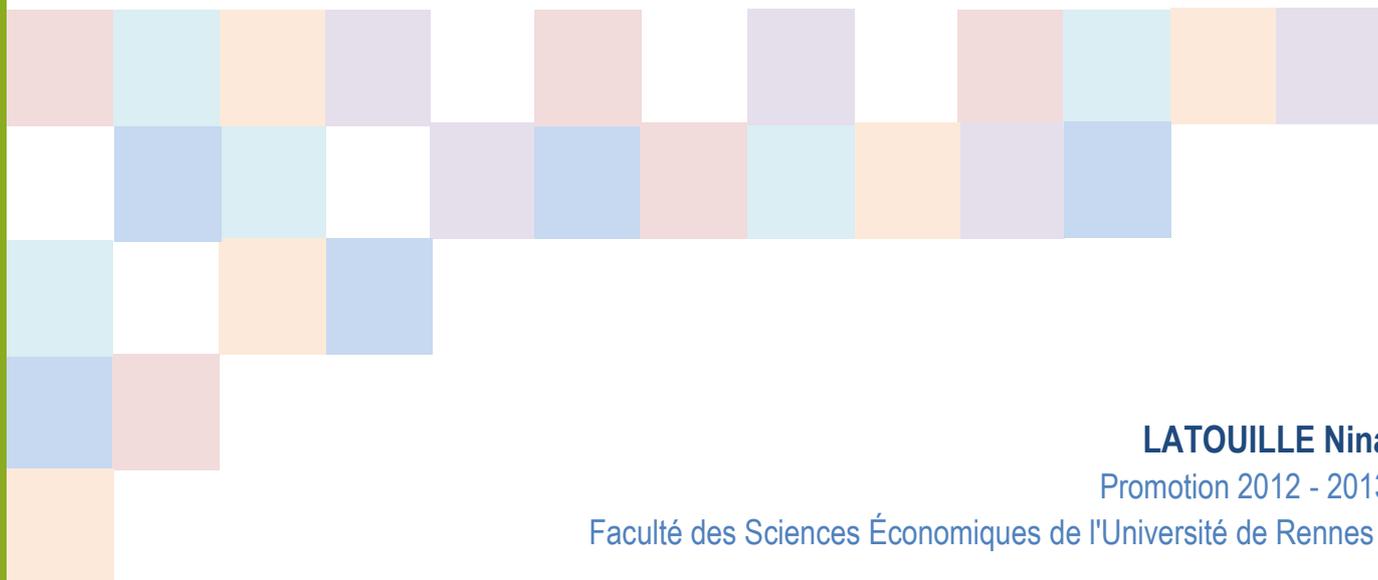


## LES COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES ET LEUR PERFORMANCE A L'EXPORT

Étude des filières fruits et légumes et produits de la mer et de la région Pays de la Loire.



**LATOUILLE Nina**

Promotion 2012 - 2013

Faculté des Sciences Économiques de l'Université de Rennes I

Master 2 Économie, conseil et gestion publique,

*Spécialité* : Analyse de projets et Développement Durable.

Mémoire de recherche

Soutenance le 17 octobre 2013



*Jury* : Mme Sabine DUVALEIX-TRÉGUER, M. Pascal PERROT, Mme Karine LATOUCHE et Mme Samira ROUSSELIÈRE.

<sup>1</sup> 2 rue du Thabor  
CS 46510  
35065 Rennes cedex  
Téléphone : +33 (0)2 23 23 35 35  
Fax : +33 (0)2 23 23 36 00

<sup>2</sup> Rue de la Géraudière,  
BP 71627,  
44 300 Nantes  
Téléphone : +33 (0)2 40 67 50 51  
Fax : +33 (0) 2 40 67 50 74

<sup>3</sup> Site de la Géraudière  
BP 82225  
44322 Nantes cedex 3  
Téléphone : +33 (0)51 78 54 54  
Fax : +33 (0)2 51 78 54 55





## REMERCIEMENTS

Dans un premier temps, je souhaite remercier mes deux maîtres de stage, Karine Latouche et Samira Rousselière, de m'avoir permis de réaliser ce stage de fin d'étude à leurs côtés. Je tiens tout particulièrement à les remercier pour leur soutien et leurs nombreux conseils mais aussi pour la bonne ambiance qu'elles ont réussi à instaurer, dès le début et tout au long de ce stage.

Merci également à Monique Harel pour sa formation initiale au logiciel STATA ainsi que Cécile Leroy pour son accompagnement, son soutien et sa patience.

J'en profite aussi pour associer à ces remerciements les autres membres du LERECO, Vincent Chatellier, Karine Daniel, Murielle Kalk, Léo Le Mener, Manuel Marcias, Catherine Vassy ainsi que Michel Zitt pour leur bonté, leur accueil et leur disponibilité. Je remercie également Yoann Lecuona, Ronan Pendu, Vincent Troillard et Caroline Sautot de l'INRA-transfert pour leur bonne humeur lors des pauses repas.

Un grand merci à Damien Rousselière de l'Agro Campus Angers sans qui l'aspect qualitatif n'aurait pu être abordé ainsi qu'à Sabine Duvalaix-Tréguer, Allan Maignant et Pascale Guillermin.

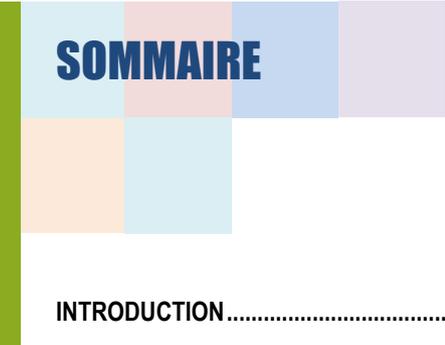
Je joins également à ces remerciements Pascal Perrot et Stéphane Gouin qui ont accepté d'être mes tuteurs universitaires pour ce stage.

Je remercie enfin toute l'équipe SMART-LERECO en général ainsi que celle du LARGECIA. De plus, j'associe à ces remerciements les nombreuses autres personnes que j'ai eu la chance de rencontrer et qui ont participé au projet VALPARESO et, en particulier, Laurent Le Grel et le coordinateur de ce projet, Ivan Dufeu.



## ABRÉVIATIONS UTILISÉES

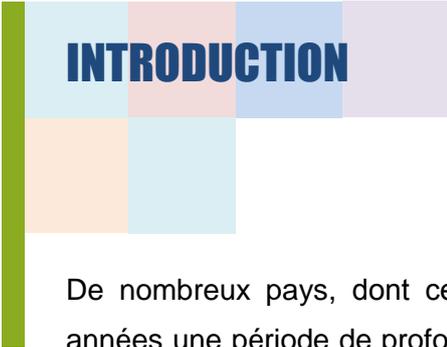
<b>AMADEUS</b>	<b>A</b> nalyse <b>MA</b> jour <b>D</b> atabases from <b>EU</b> ropean <b>S</b> ources
<b>BDD</b>	<b>B</b> ase <b>D</b> e <b>D</b> onnées
<b>CA</b>	<b>C</b> hiffre d' <b>A</b> ffaires
<b>FOCT</b>	<b>F</b> ormes d' <b>O</b> rganisation <b>C</b> ollective <b>T</b> erritorialisées
<b>NACE</b>	<b>N</b> omenclature statistique des <b>A</b> ctivités économiques dans la <b>C</b> ommunauté <b>E</b> uropéenne
<b>NC ou NC8</b>	<b>N</b> omenclature <b>C</b> ombinée
<b>ND</b>	<b>N</b> on <b>D</b> iffusable
<b>OMD</b>	<b>O</b> rganisation <b>M</b> ondiale des <b>D</b> ouanes
<b>OMC</b>	<b>O</b> rganisation <b>M</b> ondiale du <b>C</b> ommerce
<b>OP</b>	<b>O</b> rganisation de <b>P</b> roducteurs
<b>PME</b>	<b>P</b> etite et <b>M</b> oyenne <b>E</b> ntreprise
<b>SAE2</b>	<b>S</b> ciences <b>S</b> ociales, <b>A</b> griculture et <b>A</b> limentation, <b>E</b> space et <b>E</b> nvironnement
<b>SH</b>	<b>S</b> ystème <b>H</b> armonisé
<b>TG</b>	<b>T</b> ête de <b>G</b> roupe
<b>UE</b>	<b>U</b> nion <b>E</b> uropéenne
<b>VALPARESO</b>	<b>V</b> alorisation des <b>P</b> roductions <b>A</b> limentaires <b>L</b> igériennes et <b>RE</b> Seaux d'acteurs
<b>SIQO</b>	<b>S</b> ignes <b>O</b> fficiels de la <b>Q</b> ualité et de l' <b>O</b> rigine



# SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
<b>I - CONTEXTE ET PROBLÉMATIQUE DU STAGE</b> .....	<b>3</b>
<b>I.A - PRESENTATION DU PROJET VALPARESO</b> .....	<b>3</b>
<i>I.A.1 - Le projet VALPARESO</i> .....	3
<i>I.A.2 - L'inscription des coopératives au sein de l'appellation FOCT</i> .....	4
<b>I.B - PRESENTATION DES THEMATIQUES DE RECHERCHE DE L'INRA ET D'ONIRIS</b> .....	<b>6</b>
<i>I.B.1 - Le département des Sciences sociales, Agriculture et Alimentation, Espace et Environnement de l'INRA</i> .....	6
<i>I.B.2 - Le département Procédés Alimentaires, Management et Développement Durable d'ONIRIS</i> .....	7
<i>I.B.3 - L'inscription du stage au sein de leurs thématiques communes</i> .....	7
<b>I.C - APPROPRIATION DU SUJET DU STAGE</b> .....	<b>8</b>
<i>I.C.1 - Le déroulement du stage</i> .....	8
<i>I.C.2 - La délimitation du sujet du stage</i> .....	8
<i>I.C.3 - L'élaboration de la problématique du stage</i> .....	11
<b>II - COOPÉRATION AGROALIMENTAIRE FRANÇAISE</b> .....	<b>13</b>
<b>II.A - LE PERIMETRE DES DONNEES</b> .....	<b>13</b>
<i>II.A.1 - La nomenclature d'activités</i> .....	13
<i>II.A.2 - La nomenclature combinée</i> .....	15
<b>II.B - L'IDENTIFICATION DES GROUPES COOPERATIFS AGROALIMENTAIRES : LES DONNEES D'AMADEUS</b> .....	<b>17</b>
<i>II.B.1 - Le réseau d'entreprises présent d'AMADEUS</i> .....	17
<i>II.B.2 - Les données extraites</i> .....	19
<b>II.C - LA COOPERATION AGROALIMENTAIRE EN CHIFFRES</b> .....	<b>19</b>
<i>II.C.1 - La description des coopératives agroalimentaires françaises</i> .....	20
<i>II.C.2 - La répartition géographique des coopératives agroalimentaires françaises actives</i> .....	21
<i>II.C.3 - La présentation de quelques résultats économiques et financiers des coopératives agroalimentaires françaises actives</i> .....	23
<b>II.D - LES AUTRES SOURCES DE DONNEES</b> .....	<b>26</b>
<i>II.D.1 - Les données des douanes françaises</i> .....	26
<i>II.D.2 - La validation des données d'AMADEUS par AGRESTE</i> .....	26
<i>II.D.3 - La mise en évidence des limites des données utilisées</i> .....	28

<b>III - STRATÉGIES D'INTERNATIONALISATION DES COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES.....</b>	<b>30</b>
<b>III.A - L'INTERNATIONALISATION DES COOPERATIVES ET GROUPES COOPERATIFS AGROALIMENTAIRES FRANÇAIS .....</b>	<b>31</b>
<i>III.A.1 - Les différentes stratégies de développement adoptées par les coopératives agroalimentaires françaises .....</i>	<i>31</i>
<i>III.A.2 - L'internationalisation des coopératives agroalimentaires françaises : implantation à l'étranger ou exportation de produits agroalimentaires .....</i>	<i>34</i>
<i>III.A.3 - Un développement coopératif soutenu par une évolution législative .....</i>	<i>38</i>
<i>III.A.4 - L'exportation des coopératives agroalimentaires françaises versus l'exportation de leurs liens financiers descendants .....</i>	<i>39</i>
<b>III.B - PREMIER ELEMENT DE REPONSE : L'IMPLANTATION A L'ETRANGER DES GROUPES COOPERATIFS AGROALIMENTAIRES FRANÇAIS.....</b>	<b>41</b>
<b>III.C - SECOND ELEMENT DE REPONSE : L'EXPORTATION PAR LES GROUPES COOPERATIFS AGROALIMENTAIRES FRANÇAIS.....</b>	<b>42</b>
<i>III.C.1 - L'évaluation de la performance à l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises .....</i>	<i>42</i>
<i>III.C.2 - L'exportation par les coopératives agroalimentaires françaises .....</i>	<i>43</i>
<i>III.C.3 - L'exportation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires.....</i>	<i>53</i>
<b>IV - DÉMARCHES QUALITÉ A L'APPUI DES ACTIVITÉS D'EXPORTATION DES COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES .....</b>	<b>71</b>
<b>IV.A - LA SIGNALISATION DE LA QUALITE DANS LA COOPERATION AGROALIMENTAIRE FRANÇAISE .....</b>	<b>71</b>
<i>IV.A.1 - Les stratégies de signalisation de l'origine et de la qualité adoptées par les coopératives agroalimentaires françaises .....</i>	<i>71</i>
<i>IV.A.2 - La présentation d'Agri Confiance, un signe d'identification de la qualité spécifique au monde coopératif agricole français.....</i>	<i>74</i>
<i>IV.A.3 - La présentation de Global Gap, un signe d'identification de la qualité spécifique au monde agricole .....</i>	<i>76</i>
<b>IV.B - L'EXEMPLE D'UNE COOPERATIVE LIGERIENNE A L'APPUI DE NOS RESULTATS STATISTIQUES.....</b>	<b>77</b>
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>82</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>84</b>



## INTRODUCTION

De nombreux pays, dont ceux de l'Union européenne (UE), traversent depuis plusieurs années une période de profondes mutations. Ces mutations se caractérisent par des enjeux économiques (internationalisation croissante des marchés, volatilité du prix des matières premières, modification des taux de change, évolutions de la Politique Agricole Commune, etc.), sociaux (accentuation du chômage, montée de la pauvreté, etc.) et environnementaux (rareté croissante des ressources naturelles, réchauffement climatique, etc.). Dans ce cadre, ainsi que l'a indiqué le Secrétaire Général des Nations Unies lors de son discours inaugural du 3 juillet 2011, la coopération a son rôle à jouer : « *Se fondant tout particulièrement sur la notion de valeurs, les coopératives ont montré qu'elles constituaient un modèle commercial, robuste et viable, susceptible de prospérer même pendant les périodes difficiles. [...]* ». Reconnaisant la contribution des coopératives au développement économique, social et environnemental du territoire au sein duquel elles sont inscrites, l'Assemblée Générale des Nations Unies a ainsi déterminé l'année 2012 comme l'« *année de la coopération* » (Nations Unies, 2012). En France, cette contribution a également été reconnue, notamment au travers de la loi relative à l'économie sociale et solidaire portée par le Ministre délégué à l'économie sociale et solidaire Benoit Hamon (Coop de France, 2013).

Nées du besoin des agriculteurs de défendre leurs outils de travail, de mieux valoriser leur activité économique et d'augmenter leur pouvoir de négociation vis-à-vis des autres acteurs (ex. les distributeurs), les coopératives sont des entreprises collectives visant à satisfaire les besoins économiques, sociaux, environnementaux et culturels de leurs adhérents (ACI, 2013). Elles se sont progressivement adaptées aux mutations économiques, tout en conservant les principes de la coopération imaginés au XIX<sup>ème</sup> siècle. Ceux-ci concernent notamment la gestion démocratique (« *un homme, une voix* »), l'ancrage territorial ou le rapport au capital (les adhérents apportent le capital de l'entreprise et, en échange, ils utilisent les services de la coopérative ; cette dernière rémunère les parts sociales correspondantes). Il n'en demeure pas moins que ces principes n'épargnent pas les groupes coopératifs des jeux concurrentiels classiques avec des groupes issus du secteur privé. De même, en France par exemple, ils doivent faire face à une concurrence accentuée des pays du nord de l'UE (dont l'Allemagne) et à une dynamique désormais moins soutenue de la consommation domestique.

Depuis les années 1990, les entreprises coopératives se structurent de plus en plus en groupes coopératifs. De plus, face à un marché domestique mûre sur la plupart des segments et à une montée en puissance rapide de la production agricole dans beaucoup de pays de l'UE, les coopératives françaises du secteur agroalimentaire déploient des stratégies visant à gagner de nouveaux débouchés à l'international. La balance commerciale de la France pour les produits agroalimentaires oscillent depuis une dizaine d'années aux alentours de +8 à +11 milliards d'euros par an lorsque la balance commerciale globale du pays (toutes marchandises confondues) est négative de près de 70 milliards d'euros. Les exportations agroalimentaires de la France, qui se font pour près des trois quarts vers les pays de l'UE-28, progressent, notamment dans les secteurs des vins et spiritueux, des céréales et du lait (Agreste, 2012). Une part de cette progression tient cependant à l'amélioration récente des prix internationaux des produits agricoles. Le secteur coopératif, sans considérer les groupes coopératifs dans leur ensemble, contribue à lui seul pour près de sept pourcents des exportations agroalimentaires françaises, avec cependant une focalisation plus forte sur les Etats membres de l'UE (Senand, 2011).

Dans ce mémoire est dressé un état des lieux de l'internationalisation des coopératives françaises (coopératives d'exploitations, de productions et de commercialisation de produits agroalimentaires). Pour cela, le périmètre coopératif dans son ensemble, autrement dit les coopératives ainsi que leur réseau de filiales (parfois complexe), doit être considéré. Ensuite les localisations et le comportement à l'exportation de l'ensemble de ces entreprises doivent être renseignés, l'internationalisation pouvant prendre différentes formes : l'acquisition de filiales à l'étranger ou l'exportation de produits agroalimentaires.

Pour apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous procéderons en quatre sections. La première section délimite le sujet et pose la problématique, en mettant en avant le contexte institutionnel du stage et son déroulement. La seconde, de nature méthodologique, présente les outils statistiques mobilisés et qualifie l'hétérogénéité du secteur coopératif français. La troisième présente une revue de la littérature relative à l'internationalisation des groupes coopératifs puis développe, moyennant la construction d'une base de données originale, une analyse portant sur leur positionnement stratégique à l'international. La quatrième et dernière partie cherche, en partant de l'exemple d'une coopérative ligérienne spécialisée dans le domaine de l'horticulture et du maraîchage (cette entreprise demeure confidentielle), à apporter des éléments qualitatifs sur les stratégies « *qualité* » développées pour favoriser les flux d'exportations.

## I - CONTEXTE ET PROBLÉMATIQUE DU STAGE

Ce mémoire porte sur l'internationalisation des coopératives agroalimentaires en France. Il est le résultat du stage de fin d'étude effectué sous la tutelle de deux chercheuses titulaires : Karine Latouche, chargée de recherche du LERECO (INRA, Nantes) et Samira Rousselière, maître de conférences en management QSE - Qualité Sécurité Environnement - du LARGEZIA (ONIRIS, Nantes). Le stage s'inscrit dans le projet régional VALPARESO - Valorisation des Productions Alimentaires Ligériennes et RESeaux d'acteurs - et dans les thématiques de recherche portées par les institutions auxquelles le stage se rattache.

### I.A - Présentation du projet VALPARESO<sup>1</sup>

Le pôle « alimentation et nutrition » - PONAN - réunit des équipes et laboratoires de recherche ainsi que des établissements d'enseignement supérieur implantés à Angers, Le Mans et Nantes. Depuis sa création en 2004, ce pôle a permis d'élaborer des projets fédérateurs et coopératifs au sein d'un réseau de plus de 500 chercheurs, enseignant-chercheurs, ingénieurs et technologues rattachés à des organismes nationaux de recherche (CNRS, l'INRA, l'INSERM, ou encore l'IFREMER) et à des établissements d'enseignement supérieur (AgroCampus Ouest, ONIRIS, l'université de Nantes, l'ENMN, AUDENCIA et le CNAM).

Dans ce cadre, le projet VALPARESO, financé par la région Pays de la Loire, se donne pour mission principale la compréhension du rôle des nouveaux réseaux d'acteurs (ou FOCT - Formes d'Organisation Collective Territorialisées) dans la valorisation des productions alimentaires régionales (Collectif d'auteurs dir. LARGEZIA, 2011).

#### I.A.1 - Le projet VALPARESO

Le projet VALPARESO a pour but de faire le lien entre développement, innovation et territoire. Il présente ainsi un intérêt à la fois pour les producteurs du territoire en termes de développement stratégique et pour les pouvoirs publics en termes de politiques publiques.

---

<sup>1</sup> Pour plus de renseignements : <http://www.ponan.fr/VALPARESO>

Considérant le caractère disparate et peu connecté de l'action des FOCT de la région Pays de la Loire et l'absence de visibilité globale et partagée, ce projet présente trois objectifs :

- ▶ Connaître, c'est-à-dire produire une analyse partagée de l'organisation actuelle des filières et analyser le rôle et le fonctionnement des FOCT identifiées ;
- ▶ Évaluer les effets produits par ces FOCT sur l'activité de ses membres et sur les autres acteurs de la production alimentaire et du territoire ligérien ;
- ▶ Transférer, c'est-à-dire fournir et diffuser des leviers d'actions permettant de développer les potentialités de ces FOCT entre acteurs du territoire.

Les résultats attendus du projet sont les suivants :

- ▶ Constituer un ensemble de fiches-expériences regroupant les actions collectives et formes organisationnelles mises en place pour valoriser les produits issus des bassins de production et de proximité ;
- ▶ Établir des scénarii d'évolution de filières agricoles et agroalimentaires et des actions des pouvoirs publics ;
- ▶ Communiquer autour du projet en général et, en particulier, diffuser les fiches expériences.

Le stage s'inscrit pleinement dans l'axe évaluation du projet puisqu'il s'agit d'évaluer les actions des FOCT que sont les coopératives agroalimentaires en regard de leur internationalisation. La dynamique de la région Pays de la Loire est notamment comparée à la dynamique nationale et les filières fruits et légumes et produits de la mer sont étudiées. Ainsi, ce stage permet d'apporter du contenu pour les scénarii d'évolution de deux filières agroalimentaires et la réalisation des fiches-expériences.

