en Gironde par la création d'une filiale des coopératives dédiée à la commercialisation, dans une logique d'hybridation statutaire (Carrère, Joly et Rousselière 2011), par des rapprochements de coopératives et par une réflexion sur une marque orientée vers l'export.

Les opérateurs du négoce voient là l'émergence d'une concurrence sur une base jugée déloyale, les coopératives bénéficiant déjà d'aides au titre de producteurs. Pour cette grande firme de négoce bordelaise, la situation est devenue problématique lorsque la concurrence des coopératives s'est étendue aux marques de distributeurs, et non plus aux premiers prix. La crainte du négoce est que les coopératives aquitaines ne reproduisent le précédent languedocien, avec une grande structure de commercialisation mise en place par les coopératives, qui a tiré les prix vers le bas :

'Ils sont producteurs, vinificateurs, embouteilleurs et négociants. Et ils veulent être revendiqués, être impliqués partout. Arrivé un moment, il faut savoir quel métier on fait. On est producteur ou on est négociant. Aujourd'hui, on sent qu'ils veulent doubler leur importance. C'est-à-dire en étant impliqués en tant que producteurs, et en plus en étant impliqués en tant que négociants. D'avoir double poids. Pourquoi pas, après tout. Sauf qu'aujourd'hui ce que l'on ressent, c'est que c'est au détriment d'une partie, celle du négoce. Tout simplement parce qu'ils n'ont pas les mêmes contraintes que nous, puisqu'ils jouent sur le fait qu'ils sont avant tout producteurs. Donc ils ont les avantages des producteurs par rapport à tout ce qui est prix, achat, revente, condition ensuite de paiement de leurs adhérents. Ils paient une fois qu'ils ont vendu. Et ils paient sur la base du prix qu'ils ont vendu. Nous on paie quand on achète.' (entretien, firme de négoce, Gironde 2010)

Face à cette situation, aggravée en contexte de surproduction, les acteurs coopératifs entendent établir des relations de coopération/concurrence avec le négoce, avec l'idée d'une cohérence dans la construction de la valeur :

'Le négoce, comme il n'a pas d'obligation d'achat, et il le dit très bien : on n'a pas vocation à acheter tous les vins de Bordeaux. Donc on en fait quoi du vin ? Faut bien le vendre. Donc

¹⁶ Les coopératives se sont plutôt bien adaptées à cet aspect de la réforme dans la mesure où une partie conséquente de leur production va vers la grande distribution. La traçabilité était donc déjà intégrée, à la différence de certains petits producteurs indépendants (entretien INAO, Bordeaux, 2010).

comme il faut le vendre, on a monté des structures coopératives de négoce ou de pas négoce, vous allez les appeler comme vous voulez, qu'on fournit par notre canal interne. Mais comme on ne sait pas tout vendre nous-mêmes, faut bien qu'on vende au négoce. Donc on vend la matière première à nos propres concurrents. Puisqu'à la fin, ils font des bouteilles et que quelque part, on se cartonne sur le marché. Naturellement, on va se retrouver sur les mêmes marchés. Comme les ententes sont interdites, on ne peut pas dire : Mr X, on ne va pas aller vendre à Casino. Donc c'est un peu compliqué pour nous.' (entretien président FCVA, février 2011)¹⁷

Cet engagement vers la commercialisation se retrouve aussi en Espagne, où bon nombre de coopératives ont dû « *prendre la décision d'apprendre à vendre* » (entretien OeMv). La réforme OCM a mis fin à plusieurs mécanismes de soutien aux marchés qui étaient gérées jusque-là par les coopératives. Les aides à la production vont désormais directement au producteur, sociétaire de la coopérative, ce qui limite le rôle de la coopérative comme gérante de fonds publics et la pousse à la commercialisation:

