

Ce que nous enseignent les statistiques nationales françaises sur les évolutions de la coopération agricole

Filippi Maryline ¹,

Professeur, USC 1332 GAIA, INRA SAD – Bordeaux Sciences Agro

Frey Olivier et

Post-doc, USC 1332 GAIA, INRA SAD – Bordeaux Sciences Agro

Peres Stéphanie,

Ingénieur de Recherche, USC 1332 GAIA, INRA SAD – Bordeaux Sciences Agro

Résumé : L'objet de cette communication est à partir des données statistiques, d'analyser les mutations majeures des coopératives agricoles afin de comprendre en quoi la course à la taille va les conduire à poursuivre leurs évolutions organisationnelles. Nous mobilisons une approche par le périmètre coopératif qui utilise les enquêtes statistiques nationales pour 1995, 2000 et 2005 afin de prendre en compte l'ensemble des entreprises coopératives et de leurs filiales. Les résultats soulignent le développement des groupes coopératifs avec une distinction entre le secteur des IAA et celui du commerce de gros. Mais les liens de contrôle partagé et minoritaires entre les entreprises, révèlent le développement de nouvelles formes d'alliances et de partenariats tant à l'aval des filières qu'à l'amont. Ces évolutions questionnent alors les sources de données disponibles sur leur disposition à prendre en compte ces phénomènes.

Mots clés : alliances, partenariats, filialisation, périmètre coopératif.

¹ Université de Bordeaux, USC 1330 GAIA INRA SAD – Bordeaux Sciences Agro, 1 cours du Général de Gaulle, CS 40201, 33175 Gradignan. Email : m-filippi@enitab.fr, auteur référant
Nous remercions les membres du groupe de travail créé avec le SSP sur la « Coopération agricole ». Nous remercions également le service économique de Coop de France pour sa gracieuse collaboration. Ce travail a bénéficié d'un financement du programme PSDR Compteur en Aquitaine.

Introduction :

Le paysage de la coopération agricole française a fortement évolué depuis les années 1990. Afin d'en saisir les principales mutations, le système statistique français (INSEE et SSP) mène différentes enquêtes nationales. L'analyse conduite sur les données recueillies a soulevé certaines difficultés méthodologiques liées à la mesure des groupes (liens financiers) et à l'analyse du contrôle des entreprises (renforcée par la spécificité des entreprises de droit coopératif tout particulièrement dans le cas du contrôle joint). Cela nous a amené à définir une méthodologie liée à l'appréciation du « périmètre coopératif » i.e. *l'ensemble des entreprises à statut coopératif et des entreprises à statut non coopératif qu'elles contrôlent, seules ou à plusieurs* (Agreste, 2010). Cette appréciation de la complexité organisationnelle des entreprises coopératives a permis de révéler une partie importante de l'iceberg. En conséquence, les difficultés méthodologiques ont conduit à soulever une série d'interrogations sur la réalité de la coopération agricole française. Or même au niveau européen, il n'existe pas aujourd'hui un appareil statistique satisfaisant permettant de saisir les évolutions en cours qui impactent non seulement les filières mais également les territoires (DG AGRI, 2011). Cette absence est d'autant plus regrettable, que selon Coop de France, 3 agriculteurs sur 4 sont en coopérative et le chiffre d'affaires cumulé de la Coopération agricole françaises s'élève à 82,8 milliards d'euros en 2011 (Coop de France, 2011). Aussi la coopération agricole fait montre d'un dynamisme et d'une présence structurante et incontournable tant pour les filières que pour les territoires.

L'objet de cette communication est d'analyser les mutations majeures des coopératives agricoles éclairées par les statistiques françaises, afin d'en comprendre les motivations et de percevoir en quoi la course à la taille va les conduire à poursuivre leurs évolutions organisationnelles. Ces dernières font état d'évolutions différenciées en fonction du type de produit concerné distinguant nettement le secteur de la transformation de celui du commerce de produits. Ces cinq dernières années révèlent également la diversification des partenaires dans le cas des alliances stratégiques, notamment par le développement des partenariats entre les coopératives et les entreprises non coopératives. Analyser ces partenariats entre les coopératives et les sociétés de droit commercial, souligne qu'ils tendent à déboucher sur des alliances complémentaires, les coopératives agricoles apportant leurs ressources et leurs compétences liées à la maîtrise de l'amont et le partenaire industriel apportant sa compétence sur l'outil de transformation mais également sur les circuits de commercialisation. Cette diversification des partenaires incite à poursuivre la réflexion sur l'exercice du pouvoir des sociétés et des frontières actionnariales des groupes. Aussi, les travaux engagés au niveau européen avec le statut de coopérative européenne (SCE) de 2006 ou au niveau américain avec une typologie des familles coopératives (Chaddad and Cook, 2004 ; Cook and Chambers, 2008) soulignent le besoin de développement de nouvelles formes sociétales conciliant une propriété du capital aux mains des adhérents-propriétaires avec la recherche de fonds propres et de moyens financiers suffisants, les alliances n'étant en fait que des réponses

partielles aux pressions concurrentielles. Autrement dit, les contraintes institutionnelles et de marché encouragent ainsi l'apparition de nouveaux modèles organisationnels. Or comment les statistiques rendent-elles compte, ou non, de ces mutations ?

Dans un premier temps nous allons étudier comment les bases de données permettent d'étudier les évolutions des coopératives agricoles. Puis nous verrons que les coopératives agricoles ont développé des alliances entre elles afin de faire face à l'évolution de leur environnement économique. Enfin, nous présenterons les nouveaux partenariats que les coopératives agricoles mettent en place pour répondre à la volatilité des prix des matières premières et la pression concurrentielle, ainsi que les moyens qu'elles utilisent pour attirer les investisseurs extérieurs. Ces évolutions questionnent ainsi la possibilité du système statistique à les saisir et à en rendre compte.

1° Faits stylisés : des recompositions au sein du périmètre coopératif

Les statistiques françaises révèlent que le périmètre coopératif s'est considérablement transformé depuis les années 1990 (Agreste, 2009). Elles permettent d'établir certains faits stylisés tout en soulevant des limites liées à la difficulté de prise en compte par les bases de données des entreprises de droit coopératif. Dès lors des sources de données complémentaires s'avèrent indispensables pour améliorer l'appréhension de la coopération agricole.