### **I.A.2 - L'inscription des coopératives au sein de l'appellation FOCT**

Les initiateurs du projet VALPARESO notent l'émergence ou la « *recréation* » d'initiatives locales sous forme participative visant à la dynamisation des territoires. Afin de définir ces nouveaux réseaux d'acteurs, le projet a opté pour l'appellation suivante : Formes d'Organisation Collective Territorialisées (Collectif d'auteurs dir. LARGEZIA, 2011). Ce terme est utilisé par les acteurs du projet pour le projet. Il s'agit maintenant de s'intéresser précisément à l'inscription des coopératives au sein de cette appellation.

Si l'on se fie aux définitions du Larousse<sup>2</sup>, une Forme d'Organisation Collective Territorialisée correspond littéralement à une forme de groupement ou association, en général d'une certaine ampleur, dont les buts sont définis et qui est le fait de plusieurs personnes et/ou qui s'adresse à un groupe de personnes. Ces formes d'organisation concernent donc les personnes d'un groupe déterminé. De plus, les FOCT sont propres à un territoire donné, c'est-à-dire à un espace construit qui résulte à la fois d'une action humaine matérielle et de processus immatériels tels que des représentations ou des espaces perçus (Saleilles et al., 2011).

Il peut s'agir de regroupement de exploitants agricoles pour la vente directe de leur produit, l'acquisition d'outils de production plus performants (comme les CUMA - Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole), pour intégrer des fonctions marketing (marque collective), ou encore pour valoriser une spécificité de leur produit (indication géographique protégée). On observe aussi des regroupements des consommateurs dans un partenariat avec des exploitants agricoles (comme les AMAPs - Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) ainsi que des collaborations entre producteurs pour la mutualisation de leurs activités logistiques, leurs activités de transformation et de distribution.

Dans le projet VALPARESO (Collectif d'auteurs dir. LARGEZIA, 2011), ces différentes initiatives ont en commun le fait qu'elles soient organisées au sein d'un réseau d'acteurs et qu'elles soient territorialisées. Nous pouvons ainsi les identifier à l'appellation FOCT.

Les coopératives agroalimentaires françaises, en tant qu'entreprises ancrées dans un territoire (statutairement), s'intègrent parfaitement dans la définition des Formes d'Organisation Collective Territorialisées posée par le projet. De plus, l'ONU - Organisation des Nations Unies - reconnaît la contribution des coopératives au développement socio-économique, à la sécurité alimentaire et au développement rural du territoire au sein duquel elles sont ancrées (Dedieu, 2011). On retrouve ici la notion d'« *utilité sociale* » généralement inhérente aux FOCT identifiées par le projet VALPARESO.

Ainsi, le stage s'inscrit concrètement au sein du projet VALPARESO en tant qu'étude de l'internationalisation d'une Forme particulière d'Organisation Collective Territorialisée qu'est la coopérative agroalimentaire française.

---

<sup>2</sup> Collectif, [En ligne], Page consultée le 16 avril 2013 : [http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/collectif\\_collective/17172](http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/collectif_collective/17172)  
Organisation, [En ligne], Page consultée le 16 avril 2013 : <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/organisation/56421>  
Territorialisé, [En ligne], Page consultée le 16 avril 2013 : [http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/territorial\\_territoriale\\_territoriaux/77471](http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/territorial_territoriale_territoriaux/77471)

## **I.B - Présentation des thématiques de recherche de l'INRA et d'ONIRIS**

Le stage s'effectuant sous le tutorat commun du LERECO et du LARGECIA, il a permis de rapprocher les thématiques communes des départements auxquels se rattachent ces deux laboratoires de recherches.

### **I.B.1- Le département des Sciences sociales, Agriculture et Alimentation, Espace et Environnement de l'INRA**

Le département SAE2 - Sciences sociales, agriculture et alimentation, espace et environnement - du centre INRA d'Angers-Nantes s'intéresse aux sciences économiques et sociales appliquées aux domaines de l'alimentation, de l'agriculture, de l'environnement et à la dynamique des territoires. Les recherches qui y sont menées visent dans un premier temps à comprendre le fonctionnement et les évolutions économiques et sociales de l'agriculture, des industries agroalimentaires et agro-industries et de l'alimentation en lien étroit avec les enjeux environnementaux actuels. Dans un second temps, ces recherches ont pour but d'éclairer les débats publics et les décisions publiques et privées<sup>3</sup>.

Au sein du SAE2, le collectif SMART-LERECO est constitué d'une unité mixte de recherche basée à AgroCampus Ouest, SMART (Structures et Marchés Agricoles, Ressources et Territoires), composée d'environ quarante titulaires ainsi que d'une unité de recherche, le LERECO, qui compte environ dix titulaires. Le collectif de recherche SMART-LERECO a pour vocation l'analyse et l'évaluation des politiques publiques appliquées à l'agriculture, l'agroalimentaire et l'environnement via la modélisation et l'élaboration d'outils d'aide à la décision. Deux grands axes de recherche se distinguent :

- ▶ Localisation, Stratégies industrielles et Commerce international (LSC) : recherches d'économie théorique et appliquée en économie internationale et géographique appliquées aux filières agroalimentaires et aux distributeurs ;
- ▶ Production, Environnement et Risque (PER) : analyses théoriques (micro-économie de production) et empiriques des choix des agriculteurs et des différents acteurs concernés sur les marchés intéressant la production agricole et évaluation des effets des politiques de régulation.

---

<sup>3</sup> INRA, 2013. Sciences sociales, agriculture et alimentation, espace et environnement. [En ligne], page consultée le 22 juillet 2013. <http://www.sae2.inra.fr/>

### **I.B.2 - Le département Procédés Alimentaires, Management et Développement Durable d'ONIRIS**

Le département Procédés Alimentaires, Management et Développement Durable d'ONIRIS - École nationale vétérinaire, agroalimentaire et de l'alimentation de Nantes (44) - vise quant à lui à contribuer à la conception et l'évaluation de procédés agroalimentaires innovants et durables afin de produire des aliments répondant à la fois aux stratégies industrielles et aux attentes du consommateur. L'unité de recherche du LARGEZIA (Laboratoire de Recherche en Gestion et Économie de la Consommation et de l'Innovation Alimentaire) s'intéresse particulièrement à la thématique globale de l'émergence et de l'analyse de l'acceptabilité des innovations au sein des filières agroalimentaires : quels enjeux et quelles organisations ? Dans cette thématique globale, ce laboratoire aborde les sous-thèmes suivants :

- ▶ Approche utilité/risque dans l'acceptabilité des innovations alimentaires ;
- ▶ L'impact de la proximité sur l'organisation et sur la consommation dans les filières agroalimentaires (en particulier lors du lancement de nouveaux produits) ;
- ▶ Identification et caractérisation des pratiques de l'innovation (de la conception à la distribution) ;
- ▶ Stratégies d'acteurs dans les filières agroalimentaires : labels, appellations d'origine et autres signes de qualité.

A ce jour, le laboratoire regroupe six enseignants chercheurs en gestion et en économie d'ONIRIS et quatre doctorants.

### **I.B.3 - L'inscription du stage au sein de leurs thématiques communes**

Dans ce mémoire, il s'agit de s'intéresser aux stratégies d'internationalisation des coopératives concernant de *produits agroalimentaires* (c'est-à-dire l'ensemble des produits agricoles, agro-industriels et agroalimentaires). Les coopératives seront étudiées en tant que formes d'organisations collectives territorialisées et actrices majeures dans les filières agroalimentaires (animales, végétales). Au regard des compétences internes des deux laboratoires, un intérêt plus particulier est aussi porté aux démarches qualité adoptées par les coopératives.

Le présent stage s'inscrit donc parfaitement au sein de l'axe LSC du LERECO et des thématiques de recherche du LARGEZIA.

## **I.C - Appropriation du sujet du stage**

### **I.C.1 - Le déroulement du stage**

Afin d'appréhender correctement le sujet, une revue de la littérature concernant les coopératives agroalimentaires et les stratégies d'internationalisation de ces dernières a été effectuée. Un document interne au stage a notamment été rédigé et celui-ci a servi de base à la rédaction de ce mémoire. Au cours de cette revue de littérature, de fréquents points ont été réalisés afin de déterminer la direction à prendre et d'orienter au mieux la recherche de documents bibliographiques.

Ensuite, a été posée une hypothèse de travail. Il s'agit d'une question de recherche que nous avons cherché à résoudre dans la suite du projet. Celle-ci a été validée par mes deux maîtres de stage et soumise à suggestions à d'autres membres du projet. Cette hypothèse a également été développée au sein d'un plan de mémoire provisoire.

Les analyses des données pour répondre à cette question ont été réalisées via le logiciel de statistique STATA et les résultats obtenus sont mis en perspective au sein de ce mémoire.

Des entretiens semi-directifs ont également été réalisés courant juin et juillet à partir d'une grille d'entretien dédiée à la problématique de ce mémoire. Avant et après chaque interviews, des réunions avec les deux maîtres de stage avaient lieu.

### **I.C.2 - La délimitation du sujet du stage**

#### **► Définition d'une coopérative agroalimentaire**

Les coopératives sont des entreprises collectives territorialisées (Cf. la notion FOCT du projet VALPARESO) dont l'origine est attestée dès XII<sup>ème</sup> siècle en France avec les fruitières de fabrication du gruyère des Alpes et du Jura (si nous prenons en compte la définition actuelle d'une coopérative). La coopération française s'est développée à la faveur des situations économiques difficiles connues par la France, sous l'influence d'organisations professionnelles (syndicalisme agricole au XIX<sup>e</sup> siècle) ou de courants politiques, mais aussi de différentes interventions publiques (création de l'Office du blé en 1930) (Rousselière, 2012, Mauget, 2008 et Dedieu, 2011 et se reporter à l'encadré 1 page 9).

Les coopératives sont fondées sur les valeurs de prise en charge et de responsabilité personnelle et mutuelle, de démocratie, d'équité et de solidarité et enfin d'adhésion des membres à une éthique fondée sur l'honnêteté, la transparence, la responsabilité sociale et l'altruisme. Les principes coopératifs auxquels elles répondent sont les suivants : adhésion

volontaire et ouverte ; contrôle démocratique des membres ; participation économique des membres ; autonomie et indépendance ; éducation, formation et information ; coopération entre les coopératives ; engagement envers la communauté (ACI, 1995). L'alliance coopérative international les définit comme une « *association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété et le pouvoir sont exercés démocratiquement* » (ACI, 2013). D'un point de vue juridique, l'article L521-1 du Code rural (2013) précise que les coopératives agroalimentaires « *ont pour objet l'utilisation en commun par des agriculteurs de tous moyens propres à faciliter ou à développer leur activité économique, à améliorer ou à accroître les résultats de cette activité. [...] Elles forment une catégorie spéciale de sociétés, distinctes des sociétés civiles et des sociétés commerciales* ». « *Beaucoup d'agriculteurs font confiance au système coopératif pour les prémunir des fluctuations de prix sur les marchés des intrants comme des productions, assurer les approvisionnements ou la commercialisation des produits* » (SSP, 2012).

### Encadré 1 : Eléments remarquables de l'histoire de la coopération agroalimentaire française

La coopération agroalimentaire apparaît en tant que telle à la **fin du XIXe siècle** dans un **contexte européen d'expérimentations mutualistes** pour répondre aux contraintes économiques et sociales de cette période (1). La littérature s'accorde pour identifier la situation économique difficile d'un territoire donné, l'influence d'organisations professionnelles ou de courants politiques sur ce même territoire et les interventions publiques du pays comme des facteurs externes de développement des coopératives (2).

Parmi les exemples d'organismes pré-coopératifs français, il nous faut citer **les fruitières de fabrication du gruyère des Alpes et du Jura** (2) du **XIIe siècle** (mise en commun du lait et transformation). Par la suite, les premières « *entreprises coopératives* » voient le jour à la **fin du XIXe siècle** sous la forme de **coopératives d'approvisionnement en engrais**. La crise des céréales et les différentes **crises agricoles** (crise du phylloxéra vers 1890, etc.) qui suivent **de 1890 à 1935** permettent l'émergence et le développement des coopératives via, par exemple, la **commercialisation des produits de la ferme**. Enfin, les **années 1930** voient un **développement des coopératives céréalières** et la création de l'Office du blé.

La naissance des coopératives est également fortement liée au **syndicalisme agricole** qui encourageait, notamment, le regroupement de producteurs dès la **fin XIXe siècle** (3). Ces regroupements, développés en **1884** avec l'adoption de **la loi sur les libertés syndicales**, permettaient l'achat en communs de biens agroalimentaires et avaient pour but de baisser les prix d'achats des intrants et de dissuader le recours à des pratiques frauduleuses. Les syndicats se lancent ainsi rapidement dans l'action économique et les premières entreprises coopératives apparaissent sous la forme de « *syndicats boutiques* » (1).

#### Sources :

(1) COOP de France Alpes Méditerranée, 2013.

(2) Mauget R., 2008

(3) Dedieu M-S., 2011

Historique. [En ligne]. Page consultée le 15 Mai 2013.

<http://www.coopdefrance-alpesmediterranee.coop/les-cooperatives/presentation/historique.html>

Afin de traduire l'émergence de ce qu'on appelle des « *groupes coopératifs* », Filippi M. (2012) introduit, au sein de son article sur le modèle coopératif agricole français, le concept de « *périmètre coopératif* ». Celui-ci se base sur les liens financiers (taux de rétention du capital social) entre les entreprises de statut coopératif et celles dites de droit commercial. Il est caractérisé par les relations de dépendance entre entreprises en termes de propriété et de contrôle. Le périmètre coopératif permet de prendre en compte les groupes coopératifs

dans leur ensemble, c'est-à-dire la coopérative, les filiales qu'elle possède et ses alliances avec des entreprises coopératives ou non.

Il existe différents types de *coopératives agroalimentaire* susceptibles de s'internationaliser (par exemple, via l'exportation de produits agroalimentaires) et au sein de ce mémoire nous les avons défini comme l'ensemble des coopératives suivantes :

- ▶ Les coopératives agricoles ;
- ▶ Les coopératives de pêche et aquaculture ;
- ▶ Les coopératives de transformation agroalimentaire ;
- ▶ Les coopératives de commerce de gros ou de détail.

Pour la suite du stage, nous parlerons donc de *coopératives agroalimentaires* lorsque nous considérerons des groupements de personnes ayant pour but l'utilisation en commun de tous moyens propres à faciliter ou à développer ces activités économiques. Le terme de *groupes coopératifs agroalimentaires* désignera ces mêmes coopératives avec leurs entreprises associées (filiales et entreprises liées financièrement).

De même, les coopératives ayant pour activité économique principale les fruits et légumes ou les produits de la mer sont celles dont les secteurs d'activité économique sont liés à la production, la transformation ou au commerce de fruits et légumes ou de produits de la mer.

### ▶ Distinction coopérative agroalimentaire et organisation de producteurs

Il ne faut pas confondre ces regroupements de producteurs que sont les coopératives avec les « *organisations de producteurs* » (OP) (Cf. encadré sur les OCM en annexe).

Il existe des similitudes dans le Code rural entre OP et coopératives agroalimentaires ; toutefois ces dernières ont un engagement plus large que les OP (FNCL - Fédération Nationale des Coopératives Laitières, 2011). Les OP, sous tutelle du ministère en charge de l'agriculture, sont « *constituées à l'initiative d'un ensemble d'agriculteurs qui se regroupent dans l'objectif de mutualiser leurs moyens afin de rééquilibrer les relations commerciales qu'ils entretiennent avec les acteurs économiques de l'aval de leur filière* » (Ministère de l'agriculture, 2013). Les structures reconnues OP doivent statutairement commercialiser la production de leurs membres et le cas échéant, mettre à leur disposition les moyens nécessaires à la commercialisation de leur production. Elles doivent également répondre à quatre critères que sont l'adaptation de la production à la demande des marchés, la transparence des transactions et la régularisation des cours (avec la fixation d'un prix de retrait par exemple), la mise en place d'un système de traçabilité et l'utilisation de méthodes de production respectueuses de l'environnement. Ainsi, les coopératives peuvent être des *organisations de producteurs* mais l'inverse n'est pas toujours vrai. En effet, l'article L521-3

du Code rural (2013) informe que chaque coopérateur d'une coopérative ou d'une union de coopératives (au contraire d'un producteur d'une OP) a pour obligation d'utiliser les services de la société et de souscrire une quote-part du capital en fonction de son engagement. La répartition des excédents annuels disponibles entre les « *associés coopérateurs* » est proportionnelle aux opérations qu'ils ont réalisées avec leur coopérative lors de l'exercice. La société coopérative est également dans l'obligation statutaire de ne faire d'opérations qu'avec ses seuls « *associés coopérateurs* » et l'intérêt versé à ses « *associés coopérateurs* » est limité par le capital souscrit dans la coopérative par ces derniers. Un autre élément différenciant les coopératives (OP ou non) des OP non-coopératives est aussi leur mode de gouvernance : droit de vote égal pour chaque coopérateur aux assemblées générales (sauf dérogations particulières).

### **I.C.3 - L'élaboration de la problématique du stage**

Les coopératives agroalimentaires présentent un poids important au sein des filières agroalimentaires françaises. Depuis les années 1990, ces entreprises collectives territorialisées se structurent de plus en plus en groupes coopératifs, c'est-à-dire qu'elles acquièrent des filiales, coopératives ou non, et qu'elles mettent en place des partenariats financiers atypiques avec d'autres entreprises, coopératives ou non. Ces stratégies de développement en réseau et d'ouverture aux entreprises non-coopératives répondent à la volonté des coopératives non pas, dans la logique historique des coopératives, de vendre la production de leurs adhérents, mais de leur assurer un revenu « optimal ». Dans la même logique, les coopératives cherchent à compenser d'éventuelles pertes de gain sur un marché domestique stagnant via de nouveaux débouchés à l'international. Cette ouverture à l'international vise à assurer leur croissance et leur pérennité dans un environnement économique soumis à une concurrence internationale accrue. Dans ce contexte, la question du rôle original de la structuration des groupes coopératifs dans le développement à l'international des coopératives paraît pertinente. Le fait d'acquérir une filiale non-coopérative permet-il, par exemple, à la coopérative de gagner de nouveaux débouchés plus prometteurs à l'international là où son fonctionnement interne coûteux ou encore ses statuts juridique auraient limité ses activités ? Une coopérative est également une entreprise ancrée dans un territoire et le développement du réseau des coopératives lui permet d'élargir son espace d'influence (main d'œuvre, matière premières, etc.). Cette stratégie implique-t-elle l'acquisition de filiale à l'étranger ? L'acquisition d'une filiale permet également d'externaliser des activités qui demandent beaucoup de moyens humains et financiers. Est-ce vérifié pour les activités d'exportations des coopératives ? Les coopératives et leurs filiales développent-elles des stratégies de positionnement à l'international différentes ?

Afin de répondre à ces questions, ce mémoire s'axe sur la compréhension des stratégies d'internationalisation des groupes coopératifs via l'étude de leur implantation à l'étranger et leurs activités d'exportation. Un des objectifs de ce mémoire est également d'étudier la dynamique de deux filières agroalimentaires que sont les filières fruits et légumes et de la coopération en région Pays de la Loire. Il s'agit de mettre en évidence des éventuelles spécificités de ces filières par rapport à l'ensemble des filières agroalimentaire et de la coopération ligérienne par rapport à l'ensemble français.

Au final, la problématique du mémoire est la suivante :

**Compréhension de l'internationalisation des groupes coopératifs agroalimentaires des secteurs des fruits et légumes et des produits de la mer et de ceux en région Pays de la Loire, le tout comparativement à la dynamique française.**

En **conclusion** de cette première partie, nous pouvons rappeler que ce stage porte sur le rôle et la place des filiales et partenaires financiers des coopératives agroalimentaires dans les stratégies d'internationalisation des groupes coopératifs agroalimentaires français. Au vu des questions que nous nous sommes posés, nous nous intéressons à l'implantation à l'étranger et aux activités d'exportation de produits agroalimentaires des groupes coopératifs agroalimentaires français. Une étude plus précise nous permet également de mettre en évidence la dynamique des coopératives présentant une activité économique principale liée aux secteurs des fruits et légumes et des produits de la mer mais également celle des coopératives françaises de la région Pays de la Loire. Pour comprendre cela, les données que nous allons utiliser tout au long de ce mémoire doivent être présentées.

## II - COOPÉRATION AGROALIMENTAIRE FRANÇAISE

Les données administratives et financières disponibles (données d'AMADEUS) ont été mises en relation avec des données des douanes françaises en utilisant le numéro SIREN<sup>4</sup> des différentes entreprises extraites. Les coopératives agroalimentaires françaises ont été identifiées à l'aide d'une nomenclature des activités économiques des entreprises puis elles ont été extraites. Ensuite, leurs liens financiers descendants ont également été extraits. Les groupes coopératifs agroalimentaires français ont donc été identifiés et extraits de la base de données (BDD) AMADEUS et les exportations de biens agroalimentaires, identifiés à l'aide d'une nomenclature des produits, de ces entreprises sont disponibles pour différentes années. Dans cette partie, nous allons nous intéresser aux deux nomenclatures de codification citées. Ensuite, nous allons nous intéresser à l'identification des coopératives et quelques statistiques descriptives sur la coopération agroalimentaire en France suivront. La validité des données extraites et leurs limites sont aussi abordées.

### II.A - Le périmètre des données

#### II.A.1 - La nomenclature d'activités

Selon Publication.europa.eu (2008), La NACE, acronyme de «Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne», est un élément du système international de nomenclature des activités économiques.

Née dans les années 1970 dans l'Union européenne, la NACE offre un cadre pour la collecte et la présentation d'un large éventail de statistiques pour l'ensemble des activités économiques. Elle a été élaborée à la suite de la «Nomenclature des Industries établies dans les Communautés Européennes» - NICE - qui datait de 1961 et 1963 et couvrait

---

<sup>4</sup> Le numéro SIREN est un identifiant de neuf chiffres attribué à chaque unité légale (dans notre cas les entreprises coopératives ou non). Ce numéro est unique et non significatif. Il n'a aucun lien avec les caractéristiques de l'unité légale. Il n'est attribué qu'une seule fois et n'est supprimé du répertoire qu'au moment de la disparition de la personne juridique.