'Alors que la réforme était encore en préparation, on annonçait déjà le préjudice qu'elle porterait aux coopératives. Parce que les coopératives sont à mi-chemin entre production et marché. Car la réforme fait deux choses : les aides qui étaient des mécanismes de gestion du marché, dont beaucoup étaient gérées par les coopératives, elle les évite et dit : non, à présent les aides à la production iront directement au producteur. Là nous avons un problème. Pourquoi est-ce que ces fonds ne passent pas par la coopérative ? Ils vont au producteur, au sociétaire de la coopérative. Ce n'est plus l'argent géré par la coopérative, c'est de l'argent qui va directement au sociétaire en tant que titulaire d'un terrain. Ceci limite l'activité de la coopérative et son rôle comme gestionnaire de fonds publics. Il n'y a plus d'instruments de gestion, l'argent va directement à la production, second pilier etc. et par ailleurs les autres aides vont directement au marché, comme la promotion. Alors la coopérative se retrouve au milieu, c'était la grande experte en matière de gestion des aides, mais elle se retrouve sans rien. Cela les oblige à se reconverter de façon urgente. Ou elles sont capables de vendre leur production, de la commercialiser, ce qui est la raison originelle de leur création, ou elles disparaissent.' (entretien OeMv, Madrid, 2012)

Comme en Aquitaine, on trouve dans la Rioja une variété des modèles coopératifs en matière de commercialisation. Si la coopération produit 37% du vin de la DOC, elle n'en commercialise que 8%, le reste étant fourni à des caves commerciales qui vendent sous l'appellation. Le gouvernement de la Rioja et le CR s'accordent sur le « modèle riojan » de coopération entre caves coopératives (8.000 viticulteurs sur 18.000) et commerciales, dans une stratégie resserrée autour de l'appellation :

'Si on compare avec le phénomène coopératif dans le monde, celles d'ici sont orientées vers le marché. La coopérative peut parfois être utilisée pour dissimuler l'inefficacité, lorsque la coopérative n'a pas de vocation commerciale. Rioja a démontré que tout le monde a bien en tête l'objectif commercial. Et on trouve ainsi des petites coopératives et des coopératives de 800 sociétaires qui opèrent comme n'importe quelle autre compagnie commerciale.' (entretien, CR Rioja, 2011)

Le diagnostic d'un tournant commercial réussi est cependant loin de faire l'unanimité. Pour certains observateurs, notamment syndicaux, le fait que les coopératives ne placent que 8% de la production sur le marché final souligne d'abord leurs difficultés, à peu exceptions près, en matière de négoce :

'Nous avons en Espagne un instrument qui avait belle allure, très valide, la coopérative. Malheureusement, à quelques exceptions près comme celle de ce village, qui est la plus grande coopérative de la Rioja, et peut être deux ou trois autres, aucune ne commercialise. Elles élaborent. Elles ont les meilleures structures d'élaboration. Le froid, la micro-vinification. Mais

¹⁷ Dans d'autres vignobles aquitains, comme dans le bergeracois, les acteurs coopératifs se sont investis avec succès dans une structure de négoce. A Irouleguy, la coopérative assure la commercialisation de son vin sur un marché concentré sur le sud-ouest de la France.

pour quoi ? Pour dire à quelqu'un de *Bodegas y Bebidas* ou je ne sais qui : j'ai ce grand vin, venez voir. Il vient et te l'achète. Mais à l'agriculteur, de la valeur ajoutée que doit lui donner la coopérative, qu'est-ce qui lui revient ? (...) Les coopératives de la Rioja ont plus de 50 ans. Et elles continuent de n'être que des entrepôts de vin' (entretien ASAJA, Aldeanueva de Ebro, 2011)

A.3. L'INJONCTION À L'ACTION COLLECTIVE TERRITORIALE

Cette réorientation de la coopération se répercute dans les conflits de représentation à l'échelle des institutions d'action collective, qui jouent un rôle central dans l'application de certaines mesures de l'OCM, comme les aides à la promotion. En Aquitaine, les coopératives s'intègrent dans un jeu complexe aux côtés des propriétaires, de l'interprofession et du négoce¹⁸. La coopération est membre associée du CIVB (Comité interprofessionnel des vins de Bordeaux) mais n'est pas, au moment de notre enquête, représentée en tant que telle au sein de l'interprofession. Or une représentation plus fidèle des metteurs en marché de Bordeaux inclurait nécessairement, selon la FCVA, des coopératives. La représentativité des coopératives semble mieux assurée dans les autres appellations aquitaines. En Dordogne, les coopératives siègent dans l'interprofession, soit dans le collège ODG, soit dans le collège négociant via leurs filiales. Dans le Lot et Garonne, la coopération émerge à l'interprofession de Duras. Landes et Pyrénées-Atlantiques en revanche relèvent de l'interprofession du Sud-Ouest, ce qui rajoute au morcellement de la région.