- D'une part, l'approche du périmètre coopératif mobilise les enquêtes statistiques d'entreprises classiques (EAE « Enquête Annuelle d'Entreprise », LIFI « Liaisons Financières » auxquelles s'ajoute l'enquête « Petites coopératives agricoles et forestières»). Ces données sont nettoyées pour former la base constituée par le SSP sur les coopératives agricoles pour 1995, 2000 et 2005. L'intérêt de cette base est de recenser de manière exhaustive, quelle que soit leur taille, les coopératives agricoles des Industries Agro-Alimentaires et du Commerce de Gros de produits agricoles et agro-alimentaires en s'appuyant sur l'ensemble des enquêtes recensant les coopératives agricoles tous les 5 ans (Agreste, 2009). Les coopératives agricoles relevant d'autres secteurs d'activités (autre commerce de gros, services, industrie, agriculture,...) sont également ajoutées via l'EAE ou l'enquête LIFI. En 2005, cela correspond à 192 coopératives employant 3223 salariés.
- D'autre part, une approche complémentaire s'avère nécessaire et consiste à étudier les différents mouvements de fusions-acquisitions incluant des coopératives agricoles, avec pour chaque opération une évaluation du chiffre d'affaires acquis ou cédé. Cette nécessité est liée au développement de bases de données privées de type Coop de France qui permet d'avoir des statistiques récentes sur les mouvements en cours.
- Enfin, un dernier complément d'information est sollicité pour étudier le top 100 des coopératives agricoles françaises à partir des rapports annuels et de la base de données DIANE (Eurostaf, 2010).

Ces différentes sources permettent d'établir certains faits stylisés que nous rappelons ci-dessous. Elles s'avèrent complémentaires pour rendre compte d'une réalité économique fortement évolutive.

- *Les évolutions des entreprises coopératives agricoles*

Suivant la tendance observée dans l'agriculture française, qui a vu le nombre d'exploitations agricoles passé de 2,3 millions en 1955, à 507 000 à la fin 2007 (Agreste, 2008), le nombre de coopératives agricoles décroît de façon constante depuis les années 60. Or cette décroissance masque en réalité une concentration du pouvoir économique.

Années	1965 (1)	1972 (1)	1978 (1)	2000 (1)	2006 (2)	2011 (2)
Nombre	5 717	4 700	4 141	3 700	3 200	2 900
CA (Md Eur)	3,1	7,6	16,8	64,8	77,7	82,8
Effectifs salariés	80 211	95 700	107 000	150 000	150 000	+ 150 000

Sources : (1) SCEES, (2) Coop de France

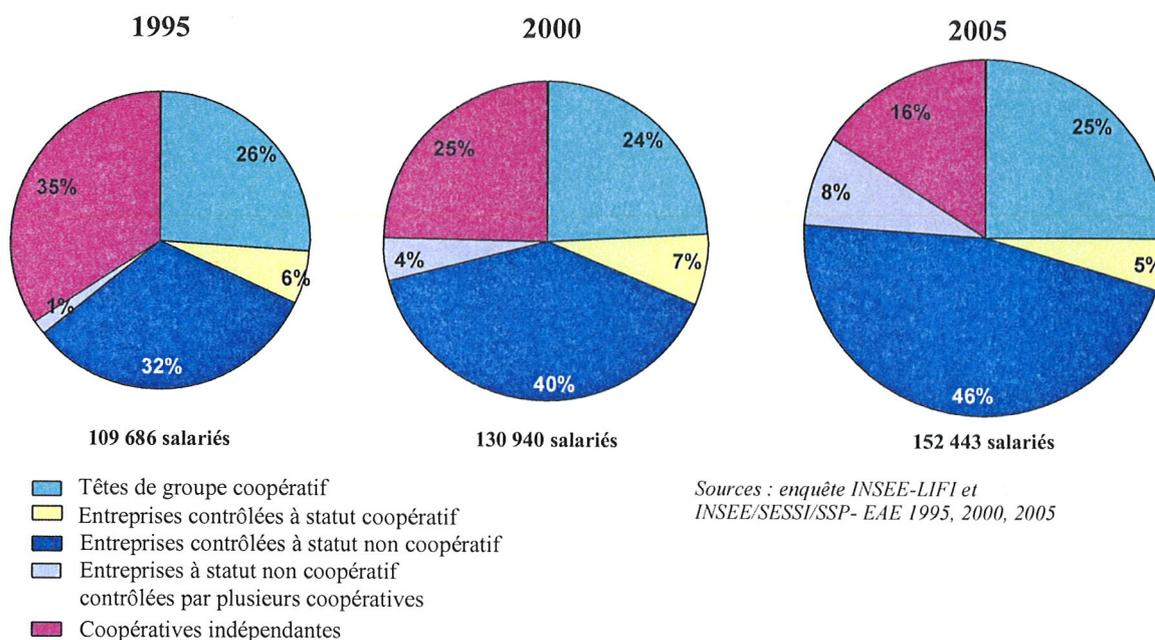
- *Le développement des coopératives sous forme de groupes d'entreprises*

La filialisation des groupes coopératifs s'est amorcée de manière significative à la suite des lois de modernisation de 1991 et de 1992 qui ont entraîné des reconfigurations importantes, notamment avec la transformation de nombreuses SICA² en filiales de droit commercial. Parallèlement au sein du périmètre coopératif, le nombre de groupes coopératifs a fortement augmenté, s'élevant de 68 en 1990 à 392 groupes coopératifs en 2005. L'ampleur du phénomène est clairement visible dans les statistiques nationales particulièrement en mobilisant la notion de périmètre coopératif (Agreste, 2009).

Sur la même période, la place de la coopération agricole dans l'économie française s'est accentuée avec une croissance de l'effectif salarié total d'environ 50%, passant de 109 686 salariés en 1995 à 152 443 en 2005, et avec un chiffre d'affaires cumulé qui a augmenté de manière constante. Cependant le fait le plus remarquable est le basculement de l'activité menée par les coopératives dans les filiales de droit commercial. Alors que les salariés des filiales de coopératives représentaient 33% des effectifs totaux en 1995, ils représentaient 54% des effectifs totaux en 2005. Par ailleurs, 84% des effectifs salariés de la coopération agricole en 2005 étaient dans les groupes coopératifs.