INSEE, 2013. Numéro SIREN. [En ligne], page consultée le 05 septembre 2013.  
<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/numero-siren.htm>

seulement les industries extractives, énergétiques et manufacturières ainsi que le bâtiment et le génie civil.

La NACE fait l'objet d'une législation au niveau de l'Union européenne qui impose l'utilisation uniforme de cette nomenclature au sein de l'ensemble de ses États membres.

Elle comprend une structure hiérarchique, une introduction et des notes explicatives. La structure de la NACE est décrite comme suit :

- ▶ Le premier niveau comporte des rubriques identifiées par un code alphabétique et correspond à ce qu'on appelle les *sections* ;

- ▶ Le deuxième niveau comporte des rubriques identifiées par un code numérique à deux chiffres et correspond à ce qu'on appelle les *divisions* ;

- ▶ Le troisième niveau comporte des rubriques identifiées par un code numérique à trois chiffres et correspond à ce qu'on appelle les *groupes* ;

- ▶ Le quatrième et dernier niveau comprend des rubriques identifiées par un code numérique à quatre chiffres et correspond à ce qu'on appelle les *classes*.

Le code de section ne figure pas dans le code de la NACE à proprement parler. Seuls la division, le groupe et la classe d'une activité spécifique y figurent.

Notons également qu'un certain nombre de codes a été laissé libre afin de permettre l'introduction de nouvelles divisions sans nécessiter de remaniement complet de la codification de la NACE.

La nomenclature que nous avons utilisée est la NACE Rév. 2. Cette version révisée de la NACE Rév. 1 reflète les évolutions technologiques et les changements structurels intervenus au sein de l'économie et modernise les statistiques européennes.

La NACE Rév. 2. est utilisée par l'INSEE (Institut National de la Statistique et des Études Économique) pour attribuer à toute entreprise et à chacun de ses établissements, lors de son inscription au répertoire SIRENE (Système Informatisé du Répertoire National des Entreprises et des établissements), un code APE<sup>5</sup> (Activité Principale Exercée, APEN pour les entreprises et APET pour les établissements). Ce code caractérise l'activité principale de l'entreprise par référence à la nomenclature NACE. Il constitue un renseignement fondamental pour la statistique d'entreprise car il est à la base du classement des entreprises par secteur d'activité.

---

<sup>5</sup> INSEE, 2013. Code APE. [En ligne], page consultée le 05 septembre 2013.  
<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/code-ape.htm>

Pour la suite du stage, afin de correctement considérer les activités économiques des coopératives agroalimentaires, nous nous intéresserons à celles qui présentent les divisions NACE suivantes :

- ▶ 01 : Culture et production animale, chasse et services annexes ;
- ▶ 03 : Pêche et aquaculture ;
- ▶ 10 : Industries alimentaires ;
- ▶ 11 : Fabrication de boissons ;
- ▶ 46 : Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles ;
- ▶ 47 : Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles.

De plus, ce mémoire vise à caractériser la dynamique des filières fruits et légumes et produits de la mer. Les coopératives agroalimentaires françaises présentant une activité économique liée à la production, la transformation ou encore le commerce de fruits et légumes ou de produits de la mer, ont été identifiées grâce à leur activité économique principale<sup>6</sup>. Ainsi, pour la suite du mémoire, nous parlerons de *coopératives ayant pour activité économique principale les fruits et légumes ou les produits de la mer*. Il ne faudra en effet pas confondre ces coopératives avec celles qui exportent des fruits et légumes ou des produits de la mer mais qui ne présentent pas nécessairement de code d'activité principale liée à la production, la transformation, ou encore la commercialisation de ces produits.

## **II.A.2 - La nomenclature combinée**

Au sein des données des douanes, il existe plusieurs niveaux de nomenclatures qui sont réunis afin d'identifier les produits exportés ou importés et de définir le classement tarifaire des marchandises au niveau de la douane (OMD, 2013b).

Le premier niveau, appelé position tarifaire, est constitué de quatre chiffres. Ensuite, vient la « *sous-position* » qui est constituée des quatre premiers chiffres de la position tarifaire et de deux chiffres complémentaires. La position tarifaire et la sous-position sont toutes deux déterminées au niveau mondial par l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD). Ces six premiers chiffres représentent la position du Système Harmonisé (SH), système unique de désignation et de codification des marchandises applicable au niveau mondial qui permet

---

<sup>6</sup> Activité fruits et légumes : code NACE Rèv. 2 : 01.13, 01.21, 01.22, 01.23, 01.24, 01.25, 01.26, 10.31, 10.32, 10.39, 46.31 ;  
Activité produits de la mer : code NACE Rèv. 2 : 03.11, 03.12, 03.21, 03.22, 10.20 et 46.38.

d'éviter la multiplicité de codes pour un même produit. Le SH est ainsi souvent qualifié de nomenclature internationale polyvalente.

Le Système Harmonisé (SH) est régi par la « *Convention internationale sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises* ». Élaboré au début des années 1970, par un groupe d'experts internationaux de l'OMD à Bruxelles, le SH n'a cessé d'évoluer. La dernière version date du 1er janvier 2012.

Ce système comprend environ 5 000 groupes de marchandises identifiées par un code à six chiffres et est utilisé, au 2 Juillet 2013, par 207 pays, territoires ou unions économiques ou douanières. Il se compose de 21 sections, qui couvrent 99 chapitres. Il assure, pour les pays qui l'utilisent, une classification méthodique et unique des marchandises faisant l'objet d'échanges internationaux et permet la comparaison de leurs flux commerciaux. Selon l'OMD (2013a), plus de 98 % des marchandises échangées dans le monde sont ainsi classées en fonction de cette nomenclature. Toujours selon l'OMD (2013a), l'harmonisation des régimes douaniers et des procédures commerciales et douanières via le SH a permis de faciliter l'échange de données commerciales et aussi de réduire le coût des échanges.

Ensuite, vient la Nomenclature Combinée (NC). Elle est constituée de huit chiffres et est fondée sur la nomenclature du SH (six premiers chiffres) et comporte des subdivisions supplémentaires créées au niveau communautaire. Ainsi, la NC comprend des dispositions préliminaires, des notes complémentaires de section ou de chapitre et des notes de sous-positions. Chaque sous-position de la NC est constituée du code à huit chiffres, accompagné d'un libellé (ED Editions, 2013.).

Elle sert de base à la déclaration des marchandises à l'importation ou à l'exportation et détermine notamment les droits de douane à l'importation dans l'Union européenne. La NC permet aussi l'élaboration des statistiques du commerce extérieur.

Enfin, le Tarif Intégré des Communautés européennes (TARIC) est défini au niveau communautaire et est constitué de dix chiffres. Les huit premiers reprennent la NC et les deux derniers déterminent les réglementations communautaires douanières et commerciales (suspensions et préférences tarifaires, prohibitions, licences ou droits anti-dumping) à l'importation dans l'Union européenne, via des codes additionnels communautaires ou nationaux.

Les importations et les exportations donnent lieu au dépôt d'une déclaration en douane sous la forme d'un document administratif unique et les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées selon la nomenclature tarifaire TARIC. Toutefois, pour ce travail,

seule la NC est conservée. Celle-ci est suffisante pour identifier correctement le produit exporté et c'est cette NC8 qui sera considérée pour la suite du mémoire.

Les produits exportés qui nous intéressent sont les produits agroalimentaires. Il s'agit donc de ceux des chapitres 1 à 24 qui sont regroupés au sein des quatre sections suivantes :

- ▶ Section I : chapitres 1 à 5, animaux vivants et produits du règne animal ;
- ▶ Section II : chapitres 6 à 14, produits du règne végétal ;
- ▶ Section III : chapitre 15, graisses et huiles animales ou végétales ;
- ▶ Section IV : chapitres 16 à 24, produits des industries alimentaires, boissons et liquides alcooliques, tabacs.

Il existe d'autres sections telles que, par exemple, la section V (chapitres 25 à 27, produits minéraux) ou encore la section XVI (chapitres 84 à 85, machines et appareils électriques) mais nous ne nous y intéresserons pas dans ce mémoire.

## **II.B - L'identification des groupes coopératifs agroalimentaires : Les données d'AMADEUS**

AMADEUS - Analyse MAJor Databases from EUropean Sources - est une base paneuropéenne contenant des informations commerciales et financières sur près de 29 millions d'entreprises privées ou publiques dans quarante-trois pays européens. Elle est fournie par le bureau Van Dijk (AMADEUS, 2013). Cette BDD combine les informations recueillies auprès de plus de soixante fournisseurs d'informations spécialisés<sup>7</sup>. Elle propose des états financiers (avec historique de dix ans), des comptes consolidés et non consolidés, des ratios financiers, ou encore des informations sur les secteurs d'activité, les dirigeants, l'actionnariat ou les cours de bourse.

### **II.B.1 - Le réseau d'entreprises présent d'AMADEUS**

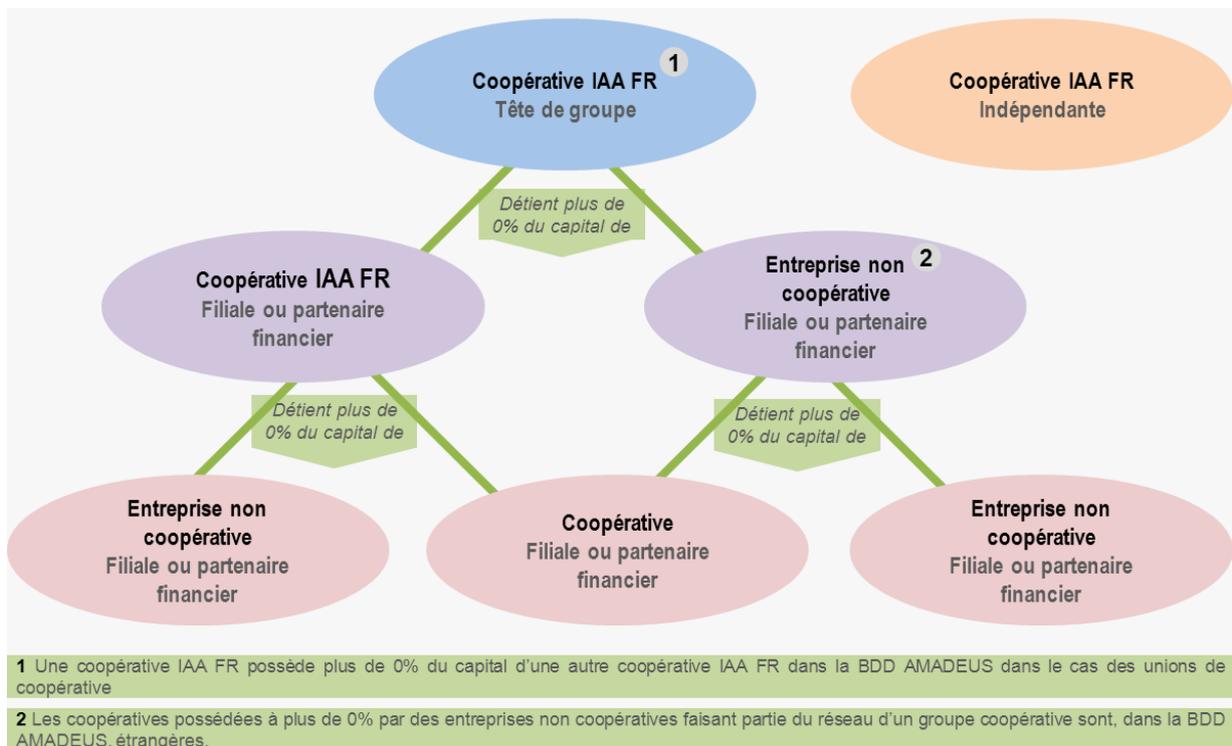
Dans le cadre du stage, les données AMADEUS sont utilisées afin de connaître les liens financiers ascendants et descendants entre entreprises. Les liens ascendants témoignent de l'appartenance d'une entreprise à une autre entreprise, à un actionnaire ou à un groupe ; les liens descendants correspondent à la possession d'une entité par une autre, quel que soit le

---

<sup>7</sup> Pour la France, les sources d'informations du bureau Van Dijk sont : ASTRÉE (informations mises à jour mensuellement sur l'ensemble des entités françaises en activité) et DIANE (informations détaillées sur l'ensemble des entreprises françaises qui publient leurs comptes annuels auprès des greffes de tribunaux de commerce).

pourcentage de capital détenu. AMADEUS considère en effet qu'une entreprise est liée à une autre dès que l'une possède plus de 0 % du capital de l'autre.

Les données AMADEUS permettent de construire le réseau de relations financières dans lequel évoluent les entreprises. Au sein de ce réseau, nous pouvons identifier les entreprises indépendantes, les têtes de groupes (TG), les maillons et les filiales<sup>8</sup> (Cf. figure 2). Les entreprises indépendantes n'appartiennent à aucun groupe et ne possèdent aucune filiale ; les têtes de groupe possèdent des liens descendants mais aucun lien ascendant ; les maillons présentent à la fois des liens ascendants et descendants ; et enfin, les filiales n'ont que des liens ascendants.



**Figure 1 : Schéma explicatif du réseau d'entreprises des données AMADEUS (D'après : Ben Ameer, Latouche, Le Roy, 2010)**

Notons que dans la BDD les coopératives présentant au moins un lien financier descendant sont soit des coopératives TG (très grande majorité des cas), soit des unions de

<sup>8</sup> On considère généralement qu'une filiale est une entreprise détenue à plus de 50 % par une autre entreprise. Dans les données disponibles pour ce travail, le pourcentage de détention d'une entreprise par une autre n'est pas particulièrement fiable (mise à jour non renseignée, beaucoup de valeurs manquantes etc.). Ainsi, toutes les entreprises possédées à plus de 0 % par une autre sont définies soit comme des maillons (si elles sont possédées par au moins une entreprise et qu'elles en possèdent au moins une à leur tour) ou une filiale (si elles sont seulement possédées par au moins une entreprise).

INSEE, 2013. Filiale. [En ligne], page consultée le 05 septembre 2013.  
<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/filiale.htm>

coopératives (AMADEUS représentant l'union en TG des coopératives la composant), soit des coopératives étrangères présentes relativement loin dans le réseau des groupes coopératifs français (17 cas dans la BDD).

## **II.B.2 - Les données extraites**

Afin de construire la BDD utilisée lors de ce stage, les données AMADEUS ont été extraites courant 2013 directement à partir du site internet. Ainsi, les données de 2 829 coopératives françaises<sup>9</sup> (toutes activités économiques principales confondues) ont été récupérées. À partir de celles-ci, ont été identifiés leurs liens financiers descendants comme présentés plus haut. Nous avons donc à notre disposition un réseau d'entreprises constitué des coopératives et de leurs liens financiers descendants associés, c'est-à-dire leurs filiales mais aussi les entreprises avec qui elles sont en partenariats financiers à un instant donné. Une fois ce réseau d'entreprise disponible, nous avons extrait des informations concernant les résultats administratifs et financiers des entreprises pour les années 2008 à 2011<sup>10</sup>.

Pour finir, Pour finir, la base de données construite nous a permis de travailler sur un ensemble de 6 651 entreprises effectivement actives en 2013 lors de l'extraction des données : 1 823 coopératives agroalimentaires françaises et leurs 4 970 liens financiers descendants (243 entreprises sont à la fois coopérative et lien de coopérative).

## **II.C - La coopération agroalimentaire en chiffres**

La BDD AMADEUS n'étant pas exhaustive, quelques statistiques descriptives ont été effectuées sur les 1823 coopératives françaises agroalimentaires actives de la BDD afin de comprendre les apports possibles de cette dernière. Il faut toutefois bien noter que l'élément original de la base de données n'est pas ses résultats financiers fournis mais bien le réseau des relations financières entre entreprises.

---

<sup>9</sup> Parmi ces 2 829 coopératives, 2 334 possèdent effectivement un statut de coopérative - *Cooperative company* - dans AMADEUS, les autres ayant été identifiées par leur appellation « *coopérative* » ou « *coop* » et par le croisement avec les données CoopAgri d'AgroCampus Ouest.

<sup>10</sup> L'année 2012 n'a pas été prise en compte en raison du nombre de valeur manquante présente cette année.

### II.C.1 - La description des coopératives agroalimentaires françaises<sup>11</sup>

Au sein des 1823 coopératives agroalimentaires françaises, les secteurs d'activité économique les plus représentés concernent le commerce de gros et l'industrie des boissons (historiquement, nombreuses coopératives de vignerons) avec respectivement 39 % et 31 % des coopératives (Cf. tableau 1). Parmi ces coopératives, cent-cinquante-quatre coopératives présentent une activité économique principale liée aux fruits et légumes<sup>12</sup> et dix-huit aux produits de la mer<sup>13</sup>.

**Tableau 1 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises de la BDD selon leur activité économique principale (Source : AMADEUS, 2013)**

Division du code NACE	Nombre de coopératives	Répartition
01	192	10,6 %
03	8	0,4 %
10	237	13,0 %
11	558	30,6 %
46	716	39,3 %
47	112	6,2 %
Total coopératives agroalimentaires	1823	100 %

En Pays de la Loire, un grand nombre des coopératives agroalimentaires (82 %) ont pour activité économique principale le commerce de gros et la culture et production animale avec, respectivement, trente-six et quinze coopératives concernées (Cf. tableau 2). Nous pouvons supposer que la prédominance du commerce de gros est influencée par la position stratégique de la région et de son historique marchand (notamment la proximité de la mer et la présence du site de Saint-Nazaire, pôle portuaire et industriel).

**Tableau 2 : Répartition des coopératives agroalimentaires ligériennes de la BDD selon leur activité économique principale (Source : AMADEUS, 2013)**

Division du code NACE	Nombre de coopératives	Répartition
01	15	24,19 %
03	ND	ND
10	ND	ND
11	ND	ND
46	36	58,06 %
47	5	8,06 %
Total coopératives agroalimentaires	62	100 %

<sup>11</sup> Notons que dans tous les tableaux issus d'AMADEUS et présentés dans ce mémoire, la valeur renseignée l'est en milliers d'euros (Keuros).

<sup>12</sup> Activité fruits et légumes : code NACE Rèv. 2 : 01.13, 01.21, 01.22, 01.23, 01.24, 01.25, 01.26, 10.31, 10.32, 10.39, 46.31

<sup>13</sup> Activité produits de la mer : code NACE Rèv. 2 : 03.11, 03.12, 03.21, 03.22, 10.20 et 46.38

Cette région compte également 62 coopératives agroalimentaires et, respectivement, huit et quatre coopératives ayant pour activité économique principale les fruits et légumes et les produits de la mer. Parmi ces huit coopératives présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes, une majorité présente la division NACE 46 (commerce de gros) et le reste la division 10 (industrie agroalimentaire). Quatre coopératives ont également une activité économique principale liée aux produits de la mer. Il s'agit, en toute logique, des divisions NACE 03 (pêche et aquaculture) et 46 (commerce de gros).

### **II.C.2 - La répartition géographique des coopératives agroalimentaires françaises actives<sup>14</sup>**

Les régions françaises comptabilisant le plus grand nombre de coopératives agroalimentaires actives sont celles du grand sud-est (35 %), du grand est (23 %), puis du grand sud-ouest (18 %). Notons que l'importance du nombre de coopératives agroalimentaires françaises actives dans la région du grand sud-est s'explique par la présence des régions Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes qui sont les deux seules à comptabiliser plus de 10 % des coopératives agroalimentaires françaises avec, respectivement, deux-cent-67 et cent-quatre-vingt-treize coopératives, soit près de 72 % de celles du grand sud-est (Cf. tableau 3).

**Tableau 3 : Répartition géographique des coopératives agroalimentaires françaises de la BDD (Source : AMADEUS, 2013)**

Grandes régions de France	Nombre de coopératives	Répartition
Nord	119	6,5 %
Centre	103	5,7 %
Grand est	417	22,9 %
Grand ouest	150	8,2 %
Grand sud-est	642	35,2 %
Grand sud-ouest	322	17,7 %
Ile-de-France	55	3,0 %
Hors métropole	15	0,8 %
Total coopératives françaises	1823	100 %

Les coopératives agricoles et celles du commerce de gros ou de détails sont principalement situées dans les régions du grand sud-est et du grand sud-ouest, celles de pêche et aquaculture dans le grand ouest (principaux ports d'échange) et enfin, celles de

<sup>14</sup> Concernant les facteurs expliquant la localisation des industries agroalimentaires (proximité des ressources, des facteurs de production ou des débouchés), il existe une littérature spécifique sur ce sujet. Toutefois celle-ci ne sera pas abordée dans ce mémoire.

transformation agroalimentaire (division du code NACE 10 et 11) dans le grand sud-est et le grand est<sup>15</sup> (Cf. figure 2).

Enfin, nous constatons également que 62 % des coopératives agroalimentaires ayant pour activité économique principale les fruits et légumes se situent dans le grand sud-est et le grand sud-ouest avec, respectivement, quarante-sept et quarante-quatre coopératives. Les coopératives présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer sont, quant à elles, représentées à 44 % dans la région du grand ouest, ce qui peut s'expliquer par l'accès à la mer (la deuxième région où les coopératives ayant pour activité économique principale les produits de la mer sont le plus représentées est le grand sud-ouest avec quatre coopératives) et la présence historique de nombreuses entreprises de transformation agroalimentaire.

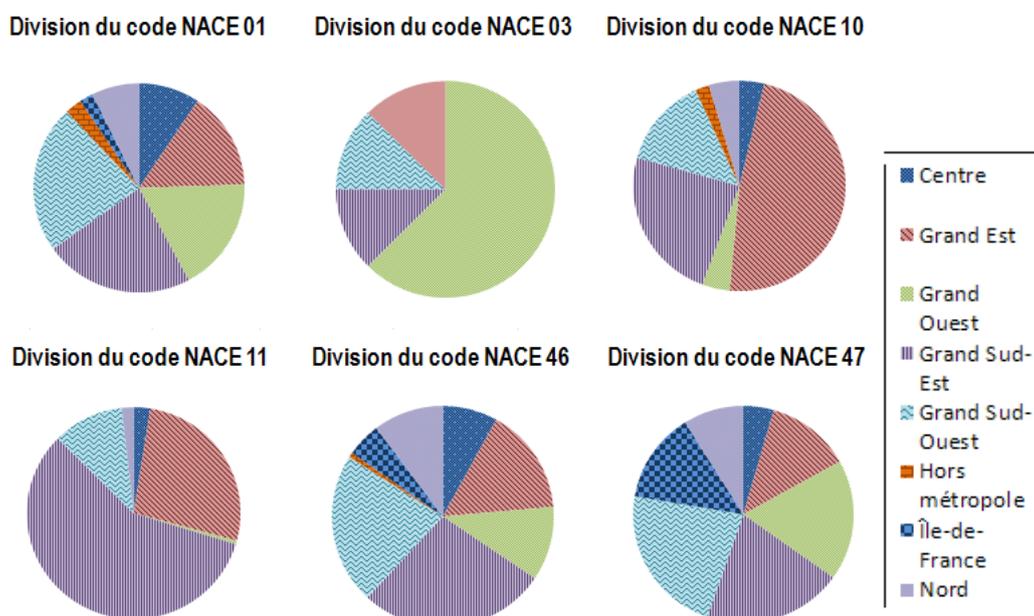


Figure 2 : Répartition géographique des coopératives agroalimentaires françaises et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur activité économique (D'après les données AMADEUS, 2013).