A la différence de l'Aquitaine, qui regroupe plusieurs appellations, l'appellation Rioja s'étend sur trois communautés autonomes (CA), même si 70% de la production est concentrée dans la Rioja. L'interprofession et le *Consejo regulador* (CR) de l'appellation se constituent en lieux institutionnels de médiation ou se régulent en partie l'offre et la demande. Impulsée par le secteur et par des autorités régionales disposant de plus de latitude que leurs homologues aquitains du fait du système autonome, le CR a constitué une pièce centrale dans la stratégie de concentration autour d'une marque unique. Cette forme d'institutionnalisation a eu deux effets. D'une part, la réorientation vers la qualité a supposé, ces 20-30 dernières années, des décisions-clés entre producteurs et négoce, dont la limitation du rendement à l'hectare et le fait de ne plus commercialiser en vrac sous l'appellation Rioja. Ce compromis a été ardu pour les coopératives ayant de bons débouchés avec le vrac. Le deuxième effet est le coût de la décision au sein d'un CR hétérogène : 75% des suffrages y sont nécessaires pour qu'une décision soit prise. Les coopératives de Rioja, Navarre et Alava totalisent 45 voix¹⁹. La régulation de l'appellation doit ainsi respecter des équilibres entre secteur et autorités publiques, entre négoce et producteurs, entre territoires, entre syndicats et coopératives. Du fait de leur double activité, les coopératives pouvaient siéger dans l'interprofession au titre du négoce comme à celui de producteurs. Cette dernière formule sera retenue au moment de la structuration de l'interprofession en 2003-2004. Coopératives et organisations professionnelles agricoles (OPA) se répartissent alors les voix (45% pour les coopératives, 55% pour les OPA). En 2011, le pacte est remis en question par les OPA, pour qui les 45 voix accordées aux coopératives devraient être ramenées à 40 au vu des superficies déclarées par leurs adhérents. Les coopératives mettront en avant les voix qu'elles perdent en tant que metteuses en marché du fait qu'elles ne soient pas représentées dans le collège négociants. Ce problème de représentativité est renforcé par la double affiliation, syndicale et coopérative, des viticulteurs, potentiellement conflictuelle :

'un de mes chefs est membre d'une coopérative. Alors quand viennent les élections et que c'est le moment de voter, la coopérative assume son vote. Mais lui n'a jamais rien signé. Il n'a signé un contrat avec la coopérative que pour vendre son raisin. Pardon : pour que la coopérative vende son raisin. Donc, quand l'interprofession a été fondée, avec les coopératives, le problème est venu

¹⁸ Roger (2010a) souligne comment dans l'Aude, la distinction entre deux types de viticulture et la division entre caves particulières et coopératives est utilisée par les dirigeants syndicaux dans un contexte de répartition des aides européennes.

¹⁹ Composition du *Consejo regulador* Rioja en juin 2011: négoce: 95 voix, 15 membres; secteur productif: coopératives (45 voix, 7 membres), syndicats (55 voix, 9 membres); autorités publiques: 4 membres.

du fait que dès la création de l'interprofession, ASAJA et les coopératives ont toujours soutenu les décisions du groupe des cavistes majoritaire.(...) Le problème vient du fait que les coopératives ont une assemblée, la fédération des coopératives, une réunion à laquelle se rend un représentant de chaque coopérative. De chaque assemblée de chaque coopérative. Donc les sociétaires de la coopérative ont une opinion, mais c'est l'assemblée qui décide. Donc, cet homme qui est venu ici est en colère. Parce qu'on ne le laisse pas voter en faveur de son syndicat. Parce qu'il n'est pas d'accord avec ce qui disent les coopératives.' (entretien UAGR-COAG, Logroño, 2011)

La critique des coopératives transcende les clivages idéologiques. En 2011, le syndicat majoritaire ASAJA sera tout aussi critique que le syndicat plus marqué à gauche UAGR-COAG quant aux aspirations des coopératives en termes de représentativité. A la différence du clivage attendu entre coopération et négoce repéré en Aquitaine, se dessine ainsi une articulation complexe de la coopération au sein de l'OIT du vin riojan, qui met en scène une opposition entre syndicats de producteurs et coopératives, et un compromis évolutif entre coopératives et grands cavistes.