²Suite à la loi du 3 janvier 1991 qui a modifié la composition des porteurs de parts sociales et qui a autorisé la sortie du statut coopératif pour ces entreprises, le statut des SICA est devenu moins attractif et de nombreuses SICA ont été transformées en sociétés de droit commercial (de Charrin, 1992).

Figure 1 : Une forte extension du périmètre coopératif entre 1995 et 2005



L'appariement des bases de données LIFI et EAE, combiné avec l'enquête « Petites coopératives agricoles et forestières », permet ainsi de caractériser le périmètre coopératif de manière précise. Cependant cela n'est possible que tous les 5 ans, étant donné que « Petites Coopératives » est une enquête exhaustive mais quinquennale. Cette enquête a été rééditée par le SSP en 2010 mais malheureusement les données qui seront communiquées, ne seront plus exhaustives car 1/5 des petites coopératives aura été effectivement enquêté dans le cadre de l'enquête ESANE³. Lorsque les données seront disponibles (printemps 2012), il ne sera donc pas possible de réaliser les mêmes traitements que ceux réalisés pour les années 1995, 2000 et 2005.

- *La concentration des coopératives agricoles depuis 2000*

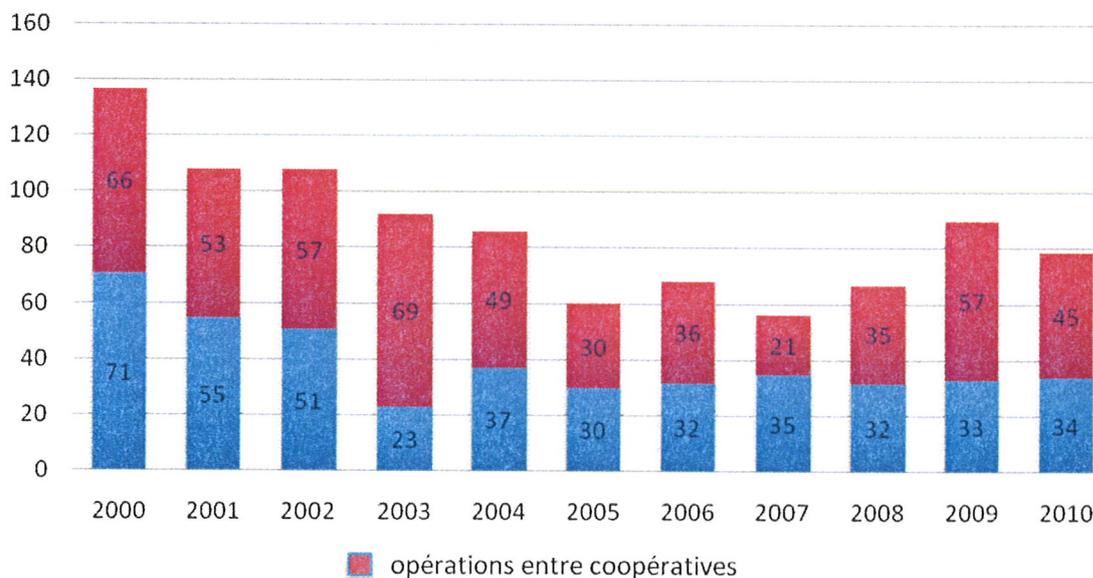
Pour compléter le dispositif mis en place à partir des bases de données LIFI et EAE, nous pouvons étudier les mouvements de fusions-acquisitions impliquant des coopératives agricoles en mobilisant la source d'information de Coop de France.

Ainsi, depuis 2000, d'après les éléments recueillis par Coop de France, nous pouvons voir que la concentration des coopératives agricoles s'est accélérée, en partie à travers des mouvements de fusion-acquisition. Comme le montrent les chiffres de Coop de France (Coop de France,

³ Pour ce 1/5 les questions diffèrent des autres petites coopératives répondant à l'enquête « Petites coopératives agricoles et forestières » comme les questions concernant le nombre d'adhérents ou la mobilisation de signes de qualité (AOP, IGP, label...).

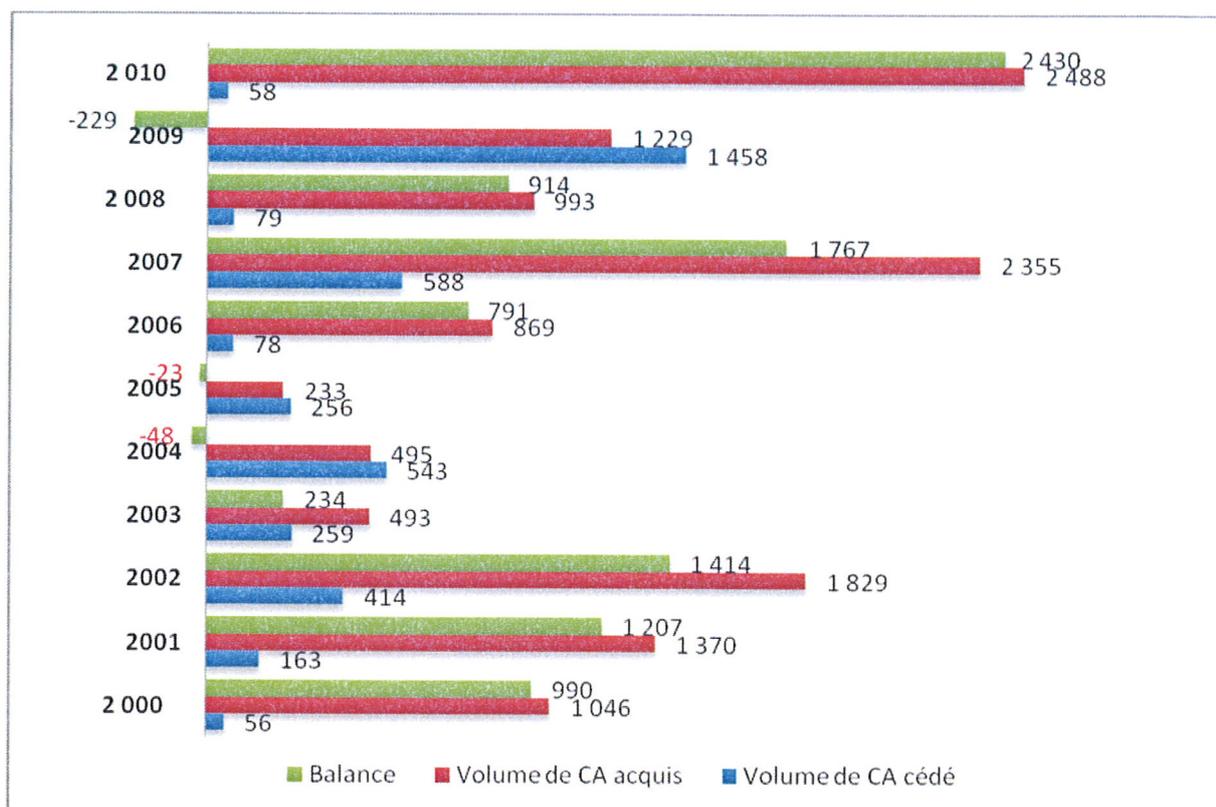
2010), il y a eu 957 opérations de fusion-acquisition impliquant des coopératives agricoles entre 2000 et 2010, dont 45% ont été réalisées avec des entreprises privées.