<sup>15</sup> Concernant les facteurs expliquant la localisation des industries agroalimentaires (proximité des ressources, des facteurs de production ou des débouchés) il existe une littérature spécifique sur ce sujet, mais celle-ci n'est pas l'objet de cet article.

## II.C.3 - La présentation de quelques résultats économiques et financiers des coopératives agroalimentaires françaises actives<sup>16</sup>

### ► La coopération agroalimentaire française

En 2011, la coopération agroalimentaire française présente un chiffre d'affaires net consolidé de 48,2 milliards d'euros (Cf. tableau 4). A ce stade, la forte hétérogénéité de taille des coopératives doit être soulignée.

**Tableau 4 : Chiffre d'affaires (Keuros) et effectif salarié par années d'exercice des coopératives agroalimentaires françaises de la BDD (Source : AMADEUS, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Effectif salarié total	Effectif salarié moyen	CA net total (Keuros)	CA net moyen (Keuros)
2008	1823	13 310	10,015049	3,94e+07	27 929
2009	1823	15 308	11,0	5,04e+07	33 155
2010	1823	23 625	17,3	4,41e+07	29 378
2011	1823	53 926	51,0	4,82e+07	38 744

Nous observons aussi que l'effectif salarié des coopératives agroalimentaires françaises croît de manière importante : la variable effectif semble montrer une multiplication par quatre de l'effectif salarial entre 2008 et 2011. Toutefois, il est difficile d'accorder de la significativité à ce résultat et de conclure plus explicitement quant à la réalité de cette évolution en raison du faible nombre d'années d'exercice disponible, mais surtout en raison du nombre important de valeurs manquantes pour les différentes années de la variable concernée dans la BDD.

### ► La coopération agroalimentaire en Pays de la Loire

En ce qui concerne les 62 coopératives agroalimentaires ligériennes, elles représentent, en 2011, un chiffre d'affaires net consolidé de 5,6 milliards d'euros pour un effectif salarié de plus de 13 500 personnes (Cf. tableau 5).

**Tableau 5 : Chiffre d'affaires (Keuros) et effectif salarié des coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire présentes dans la BDD par années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Effectif salarié total	CA net total (Keuros)
2008	62	447	5,88e+06
2009	62	561	5,50e+06
2010	62	679	5,82e+06
2011	62	13545	5,62e+06

<sup>16</sup> Pour cette partie, se référer aux annexes pour les tableaux de données.

Le chiffre d'affaires de la coopération agroalimentaire française est expliqué à 11,6 % par la région Pays de la Loire. Cette part est assez importante si nous considérons qu'à résultats économiques identiques, les coopératives des vingt-sept régions françaises devraient, chacune, assurer 3,7 % du chiffre d'affaires français. En moyenne, une coopérative agroalimentaire de la région Pays de la Loire a ainsi quatre-cent-67 salariés pour un chiffre d'affaires moyen de 175 millions d'euros, ce qui est 4,5 fois supérieur à la moyenne française.

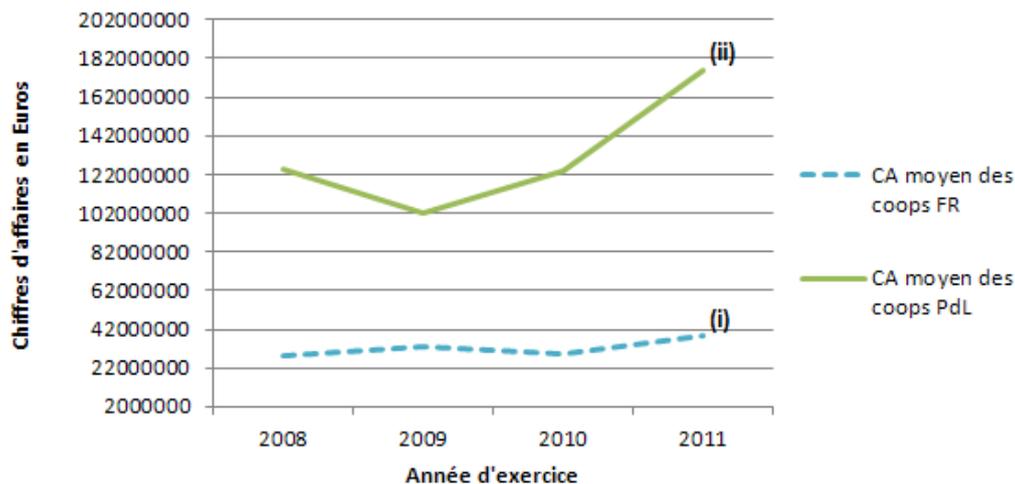


Figure 3 : Évolution du CA moyen des coopératives agroalimentaires présentes dans la BDD (i) au niveau français (courbe bleu) et (ii) au niveau de la région Pays de la Loire (courbe verte) (D'après les données AMADEUS, 2013)

Nous remarquons également que l'évolution du CA des coopératives de la région Pays de la Loire n'est pas similaire à celle de la dynamique française. Les coopératives de la région Pays de la Loire présentent un CA moyen plus élevé que leurs homologues françaises. La croissance du CA des coopératives en Pays de la Loire est rapide malgré un ralentissement (voire une décroissance) de 2008 à 2009 (forme de cloche inversée), tandis que le CA de celles de la France semble plus stable (Cf. figure 3). De nouveau, le faible nombre d'année disponibles et la fiabilité des données AMADEUS ne nous permettent pas de conclure plus explicitement quant à la réalité de cette évolution.

### ► La coopération françaises dans les secteurs fruits et légumes et produits de la mer

Les 154 coopératives françaises ayant pour activité principale les fruits et légumes présentent un CA net consolidé de 1,9 milliards d'euros pour un effectif salarié de trois-mille-quatre-vingt-sept personnes (Cf. tableau 6). Les dix-huit coopératives françaises ayant une activité principale liée aux produits de la mer présentes dans AMADEUS présentent un CA net consolidé de 45 millions d'euros pour un effectif salarié de cent-cinquante-trois personnes (Cf. tableau 7).

**Tableau 6 : Chiffre d'affaires (Keuros) et effectif salarié des coopératives agroalimentaires françaises ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes et présentes dans la BDD pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Effectif salarié total	CA net total (Keuros)
2008	154	1948	1,91e+06
2009	154	1787	2,01e+06
2010	154	2029	1,69e+06
2011	154	3087	1,88e+06

**Tableau 7 : Chiffre d'affaires (Keuros) et effectif salarié des coopératives agroalimentaires françaises ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer et présentes dans la BDD pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Effectif salarié total	CA net total (Keuros)
2008	18	117	57,7e+03
2009	18	119	58,5e+03
2010	18	225	63,8e+03
2011	18	153	45,6e+03

Nous pouvons remarquer que le chiffre d'affaires moyen des coopératives françaises de fruits et légumes est 2,4 fois inférieur à la tendance générale de la coopération agroalimentaire en France, au contraire de celles de produits de la mer qui est 1,2 fois supérieur.

### ► La coopération des secteurs fruits et légumes et produits de la mer en région Pays de la Loire

La région Pays de la Loire compte huit coopératives actives ayant une activité principale liée aux fruits et légumes. Celles-ci présentent un chiffre d'affaires net consolidé de 291 millions d'euros pour un effectif salarié de neuf-cent-deux personnes (Cf. tableau 8).

**Tableau 8 : Chiffre d'affaires (Keuros) et effectif salarié des coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes et présentes dans la BDD pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Effectif salarié total	CA net total (Keuros)
2008	8	162	0,17e+06
2009	8	136	0,17e+06
2010	8	212	0,16e+06
2011	8	902	0,29e+06

**Tableau 9 : Chiffre d'affaires (Keuros) et effectif salarié des coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Effectif salarié total	CA net total (Keuros)
2008	4	11	3,86e+03
2009	4	19	3,68e+03
2010	4	113	4,24e+03
2011	4	19	3,69e+03

Les quatre coopératives actives ayant pour activité principale les produits de la mer que compte la région Pays de la Loire présentent, quant à elles, un chiffre d'affaires net

consolidé de 3,7 millions d'euros pour un effectif salarié de dix-neuf personnes (Cf. tableau 9).

Les coopératives ayant pour activité principale les fruits et légumes de la région Pays de la Loire constituent à elles seules 15,3 % du chiffre d'affaires des coopératives de la région tandis que celles des produits de la mer n'en représentent que 8,2 %. À résultat économique identique, nous voyons en effet que les coopératives ligériennes du secteur des fruits et légumes des Pays de la Loire sont particulièrement effectives puisqu'elles assurent un CA nettement supérieur (3,2 fois) à ce qu'elles devraient par rapport aux coopératives françaises dans leur ensemble.

## **II.D - Les autres sources de données**

### **II.D.1 - Les données des douanes françaises**

Les données AMADEUS ont été croisées avec celles de la BDD des douanes françaises à l'aide des numéros SIREN des entreprises précédemment identifiées. Ainsi, les informations concernant leurs exportations de produits agroalimentaires ont été extraites. Celles-ci nous détaillent, par entreprise et par année d'exportation, les produits agroalimentaires (codés avec la NC8<sup>17</sup>) par pays de destination (codés avec un code à deux lettres appelé généralement le code ISO pays<sup>18</sup>), en quantité et en valeur.

### **II.D.2 - La validation des données d'AMADEUS par AGRESTE<sup>19</sup>**

Les sites internet AGRESTE et Données en ligne - DISAR (Diffusion Interactive des Statistiques Agricoles de Référence), permettent d'accéder à la BDD issue du recensement de l'agriculture effectué par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. Celui-ci concerne toutes les exploitations agricoles, y compris les plus petites et est effectué tous les 10 ans. Le dernier recensement agricole date de 2010 et il collecte une très grande quantité d'informations dans tous les domaines de la production agricole. Il s'effectue dans le

---

<sup>17</sup> Nomenclatures déterminées au niveau mondial par l'Organisation Mondiale des Douanes afin d'identifier les produits exportés ou importés et de définir le classement tarifaire des marchandises au niveau de la douane.

<sup>18</sup> Codification officielle des noms de pays selon l'ISO 3166 :2007, une norme ISO internationale pour la codification des noms de pays et de leurs subdivisions

<sup>19</sup> Pour cette sous-partie, se référer aux tableaux en annexe concernant les données utilisées.

cadre de la réglementation statistique de l'Union européenne et selon les recommandations des Nations Unies. Il est confidentiel et obligatoire. Les données du recensement agricole sont récoltées directement auprès des agriculteurs via un questionnaire qui renseigne sur l'ensemble des pratiques appliquées sur l'exploitation (AGRESTE, 2010).

Sur le site internet AGRESTE, une synthèse des données agrégées par région française concernant les coopératives agroalimentaires est disponible. Il est donc possible de comparer les données administratives et financières fournies par AMADEUS avec celles fournies AGRESTE afin de vérifier la validité de ces données.

Tout d'abord, il nous a fallu sélectionner des données similaires pour comparer les informations AGRESTE avec les données d'AMADEUS. Pour cela, seules les divisions NACE 10, 11 et 46 ont été gardées dans la BDD AMADEUS (divisions NACE 01, 03 et 47 non prises en compte dans AGRESTE) et seule l'année 2010 a été conservée.

Les données AMADEUS concernent un nombre moindre de structures que les données AGRESTE, même s'il reste du même ordre de grandeur ( $10^3$ ). La base AGRESTE recense 2 266 structures contre 1 503 pour AMADEUS. Ainsi, au sein de la BDD exploitée les coopératives agroalimentaires de transformation et de commerce de gros sont représentées à 66,3 %.

De même, les CA sont proches et d'ordre de grandeur similaires :  $>40 \times 10^9$  et  $<50 \times 10^9$ . Il nous faut tout de même remarquer qu'il est assez difficile de comparer les résultats financiers des deux bases de données puisque l'une donne le CA net issus des comptes consolidés, l'autre le CA hors taxes avant consolidation des comptes. De plus, le CA fourni par AMADEUS présente 32 % de valeurs manquantes (information non traitée donc non publiée, information non fournie par l'entreprise, ou encore une erreur de saisie etc.).

Les CA à l'exportation et le résultat courant avant impôts renseignés présentent également des ordres de grandeur analogues (respectivement,  $10^9$  et  $10^6$  pour les deux bases de données). De nouveau, ces variables présentent un nombre important de valeurs manquantes (CA à l'exportation : 46.5 % de valeurs manquantes et résultat courant avant impôts : 32 % de valeurs manquantes).

Toutes ces conclusions s'appliquent également pour les coopératives en Pays de la Loire. Concernant la répartition des coopératives par secteurs d'activités, les deux sources de données montrent une répartition similaire, pour les coopératives françaises et pour celles en Pays de la Loire en particulier. Enfin, la spécialisation des grandes régions de France (c'est-à-dire le code d'activité le plus représenté par région), est similaire.

Ainsi, les données d'AMADEUS et AGRESTE sont globalement comparables. La BDD AGRESTE nous permet de valider les informations fournies par AMADEUS mais également de mettre en évidence les limites de la BDD utilisée lors de ce mémoire.

### **II.D.3 - La mise en évidence des limites des données utilisées**

Nous avons mis en évidence des valeurs manquantes dans la BDD AMADEUS déjà constituée. Pour la suite de l'analyse, nous utilisons donc le réseau d'entreprises donné dans AMADEUS et les données des exportations des douanes françaises. Les données de la BDD AMADEUS viendront ainsi en complément mais ne constitueront pas la base de notre analyse.

De plus, il est relativement difficile d'identifier les coopératives au sein d'AMADEUS en raison d'un certain flou concernant le statut juridique des coopératives. Ainsi, nous savons que nous n'avons pas pu identifier toutes les coopératives agroalimentaires françaises. Toutefois, la représentativité de la base est suffisamment importante pour apporter des éléments de réponse à l'hypothèse de travail de ce mémoire.

De même, les données disponibles dans ce mémoire nous permettent de déterminer un réseau d'entreprises (cf. partie II.B.1) mais sans déterminer s'il s'agit d'une filiale à proprement parler ou juste d'un partenariat financier avec une autre entreprise. Dans ce mémoire, nous ne prenons pas en compte cette variable et nous parlons de *liens financiers descendants* pour qualifier à la fois les filiales et les entreprises descendantes en partenariat financier avec les coopératives agroalimentaires françaises extraites.

Au niveau des données issues des douanes françaises et en raison de la nomenclature utilisée, nous observons qu'aucune information quant à la qualité du produit (labels, appellations etc.) n'est donnée. Ainsi, il ne nous sera pas possible, à l'aide de ces données, de juger, par exemple, de la spécialisation de l'exportation des coopératives par rapport à celle de leur lien. De plus, avec ces données, nous n'avons pas d'information quant à la localisation des établissements des entreprises étudiées : nous n'avons accès qu'au SIREN des entreprises et non à leur SIRET<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Il s'agit d'un identifiant d'établissement constitué de 14 chiffres (le numéro SIREN de l'unité légale à laquelle appartient l'unité SIRET, un numéro d'ordre à quatre chiffres attribué à l'établissement et un chiffre de contrôle)  
**INSEE, 2013.** Numéro SIRET. [En ligne], page consultée le 05 Septembre 2013.  
<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/numero-siret.htm>

Enfin, les données disponibles ont été extraites pour les coopératives françaises actives et leurs liens financiers descendants présents en 2013 dans AMADEUS. Les données administratives et financières de ces entreprises ont ensuite été récupérées pour différentes années d'exercice. Nous ne pouvons donc pas juger, par exemple, de l'évolution du nombre de coopératives ou de leurs liens financiers sur les années disponibles. Ainsi, seules les évolutions des résultats des entreprises extraites en 2013 d'AMADEUS sont analysées. Il s'agit, en quelque sorte, d'une photographie du réseau formé par les coopératives et leurs liens effectuée au moment de l'extraction

En **conclusion** de cette deuxième partie, nous pouvons rappeler que 1 823 coopératives agroalimentaires françaises ont été identifiées dans la BDD AMADEUS, ce qui correspond à près de soixante-dix pourcents de la coopération identifiée par le recensement agricole de 2010. Ces coopératives agroalimentaires ont été caractérisées et leurs 4 970 liens financiers descendants identifiés. Il s'agit maintenant de s'intéresser à leurs stratégies de développement à l'international et à la problématique de ce mémoire.

### **III - STRATÉGIES D'INTERNATIONALISATION DES COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES**

La coopération agricole couvre actuellement la moitié des activités agricoles mondiales (Dedieu., 2011). En France, les groupes coopératifs agroalimentaires (exploitation agricole, production agroalimentaire et commerce) représentent près de quarante pourcents du secteur agroalimentaire, avec cependant de fortes variations entre filières productives (Senand, 2011). Les coopératives présentent ainsi un poids important au sein des filières agroalimentaires françaises.

La question du développement du monde coopératif français n'est pas nouvelle. Depuis de nombreuses années et plus particulièrement depuis 1990, les nouveaux enjeux économiques induits par une mondialisation croissante, une compétition intense sur le marché domestique ainsi que l'importance accrue de la recherche et du développement, de l'investissement dans le marketing et des taux de croissance bas ont étendu la volonté des coopératives de maintenir leur compétitivité à un certain niveau et de développer de nouvelles opportunités de croissance (Heyder, Makus, Theuvsen, 2011). Il s'agit de faire face à une concurrence internationale accrue et de renforcer le pouvoir de négociation des coopératives agroalimentaires françaises (auprès des intermédiaires du commerce de gros et de détails et surtout de la grande distribution) sans nécessairement se détacher de leur territoire d'implantation (Assens, 2013). Ainsi, Perrot, Ruffio, Guillouzo (2001) et Maugeat (2008) mettent en évidence que les coopératives adoptent différentes stratégies : la concentration de l'offre, la diversification des métiers et de l'offre, l'intégration vers l'aval ou encore l'extension des groupes coopératifs, c'est-à-dire le développement de leurs ramifications. Maugeat (2008) ajoute que l'internationalisation des groupes coopératifs constitue également une solution, entre autres, pour compenser d'éventuelles pertes de parts de marchés par les gains issus d'activités à l'international.

Dans cette partie, il s'agit de comprendre la filialisation des coopératives et leur internationalisation mais surtout de se poser la question originale du rôle des liens financiers descendants des coopératives (filiales et entreprises en partenariats financiers) dans l'internationalisation des groupes coopératifs agroalimentaires français.

## **III.A - L'internationalisation des coopératives et groupes coopératifs agroalimentaires français**

### **III.A.1 - Les différentes stratégies de développement adoptées par les coopératives agroalimentaires françaises**

#### **► Concentration de l'offre des coopératives agroalimentaires françaises**

La tendance à la concentration des coopératives est largement renseignée dans la littérature (Cook, 1995, Mauget, 2008, Dedieu, 2011 et Frey, 2013). Via la fusion, la constitution d'unions de coopératives et le rachat d'entreprises privées, les coopératives agroalimentaires françaises sont à la recherche d'une meilleure rentabilité et réalisent des économies d'échelles afin d'atteindre une taille critique. Depuis 1965, le nombre de coopératives a en effet décliné tandis que leur chiffre d'affaires et le nombre de salariés ont progressé (Dedieu, 2011 et Mauget, 2008).

Ayant pour objectifs de structurer l'offre et de vendre « *au mieux* » la production de leurs coopérateurs, cette stratégie assure aux coopératives des avantages concurrentiels en termes d'économie d'échelle, de renforcement du pouvoir du producteur sur le marché, d'accroissement des capacités en termes de recherche et développement ou de croissance. Cette stratégie permet également une réduction des coûts ou une meilleure efficacité de certaines fonctions (Dedieu, 2011 et Mauget, 2008). La fusion, en 2001, de la coopérative d'agrofourriture UNCAA avec l'union nationale des coopératives agricoles de collecte céréalière SIGMA a ainsi donné naissance à l'union In Vivo, qui, forte de ses 283 coopératives sociétaires, est maintenant le premier groupe coopératif français d'achats, de ventes et de services du monde agricole. En 2010, In Vivo présentait en effet un CA net de 4,4 milliards d'euros pour un effectif salarié de 6 300 personnes (Senand, 2011). De plus, pour un certain nombre de coopératives françaises du top 30 européen (Sodiaal, InVivo, Champagne Céréales, Triskalia et Téréos), la littérature note également que les forts taux de croissance annuels moyens observés sont essentiellement liés à des effets de concentration (Frey et Mauget, 2012).

#### **► Stratégie de diversification : partenariats entre entreprises coopératives agroalimentaires françaises et entreprises non-coopératives**

Depuis quelques années, le nombre de groupes coopératifs agroalimentaires n'a cessé de croître. Le groupe coopératif comprend la coopérative et les entreprises, coopératives ou non, qui lui sont liées au sein de ce que la littérature appelle le « *périmètre coopératif* »

(Filippi, 2004). Ce concept permet de prendre en compte les groupes coopératifs dans leur ensemble, c'est-à-dire la coopérative, les filiales qu'elle possède et ses alliances avec des entreprises coopératives ou non. Mauget (2013) souligne qu'en 2005, 392 groupes coopératifs contrôlaient 1880 entreprises, dont 7% de coopératives.