CONCLUSION

La réforme de l'OCM vin a fait l'objet d'une diversité de cadrages et de difficultés de légitimations. Les coopératives aquitaines et riojanes, tout en critiquant l'orientation libérale de la réforme, n'ont cependant pas été des réceptacles passifs du changement. L'adaptation au nouveau paradigme, en aval et en amont de la réforme, s'est effectuée par une série d'actions collectives :

Table 1. Réforme européenne, mobilisations et innovations coopératives

Injonctions de la réforme	Mobilisations et innovations coopératives	
	Aquitaine	Rioja
Altération des instruments de régulation des volumes	Mobilisations pour les droits de plantation (succès) Quotas internes	Mobilisation pour les droits de plantation (succès)
Efficience : critique de l'atomisation coopérative, qualité de la production	Fusions et regroupements Nouveau système de paiement (avant réforme) Mobilisation pour orienter aides UE vers les coopératives plutôt que vers les producteurs	Fusions et regroupements Fin du vrac en « Rioja » (avant réforme) Mobilisation pour orienter aides UE vers les coopératives plutôt que vers les producteurs
Commercialisation : critique d'une coopération trop centrée sur la production	Saisie des aides OCM à la promotion Mobilisation pour extension des aides à la promotion au sein de l'UE Filiales de commercialisation Nouvelles concurrences avec le négoce	Saisie des aides OCM à la production Mobilisation pour extension des aides à la promotion au sein de l'UE Commercialisation comme alternative à la fin de la gestion des aides à la production Faible réussite commerciale
Action collective territoriale : critique de l'isolement politique de la coopération	Hétérogénéité régionale des appellations et des institutions Luttes de représentations territorialement différenciées	Stratégie unifiée au sein du Consejo Regulador Alliances coopératives-négoce au sein du CR Conflits de représentativité avec les OPA

Source: auteur

Sur le plan des instruments de la réforme, les coopératives ont joué la carte territoriale en rejoignant sur bien des points les stratégies collectives resserrées autour des appellations de qualité, autant dans le Bordelais que dans la Rioja. Moins concernés par la fin des mesures d'arrachage et de distillation que d'autres régions, ces territoires se sont fortement mobilisés contre la libéralisation des droits de plantation et le renforcement des aides micro-économiques.

Dans le même temps, les coopératives ont su réduire en partie leurs hétérogénéités territoriales pour mener à bien une action collective *en tant que* coopératives à l'échelle européenne. L'adaptation au nouveau paradigme européen, guidé par la figure du « nouveau consommateur », s'est également traduite en interne par un changement incrémental dans les coopératives en termes d'efficacité, de qualité et de commercialisation. Enfin, c'est par leur engagement dans l'action collective au sein de leurs OIT que les coopératives sont parvenues à engager les acteurs sectoriels dans des processus d'ajustement des OIT face aux mutations du secteur. Cet engagement a connu des modalités distinctes sur les deux territoires, avec des degrés d'institutionnalisation et de politisation de la coopération plus élevés dans la Rioja qu'en Aquitaine, dans ses rapports avec les syndicats de producteurs, le négoce et des acteurs politiques régionaux. Sans doute le degré de décentralisation distinct des deux régions n'est-il pas étranger à l'interpénétration plus prononcée entre le secteur et la sphère politique régionale pour le Rioja. Cette étude de cas exploratoire entend ainsi illustrer les vertus d'une approche institutionnaliste et multiscalair d'un pan spécifique de l'économie sociale, approche qui redonnerait justice au travail politique des acteurs.