Nombre d'opérations de fusions-acquisitions réalisées par les coopératives agricoles entre 2000 et 2010



Source : Coop de France, 2010

Volume de chiffre d'affaires (en millions d'euros)



Source : Coop de France, 2010

En 2000, 2001 et 2002, les coopératives ont réalisé certaines opérations majeures comme la reprise de Béghin Say par SDA (devenu plus tard Tereos) et de Grands Moulins de Paris. Entre 2003 et 2007, il n'y a pas eu d'acquisitions majeures. En 2007 et 2008, le nombre d'opérations et la valeur des transactions ont augmenté, notamment avec la reprise d'Evalis par InVivo. Au final, entre 2000 et 2010, la balance est largement positive pour les coopératives, avec un gain de chiffre d'affaires de 9,4 milliards d'euros pour les coopératives. Aussi compte tenu de ces mouvements considérables, le besoin de combiner différentes sources de données statistiques s'impose pour avoir une vision plus précise de la réalité.

- Les enseignements à partir des rapports annuels et de Diane

Afin d'avoir des informations récentes sur les coopératives agricoles, la réalisation du top 100 des coopératives agricoles nécessite d'avoir recours à des rapports annuels des coopératives et de la base de données DIANE (Eurostaf, 2010 ; voir annexe). Pour construire ce top 100, il a été décidé de ne prendre que les coopératives, unions et sica dans leur ensemble (comptes consolidés ou combinés pour les unions. Nous avons également choisi de laisser de côté les centrales d'achats, d'approvisionnements et les unions de commercialisation de céréales (hormis Invivo). En effet, cela aurait occasionné un risque trop important de double comptage. Par ailleurs, quand une union de coopératives est « consolidante », nous avons décidé de ne pas prendre en compte séparément les coopératives de base de ces unions. Le top 100 est réalisé à partir des chiffres d'affaires consolidés (ou combinés pour les unions), qui permettent d'appréhender à la fois l'activité de la coopérative mère et celle de ses filiales. Le développement des groupes coopératifs est tel qu'il faut désormais travailler sur les chiffres consolidés afin de ne pas minimiser le poids important qu'ont pris les filiales au cours des deux dernières décennies.

Structure industrielle du top 100 en 2009 et comparaison avec 2006

	Nombre de groupes		CA Cumulé (Meur)		Taux de concentration		Taux de concentration	
	2009	2006	2009	2006	%CA top 100 2009	%CA top 100 2006	%CA total 2009 ⁴	%CA total 2006
CA > 1000 Meur	16	13	32723	22062	59,6%	49,9%	40,9%	28,4%
500 Meur < CA < 1000 Meur	10	9	6491	6079	11,8%	13,8%	8,1%	7,8%
300 < CA < 500	14	16	5553	5676	10,1%	12,8%	6,9%	7,3%
100 < CA < 300	57	62	9816	10361	17,8%	23,5%	12,2%	13,3%
<100 Meur	3	0	289	0	0,5%	0,0%	0,4%	0,0%
Total	100	100	54872	44178	100,0%	100,0%	68,6%	56,8%

Source : Eurostaf 2010

⁴ Le chiffre d'affaires total de la Coopération Agricole pour 2009 est estimé à 80 milliards d'euros par Coop de France.

L'étude du top 100 nous permet de rendre compte du mouvement de concentration qui s'opère au sein des groupes coopératifs leaders de la Coopération Agricole française. La concentration en chiffre d'affaires est assez forte puisque les 100 premiers groupes coopératifs génèrent plus de 68% du chiffre d'affaires total de la Coopération en 2009. Comparativement, en 2006, les 100 premiers groupes coopératifs représentaient seulement 57% du chiffre d'affaires total de la Coopération. Par ailleurs, le poids économique des groupes faisant plus d'un milliard d'euros a augmenté de près de 48% par rapport à 2006, traduisant le net mouvement de concentration qui s'opère depuis quelques années dans la Coopération agricole.

Le nombre de coopératives agricoles ayant un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard d'euros a augmenté par rapport à 2006 (16 groupes en 2009 contre 13 en 2006), ce qui traduit de forts mouvements de concentration parmi les leaders. Or ces évolutions révèlent une trajectoire orientée vers la recherche d'une taille critique tout en soulignant la constance des mutations en cours. Aussi le besoin de données permettant de mesurer ces évolutions pose la question de la prise en compte des relations financières au sien de ces entreprises de droit coopératif.