Dans ces groupes, les rapprochements entre entreprises coopératives et non-coopératives via le rachat de part de capital (dans le cas d'alliance, d'acquisition ou de création de filiale de droit privé) est de plus en plus répandu (Dedieu., 2011 et Filippi, Frey et Triboulet, 2006). Ces stratégies de fusion-acquisitions ont permis aux coopératives agroalimentaires françaises de présenter, entre 2007 et 2009, un taux de croissance du chiffre d'affaires largement supérieur à celui de leurs homologues européennes (Frey et Mauget, 2012). Plus récemment, nous pouvons citer le rachat d'Entremont, entreprise non-coopérative, par la coopérative Sodiaal en décembre 2012. Le rachat de ce groupe fromager a permis à Sodiaal de devenir le quatrième opérateur laitier au niveau européen et le deuxième pour la collecte laitière en France avec 4 milliards d'euros de CA net et 7 500 salariés (Senand, 2011).

Depuis une dizaine d'années, la plupart des alliances contractées par les coopératives s'effectuent avec des entreprises non-coopératives. Perrot, Ruffio, Guillouzo (2001) définissent ce type de partenariat ou d'alliance comme « *un accord entre deux ou plus de deux entreprises, concurrentes ou potentiellement concurrentes, qui s'engagent contractuellement dans un projet commun, tout en conservant leur autonomie juridique et stratégique* ». La constitution d'alliances ou de partenariats financiers permet un double mouvement de spécialisation et de diversification de la part des coopératives. Au contraire de la stratégie de la concentration de l'offre dans laquelle l'objectif est de structurer l'offre et de vendre la production de ses coopérateurs, l'objectif des coopératives semble maintenant d'assurer un « *revenu optimal* » aux coopérateurs via l'accroissement de leurs partenariats (Filippi, 2012). Les alliances entre coopératives et entreprises non-coopératives permettent de stimuler la création de ressources et l'acquisition de nouvelles compétences par l'apprentissage organisationnel (Perrot, Ruffio, Guillouzo, 2001). Sur le long terme, elles permettent de développer des compétences stratégiques majeures et d'en tirer un avantage concurrentiel certain, tout en s'inscrivant dans le développement du territoire dans lequel s'inscrit le partenariat financier (Assens, 2013).

Afin de qualifier ces partenariats avec des entreprises non coopératives, Filippi, Frey. et Triboulet (2006) parlent de « *groupes coopératifs aux statuts juridiques hybrides* ». Ils notent que ces *groupes coopératifs aux statuts juridiques hybrides* sont, pour majorité, issus de partenariats financiers établis entre coopératives d'une même région ou de régions adjacentes (75 % en 2000 et 80 % en 2003). La société en partenariat est alors

essentiellement localisée dans la région d'appartenance d'au moins un des groupes coopératifs. Le document précise également qu'en règle générale, « *les groupes coopératifs visent [...] à conforter et à étendre leur périmètre d'action en privilégiant une localisation à proximité ou à équidistance des têtes de groupe*<sup>21</sup> ». Selon ces auteurs, trois types de contrôles possibles sous-tendent les structures coopératives au statut juridique hybride. Il peut s'agir d'une structure en partenariat :

- ▶ Sous contrôle d'un groupe coopératif (53 % des cas),
- ▶ Sous contrôle joint 50-50 entre deux groupes coopératifs (12 % des cas),
- ▶ Sous contrôle indéterminé ou partagé entre plus de deux groupes coopératifs (34 % des cas).

### ▶ **Intégration des coopératives agroalimentaires françaises vers l'aval des filières : filialisation**

La progression des coopératives agroalimentaires vers l'aval des filières s'effectue également via l'externalisation de leurs activités par filialisation (création ou acquisition de filiales dites de droit commercial) et ce dès les années 1980. La filialisation a principalement été encouragée par les lois de filialisation de 1991 et 1992 (Filippi, 2012 et Mauget, 2013). Toutefois la filialisation des coopératives n'est pas un phénomène récent : dès 1977, nous pouvons citer la création de la filiale Gamm Vert par In Vivo. Gamm Vert compte aujourd'hui 770 magasins et est devenue l'enseigne française principale de la distribution des loisirs verts avec, en 2010, un CA qui s'élevait à 880 millions d'euros (Senand, 2011). Notons que la filialisation se différencie de la « *simple* » alliance par la part de capital possédée par la coopérative, et donc par le poids de la coopérative dans le fonctionnement et les décisions stratégiques de l'entreprise concernée.

Les coopératives qui créent ou acquièrent des filiales privilégient les alliances stratégiques pour concentrer le pouvoir économique. Il s'agit de garantir des débouchés aux produits que livrent les coopérateurs et de rechercher de la valeur ajoutée. Elles diversifient leurs activités par l'augmentation du nombre de filières « *produits* » ou la création de nouvelles activités. Les filiales sont souvent détenues en communs par différentes structures coopératives, voire par des entreprises dites de droit commercial (Mauget, 2008). Ces stratégies de combinaison des logiques coopératives et non-coopératives sont adoptées notamment afin de rechercher de nouveaux débouchés, rechercher une meilleure valorisation des

---

<sup>21</sup> Pour mémoire, une *tête de groupe* est une entreprise non contrôlée directement ou indirectement par une autre entreprise et ayant au moins une filiale.

ressources locales ou d'étaler leur influence territoriale (afin de collecter, par exemple, des produits sur des espaces géographiques différents).

Avec la complexité croissante des groupes coopératifs, se pose la question de l'ancrage territorial de tels groupes. Dans leur analyse Filippi, Frey et Triboulet (2006) ont classé les groupes coopératifs dans trois catégories selon le poids des effectifs du groupe dans les différents départements dans lesquels chacun est présents : les groupes à tête de groupe dominante, les groupes locaux et les groupes multi-localisés. Les groupes à tête de groupe dominante regroupent plus des 2/3 des effectifs dans la tête de groupe et moins de 20 % hors du département de la tête de groupe. Les groupes locaux sont plus complexes et de plus grande dimension. Ils regroupent plus des 2/3 des effectifs du groupe dans le département de la tête de groupe, et ce principalement au sein de de la tête de groupe coopérative elle-même. Ces groupes présentent aussi une forte diversification et une emprise spatiale sur plusieurs départements. On y distingue les groupes mono-produits (maîtrise amont et aval d'une même filière) et les groupes diversifiés (présence sur plusieurs étapes de plusieurs filières agroalimentaires). La dernière catégorie est celle des groupes multi-localisés. Dans ce cas, au moins 20 % des effectifs du groupe sont employés hors du département de la tête de groupe. La complexité organisationnelle de ces groupes est très importante et plus de  $\frac{3}{4}$  des groupes possèdent des prises de participations dans au moins dix entreprises.

### **III.A.2 - L'internationalisation des coopératives agroalimentaires françaises : implantation à l'étranger ou exportation de produits agroalimentaires**

Les coopératives agroalimentaires françaises sont des entreprises collectives ancrées dans leur territoire. Cela n'est pas incompatible avec leur développement à l'international. Il s'agit, pour les coopératives, d'arbitrer le local (ancrage territorial) et le global (recherche de nouveaux revenus). Frey et Mauget (2012) montrent que de plus en plus de coopérateurs sont sensibles à la retombée des dividendes résultant des activités internationales lorsque celles-ci sont rentables.

Les coopératives agroalimentaires amplifient donc leur internationalisation, que ce soit par implantation à l'étranger ou par exportation de produits agroalimentaires. Plus précisément, Frey et Mauget (2012) indiquent que l'internationalisation des coopératives en Europe suit le modèle d'internationalisation développé suite aux travaux de Vernon dans les années 1960 aux coopératives états-uniennes. Son modèle se décompose en quatre phases : i) Le lancement du produit (le produit est réservé au marché domestique) ; ii) La croissance : le

produit s'exporte vers les pays partenaires ; iii) La maturité : la production est délocalisée afin de diminuer le coût de production ; iv) Le déclin : la production est délocalisée vers les produits en voie de développement. Mauget (2008) précise qu'actuellement le développement à l'international adopté par les coopératives est principalement l'exportation de produits.

Frey et Mauget (2012) notent aussi que les coopératives seules, c'est-à-dire sans leurs partenaires financiers ou leurs filiales, privilégient tout d'abord des activités d'exportation des produits de leurs adhérents. Ensuite, elles réalisent des investissements à l'international ou choisissent d'acquérir ou de créer des filiales à l'étranger pour assurer ces activités d'exportation. Par la suite, on observe également l'utilisation de franchises (demandent peu d'investissements et cohérence par rapport aux finalités de la coopérative : contribution au développement du territoire sur lequel elle s'implante etc.). Enfin, certaines coopératives implantent leur production industrielle à l'étranger. Toutefois, les implantations industrielles sont souvent considérées comme un « *mal nécessaire* » par les sociétaires. Toutefois, la littérature ne renseigne pas du comportement à l'international de toutes les entreprises du groupe coopératif.

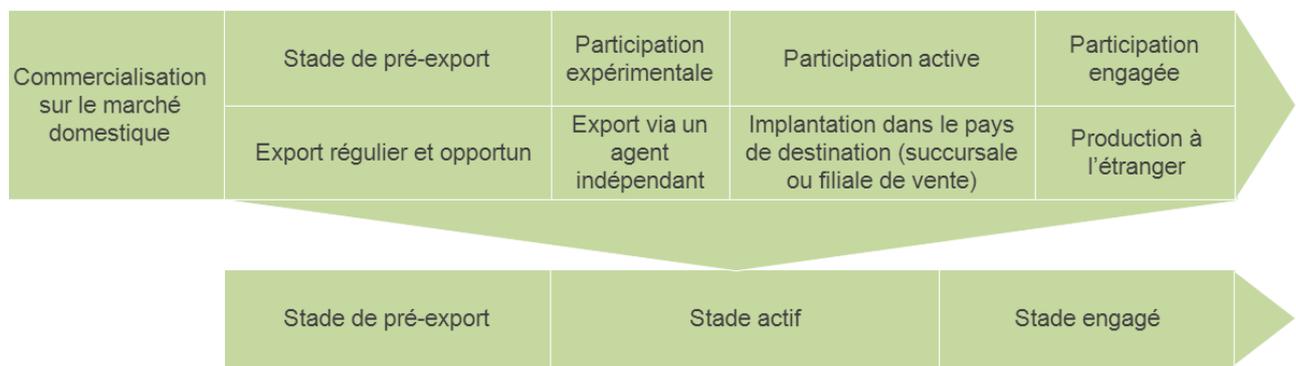
### ► **L'implantation à l'étranger des coopératives agroalimentaires françaises**

L'implantation à l'étranger peut se traduire par le déploiement de la production des coopératives agroalimentaires françaises dans d'autres pays, par la mise en place de partenariats hybrides avec des entreprises non-coopératives (prises de participation ou alliances financières) ou par l'achat de filiales (Filippi, 2012). Cela permet à la coopérative de maintenir ses parts de marchés, un référencement dans la distribution en s'appuyant sur les ressources des pays concernés et d'assurer un retour sur investissement sécurisant le revenu des coopérateurs. Un tel développement à l'étranger permet aussi à la coopérative de maîtriser son offre sur le pays en question par une meilleure connaissance de la demande. Heyder, Makus, Theuvsen (2011) insistent en effet sur l'importance de l'apprentissage organisationnel via l'implantation à l'étranger lors de l'internationalisation d'une entreprise. Les entreprises qui possèdent des filiales dans des pays étrangers sont en mesure d'obtenir une information originale et diversifiée qui leur permet de générer des avantages concurrentiels par rapport à leurs concurrents qui ont limité leurs activités à l'international à la simple exportation vers ces pays.

### ► Les différents stades d'exportation applicables aux coopératives agroalimentaires françaises

L'exportation est également un moyen pour le groupe coopératif de s'internationaliser. Les activités d'exportation sont plus ou moins développées selon le groupe concerné.

Trois stades principaux d'internationalisation sont généralement définis pour caractériser ce processus dynamique allant de l'exportation sporadique à l'exportation régulière (Maurel, 2009 et Cavusgil, 1984). Il s'agit des stades de pré-export, de participation expérimentale et de participation active. Ces stades sont communs aux différents modèles d'internationalisation que nous pouvons trouver dans la littérature (modèles basés sur la théorie de diffusion de l'innovation et modèles basés sur l'acquisition, l'intégration et l'utilisation de la connaissance sur les opérations et marchés étrangers, cf. figure 4).



**Figure 4 : Schéma du processus dynamique d'exportation selon les différents modèles d'internationalisation issus de la littérature étudiée par Maurel, 2009 et mise en évidence des trois stades d'internationalisation retenus (D'après : Maurel C., 2009)**

Lorsque l'intensité à l'export ( $Ventes\ issues\ des\ exportations / Ventes\ totales$ ) est inférieure à 10 %, le stade est qualifié de stade expérimental. L'entreprise fonctionne principalement en réponse à des commandes spontanées et n'adapte pas son produit au pays de destination. Elle finance ces activités à l'aide de ses capitaux propres. Entre 10 % et 40 % d'intensité à l'export, le stade de développement à l'export est qualifié de stade actif. Dans ce cas, le produit est adapté au client et l'entreprise cherche des financiers via des crédits-bails ou des crédits fournisseurs. Enfin, lorsque l'intensité à l'export dépasse 40%, nous pouvons généralement observer une extension des capacités de production ou encore la création de divisions à l'étranger. Il s'agit du stade engagé.

### ► La performance économique des coopératives agroalimentaires françaises présentes à l'international

Le développement d'une activité d'exportation n'est pas chose aisée pour une coopérative agroalimentaire et son développement requiert beaucoup de moyens. Dans son étude de la

relation entre les variables financières et la performance à l'export, Maurel (2009) note en effet la faible capacité d'autofinancement des coopératives (faible CAF - Capacité d'Auto Financement<sup>22</sup>) et considère que l'activité exportatrice d'une entreprise nécessite un besoin en financement supplémentaire. Lors du développement d'une activité d'export, les coûts variables et les coûts fixes augmentent, les délais (décaissements, encaissements) sont plus longs et l'incertitude concernant les résultats accrue. Les investissements matériels (liés directement aux produits) et immatériels (liés à une marque, par exemple) alors nécessaires sont souvent jugés risqués par les banques.

Le top 30 des groupes coopératifs agroalimentaires européens réalise 61,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires à l'international en 2011, soit plus de 50 % de leur chiffre d'affaires cumulé (Frey et Mauget, 2012). Au sein de ces coopératives, il apparaît que les coopératives les plus internationalisées sont les plus importantes en termes de CA (Frey et Mauget, 2012). La disparité des résultats à l'international des coopératives peut provenir de la mise en place de stratégies différentes. Par exemple, certaines coopératives peuvent choisir de se concentrer sur la production de produits à haute valeur ajoutée et développer des marques internationales, tandis que d'autres coopératives se concentreront principalement sur la production de denrées (Heyder, Makus, Theuvsen, 2011).

Les coopératives agroalimentaires françaises participent aux résultats de ce top 30 européen des coopératives agroalimentaires<sup>23</sup>. Malgré la présence de coopératives qui réalisent plus de 50 % de leur CA net à l'international en 2011 (implantation à l'étranger + exportations), il apparaît que la France présente également des coopératives moins tournées à l'internationalisation que leurs homologues européennes. Notamment, trois coopératives françaises (Terrena, Triskalia et Agrial) font parties des moins internationalisées du top 30 européen. Il s'agit de coopératives polyvalentes de l'ouest de la France. Ce type de coopératives polyvalentes (coopératives présentes sur plusieurs filières agroalimentaires) existe peu dans les autres pays européens. La France a en effet un marché intérieur jugé plus vaste et présentant de meilleures opportunités d'économies d'échelle par rapport au marché extérieur et les groupes coopératifs y ont donc privilégiés un développement

---

<sup>22</sup> La capacité d'autofinancement (CAF) est un terme comptable qui désigne la somme du bénéfice net et de ce qu'on appelle les charges non-décaissées, c'est-à-dire les dotations aux amortissements et provisions pour risques et charges futures. Il s'agit donc d'un flux potentiel de trésorerie dégagé par l'ensemble de l'activité normale de l'entreprise. La CAF est généralement utilisée pour investir, rembourser des emprunts, épargner, ou encore verser des dividendes aux actionnaires. **definition.actufinance.fr, 2013.** Capacité d'Auto Financement (CAF). [En ligne], page consultée le 05 Septembre 2013. <http://definition.actufinance.fr/capacite-d-autofinancement-caf-193/>

<sup>23</sup> Notamment, Téréos réalise entre 50 % et 80 % de son CA net à l'international en 2011, Champagne-Céréales et Sodiaal entre 25 % et 50 %, et enfin Triskalia, Agrial et Terrena moins de 25 %.

territorialisé. La faible présence de l'internationalisation s'explique donc par la taille du marché français conjugué à certaines barrières protectionnistes (Frey et Mauget, 2012).

De nombreuses études se sont intéressées aux liens entre la performance économique des coopératives seules (sans le groupe coopératif) et leur degré d'internationalisation ou sur leur différence par rapport aux entreprises non-coopératives (notamment Theuvsen et Ebneht, 2005 et Bontems et Fulton, 2009). L'étude de Heyder, Makus, Theuvsen (2011) sur les indicateurs de la performance financière des coopératives européennes des secteurs du lait et de la viande montre l'influence positive et significative du degré d'internationalisation sur le rendement d'exploitation d'une coopérative ainsi que sur le rendement de l'actif investi, et donc sur la performance financière de cette coopérative. La taille de l'entreprise présente également une influence significative et négative sur la performance de l'entreprise. Aucune influence de la taille du marché intérieur n'a été mise en évidence lors de cette étude. Toutefois, d'autres études (Calof, 1993) citées par ces auteurs ont trouvé une relation entre taille et internationalisation, mais la petite taille de l'entreprise ne constitue pas un obstacle dans le processus d'internationalisation.

Frey et Mauget (2012) notent également que le taux d'endettement net des coopératives françaises (celles qui font parties du top 30 européen) est relativement plus faible que celui de leurs homologues européennes (également celles du top 30). Les coopératives françaises présentent donc, théoriquement, une marge de manœuvre conséquente pour s'endetter et trouver plus facilement les investisseurs afin de développer leurs activités à l'international par rapport à leur principales concurrentes.

### **III.A.3 - Un développement coopératif soutenu par une évolution législative**

Pour Dedieu (2011), le développement initial des coopératives a été limité par la faiblesse de leur fond propre. Le droit coopératif a donc évolué afin d'accompagner la transformation des entreprises coopératives (Cf. encadré 2 page 39 sur le droit coopératif).

Dès 1967, l'on a autorisé les coopératives, alors qualifiées de « *commerciales* », à mettre en place un jeu de pondération des voix dans le cas d'un trop grand nombre de personnes associées, de prendre des participations majoritaires au sein d'entreprises non-coopératives et enfin, d'effectuer des opérations commerciales avec des non-sociétaires. De plus, afin d'assurer un équilibre, l'exonération d'impôts de ces coopératives commerciales a été supprimée. En 1972, face aux plaintes des coopérateurs, cette ouverture aux entreprises non-coopératives a été revue. Il leur est maintenant possible d'effectuer des opérations avec des non-sociétaires mais celles-ci sont limitées à 20% du chiffre d'affaires de la coopérative

et sont sujettes à imposition (impôts sur les sociétés). Cette règle est toujours en vigueur. L'admission d'associés non-sociétaires est également possible et la filialisation facilitée.

Cette ouverture aux entreprises non-coopératives a été accélérée avec les lois de 1991 et 1992 par l'ouverture même du capital des coopératives à des associés non-coopérateurs dans la limite d'un plafond de capital social inférieur à 50 % et des droits de vote limités à 20 %. La « remontée de dividende » des filiales vers les adhérents de la coopérative est également renforcée.

### Encadré 2 : Quelques textes fondateurs du droit coopératif français <sup>(1)</sup>

#### ► L'ordonnance de 1945 portant sur le statut de la coopération

Cette ordonnance affirme notamment la **fonction économique** dévolue aux coopératives agricoles en interdisant aux syndicats la réalisation d'opérations économiques. Elle fixe aussi **l'objet des coopératives**, les **règles de constitution, d'administration** et de **fonctionnement** qu'elles doivent respecter, ainsi que les **droits et obligations des sociétaires** au regard du capital. Elle a permis la naissance de la loi du 10 Septembre 1947 ainsi que celle des différentes lois sectorielles permettant l'affirmation **des principes de la coopération** (sociétés à capital variable avec parts nominatives, principe de révision coopérative <sup>(2 et 3)</sup>).

#### ► Les lois d'orientation agricole de 1960-1962 portant sur l'organisation économique des producteurs

Ces lois fondent la **cogestion agricole tripartite** (état, syndicats et organisations professionnelles agricoles) et reconnaissent les sociétés coopératives et leurs unions comme « **groupements de producteurs** ». Elles spécifient également les priorités et avantages particuliers éventuelles auxquelles elles peuvent prétendre dans l'attribution de l'aide de l'Etat.

#### ► La loi de 1972 portant sur le statut autonome de la coopération agricole

Cette loi, aujourd'hui codifiée dans la partie législative du livre V du Code Rural et reconnue par un agrément du Haut Conseil de la Coopération Agricole – HCCA <sup>(4)</sup>, définit la « **société coopérative agricole** » et précise que ce statut coopératif est assorti d'**options** <sup>(5)</sup>.

#### ► Les lois de 1991 et 1992 portant notamment sur la politique de filialisation des coopératives

La loi de 1972 présentée précédemment et celles-ci **ont allégée partiellement les contraintes économiques et financières**. Notons particulièrement la **politique de filialisation** qui a facilité le partenariat financier et le partenariat industriel et commercial avec les entreprises non coopératives, tout en assurant **un retour des dividendes** à l'agriculteur.

#### ► La loi de 1999 de consolidation des comptes et la loi de 2006

La loi de 1999 a conduit à davantage de **transparence financière**, tandis que celle du 6 janvier 2006 vise à **renforcer l'information** et le **pouvoir des agriculteurs** afin d'inciter à une **plus grande redistribution des surplus** aux adhérents au détriment de la mise en réserve des excédents <sup>(5)</sup>.