Références

- Barco Royo E. (2008), *Análisis de un sector: el Rioja entre dos siglos*, Logroño: Gobierno de la Rioja.
- Blancaneaux R. (2011), "The European parliament, a legitimization space against the Commission? European wine producers against the CMO reform", *ECPR General conference 2011*, Reykjavik.
- Bouchard M. J. et Lévesque B. (2014), « L'économie sociale et l'innovation : l'approche de la régulation, au cœur de la construction québécoise de l'économie sociale », in B. Lévesque, J.-M. Fontan, J.-L. Klein (eds.), *L'innovation sociale. Les marches d'une construction théorique et pratique*, Québec, Presses de l'Université de Québec, pp. 125-152.
- Bourdieu P. (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Paris: Seuil.
- Carrère M., Joly I., Rousselière D. (2011) "De la longévité coopérative: une étude de la survie des coopératives agricoles françaises", *Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)*, 90(320): 82-98.
- Carter C., Smith A. (2008), « Revitalizing Public Policy approaches to the EU: Territorial institutionalism, fisheries and wine », *Journal of European Public Policy*, 15(2): 263-281.
- Commission européenne (2010), Agriculture et développement rural, *La réforme du secteur vin*, http://ec.europa.eu/agriculture/capreform/wine/index_fr.htm, consulté le 18 juin 2012.
- Couret F., « Principe démocratique et décision en coopérative », in Touzard J.-M., Draperi J.-F. (coord.), *Les coopératives entre territoires et mondialisation*, Les cahiers de l'économie sociale 2, Paris: L'Harmattan, 2003, pp. 251-267.
- Demoustier D. et Richez-Battesti N. (2010), "Les organisations de l'économie sociale et solidaire: gouvernance, regulation et territoire", *Géographie, Economie, Société*, 12(1), pp. 5-13.
- European Court of Auditors (2012) *The reform in the common organization in the market in wine: progress to date*, Special report n°7, Luxembourg: ECA.
- European Court of Auditors (2014), *Rapport spécial. Le soutien de l'Union européenne dans l'investissement au soutien et à la promotion dans le secteur vitivinicole est-il bien géré et ses effets sur la compétitivité des vins de l'UE sont-ils démontrés?* Luxembourg: Office des publications de l'UE.
- FCVA (2008), *La coopération vinicole en Aquitaine*, Bordeaux, FCVA.
- Goodwin, Mark. 2009. "Regulating Rurality. Rural studies and the regulation approach." In *Handbook of Rural Studies*, edited by Paul Cloke, Terry Marsden, and Patrick Mooney, 304-316, London: Sage.
- Hall P. (1993) 'Policy paradigms, social learning and the state. The case of economic policymaking in Britain', *Comparative Politics*, 20 (2), avril, p. 275-296.
- Itçaina X., Roger A., Smith A. (2013), "Implementing the EU's 2008 wine reform: Differentiated institutionalization compared" *Comparative European Politics*, vol. 11 n°1, pp. 117-142.
- Itçaina X., Roger A., Smith A. (2015), *Varietals of capitalism. A political economy of the changing wine industry*, Ithaca, Cornell University Press (forthcoming).
- Jullien B., Smith A. (eds.) (2014), *The EU's government of industries. Markets, institutions and politics*, Abingdon: Routledge.
- Lambert F. (2003), « Entre liberté d'action et coercition : le gouvernement des coopératives », dans Touzard J.-M., Draperi J.-F. (coord.), *Les coopératives entre territoires et mondialisation*, Les cahiers de l'économie sociale 2, Paris, L'Harmattan, pp. 234-250.
- Meloni, Giulia, & Swinnen, Jo (2012), 'The Political Economy of European Wine Regulations', Katholieke Universiteit Leuven *LICOS Discussion paper series*, DP 320/2012.

Richez-Battesti N., Gianfaldoni P. (2007), "La gouvernance des banques coopératives françaises. Démocratie et territoire", colloque ISTEAC, *Coopératives et mutuelles: impact du statut sur l'efficacité et l'organisation manageriale*, Paris, 20 septembre 2007.

Roger A. (2010a) 'Constructions savants et légitimation des politiques européennes. La circulation des savoirs sur la vigne et le vin', *Revue française de science politique*, vol.60 n°6, pp. 1091-1113.

Roger A. (2010b), "« De la vigne à la rue. La difficile mobilisation des viticulteurs dans le département de l'Aude », *Sociologie du travail*, vol.52 n°1), pp. 21-39.

Schirmer R. (2007), "Les coopératives vinicoles, entre marques et terroirs", in *Les Terroirs: caractérisation, développement territorial et gouvernance. Actes du colloque international sur les terroirs, Aix-en-Provence, 9-12 mai 2007*, Aix-en-Provence.

Smith A., De Maillard J., Costa O. (2007), *Vin et politique. Bordeaux, la France, la mondialisation*, Paris: Presses de Sciences Po.