2° Des difficultés dans la prise en compte des alliances et liens minoritaires pour les années 2003 et 2005

Si les coopératives agricoles s'organisent sous forme de groupes coopératifs en filialisant de plus en plus dans des sociétés de droit commercial, elles développent également de manière conséquente des liens capitalistiques minoritaires ou en contrôle partagé. Les statistiques nationales révèlent deux caractéristiques émergentes à savoir l'effet de la taille et l'influence de la proximité géographique. Cela conduit à renforcer le développement de l'hybridation des statuts juridiques. Or ce phénomène pose certaines difficultés dans le cadre du droit coopératif pour les statistiques traditionnellement disponibles et nécessite dès lors de combiner différentes sources de données.

- La taille influence le développement des alliances

Les liens de contrôle partagé et minoritaires présentent la particularité d'être le plus souvent dirigés vers des entreprises faisant partie du périmètre de la coopération agricole. Les motivations à nouer des alliances pour les coopératives sont le plus souvent liées à la recherche de taille critique dans un contexte de capacités financières limitées (Perrot et *alii*, 2001). Pour une coopérative, son souci est de valoriser la production de ses adhérents et l'engagement sur activités apparaît donc comme une motivation première dans les alliances entre coopératives. Les partenariats entre coopératives se sont également accru tout secteur d'activité et toute zone géographique confondus (Filippi et *alii*, 2006). En couplant LIFI et EAE, on obtient des données sur les regroupements sous forme d'alliances.

En 2003, sur 204 groupes coopératifs recensés, 112 nouent des alliances entre eux, soit environ 55% des groupes. Ces 112 groupes établissent 670 liens d'alliance soit une moyenne d'environ 6 liens par groupe et que cette moyenne est la même pour les groupes des IAA et

pour ceux de commerce de gros. Cependant, il existe une forte hétérogénéité dans le nombre d'alliances nouées par groupe, le maximum étant de 48 alliances (Filippi et Triboulet, 2011).

Ce sont les plus gros groupes qui nouent des alliances, avec 84 % des effectifs salariés et 79 % des entreprises contrôlées des groupes et par conséquent la taille du groupe tant sur le plan économique qu'organisationnel, influence donc la capacité à nouer des alliances. Cependant, l'absence de données sur les partenariats entre coopératives et société de droit commercial fait actuellement défaut. Pour aller plus loin, il serait alors nécessaire de compléter cette dimension avec d'autres sources comme DIANE ou une base mobilisant la presse comme cela se fait pour d'autres types d'entreprise (entreprises du CAC 40 par exemple). Mais la principale difficulté est liée à la mise à disposition tardive (1 voir 2 ans) ce qui rend difficile l'analyse des phénomènes. Seule une combinaison avec des données factuelles collectées dans la presse ou auprès des entreprises peut pallier cet écart.

- *L'influence avérée de la proximité géographique sur les partenariats*

Les groupes coopératifs privilégient la proximité géographique quand ils cherchent à mettre en commun des moyens. Ceci s'observe tant au niveau de la localisation de la société co-détenue que de celle des coopératives mère impliquées dans l'alliance. Ainsi les données statistiques des organismes nationaux permettent par leur exhaustivité de rendre lisible cette influence de la proximité géographique et le jeu des alliances qui s'y jouent. Les sociétés co-détenues sont dans plus de $\frac{3}{4}$ des cas localisées dans la même région (et dans plus de 60 % des cas dans le même département) d'au moins une des coopératives têtes de groupe qui contrôle. Les groupes coopératifs qui nouent des alliances sont localisés dans 35% des cas dans la même région⁵ et dans 37 % des cas dans des régions contiguës. Ainsi, la proximité géographique apparaît comme une dimension importante qui influence positivement la création de sociétés jointes. En effet, les groupes coopératifs privilégient les alliances entre voisins et localisent de manière préférentielle les sociétés jointes à proximité de leurs sièges. Outre le rôle de la proximité, les traitements statistiques sur les données nationales ont permis de dégager deux autres traits marquants des alliances entre coopératives. Associée à l'influence positive de la taille du groupe (dimension économique et organisationnelle) sur sa capacité à nouer des alliances, on observe surtout dans les IAA, la présence majoritaire de sociétés co-détenues de droit commercial et du contrôle exclusif au détriment des unions et des formes de contrôle partagé (Filippi et Triboulet, 2011).

- *Un phénomène complexe, l'hybridation des statuts juridiques*

En effet traditionnellement, les sociétés co-détenues par les coopératives étaient des unions dans lesquelles le contrôle était partagé entre les coopératives (Koulytchizky et Mauget, 2003). Or cette forme devient largement minoritaire dans les alliances nouées entre les groupes coopératifs. Les sociétés co-détenues sont d'une part pour trois quarts des

⁵ Ce résultat doit être apprécié relativement à la distribution de départ des groupes coopératifs au niveau régional. On peut caractériser cette distribution à partir des liens 2 à 2 entre les groupes coopératifs en appréciant le poids des liens intra-régionaux sur le total des liens. Cette proportion est d'environ 6% (363/6216).

entreprises de droit commercial et d'autre part majoritairement (65 % des cas) sous contrôle exclusif. Ainsi, aux alliances en contrôle partagé dans des unions de coopératives ou en contrôle exclusif via une SICA traditionnellement observées dans la littérature (Filippi et alii, 2006), font place de plus en plus souvent des alliances dans des sociétés de droit commercial avec une prédominance des formes de contrôle exclusif par une des coopératives.

L'activité principale des sociétés co-détenues présente une grande diversité : si environ la moitié des entreprises a une activité en IAA ou commerce de produits agricoles ou alimentaires, l'autre moitié exerce des activités de service aux entreprises (administration, R&D⁶, services annexes à la production) ou d'autres activités (agriculture, produits chimiques, transport, immobilier, finance, ...). Cependant, les entreprises co-détenues du secteur des IAA représentent 68 % de l'ensemble des salariés des sociétés co-détenues (Agreste, 2009). Inversement, le poids en effectif salarié des entreprises des secteurs des services aux entreprises et des autres activités, est très faible. Ainsi, les moyens mobilisés par les coopératives sont majoritairement engagés pour favoriser leur insertion vers l'aval dans une logique d'intégration des filières.

Ainsi les alliances entre coopératives couvrent des domaines variés mais restent marquées par le poids dominant des activités de transformation orientées vers le développement à l'aval des filières. Par contre, les formes de contrôle des sociétés co-détenues semblent relativement homogènes quel que soit le secteur d'activités.

