Fidéliser, servir, rendre dépendant. Le travail d'attachement au sein d'une grande coopérative agricole

7 novembre 2018

Robin Villemaine (sociologue, AgroSup Dijon) publie, dans la revue *Sociologie du travail*, un article tiré de sa thèse sur le travail des cadres technico-commerciaux (TC) d'une grande coopérative céréalière du nord-est de la France. Ces agents jouent un rôle important dans « l'attachement » des agriculteurs à leur coopérative. L'auteur dégage notamment de ses entretiens différents profils d'agriculteurs (plus ou moins autonomes ou, au contraire, « délégataires ») et trois procédés mis en œuvre par les TC pour les fidéliser : les « cocooner », sanctionner l'infidélité commerciale, instaurer une convention d'exclusivité. L'article évoque « la faible distance entre le travail de fidélisation » et « le tissage d'une relation de dépendance », une question au centre des débats récurrents sur la séparation du conseil et de la vente d'intrants.

Source : *Sociologie du travail*