#### Sources :

(1) [En ligne] COOP de France Alpes Méditerranée, 2013

(2) Rousselière D., 2012

(3) [En ligne], Sénat, 2013

(4) Service de la statistique et de la prospective, 2012

(5) Mauget R., 2008

### III.A.4 - L'exportation des coopératives agroalimentaires françaises versus l'exportation de leurs liens financiers descendants

Au vu des difficultés de développement rencontrées par les coopératives (peu de capitaux propres pour investir, concurrence de plus en plus accrue etc.) mais également en raison de différentes évolutions réglementaires (seuil des 20% du chiffre d'affaires à ne pas dépasser concernant les opérations avec des non-sociétaire, amélioration de la remontée des dividendes des filiales vers les coopérateurs etc.), certaines coopératives agroalimentaires françaises ont choisi, de développer leur réseau d'entreprises (filiales et alliances avec d'autres entreprises). Lors de leur recherche de nouveaux débouchés, ces réseaux complexes d'entreprises ont également développés leurs activités à l'international, que ce

soit par exportation de produits agroalimentaires, ou par implantation à l'étranger (création ou acquisition de filiales ou partenariat avec des entreprises étrangères).

Face à ces évolutions, nous pouvons nous poser la question de la place des liens financiers descendants des coopératives (filiales et alliances avec d'autres entreprises) dans les stratégies à l'international et la performance de ces dernières. Toutefois, les coopératives agroalimentaires françaises développent peu leur implantation à l'étranger et l'hypothèse de travail principale de ce travail porte sur l'exportation de produits agroalimentaire :

**Les activités d'exportation de produits agroalimentaires des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises se développent de manière complémentaire avec celles de leurs coopérative tête de groupe.**

Nous cherchons à déterminer si les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises exportent au même titre que leurs coopératives ascendantes, si ils sont mis en place des partenariats financiers ou créés ou acquis des filiales à l'étranger afin d'assurer les activités d'exportation de leurs coopératives ascendantes à la place de celles-ci, ou si ces activités s'effectuent de manière complémentaire. Nous nous intéressons également à la spécialisation des activités d'exportation des coopératives en regard de celles de leurs filiales ou d'entreprises étrangères en partenariats.

Il s'agit donc tout d'abord de s'intéresser à la dynamique de l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises, puis à celle de leurs liens financiers descendants et ensuite de voir les relations qui pourraient exister entre les deux : y-a-t-il complémentarité ou substitution de l'exportation des liens par rapport à celui de leur coopérative tête de groupe ? Et y-a-t-il spécialisation de l'exportation des uns par rapport aux autres (par exemple, exportation hors Union européenne versus exportation en Union européenne ...) ?

Pour répondre à ces questions, nous allons vérifier que l'implantation à l'étranger est peu utilisée par les groupes coopératifs agroalimentaires français, puis deux éléments doivent être analysés : les exportations par les coopératives agroalimentaires et les exportations de leurs liens financiers. Ceci nous permettra d'apporter des éléments de réponse à l'hypothèse de travail principale de ce mémoire.

### III.B - Premier élément de réponse : L'implantation à l'étranger des groupes coopératifs agroalimentaires français<sup>24</sup>

Une des stratégies adoptées par les coopératives agroalimentaires françaises pour se développer à l'international est de s'implanter hors du territoire français. L'encadré 3 résume les résultats de cette partie.

Plus de 76,1 % des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises sont implantés en France, le reste des liens étant implantés dans vingt-huit pays différents dont vingt-deux états membres de l'UE (plus de 22 % des liens sont implantés dans des pays européens). Les principaux pays dans lesquels s'implantent les liens descendants des coopératives agroalimentaires françaises sont des pays frontaliers de la France : l'Espagne avec 7,9 % des liens qui y sont implantés (ce qui représente 33 % des liens implantés à l'étranger), l'Italie avec 4,6 % (19,3 % des liens implantés à l'étranger), la Belgique avec 1,42 % (5,9 % des liens implantés à l'étranger) et la Grande-Bretagne avec 1,37 % (5,7 % des liens implantés à l'étranger).

De plus, les liens sont d'autant plus implantés à l'étranger que la coopérative à la tête du groupe coopératif dans lequel ils s'insèrent est exportatrice : 94 % des liens implantés hors de France font partis d'un groupe coopératif à coopérative tête de groupe exportatrice. Nous qualifions une entreprise d'exportatrice lorsque celle-ci est présente dans les douanes françaises pour l'année d'intérêt, c'est-à-dire si elle exporte au moins un produit pour l'année d'intérêt.

#### **Résultats importants :**

- ▶ Faible implantation à l'étranger : plus de 76 % des filiales implantées en France
- ▶ Lorsque implantation à l'étranger : 28 pays différents (22 EM de l'UE)
- ▶ Principaux pays d'implantation : Espagne > Italie > Belgique > Grande-Bretagne
- ▶ Nombre de filiales implantées à l'étranger en 2011 : Coopératives exportatrices

Au final, les données AMADEUS confirment la littérature étudiée : les coopératives agroalimentaires françaises ne s'implantent que peu à l'étranger et cette implantation est

<sup>24</sup> Pour cette partie, se référer aux annexes pour les tableaux de données.

plus développée lorsque la coopérative agroalimentaire tête de groupe est déjà présente à l'international via des activités d'exportation. Toutefois, les données disponibles ne nous permettent pas de caractériser le lien de causalité entre implantation à l'étranger et activités d'exportations. La littérature nous informe tout de même que les activités d'exportations sont généralement un préalable au développement d'implantation à l'étranger.

### **III.C - Second élément de réponse: l'exportation par les groupes coopératifs agroalimentaires français**

#### **III.C.1 - L'évaluation de la performance à l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises**

Luong, Leo, Philippe (2010) ont étudié le cadre conceptuel de la performance à l'exportation de PME exportatrices.

Ils précisent que leur littérature recense trois approches théoriques majeures en recherche sur la performance à l'exportation des entreprises :

- ▶ La théorie de l'organisation industrielle qui attribue la performance internationale à l'environnement extérieur ;
- ▶ La théorie des ressources qui identifie les facteurs de performance du marketing international parmi les ressources internes de l'entreprise ;
- ▶ La théorie de la contingence qui explique la performance par l'ajustement entre la structure de l'entreprise et son contexte.

Toujours selon ces auteurs, l'hétérogénéité des mesures de performance à l'exportation résulte vraisemblablement du caractère multi dimensionnel du concept. Ils reprennent la classification de Katsikeas et al. (2000) concernant les indicateurs de performance à l'export. Ces auteurs proposent de les regrouper en trois catégories :

- ▶ Indicateurs économiques ou comptables : pourcentage des ventes à l'exportation, profit à l'exportation, part de marché à l'exportation etc. ;
- ▶ Indicateurs non-économiques ou stratégiques : nouveaux produits exportés, nombre de pays-marché d'exportation etc. ;
- ▶ Indicateurs génériques ou qualitatifs : perception du dirigeant de ses succès à l'exportation, perception des acteurs concernés de leur performance à l'exportation etc.

D'une certaine manière, deux dimensions ressortent : la performance quantitative et la performance qualitative (opinion des responsables). La plupart des auteurs étudiés par Luong, Leo, Philippe (2010) s'accordent pour dire que la performance à l'exportation doit être conjointement évaluée de manière quantitative et qualitative.

Parmi les indicateurs objectifs présentés par Sousa (2004), Luong, Leo, Philippe (2010) en retiennent quatre :

- ▶ L'intensité de l'exportation : part du CA total réalisé sur les marchés d'exportation ;
- ▶ La croissance du CA à l'exportation ;
- ▶ Le nombre de pays-marchés d'exportation. Selon les trois auteurs cités, plus une entreprise exporte dans des pays différents, plus elle maîtrise son marché à l'international et réduit les risques rencontrés, par exemple en cas de fermeture d'un marché, tout en augmentant ses opportunités de saisir de nouveaux marchés ;
- ▶ Le nombre de nouveaux pays-marchés d'exportation.

Les deux premiers évaluant la performance économique de l'entreprise et les deux derniers la performance stratégique.

Au vu des données disponibles et afin d'étudier la performance à l'exportation des coopératives françaises, nous allons nous intéresser à ces indicateurs :

- ▶ L'intensité de l'exportation : nous utilisons le montant exporté par les entreprises présentes dans la BDD en 2011 ;
- ▶ La croissance du CA à l'exportation : nous nous y intéressons mais son évaluation est limitée puisque peu d'années sont disponibles au niveau des douanes (2008 à 2011) ;
- ▶ Le nombre de pays-marchés d'exportation ;
- ▶ Le nombre de produits agroalimentaires exportés ;

Les indicateurs concernant le nombre de nouveaux pays-marchés d'exportation ou le nombre de nouveaux produits différents exportés n'ont pas été retenus au vu de la difficulté de suivre les entreprises dans le temps.

### **III.C.2 - L'exportation par les coopératives agroalimentaires françaises<sup>25</sup>**

Dans cette partie, nous nous intéressons à l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises actives via le croisement des données de la BDD AMADEUS et de celles des douanes françaises pour l'année 2011. Les résultats sont résumés en fin de partie au sein de l'encadré 3.

---

<sup>25</sup> Pour cette partie, se référer aux annexes pour les tableaux de données.

### ► Description succincte des coopératives exportatrices

Parmi les 1 823 coopératives agroalimentaires françaises présentes dans la BDD (TG ou non), 587 ont exporté au moins un produit entre 2008 et 2011. Ainsi 32 % des coopératives agroalimentaires françaises actives d'AMADEUS sont des *coopératives exportatrices*. Plus précisément, nous constatons que les 421 coopératives agroalimentaires exportatrices l'année 2011 assurent à elles seules 7,4 % des exportations françaises totales de biens agroalimentaires



Figure 5 : Présentation de quelques chiffres clés sur l'exportation assurée par les coopératives agroalimentaire actives en 2011 en France et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (D'après les données AMADEUS et douanes, 2013)

Comme nous pouvons le voir sur la figure 5, les coopératives exportatrices présentant des secteurs d'activités liés aux fruits et légumes sont au nombre de 31 en 2011, dont 12,9% (quatre) en Pays de la Loire et celles liées aux produits de la mer sont au nombre de quatre.

L'exportation de fruits et légumes ou de produits de la mer n'est pas automatiquement liée au secteur d'activité. Quarante-vingt-quinze coopératives exportatrices exportent des fruits et légumes en France, contre cinq pour les produits de la mer. Parmi celles-ci, 26,3 % des

coopératives exportatrices de fruits et légumes présentent des codes NACE liés aux fruits et légumes et la moitié des coopératives exportatrices de produits de la mer des codes NACE liés aux produits de la mer. De plus, parmi les coopératives exportatrices de fruits et légumes, sept sont situées dans la région Pays de la Loire<sup>26</sup>.

### ► L'exportation de la coopération agroalimentaire française

#### Exportations de la coopération agroalimentaire française

Les coopératives agroalimentaires françaises exportent en 2011 pour un montant de 4,3 milliards d'euros, c'est-à-dire un montant exporté de 10 millions d'euros en moyenne par coopérative (Cf. tableau 10). Le nombre de *coopératives exportatrices* parmi les coopératives agroalimentaires françaises extraites en 2013 est plutôt constant (amplitude de cinquante-huit coopératives) et s'élève à 421 structures en 2011.

**Tableau 10 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises en 2011 présentes dans la BDD (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Montant exporté total (euros)	Montant exporté moyen (euros)
2008	469	3,1 e+09	6,6 e+06
2009	472	2,6 e+09	5, 6 e+06
2010	479	3,2 e+09	6,7 e+06
2011	421	4,3 e+09	10,1 e+06

En 2011, le plus petit montant exporté par les coopératives agroalimentaires françaises est de 101 euros et le plus important est de 1,4 milliard d'euros, 10 % des coopératives réalisant à elles seules une exportation d'au moins 14 millions d'euros par structure. La figure 8 nous montre également que la valeur exportée par les coopératives agroalimentaires croît également d'année en année malgré un léger retard en 2009 (artéfact statistique, effet de concentration, contre coût de la crise ?). De plus, le nombre de coopératives présentes à l'export entre 2008 et 2011 n'explique pas l'évolution du montant exporté par ses dernières.

<sup>26</sup> Code NACE 46.21, 46.22, 46.23, 46.31 et 46.75

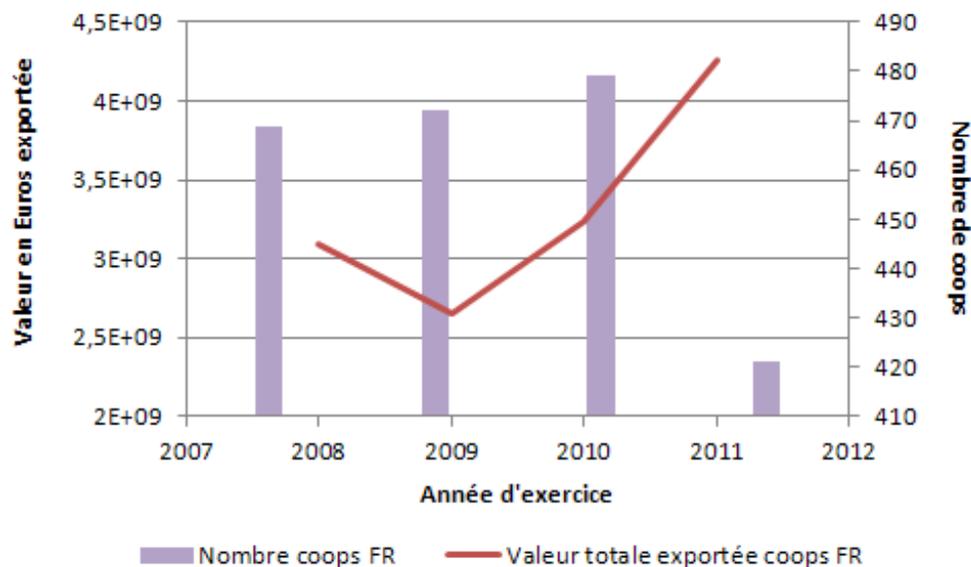


Figure 6 : Évolution du nombre de coopératives présentes dans les douanes pour différentes années et évolution de la valeur totale exportée (euros) par les coopératives agroalimentaires extraites en 2013 et présentes dans la BDD utilisée (D'après les données AMADEUS 2013 et les douanes 2013)

### Pays de destination des exportations de la coopération agroalimentaire française

Ces 421 coopératives exportatrices en 2011 exportent en moyenne 5,35 produits agroalimentaires différents vers 6,92 pays de destination différents. Parmi celles-ci, nous constatons aussi que les coopératives exportant à la fois en UE et hors UE sont les plus performantes à l'export. Ces dernières présentent une exportation diversifiée (8,8 produits en moyenne) vers un grand nombre de pays-marchés d'exportation (14,3 pays en moyenne) pour un montant près de deux fois supérieur à la moyenne française. Nous voyons ensuite qu'il semble également plus performant d'exporter seulement en UE par rapport à une exportation uniquement hors UE.

En effet, 37,5 % des coopératives agroalimentaires françaises exportatrices en 2011 n'exportent que hors Union européenne pour une exportation totale de presque 15,1 millions d'euros. En moyenne, ces coopératives exportent 2,3 produits différents vers 2,1 pays différents pour un montant moyen de presque 95 600 € par coopérative.

25,2 % au contraire n'exportent que dans les pays de l'Union européenne pour une exportation totale de 1,1 milliard d'euros, avec un montant exporté moyen de 10,9 millions d'euros pour 4,8 produits différents vers 3,1 pays de destination différents.

Le reste des coopératives, c'est-à-dire 37,3 % des coopératives agroalimentaires exportatrices en 2011, exportent pour un montant total de 3,1 milliards d'euros. En moyenne, ces dernières exportent 8,8 produits différents dans 14,3 pays différents pour une exportation moyenne de 19,7 millions d'euros.

Au niveau de la croissance de l'exportation des coopératives agroalimentaires actives françaises et exportatrices, nous pouvons remarquer que la répartition des coopératives n'est pas la même au cours des années, selon qu'elles n'exportent que vers des pays de l'Union européenne, que vers des pays hors Union européenne ou vers des pays à la fois de l'Union européenne et hors Union européenne. En effet, en 2008, seules 19 % des coopératives n'exportent que hors UE, tandis que le reste exportait pour moitié dans l'UE et pour moitié partout. Ensuite, l'on remarque que la part de coopératives exportant seulement hors UE augmente dans le temps (20 % en 2009, 22 % en 2010 et 37 % en 2011) alors que celle des coopératives n'exportant que dans l'UE diminue (39 % en 2009, 36 % en 2010, 25 % en 2011). La part des coopératives exportant dans des pays de l'UE et hors UE reste relativement stable (amplitude de variation de 5 % en quatre ans).

Si nous nous intéressons à la part de la valeur exportée par les coopératives agroalimentaires actives françaises, nous pouvons voir que malgré la croissance du nombre des coopératives exportatrices seulement hors UE, la part du montant exporté reste relativement stable : évolution de 8,5 millions euros en 2008 à 15 millions euros 2011, ce qui représente respectivement 0,3 % et 0,4 % du montant total exporté ces années. L'exportation des coopératives vers l'UE s'élève quant à elle de 0,9 milliard en 2008 à 1,1 milliards d'euros en 2011. L'exportation totale des coopératives étant respectivement expliquée à 29,4 % et 27 % par celle des coopératives exportatrices vers l'UE. Ainsi, la majorité du montant exporté par les coopératives agroalimentaires actives françaises est assuré par celles exportant à la fois dans l'UE et hors UE (70,3 % en 2008, 70,2 % en 2009, 77,2 % en 2010 et 72,6 % en 2011 de l'exportation totale).

### ► L'exportation de la coopération agroalimentaire des Pays de la Loire

#### Exportations de la coopération agroalimentaire ligérienne par rapport à celles de la France

Tableau 11 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires ligérienne en 2011 présentes dans la BDD (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Montant exporté total (millions d'euros)	Montant exporté moyen (millions d'euros)
2008	13	68,4	5,3
2009	12	52,3	4,5
2010	13	58,0	4,5
2011	12	62,1	5,2

Au niveau de la région Pays de la Loire, sur les soixante coopératives agroalimentaires de la BDD qui y sont localisées, nous pouvons voir que 12 coopératives en moyenne exportent au

moins un produit agroalimentaire par année (Cf. tableau 11). En tout, leur exportation s'élève à 62 millions d'euros, ce qui représente 1,5 % de l'exportation française pour 2,6 % des structures exportatrices en moyenne. Leur montant exporté moyen par coopérative est de 5 millions d'euros, ce qui est moitié moins que l'exportation moyenne de l'ensemble des coopératives françaises.

Le plus petit montant exporté est de près de 24 mille euros et le plus important de 14,1 millions d'euros, 10 % des coopératives réalisant à elles seules une exportation d'au moins 12,1 millions d'euros. Nous voyons également (Cf. figure 7) que l'évolution de la valeur moyenne exportée par les coopératives agroalimentaire des Pays de la Loire est similaire même si la valeur exportée par ces coopératives est moindre que celle exportée par toutes les coopératives françaises de la BDD. Nous pouvons aussi identifier le même retard en 2009 et une croissance du montant exporté depuis cette même année. Enfin, nous remarquons un léger décrochage à partir de 2009 entre les deux évolutions suivies au niveau français et au niveau Pays de la Loire. Cependant, au vu du faible nombre d'années d'exportations disponibles, nous ne pouvons conclure à une différence de dynamique des coopératives de la région Pays de la Loire au regard des coopératives françaises.



Figure 7 : Comparaison de la valeur totale exportée (euros) pour différentes années par les coopératives agroalimentaires ligériennes ou françaises présentes dans la BDD utilisée (D'après les données AMADEUS 2013 et les douanes 2013)

La figure 8 nous permet de voir que le nombre de coopératives exportatrices présentes à différentes années n'explique pas l'évolution du montant exporté. Le nombre de coopératives ligériennes présentes à l'export est en effet plutôt régulier et présente une faible amplitude (+/- 1).

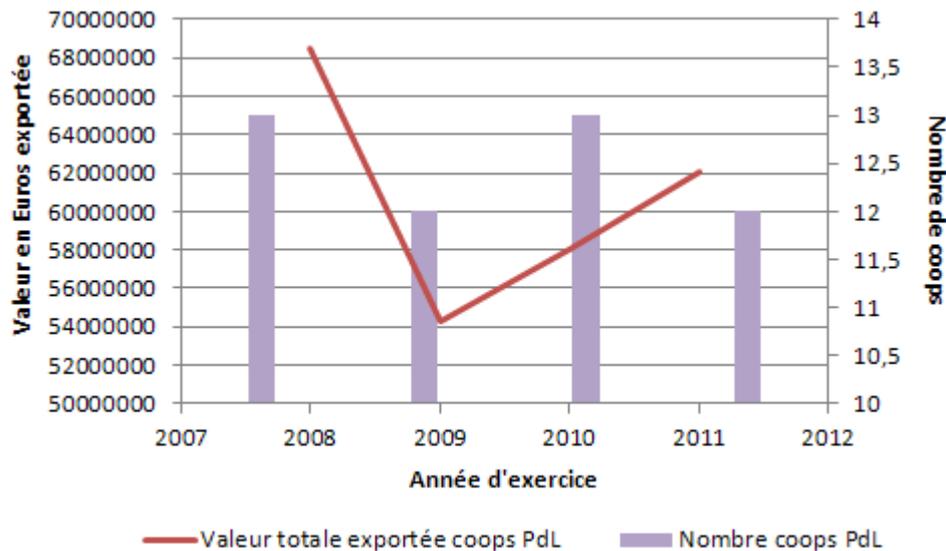


Figure 8 : Évolution du nombre de coopératives présentes dans les douanes pour différentes années et évolution de la valeur totale exportée (euros) par les coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire présentes dans la BDD utilisée (D'après les données AMADEUS 2013 et les douanes 2013)

### Pays de destination des exportations de la coopération agroalimentaire ligérienne

En 2011, parmi les 12 coopératives exportatrices de la région Pays de la Loire, moins de quatre coopératives n'exportent que hors UE pour un montant moyen non diffusable. Nous remarquons aussi, que près de 30 % des coopératives ligérienne exportatrices exportent en moyenne 3,5 produits différents vers 4,15 pays en moyenne, pays exclusivement situés en Union européenne, pour un montant moyen de 3 millions d'euros.

Les coopératives ligériennes exportatrices à la fois au sein de l'UE et hors UE, exportent en moyenne vers 23,4 pays différents et présentent un montant exporté moyen de 7,1 millions d'euros qui concerne 14,8 produits différents en moyenne par coopérative.