3° Course à la taille dans les nouvelles formes d'alliances depuis 2005 :

Suite aux lois de 1991 et de 1992, les coopératives ont peu à peu muté sous forme de groupes coopératifs. Accompagnant ce phénomène, le recours à des sociétés holding, s'est accentué. Ainsi à l'aval des filières, la concentration des coopératives agricoles s'exprime avec la création de sociétés holding « mutualisées » et l'ouverture du capital des holdings à des investisseurs extérieurs. Mais l'amont est aujourd'hui également concerné. Dès lors les liens financiers et de contrôle, restent toujours aussi difficiles à appréhender. Cela soulève le besoin de développer les collaborations entre organismes pour mieux saisir les phénomènes en émergence, y compris les mouvements à l'international. Car certaines informations sont révélés par des données économiques et financières uniquement disponibles dans la presse.

- La recherche de fonds propres une motivation puissante

C'est la recherche de fonds propres qui a conduit les groupes coopératifs à modifier de façon conséquente leur organisation à l'aval. Avec les structures holding, une séparation se fait entre l'amont dédié aux activités avec les adhérents et l'aval tourné vers la valorisation des produits. Le recours aux holdings permet de favoriser le développement de partenariats

⁶ Seules quelques entreprises codétenues ont une activité de R&D, ce qui peut s'expliquer par la faible intensité de R&D dans les secteurs agricole et agro-alimentaire.

financiers, mais aussi avec des entreprises de droit commercial. La coopérative mère a besoin de fonds propres mais les statuts limitent l'intérêt pour un financeur extérieur et ses moyens s'en trouvent donc limités. La holding permet de mobiliser toutes les formes de capitaux extérieurs possibles afin de financer les investissements ou encore le développement des filiales. Les holdings « rassurent » les investisseurs extérieurs comme les banques tout en laissant un pouvoir de décision à la coopérative mère. Or de nombreux groupes coopératifs composant le top 100 ont une ou plusieurs sociétés holding. Dans certains cas, il y a une seule holding qui détient toutes les participations dans les filiales, dans d'autres, il y a une holding par filière. Champagne Céréales et Tereos ont poussé le système encore plus loin en s'associant à d'autres coopératives dans une holding qui détient toutes les participations dans les outils de transformation (SICLAE pour Champagne Céréales, Tereos International pour Tereos). Ces informations proviennent de Diane ou de la presse et confirment le besoin de base de données.

L'information sur les entreprises est souvent nominative et pose la question de sa collecte et de son traitement. Par exemple, afin d'impliquer davantage leurs adhérents, Agrial, Epis-Centre et les coopératives actionnaires de SICLAE ont décidé d'ouvrir le capital de leur holding à leurs adhérents et à leurs salariés. L'ouverture du capital des filiales via une prise de participation dans une société holding, présente certains avantages : cela permet de renforcer l'intérêt porté par les adhérents aux orientations et au développement des activités agroalimentaires et cela permet de les associer plus directement à la création de valeur. De plus, cela permet une distinction entre un engagement sur activité par la prise de capital dans la coopérative d'un côté et la prise de capital s'assimilant à une prise d'action pour ce qui concerne la filiale. Cette formule permet de récupérer des dividendes mais également d'éventuelles plus-values lors de la vente.

Plusieurs grands groupes coopératifs ont fait appel à des fonds d'investissement publics ou privés depuis une dizaine d'années. Que ce soit suite à des difficultés de trésorerie (pour Sodiaal) ou pour accélérer leur croissance externe et le financement de l'innovation, les coopératives agricoles n'hésitent désormais plus à faire appel à des financements de ce type. Les fonds, qu'ils soient publics ou privés, interviennent toujours au capital d'une filiale. Les deux interventions récentes du Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) dans les holdings de coopératives agricoles démontrent l'importance des besoins financiers de ces entreprises, mais permet également de cautionner leurs politiques de développement. Or cette course à la taille est plus difficile à mettre en évidence dans les statistiques nationales.

Depuis quelques années, la course à la taille chez les coopératives agricoles ne s'illustre plus seulement à l'aval des filières, mais concerne également l'amont agricole. Cela requiert la mise en place d'un service d'information voir de veille stratégique.

- La course à la taille est également visible à l'amont

En réponse à la concentration croissante des fournisseurs d'intrants (en France, seuls deux industriels, YARA et GPN dominent le marché des engrais azotés et un seul acteur, le groupe

Roullier, domine largement le marché des engrais composés), nombre de centrales d'achat d'approvisionnement ont vu le jour depuis 2006. Ces rapprochements entre coopératives ont pour objectif de regrouper les volumes d'achats de phytosanitaires, d'engrais et de semences en améliorant leur logistique, et ce pour en faire diminuer les coûts. Ces centrales d'achat sont donc destinées à optimiser les frais de fonctionnement de chaque coopérative, à renforcer les performances économiques des différentes structures afin de travailler à l'accroissement de la rentabilité des exploitations agricoles. L'effet massification des volumes d'achats permet non seulement une meilleure négociation des prix, mais également un accès aux produits et à l'innovation, voire dans certains cas à des exclusivités comme sur des produits permettant de réduire l'Indice de fréquence de traitement. Au delà du prix, les unions d'approvisionnement servent aussi à optimiser les moyens logistiques, avec parfois la fermeture ou la spécialisation en engrais ou phytos de certains sites. Par ailleurs, on peut également noter une mutualisation au niveau des services, notamment l'agronomie, l'informatique, le bilan carbone ou encore la traçabilité. L'activité conseil a considérablement évolué, entraînant parallèlement la mutualisation de nombreux services entre coopératives.

Ces nouveaux types de partenariats impliquent surtout des coopératives céréalières et sont difficiles à appréhender au niveau statistique. Il n'est pas vraiment cohérent de les intégrer dans le périmètre coopératif à cause des doubles comptes. En effet, ces entreprises ne sont généralement pas consolidées car nombre de coopératives sont parties prenantes et aucune n'a la majorité des parts. Cette particularité souligne l'intérêt que les organismes producteurs de données statistiques et les professionnels auraient à collaborer pour améliorer la prise en compte d'une information, plus juste et pertinente.

A l'amont ou à l'aval, l'internationalisation croissante des coopératives agricoles risque également de poser des problèmes dans la collecte de données. En effet les liens financiers vers les pays étrangers sont généralement mal pris en compte dans les bases de données nationales, notamment dans LIFI. Comme l'affirment Fontagné et Toubal (2010), LIFI « nous informe sur la détention de filiales à l'étranger (de premier rang seulement) » et « on ne dispose pas (...) d'informations sur l'emploi à l'étranger, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, etc. des entreprises non résidentes (...) contrôlées. Le « LIFI élargi », combinant les informations de la Banque de France, de la Direction générale du Trésor et de la politique économique (DGTPE) et de l'INSEE avec des données DIANE pour les groupes de petite taille, apporte des informations complémentaires. ». Or si ce défaut d'information dépasserait ainsi le seul cas des coopératives agricoles, pour ce type d'entreprise, la mutualisation des outils de commercialisation via des filiales de 2^{ième} ou de 3^{ième} rang, accroît encore la difficulté de repérage.

Ainsi la nécessité d'harmoniser le recueil des données au niveau européen, s'impose-t-elle pour envisager la possibilité de réaliser des comparaisons entre pays.

En conclusion, pour une meilleure information économique sur la coopération agricole

L'activité des coopératives agricoles se situe dans un contexte très concurrentiel avec des entreprises de statut commercial. Cette évidence renforce le besoin de les comparer aux autres entreprises du secteur pour mieux percevoir les performances et les spécificités. Pour les bilans des entreprises, la statistique recourt aux sources fiscales qui ne sont pas disponibles pour de nombreuses coopératives. Cette disparité est préjudiciable : les acteurs de la coopération peuvent difficilement se comparer au secteur privé, et les tiers n'obtiennent pas une connaissance précise du secteur coopératif. Au moment où le système statistique des entreprises se réforme pour s'appuyer essentiellement sur les sources fiscales, il ne faudrait pas que l'information disponible sur les coopératives, régresse. La poursuite de la course à la taille impose de continuer l'effort sur l'établissement de données statistiques permettant d'analyser les phénomènes à l'œuvre et de rendre possible les comparaisons entre les entreprises de droit coopératif et celles qui ne le sont pas. Le recours aux différentes sources de données statistiques permet de mettre en lumière l'importance des mutations des coopératives agricoles françaises. Si certains faits, comme la filialisation, sont avérés, le besoin de données fiables et récentes souligne un défaut d'informations validées par un organisme centralisateur. En l'absence de données statistiques officielles, ou d'un observatoire de la Coopération agricole française, les différents producteurs de données devraient s'obliger à collaborer pour compléter, valider ou invalider, les chiffres disponibles sur la coopération agricole. L'année 2012, étant déclarée Année Internationale de la coopération par l'ONU, espérons que cette publicité mette l'accent sur la nécessité à éclairer les spécificités du modèle économique coopératif par le recours à une information statistique reconnue et indiscutable.

Bibliographie

- Agreste 2008, « Enquête sur la structure des exploitations agricoles en 2007 », *Agreste Primeur*, n° 215, Octobre, 4 pages.
- Agreste, 2009, « 2500 coopératives agroalimentaires » *Agreste Primeur*, n° 220, janvier, 4 p.
- Agreste, 2009, « Les groupes coopératifs poursuivent leur développement, Plus d'un salarié sur deux dans des entreprises à statut non coopératif », *Agreste Primeur* n° 235, décembre, 4p
- Charrin de, 1992, « Les lois de 1991 et 1992 sur les coopératives agricoles et les S.I.C.A ». *Revue de Purpan* N°164.
- Cook, M.L. and F.R. Chaddad., 2004, "Redesigning Cooperative Boundaries: The Emergence of New Models" *American Journal of Agricultural Economic*, 86(5), 1249-53.
- Cook M.L. and Chambers M., 2008, « Role of Agricultural Cooperatives in Global Chains », *Conférence au colloque Les entreprises coopératives agricoles, enjeux et perspectives*, Sfer-Inra-Enitab-Coop de France, Paris, 28-29 février.
- Coop de France 2010, « *Poids économique et social 2010 de la coopération agricole et agro-alimentaire* », nov, 42 pages.
- Eurostaf, 2010, « *Coopératives agricoles françaises : les stratégies de développement et de financement* », Frey, O., Mauget, R., 182 pages.

Filippi M., Frey O., Triboulet P., Vivensang J., 2006, « Bilan des lois de 1991 et 1992 et gouvernance des groupes coopératifs », Rapport final, Etude 03 B6 04 01 – A, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 105p.

Filippi M., Triboulet P., 2011. Alliances stratégiques et formes de contrôle dans les coopératives agricoles, *Revue d'Economie Industrielle*, n°133, 57-78.

Fontagné L. et Toubal F., 2010, « Investissement direct étranger et performances des entreprises », *Rapport du Conseil d'Analyse Economique*, 227 pages.

Koulytchizky, S., Mauget, R., 2003,. « Le développement des groupes coopératifs agricoles depuis un demi-siècle. A la recherche d'un nouveau paradigme. » *RECMA* N°287, p. 14-40.

Perrot P., Ruffio P. et Guillouzo R., 2001, « Les alliances stratégiques au service du développement des coopératives agro-alimentaires – Le cas de l'Ouest de la France », *Annals of public and cooperative economics*, vol.72, n°3, pp. 351-377.