Nous remarquons également que la répartition du nombre de coopératives ligériennes entre exportation exclusivement hors UE, exportation exclusivement UE ou exportation vers les deux destinations et la valeur des indicateurs de la performance à l'export étudiés n'ont pas particulièrement évolué au cours des années

Ainsi, la dynamique des coopératives de la région Pays de la Loire est globalement similaire à celle des coopératives françaises : l'exportation est plus élevée et diversifiée (à la fois en termes de produits exportés que de pays de destination) lors d'activités d'exportation vers des pays de l'UE et hors UE que lors d'une exportation exclusivement réalisée au sein de l'UE. Toutefois, dans le détail, la performance à l'export de ces coopératives n'est pas identique. Nous observons en effet une exportation plus importante mais moins diversifiée au niveau français : par exemple, les coopératives françaises exportant vers l'UE et hors UE exportent pour un montant 2,8 fois supérieur et les coopératives ligériennes assurent une

exportation 1,6 fois supérieure à leurs homologues françaises (à la fois en termes de produits exportés que de pays de destination).

### ► **L'exportation de la coopération française pour les secteurs des fruits et légumes et produits de la mer**

#### **Exportations de la coopération française des secteurs des fruits et légumes et produits de la mer**

En 2011, 31 coopératives agroalimentaires actives (8,3 %) présentaient un secteur d'activité principal lié aux fruits et légumes et quatre aux produits de la mer. Cette répartition est plutôt constante au cours des années : quatre coopératives de produits de la mer de 2008 à 2011 et de 7 % à 9 % de coopératives de fruits et légumes de 2008 à 2011.

Les 31 coopératives présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes, exportent à hauteur de 0,11 milliard d'euros en 2011 et les quatre coopératives agroalimentaires liées aux produits de la mer à hauteur de 2,7 millions d'euros. En moyenne, les coopératives de fruits et légumes exportent 3,6 millions d'euros et celles des produits de la mer 0,7 millions d'euros, soit respectivement 2,8 et 14,3 fois moins que les coopératives agroalimentaires françaises.

#### **Pays de destination des exportations de la coopération française des secteurs des fruits et légumes et produits de la mer**

Les coopératives de fruits et légumes suivent la tendance française : les coopératives exportant à la fois en UE et hors UE sont les plus performantes à l'export. Ces dernières présentant une exportation plus diversifiée et un grand nombre de pays-marchés d'export. Ensuite, il semble également plus performant d'exporter exclusivement en UE par rapport à une exportation seulement hors UE.

En effet, huit coopératives présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes n'exportent que hors UE pour un montant total de près de 470 mille euros. Elles exportent en moyenne 1,75 produit différent vers 1,5 pays différents. Sept coopératives de fruits et légumes n'exportent que vers des pays de l'Union européenne et présentent un montant total de 15,4 millions d'euros. Elles exportent en moyenne 2,1 produits différents vers 4,1 pays différents. Le reste des coopératives de fruits et légumes (16) exportent vers des pays de l'Union européenne et hors Union européenne pour un montant de 97 millions d'euros. Elles exportent en moyenne 6,1 produits différents vers 9,1 pays différents.

Pour les coopératives de produits de la mer exportatrices, il est plus difficile de conclure étant donné le faible nombre d'observation et le secret statistique s'imposant. Toutefois, nous pouvons dire que celles-ci suivent les mêmes tendances.

### **Exportations de la coopération ligérienne des secteurs des fruits et légumes et produits de la mer**

Les coopératives de fruits et légumes et de produits de la mer de Pays de la Loire, quant à elles, exportent respectivement et en moyenne 7,2 millions d'euros et 44 mille euros, c'est-à-dire 1,4 fois plus et cent-quatorze fois moins que les coopératives agroalimentaires en Pays de la Loire.

Ainsi, nous pouvons dire que l'exportation des coopératives en Pays de la Loire est assurée de manière importante par les coopératives présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes et que celui des coopératives présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer est moins important.

#### **► L'exportation de fruits et légumes et produits de la mer par la coopération agricole française**

### **Exportations de fruits et légumes et produits de la mer de la coopération agroalimentaire française**

En 2011, 252 fruits et légumes<sup>16</sup> sont exportés par les coopératives agroalimentaires françaises en 2011 pour un montant total de 205 millions d'euros et huit produits de la mer<sup>17</sup> sont exportés pour un montant de 260 mille d'euros.

L'exportation d'au moins un fruit ou légume ou produit de la mer est principalement assurée par les coopératives françaises ne présentant pas d'activité principale liée aux deux secteurs d'intérêt. Viennent ensuite par celles ayant une activité principale liée au produit exporté. Les coopératives qui ont une activité principale liée aux fruits et légumes et qui exportent également au moins un fruit ou un légume présentent la valeur moyenne exportée la plus importante. Toutefois, ce sont celles qui n'ont pas une activité principale liée aux deux secteurs d'intérêt et qui exportent au moins un produit de la mer sont celles qui présentent la valeur moyenne exportée la plus importante. La BDD nous montre que quatre-vingt-quinze

coopératives agroalimentaires françaises exportent au moins un fruit ou un légume<sup>27</sup> pour un montant total de 3,1 milliards d'euros, soit 22,6 % des coopératives exportatrices et 73 % de l'exportation totale des coopératives françaises, tous produits confondus.

De même, nous voyons que cinq coopératives agroalimentaires actives françaises exportent au moins un produit de la mer<sup>28</sup> en 2011 pour un montant total de 30 millions d'euros, soit 1,2% des coopératives exportatrices et 0,72 % de l'exportation totale des coopératives françaises, tous produits confondus.

### **Exportations de fruits et légumes et produits de la mer de la coopération agroalimentaire ligérienne**

En Pays de la Loire, sept coopératives agroalimentaires françaises et actives exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 pour un montant total de 39 millions d'euros, soit 5,6 millions d'euros de produits exportés par coopérative. Notons que pour les coopératives agroalimentaires françaises qui exportent au moins un produit de la mer en 2011, le nombre d'observation n'est pas suffisant pour diffuser les résultats.

#### **Partie III.C.2 - Résultats importants :**

##### **COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES, ANNEE 2011**

- ▶ 1823 dont 421 coopératives exportatrices (31 liées aux secteurs d'activités des fruits et légumes et 4 aux produits de la mer)
- ▶ Exportations totales : 4,3 milliards d'euros, c'est-à-dire en moyenne 10 millions d'euros par coopérative et 5 produits IAA différents vers 7 pays de destination
- ▶ Croissance globale de la valeur exportée au cours des années
- ▶ Forte hétérogénéité des résultats
- ▶ Performances des exportations :
  - UE et hors UE > que UE > que hors UE
  - Coopératives non PdL > Coopératives PdL
  - Coopératives ni F&L ni PdM > Coopératives F&L > Coopératives PdM

<sup>27</sup> Produits agroalimentaires des chapitres 7, 8 et 20 selon la NC8 2013

<sup>28</sup> Produits agroalimentaires du chapitre 3 et des groupes 4 et 5 du chapitre 16 selon la NC8 2013

### COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES LIGÉRIENNES, ANNEE 2011

- ▶ 62 dont 12 coopératives exportatrices
- ▶ Exportations totales : 62,1 millions d'euros, c'est-à-dire en moyenne 5 millions d'euros par coopérative = 1,5 % de l'exportation totale française pour 2,6 % des structures exportatrices en moyenne
- ▶ Croissance globale de la valeur exportée au cours des années
- ▶ Forte hétérogénéité des résultats
- ▶ Performances des exportations :
  - UE et hors UE > que UE > que hors UE
  - Coopératives F&L > Coopératives ni F&L ni PdM > Coopératives PdM

### III.C.3 - L'exportation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires<sup>29</sup>

Nous avons vu qu'en 2011, plus de sept pourcents des exportations françaises totales de biens agroalimentaire est assuré par la coopération agroalimentaire. Si l'on considère les liens financiers descendants de ces coopératives (filiales et partenaires financiers), cette part des exportations françaises totales de biens agroalimentaire monte à 25,6 %. Le poids de ces liens descendants dans les exportations de la coopération agroalimentaire française n'est donc pas à négliger. Les résultats concernant les activités d'exportation des liens sont résumés en fin de partie au sein de l'encadré 4.

#### ▶ L'exportation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises

#### Exportations des liens descendants de la coopération agroalimentaire française

Au sein de la BDD, nous identifions 949 *liens exportateurs* de produits agroalimentaires. De même que lors de l'étude des activités d'exportation des coopératives agroalimentaires françaises, le tableau 8 nous montre que le nombre de liens exportateurs est plutôt constant en fonction des années (amplitude de trente-sept liens).

La valeur totale exportée par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises s'élève à 13,5 milliards d'euros en 2011, soit un montant exporté de 18,4 millions par liens exportateurs en moyenne, ce qui est 1,84 fois supérieur à la valeur

<sup>29</sup> Pour cette partie, se référer aux annexes pour les tableaux de données.

exportée par les coopératives agroalimentaires françaises actives seules. En 2011, le plus petit montant exporté des liens est de huit euros et le plus important de 1,3 milliard d'euros, 10 % des coopératives réalisant à elles seules une exportation d'au moins 36,8 millions d'euros. Les 736 liens exportateurs en 2011 exportent en moyenne 10,25 produits agroalimentaires différents vers 10,4 pays de destination différents.

**Tableau 12 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises en 2011 présentes dans la BDD (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Montant exporté total (euros)	Montant exporté moyen (euros)
2008	752	10,5 e+09	14 e+06
2009	768	9,4 e+09	12 e+06
2010	789	10,6 e+09	13 e+06
2011	736	13,5 e+09	18 e+06

### **Pays de destination des exportations des liens descendants de la coopération agroalimentaire française**

Les exportations assurées par les liens suivent la même dynamique que celles assurées par leurs coopératives françaises têtes de groupe : il est plus performant, pour un lien financier descendant, d'exporter à la fois vers l'UE et hors UE, puis exclusivement vers des pays de l'UE et enfin exclusivement vers des pays hors UE.

En effet, 13,6 % des liens descendants des coopératives agroalimentaires actives françaises et exportateurs en 2011 n'exportent que hors Union européenne pour un montant exporté total de 63 millions d'euros, avec en moyenne 2,4 pays de destination différents, 2,8 produits exportés différents et un montant exporté moyen de de 360 mille euros par entreprises.

29,1 % au contraire n'exportent que dans les pays de l'Union européenne pour une exportation totale de 1,9 milliard d'euros, avec en moyenne 3,3 pays de destination différents, 7,1 produits exportés différents et un montant exporté moyen de 9,3 millions d'euros.

Le reste des liens, c'est-à-dire 47,3 % des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires et exportateurs en 2011, exportent pour un montant total de 11,5 milliards d'euros vers des pays de l'UE et hors UE. En moyenne, ces derniers exportent 15,9 produits différents dans 18,7 pays différents pour un montant exporté moyen de 32 millions d'euros.

Toutefois, les exportations des liens financiers descendants, tous seuls, sont plus performantes à l'export que celles lors de leurs coopératives têtes de groupe lors d'exportations vers des pays de l'UE et hors UE. Au contraire, les activités d'exportation des

coopératives têtes de groupes sont plus performantes à l'export que celles de leurs liens descendants lors d'une exportation dirigée exclusivement vers des pays de l'UE.

### ► L'exportation des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire

#### Exportations des liens descendants ligériens de la coopération agroalimentaire française

Dans la région Pays de la Loire, 56 liens descendants sont exportateurs (Cf. tableau 13). En tout, leurs activités d'exportation s'élèvent à 0,67 milliards d'euros, ce qui représente 4,9 % de l'exportation des liens français pour 7,6 % des structures exportatrices en moyenne. Leur exportation moyenne par coopérative est de 11,9 millions d'euros ce qui est 1,5 fois inférieur à l'exportation moyenne des liens au niveau français.

**Tableau 13 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens descendants de la région Pays de la Loire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Montant exporté total (euros)	Montant exporté moyen (millions d'euros)
2008	55	0,64 e+09	11
2009	57	0,57 e+09	10
2010	60	0,62 e+09	10
2011	56	0,67 e+09	12

#### Pays de destination des exportations des liens descendants ligériens de la coopération agroalimentaire française

Dans cette région, nous observons aussi que 78 % des liens descendants des coopératives agroalimentaires exportent vers des pays au sein de l'UE et hors UE, 48,4 % exclusivement vers des pays au sein de l'UE et le reste vers des pays exclusivement situés hors UE. Cette répartition est similaire à celle des liens français dans leur ensemble. Par contre, les liens de cette région présentent une valeur moyenne exportée moins élevée que celle des liens français dans leur ensemble : lors d'une exportation vers l'UE et/ou hors UE, la valeur moyenne exportée au niveau français est 1,6 fois supérieur à celle de la région Pays de la Loire, 3,2 fois supérieur lors d'une exportation exclusivement vers l'UE et 8,6 fois supérieur lors d'une exportation exclusivement hors UE. L'exportation par les liens descendants de la région Pays de la Loire est plus diversifié que celui au niveau français : lors d'une exportation vers l'UE et/ou hors UE, le nombre moyen de produits différents exportés est 3,2 fois supérieur à l'exportation des liens français, 2,1 fois supérieur lors d'une exportation exclusivement vers l'UE et pratiquement identique lors d'une exportation exclusivement hors UE. Le nombre de pays de destination ne diffère par beaucoup (facteurs un à 1,2 en fonction

des destinations). Nous observons donc une exportation des liens de la région Pays de la Loire moins élevée mais plus diversifiée que celle des liens français.

### ► **L'exportation des liens financiers descendants ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer**

#### **Exportations des liens descendants des secteurs économique liés aux fruits et légumes ou aux produits de la mer**

En 2011, 67 liens présentent une activité économique principale liée aux fruits et légumes. Ils exportent pour un montant total de 473 millions d'euros, soit 7 millions d'euros par entreprises. 16 liens présentent une activité économique principale liée aux produits de mer. Ils exportent pour un montant total de 57 millions d'euros, soit 3,5 millions d'euros par entreprises.

#### **Exportations des liens descendants des secteurs économique liés aux fruits et légumes ou aux produits de la mer et présents en région pays de la Loire**

Six des liens présentent une activité économique principale liée aux fruits et légumes sont situés en Pays de la Loire. Ils exportent pour un montant total de 73 millions d'euros, soit 12,3 millions d'euros par entreprises. Pour les liens des coopératives présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer et de la région Pays de la Loire, les données ne sont pas diffusables.

### ► **L'exportation de fruits et légumes ou de produits de la mer par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises**

#### **Exportations de de fruits et légumes ou de produits de la mer des liens descendants de la coopération agroalimentaire française**

Nous observons que 201 liens français exportent au moins un fruit ou un légume en 2011. Ces liens exportent pour un montant total (tous produits confondus) de près de 6,1 milliards d'euros, soit 30 millions d'euros par entreprises. En 2011, ces liens exportent également pour un montant 2,7 fois supérieur, en moyenne, à ceux n'exportant aucun fruit ou légume. De même, trente-six liens exportent au moins un produit de la mer en 2011 en France. Les liens concernés exportent pour un montant total (tous produits confondus) de 365 millions

d'euros, soit 10 millions d'euros par entreprises. En 2011, ces liens exportent également pour un montant 1,85 fois inférieur, en moyenne, à ceux n'exportant aucun produit de la mer.

La majorité des coopératives exportatrices d'au moins un fruit ou un légume sont celles ne présentant pas de code d'activité économique principale lié aux fruits et légumes (67,2 %), puis celles présentant un code d'activité économique liée aux fruits et légumes (29,3 %). En moyenne, l'exportation des premières est 5,4 fois supérieure à l'exportation des secondes, tous produits confondus. Pour les produits de la mer, il s'agit tout d'abord de celles ne présentant pas de code d'activité économique principale lié aux fruits et légumes (75 %), puis celles présentant un code d'activité économique liée aux produits de la mer. En moyenne, l'exportation des premiers est 5,10 fois supérieures à l'exportation des secondes, tous produits confondus.

### **Exportations de fruits et légumes ou de produits de la mer des liens descendants présents en Pays de la Loire**

En Pays de la Loire, neuf liens exportent au moins un fruit ou un légume en 2001 pour un montant (tous produits confondus) de 85 millions d'euros, soit 9,5 millions d'euros exporté par coopérative ligérienne. En moyenne, ces dernières exportent pour un montant 1,3 fois inférieur, en moyenne, à l'exportation des coopératives ligériennes n'exportant aucun fruit ou légume. Par rapport aux coopératives françaises, les coopératives ligériennes qui exportent au moins un fruit ou un légume sont également moins performantes à l'export (facteur 3,2).

#### **Partie III.C.3 - Résultats importants :**

##### **LIENS DESCENDANTS DES COOPÉRATIVES FRANÇAISES, ANNEE 2011.**

- ▶ 4970 dont 736 liens exportateurs (67 présentant des secteurs d'activités liés aux fruits et légumes et 16 des secteurs d'activités liés aux produits de la mer).
- ▶ Exportations totales : 13,5 milliards d'euros, c'est-à-dire en moyenne 18,4 millions d'euros par lien et 10,25 produits IAA différents vers 10,4 pays de destination.
- ▶ Croissance globale de la valeur exportée au cours des années mais forte hétérogénéité des résultats.
- ▶ Performances des exportations :
  - Liens français > Coopératives françaises.
  - UE et hors UE > que UE > que hors UE.
  - Liens non PdL > Liens PdL en terme de valeur exportée (en 2011 et croissance) et de nombre de pays de destination.
  - Liens PdL > Liens non PdL en terme de diversité des exportations.
  - Liens ni F&L ni PdM > Liens F&L > Liens PdM.

### LIENS DESCENDANTS DES PAYS DE LA LOIRE, ANNEE 2011.

- ▶ 56 liens exportateurs
- ▶ Exportations totales : 0,67 milliards d'euros, c'est-à-dire en moyenne 11,9 millions d'euros par liens = 4,9 % de l'exportation des liens français pour 7,6 % des structures exportatrices en moyenne
- ▶ Performances des exportations :
  - Valeur exportée moins élevée mais exportations plus diversifiées que celles des liens au niveau français

### III.C.4 - L'exportation des liens des coopératives agroalimentaires françaises est complémentaire de celle de leurs coopératives ascendantes<sup>30</sup>

Le point central de ce mémoire est l'analyse de l'exportation des coopératives par rapport à celle de leurs liens. La BDD utilisée permet cette analyse. Toutefois, au sein de cette BDD, une même coopérative peut présenter plusieurs liens descendants différents. Ainsi, une coopérative apparaît au moins une fois dans la base de données et est répétée autant de fois qu'elle possède de liens financiers descendants différents. Il nous faut alors raisonner en termes de couple d'entreprises. Un *couple coopérative-lien* est composé d'une coopérative agroalimentaire et d'un de ses liens descendants actifs, peu importe le niveau de filialisation de ce dernier. Dans la BDD, les 1823 coopératives agroalimentaires françaises et les 4 970 liens financiers descendants donnent ainsi 15677 *couples coopérative-lien* différents.

Rappelons que les coopératives présentant au moins un lien financier descendant sont soit des coopératives TG (très grande majorité des cas), soit des unions de coopératives (AMADEUS représentant l'union en TG des coopératives la composant), soit des coopératives étrangères présentes relativement loin dans le réseau des groupes coopératifs français (17 cas dans la BDD).

#### ▶ Description succincte des coopératives agroalimentaires actives et de leurs liens financiers descendants

Parmi les 1823 coopératives agroalimentaires actives identifiées dans AMADEUS, six-cent-67 présentent des liens financiers descendants. Sur les 62 coopératives agroalimentaires de

<sup>30</sup> Pour cette sous-partie, se référer aux tableaux en annexe pour les données utilisées.

la région Pays de la Loire, trente-quatre présentent des liens descendants (neuf-cent-quatre-vingt-dix liens en tout).

### Les activités économiques des coopératives agroalimentaires françaises et de leurs liens financiers descendants

Le tableau 14 nous montre que la BDD étudiée contient 14898 couples coopérative-lien (95 %) qui ne présentent pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer. Cent-quarante couples coopérative-lien (0,9 %) sont exclusivement composés d'entreprises qui présentent toutes deux une activité économique principale liée aux fruits et légumes et moins de quatre couples coopérative-lien sont exclusivement composés d'entreprises qui présentent toutes deux une activité économique principale liée aux produits de la mer.

**Tableau 14 : Répartition des couples coopérative-lien des entreprises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Activité économique principale du lien :	Activité économique principale de la coopérative : autre	Activité économique principale de la coopérative : liée aux fruits et légumes	Activité économique principale de la coopérative : liée aux produits de la mer
Autre	14 898	193	104
Liée aux fruits et légumes	305	140	ND
Liée aux produits de la mer	30	ND	6

Nous voyons qu'une grande majorité des couples coopérative-lien sont exclusivement composés d'entreprises qui ne présentent pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer. Deux pourcents des couples présentent un lien avec une activité économique principale liée aux fruits et légumes et 1,2 % une coopérative présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes. Seulement cent-quarante couples coopérative-lien sont exclusivement composés d'entrepris aux codes d'activité économique principale liée aux fruits et légumes, et 6 aux produits de la mer. Enfin, nous pouvons noter aussi que 104 couples coopérative-lien sont composés d'une coopérative présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer et de liens qui ne présentent pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer.

### Les coopératives indépendantes

Concernant les coopératives ne présentant pas de liens financiers descendants, c'est-à-dire au niveau des *coopératives indépendantes*, le tableau 15 nous montre qu'elles sont au nombre de 1146, 6,9 % présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes et 0,9 % aux produits de la mer.

**Tableau 15 : Répartition des coopérative agroalimentaires indépendantes et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Activité économique principale du lien :	Nombre de coopératives
Autre	1 057
Liée aux fruits et légumes	79
Liée aux produits de la mer	10
Total	1 146

### Les activités économiques des coopératives agroalimentaires ligériennes et de leurs liens financiers descendants

Au niveau de la région Pays de la Loire, la grande majorité des couples coopérative-lien (95,7 %) ne présente également pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer (Cf. tableau 16).