Annexe Le top 100 des coopératives agricoles en France en 2009 (Eurostaf, 2010)

Rang	Entreprises	Dpt Siège Social	Filière	CA 2009 (en millions d'euros)
1	INVIVO	75	Céréales - Approvisionnement/Semences	5085
2	TERRENA	44	Polyvalente	3484
3	TEREOS	02	Sucre	3409
4	CHAMPAGNE CEREALES	51	Céréales - Approvisionnement/Semences	2512
5	SODIAAL UNION	75	Lait	2486
6	AGRIAL	14	Polyvalente	2171
7	EPIS CENTRE	18	Céréales - Approvisionnement/Semences	1937
8	COOPAGRI BRETAGNE	29	Polyvalente	1623
9	COOPERL ARC ATLANTIQUE	22	Viande (Porc)	1461
10	EVEN	29	Lait	1360
11	LES MAITRES LAITIERS	50	Lait	1305
12	EURALIS UNION	64	Polyvalente	1294
13	LIMAGRAIN	63	Céréales - Approvisionnement/Semences	1233
14	CRISTAL UNION	10	Sucre	1213
15	CECAB	56	Polyvalente	1147
16	MAISADOUR	40	Polyvalente	1003
17	UNEAL	62	Céréales - Approvisionnement/Semences	820
18	AGRALYS	28	Céréales -	790

			Approvisionnement/Semences	
19	SCAEL	28	Céréales - Approvisionnement/Semences	686
20	GLAC	79	Lait	665
21	3A	31	Lait	650
22	CAVAC	85	Polyvalente	612
23	EURIAL - POITOURAINE	86	Lait	600
24	ARTERRIS	11	Céréales - Approvisionnement/Semences	587
25	CAP SEINE	76	Céréales - Approvisionnement/Semences	570
26	LE GOUessant	22	Céréales - Approvisionnement/Semences	511
27	NORiap	80	Céréales - Approvisionnement/Semences	476
28	NOURICIA	10	Céréales - Approvisionnement/Semences	461
29	DIJON CEREALES	21	Céréales - Approvisionnement/Semences	438
30	TERRES DU SUD	47	Polyvalente	438
31	LUR BERRI	64	Polyvalente	434
32	EMC2	55	Céréales - Approvisionnement/Semences	422
33	EOLYS	22	Polyvalente	413
34	SICAREV	42	Viande	410*
35	L'ERMITAGE	88	Lait	386
36	VIVADOUR	32	Céréales - Approvisionnement/Semences	383
37	COHESIS	51	Céréales - Approvisionnement/Semences	336
38	COMPTOIR AGRICOLE	67	Céréales - Approvisionnement/Semences	335
39	LA DAUPHINOISE	38	Céréales - Approvisionnement/Semences	314
40	LA PROSPERITE FERMIERE	62	Lait	307
41	LORCA	57	Céréales - Approvisionnement/Semences	289
42	CIALYN	89	Viande	288
43	CENTRE OUEST CEREALES	86	Céréales - Approvisionnement/Semences	270
44	PRESTOR	29	Viande (Porc)	270
45	CORALIS	35	Polyvalente	266
46	PIGALYS	29	Viande (Porc)	259
47	CAM 56	56	Polyvalente	257
48	CAP 50 PORCS	50	Viande (Porc)	253

49	CAM 53	53	Polyvalente	242
50	CAL 54	54	Céréales - Approvisionnement/Semences	241
51	CAFEL	72	Viande (Volaille)	237
52	ALTITUDE	15	Polyvalente	220
53	UKL-ARREE	56	Viande (Volaille)	220
54	VALFRANCE	60	Céréales - Approvisionnement/Semences	220
55	UNICOR	12	Polyvalente	219
56	BOURGOGNE DU SUD	71	Céréales - Approvisionnement/Semences	215
57	COREA	86	Céréales - Approvisionnement/Semences	210
58	SICA ST POL	29	Fruits & Légumes	209
59	INTERVAL	70	Céréales - Approvisionnement/Semences	203
60	SYNTEANE	17	Céréales - Approvisionnement/Semences	198
61	L'ARMORIQUE (PORC ARMOR)	22	Viande (Porc)	189
62	VAL D'ORBIEU	11	Vin	179
63	UCL ISIGNY SAINT MERE	14	Lait	178
64	CVC - NICOLAS FEUILLATE	51	Vin	174
65	110 BOURGOGNE	89	Céréales - Approvisionnement/Semences	172
66	UNION VERGERS BLUE WHALE	82	Fruits & Légumes	171
67	FRANCE PRUNE	47	Fruits & Légumes	170
68	CEREGRAIN (TERRE D'ALLIANCES)	01	Céréales - Approvisionnement/Semences	167
69	OCEAL	60	Céréales - Approvisionnement/Semences	167
70	ELLE & VIRE	50	Lait	161
71	LES FROMAGERIES DE BLAMONT	54	Lait	157
72	COOP DE BROONS	22	Polyvalente	156
73	MC PORC (CIRHYO)	03	Viande (Porc)	154
74	CAPEL LA QUERCYNOISE	46	Viande	152
75	CAPROGA LA	45	Céréales -	150

	MEUNIERE		Approvisionnement/Semences	
76	SOCAVIAC	03	Viande	146
77	CAC 68	68	Céréales - Approvisionnement/Semences	143
78	SAVEOL	29	Fruits & Légumes	141
79	TERRES DE GASCOGNE	32	Céréales - Approvisionnement/Semences	139
80	CLAL - SAINT YVI	29	Polyvalente	131
81	COOPERATIVE BEURRIERE VPM	80	Lait	125
82	GEO	85	Viande	120
83	SEVEPI	27	Céréales - Approvisionnement/Semences	118
84	SUD CEREALES	30	Céréales - Approvisionnement/Semences	114
85	COOPERATIVE LT (Leon et Treguler)	29	Viande (Porc)	113
86	COPVIAL	67	Viande	108*
87	FIPSO INDUSTRIE (SICA)	64	Viande	108
88	UCPT	22	Fruits & Légumes	108
89	CAC16	16	Céréales - Approvisionnement/Semences	107
90	ULM	55	Lait	105
91	VALSOLEIL	26	Céréales - Approvisionnement/Semences	105*
92	TERRE ATLANTIQUE	17	Céréales - Approvisionnement/Semences	102
93	CAPL	49	Céréales - Approvisionnement/Semences	100*
94	GENOE	44	Viande	100*
95	UAPVC	10	Vin	100
96	UNION CHAMPAGNE SAINT GALL	51	Vin	100
97	URCVL	69	Lait	100
98	GASCOVAL	32	Polyvalente	98
99	ALSACE LAIT	67	Lait	97
100	QUALISOL	82	Céréales - Approvisionnement/Semences	94
	Moyenne Top 100			549
	Total Top 100			54872

* chiffre d'affaires 2008