**Tableau 16 : Répartition des couples coopérative-lien dont la coopérative TG est située en région Pays de la Loire et dont les entreprises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Activité économique principale du lien :	Activité économique principale de la coopérative : autre	Activité économique principale de la coopérative : liée aux fruits et légumes	Activité économique principale de la coopérative : liée aux produits de la mer
Autre	1,172	14	5
Liée aux fruits et légumes	16	13	ND
Liée aux produits de la mer	ND	ND	ND

### ► La performance à l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises selon si elles ont des liens financiers descendants ou non

#### La performance à l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises qui présentent au moins un lien financier descendant

**Tableau 17 : Répartition des coopératives, valeur exportée (Keuros), nombre de pays de destination et nombre de produits différents exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui présentent au moins un lien financier descendant et présentes dans la BDD (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

	Nombre de liens	Montant exporté (€)	Nombre de pays de destination différents	Nombre de produits IAA différents exportés
Valeurs totales	247	4,03 milliards	2091	1709
Valeurs moyennes	274	16,3 millions	8,46	6,91

La BDD étudiée nous permet d'identifier 667 coopératives possédant au moins un lien financier descendant. Parmi celles-ci, deux-cent-quarante-sept exportent en 2011 pour un montant total de 4,0 milliards d'euros, c'est-à-dire qu'elles assurent une exportation qui s'élève à 16,3 millions d'euros en moyenne pour 6,9 produits différents et vers 8,5 pays différents (Cf. tableau 17).

Soixante-quinze coopératives présentent une activité économique principale liée aux fruits et légumes, contre huit pour les produits de la mer. Les premières assurent une exportation totale de 61 millions d'euros, soit en moyenne 5 millions d'euros exportés pour 5,25 produits différents et vers 7,25 pays différents. Les coopératives présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer, quant à elles, assurent une exportation totale de 2,6 millions d'euros, soit en moyenne 1,3 millions d'euros exportés pour 4,5 produits différents et vers 7,25 pays différents. Ainsi, les coopératives présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes sont plus performantes à l'export que leurs homologues présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer.

De plus, soixante-neuf coopératives avec liens exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 contre quatre pour les produits de la mer. En moyenne, celles qui exportent au moins un fruit ou un légume sont plus performantes à l'export que celles qui n'exportent aucun fruit ou légume (valeur exportée huit fois supérieure, nombre de produits différents exportés 12,4 fois supérieur, nombre de pays de destination différents 1,2 fois supérieur). Les coopératives exportatrices d'au moins un produit de la mer, quant à elles, présentent un montant exporté moyen 2,15 fois inférieur à celui des coopératives exportant aucun produit de la mer mais elles présentent une exportation plus diversifiée (nombre de produits différents exportés et nombre de pays de destination supérieur, respectivement, de 2,3 et 2,9 fois).

Lorsque nous comparons les coopératives qui exportent au moins un fruit ou un légume et celles qui exportent au moins un produit de la mer, nous voyons que la valeur exporté par celles de fruit et légume est 5,8 fois supérieur, tandis que le nombre de produits différents exportés et le nombre de pays de destination des coopératives exportatrices d'au moins un produit de la mer sont 1,9 fois et 1,64 fois supérieurs. L'exportation de ces dernières est donc plus diversifiée.

Parmi les 247 coopératives identifiées qui exportent, nous pouvons observer que 184 coopératives avec au moins un lien exportent vers au moins un pays de l'UE et 172 vers au moins un pays hors UE. Plus précisément, 63 n'exportent que vers des pays hors Union européenne contre soixante-quinze que vers des pays de l'UE. Le reste (cent neuf) exporte vers les deux destinations possibles.

Ces dernières sont plus performantes à l'export que celles exportant que vers l'UE qui sont elles-mêmes plus performantes à l'export que celles qui sont présentes au *grand export* (hors UE).

### La performance à l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises indépendantes

**Tableau 18 : Répartition des coopératives, valeur exportée (Keuros), nombre de pays de destination et nombre de produits différents exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui sont indépendantes et présentes dans la BDD (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

	Nombre de liens	Montant exporté (€)	Nombre de pays de destination différents	Nombre de produits IAA différents exportés
Valeurs totales	174	0,22 milliards	826	545
Valeurs moyennes	174	1,3 millions	4,75	3,13

Parmi les 1 146 coopératives sans liens financiers descendants, cent-soixante-quatorze (15,2 %) exportent en 2011 pour un montant total de 0,22 milliards d'euros, c'est-à-dire qu'elles assurent une exportation qui s'élève à 1,2 millions d'euros en moyenne (Cf. tableau 18). Elles exportent en moyenne 3,1 produits différents vers 4,7 pays différents. Ces dernières sont moins performantes à l'export que les coopératives présentant au moins un lien (valeur exportée inférieure de 12,5, nombre de pays de destination différents inférieurs de 1,8 et nombre de produits différents exportés inférieur de 2,2). Nous pouvons donc supposer que ces résultats corroborent le fait qu'une coopérative performante va plus s'ouvrir à l'international et développer son réseau qu'une coopérative moins performante.

De plus, 79 de ces coopératives présentent une activité économique principale liée aux fruits et légumes, contre dix pour les produits de la mer. Les premières assurent une exportation totale de 52 millions d'euros, soit en moyenne 2,7 millions d'euros exportés pour 5,3 produits différents et vers 3,4 pays différents. Les coopératives présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer, quant à elles, assurent une exportation totale de 67 mille euros, soit en moyenne 34 mille euros exportés pour trois produits différents et vers 3,5 pays différents. Ainsi, les coopératives présentant une activité économique principale liée aux fruits et légumes sont légèrement plus performantes à l'export que leurs homologues présentant une activité économique principale liée aux produits de la mer.

Enfin, 26 coopératives exportent au moins un fruit ou un légume en 2011. Ces coopératives assurant un montant exporté moyen, tous produits confondus, de 3,2 millions d'euros. Pour les coopératives qui exportent au moins un produit de la mer, leurs résultats ne sont pas diffusables.

Les coopératives avec au moins un lien descendant présentant une activité économique liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer sont également plus performantes à l'export que celles présentant les mêmes codes d'activités mais qui ne possèdent pas de liens descendants : les coopératives arborant une activité économique liée aux fruits et légumes et avec au moins un lien descendant présentent une valeur exportée 1,85 fois supérieure et un nombre de pays de destination 8,1 fois supérieur (nombre de produits différents exportés similaire) ; Celles ayant une activité économique liée aux produits de la mer et avec au moins un lien descendant présentent une valeur 38,2 fois supérieure, un nombre de produits différents exportés 1,5 fois supérieur et enfin un nombre de pays de destination différents 2,1 fois supérieur aux coopératives indépendantes qui présentent également une activité économique liée aux produits de la mer.

Parmi les 174 coopératives sans lien qui exportent, nous pouvons observer que 95 coopératives sans liens exportent vers au moins un pays de l'UE et 143 vers au moins un pays hors UE. Plus précisément, 95 n'exportent que hors Union européenne contre 31 que vers des pays de l'UE. Le reste (quarante-huit) exporte vers les deux destinations possibles. Ces dernières sont plus performantes à l'export que celles exportant que vers l'UE qui sont elles-mêmes plus performantes à l'export que celles présentes au grand export (hors UE).

En Pays de la Loire, seules huit coopératives avec au moins un lien descendant exportent des produits agroalimentaires, contre quatre pour celles sans lien financier descendant. Les premières exportent pour 43 millions contre 19 millions pour les secondes. De plus, l'exportation moyenne des coopératives ligériennes avec au moins un lien descendant présentent une valeur exportée plus élevée (5,4 millions d'euros en moyenne contre 4,7 millions d'euros) et une exportation plus diversifiée, que ce soit en terme de produits différents exportés (onze contre 3,5) ou en terme de pays de destination différents (huit contre 6,75).

### ► La répartition des coopératives agroalimentaires françaises et de leurs liens financiers descendants selon s'ils exportent ou non

Tableau 19 : Mise en relation de l'exportation des coopératives au regard de celle de leurs liens pour les entreprises présentes dans la BDD (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)

Coopérative tête de groupe exportatrice en 2011	Lien non exportateur en 2011	Lien exportateur en 2011	Pas de liens	Total
Oui	4625	913	972	6510
Non	7856	1137	174	9167
Total	12481	2050	1146	15677

En considérant les coopératives agroalimentaires françaises actives et leurs liens actifs, nous observons sur le tableau 19 que 4 625 (29,5 %) couples coopérative-liens n'exportent pas en 2011, 1 137 (7,2 %) couples présentent à la fois des coopératives exportatrices et des liens exportateurs, 913 (5,8 %) ne présentent que des liens exportateurs et 7 856 (50,1 %) seulement des coopératives exportatrices.

Au niveau de la région Pays de la Loire, nous observons que 148 (12,4 %) couples coopérative-lien n'exportent pas, 123 (10,3 %) couples sont composés d'une coopérative exportatrice et d'au moins un lien exportateur et 71 % que coopérative exportatrice. Le reste des couples coopérative-lien (4,3 %) n'est constitué que de liens exportateurs (Cf. tableau 20).

**Tableau 20 : Mise en relation de l'exportation des coopératives de la région Pays de la Loire au regard de celle de leurs liens pour les entreprises présentes dans la BDD (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Coopérative tête de groupe exportatrice en 2011	Lien non exportateur en 2011	Lien exportateur en 2011	Pas de liens	Total
Oui	148	51	24	223
Non	874	123	4	1001
Total	1022	174	28	1224

### ► La répartition des coopératives agroalimentaires françaises et de leurs liens financiers descendants selon s'ils exportent des fruits et légumes ou de produits de la mer

Le tableau 21 nous montre que 440 (38,7 %) couples coopérative-lien ne présentent ni coopérative ni lien financier descendants qui exportent au moins fruit ou légume en 2011, 156 (13,7 %) couples coopérative-lien sont constitués d'une coopérative et d'un lien qui exporte tous deux au moins un fruit ou un légume en 2011 et 85 (7,5 %) couples coopérative-lien sont seulement constitué d'un lien exportateur d'au moins un fruit ou un légume. Enfin, 456 (40,1 %) couples coopérative-lien sont seulement constitué d'une coopérative exportatrice d'au moins un fruit ou un légume en 2011

**Tableau 21 : Mise en relation de l'exportation d'au moins un fruit ou un légume par les coopératives agroalimentaires françaises au regard de celle de leurs liens (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Coopérative tête de groupe exportatrice d'au moins un F&L en 2011	Lien non exportateur d'au moins un F&L en 2011	Lien exportateur d'au moins un F&L en 2011	Pas de liens ou liens non exportateurs en 2011	Total
Oui	440	85	2329	2854
Non	456	156	5701	6313
Coopératives non	687	226	5597	6510

exportatrices en 2011				
Total	1583	467	13627	15677

**Tableau 22 : Mise en relation de l'exportation d'au moins un produit de la mer par les coopératives agroalimentaires françaises au regard de celle de leurs liens (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Coopérative tête de groupe exportatrice d'au moins un F&L en 2011	Lien non exportateur d'au moins un F&L en 2011	Lien exportateur d'au moins un F&L en 2011	Pas de liens ou liens non exportateurs en 2011	Total
Oui	1077	43	7993	9113
Non	16	ND	ND	ND
Coopératives non exportatrices en 2011	893	ND	ND	ND
Total	1986	ND	ND	15677

Le tableau 22 nous montre que 1 077 (94,7 %) couples coopérative-lien ne présentent ni coopérative ni lien financier descendant et exporte au moins fruit ou légume en 2011, que moins de quatre couples coopérative-lien (non diffusable) sont constitués d'une coopérative et d'un lien qui exporte tous deux au moins un fruit ou un légume en 2011 et 43 (3,8 %) couples coopérative-lien sont seulement constitué d'un lien exportateur d'au moins un fruit ou un légume. Enfin, le reste des couples coopérative-lien est seulement constitué d'une coopérative exportatrice d'au moins un fruit ou un légume en 2011

Parmi les 174 coopératives indépendantes exportatrices, seule 26 exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 et moins de quatre (ND) exportent au moins un produit de la mer en 2011.

En région Pays de la Loire, 123 couples coopérative-lien exportant au moins un fruit ou un légume ou un produit de la mer. Pour l'exportation d'au moins un fruit ou un légume, la majorité (82,9 %) des couples l'assurant sont ceux où seule la coopérative assure l'exportation d'au moins un de ces produit, le reste étant réalisé par les couples coopérative-lien où les deux exportent au moins un fruit ou un légume.

L'exportation d'au moins un produit de la mer et celui des coopératives agroalimentaires indépendantes ne sont pas diffusables.

### ► La répartition des coopératives agroalimentaires françaises et de leurs liens financiers descendants selon la destination de leurs exportations (UE ou hors UE)

Concernant l'exportation vers l'Union européenne, une majorité de couples coopérative-lien (72,9 %) sont constitués de coopératives et de liens présents à l'UE, puis nous pouvons voir que 18,4 % des couples exportant vers au moins un pays de l'UE sont ceux où seule la coopérative tête de groupe y est présente (Cf. tableau 23).

**Tableau 23 : Répartition des couples coopérative-lien selon que la coopérative agroalimentaire française ou son lien exporte vers au moins un pays de l'UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Coopérative tête de groupe exportatrice vers au moins un pays de l'UE en 2011	Lien non exportateur vers au moins un pays de l'UE en 2011	Lien exportateur vers au moins un pays de l'UE en 2011	Pas de liens ou liens non exportateurs en 2011	Total
Oui	45	54	363	462
Non	209	829	7667	8705
Coopératives non exportatrices en 2011	181	732	5597	6510
Total	435	1615	13627	15677

**Tableau 24 : Répartition des couples coopérative-lien selon que la coopérative agroalimentaire française ou son lien exporte vers au moins un pays hors de l'UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Coopérative tête de groupe exportatrice vers au moins un pays hors de l'UE en 2011	Lien non exportateur vers au moins un pays hors de l'UE en 2011	Lien exportateur vers au moins un pays de l'UE en 2011	Pas de liens ou liens non exportateurs en 2011	Total
Oui	131	235	2663	3029
Non	177	594	5367	6138
Coopératives non exportatrices en 2011	244	669	5597	6510
Total	552	1498	13627	15677

Une majorité de couples coopérative-lien (52,2 %) sont également constitués de coopératives et de liens présents hors UE. Nous pouvons voir que 20,7 % des couples exportant vers au moins un pays hors UE sont ceux où seul le lien y exporte (Cf. tableau 24). De même, nous observons plus de couples coopérative-lien constitués de coopératives et de liens exportateurs vers des pays de l'UE que vers des pays hors UE.

Au vu des résultats précédents, nous pouvons supposer une spécialisation de l'exportation des liens des coopératives vers des pays hors UE et une spécialisation de l'exportation des coopératives agroalimentaires françaises vers des pays de l'UE.

Au niveau des Pays de la Loire, nous observons pratiquement les mêmes tendances : 79,7 % des couples coopérative-lien sont composés d'une coopérative et d'un lien qui exportent vers au moins un pays de l'UE et 76,4 % vers au moins un pays hors UE. Nous observons également 4 couples coopérative-lien constitués de coopératives et de liens exportateurs vers des pays de l'UE supplémentaires par rapport à ceux constitués de coopératives et de liens exportateurs vers des pays hors UE

Au niveau des coopératives agroalimentaires françaises sans lien descendants, 79 (6,9 %) exportent au moins vers un pays de l'UE et 143 (12,5 %) vers un pays hors UE.

### ► Complémentarité de l'exportation des coopératives agroalimentaire françaises et de celle de leurs liens financiers descendants

Afin de mettre en relation l'exportation des coopératives têtes de groupe et de leurs liens et de déterminer la complémentarité ou la substitution de leurs activité d'exportation, des tests de corrélation ont été effectués. Trois variables sont considérées : la valeur totale exportée, le nombre de pays de destination et le nombre de produits exportés. Ces variables sont calculées pour la coopérative d'une part et pour l'ensemble de ses filiales d'autre part. Les tests ont été réalisés sur les coopératives présentant au moins un lien financier descendant, c'est-à-dire sur les six-cent-soixante-dix-sept coopératives têtes de groupe. Au sein du tableau 9 ont été regroupés les coefficients de corrélation des différents tests effectués qui présentent un niveau de significativité inférieur à un seuil de confiance arbitrairement fixé à 5%. Au sein des tableaux présents en annexe, ont été regroupés les coefficients de corrélation des différents tests effectués qui présentent un niveau de significativité inférieur à un seuil de confiance arbitrairement fixé à 5%.

Les résultats montrent que les trois variables d'intérêt sont positivement et significativement corrélées entre les coopératives agroalimentaires françaises et l'ensemble de leurs liens. Autrement dit, le montant exporté par les liens d'une coopérative donnée est d'autant plus élevé que celui exporté par la coopérative est important. Ainsi, l'exportation des coopératives (quelle que soit la variable d'intérêt) est complémentaire de celui de leurs liens. Toutefois, nous pouvons noter que cette corrélation est faible (coefficients pour les trois variables  $< 0,5$ ).

Des informations supplémentaires ont été également prises en compte afin de mettre en évidence une éventuelle spécialisation des pays de destination vers lesquels exportent les coopératives agroalimentaires d'un côté et leurs liens de l'autre. Pour cela, les entreprises exportant vers au moins un pays de L'UE et celles vers au moins un pays hors de l'UE ont été identifiées. L'exportation des liens financiers des coopératives agroalimentaires reste significativement et positivement corrélée à celle de leurs coopératives têtes de groupe. Lors d'exportations vers des pays de l'UE, le nombre de pays de destination des liens d'une coopérative donnée est d'autant plus élevé que celui de la coopérative l'est. Nous mettons également en évidence que la diversité de l'exportation des coopératives qui exportent exclusivement hors Union européenne est corrélée avec celle de ses liens et enfin que la valeur exportée et la diversité de l'exportation des coopératives et des liens exportant à la fois vers des pays de l'UE et hors UE sont complémentaires. De même, lors d'une

exportation hors UE, il s'agit des valeurs exportées par les coopératives et leurs liens qui sont significativement et positivement corrélées.

Ce résultat se vérifie également lorsque nous réalisons des restrictions supplémentaires :

- Les exportations des coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins un fruit ou un légume et les exportations de l'ensemble de leurs liens sont positivement et significativement corrélées pour les trois variables d'intérêt. Nous remarquons aussi que cette corrélation est plus forte que lors des résultats sans cette restriction (coefficients tous supérieurs) ;

- Les exportations des coopératives agroalimentaires françaises qui ne présentent pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer sont positivement et significativement corrélées, pour les trois variables d'intérêt, aux exportations de l'ensemble de leurs liens. Dans ce cas, nous remarquons que cette corrélation est légèrement plus faible que lors des résultats sans cette restriction ;

Il existe aussi une corrélation positive et significative pour les trois variables d'intérêt entre les exportations des coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins un fruit ou un légume et leurs liens descendants ainsi qu'entre les coopératives ligérienne et leurs liens descendants. Toutefois, le nombre d'observations pour ces tests est inférieur à 100. Nous ne pouvons donc pas conclure plus explicitement quant à la relation entre les exportations de ces coopératives têtes de group et celles de leurs liens.

**Partie III.C.4 - Résultats importants :****COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES, ANNEE 2011**

► 677 présentent au moins un lien financier (4970 en tout) descendant et 247 sont exportatrices.

► 1146 sont indépendantes et 174 sont exportatrices.

► 15677 *couples coopérative-lien* dans la BDD.

Performance des exportations :

- Coopératives TG > coopératives indépendantes, vrai quels que soient leurs pays de destination (UE ou hors UE) ou leur activité économique principale (Fruits et légumes et produits de la mer).

- Complémentarité des exportations des liens avec celles de leur coopérative tête de groupe : Plus une coopérative est performante à l'export (valeur exportée élevée, diversité des exportations, présence sur de nombreux marchés), plus ses liens le seront également.

Il semblerait également que les coopératives exportent plus vers des pays de l'UE, tandis que leurs liens descendants exportent plus hors UE.

**COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES LIGERIENNES, ANNEE 2011**

► 34 présentent au moins un lien financier descendant (990 liens en tout).

Performance des exportations :

- Coopératives TG > coopératives indépendantes, vrai quels que soient leurs pays de destination (UE ou hors UE) ou leur activité économique principale (Fruits et légumes et produits de la mer).

- Vérification de la complémentarité des exportations des liens avec celles de leur coopérative tête de groupe pour cette restriction.

En **conclusion** de cette avant-dernière partie, plus une coopérative est performante à l'export, plus elle possède des liens qui sont également performants à l'export. Les choix stratégiques des activités d'exportations de la coopérative se retrouvent également dans celles de leurs liens : si les coopératives privilégient une exportation plutôt diversifiée, ou par exemple exclusivement vers différents pays de l'Union européenne, son lien fera de même. Toutefois, le nombre d'observations prises en compte dans les différentes restrictions choisies n'est pas toujours suffisant pour s'assurer de la fiabilité des résultats (<100 observations). Ainsi, nous pouvons légitimement nous poser la question d'une spécialisation éventuelle (choix positionnement produits, politique de marques, etc.) des exportations des coopératives par rapport à celles de leurs liens. Parallèlement à ces travaux, nous nous sommes intéressés à une coopérative présentant un code NACE liée aux fruits et légumes et située en Pays de la Loire. Cette dernière exportait vingt-huit produits différents pour un montant de 3,6 millions d'euros et vers 12 pays de destination différents en 2011. Elle possède trois filiales donc l'une est exclusivement dédiée aux activités d'exportation hors Union européenne de la coopérative ; cette dernière conservant ses activités d'exportation vers des pays de l'Union européenne. Cette filiale exporte en 2011 trois produits différents vers vingt-cinq pays de destination différents et pour un montant total de 10 millions d'euros. Nous savons également qu'une marque a été spécifiquement créée pour soutenir l'exportation assurée par la filiale. Il semble donc qu'il y ait effectivement une différenciation par la qualité des exportations des coopératives têtes de groupe et de leurs liens. Il s'agit maintenant de s'intéresser de plus près aux stratégies de qualité des groupes coopératifs qui peuvent servir de support à leurs activités d'exportations.

## **IV - DÉMARCHES QUALITÉ à L'APPUI DES ACTIVITÉS D'EXPORTATION DES COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES**

Dès lors qu'une forte filialisation est observée, et donc un transfert du pouvoir de négociation des coopérateurs vers l'aval de la filière, Filippi (2004) met en évidence un fort développement de démarches qualité pérennes et efficaces. Lors des entretiens qualitatifs réalisés pour ce travail, nous avons pu percevoir l'importance des démarches qualité dans le but d'offrir aux clients un produit conforme à leurs attentes. Les questions de sécurité sanitaire et de préservation de la planète ont engendrées des démarches de signalisation de la qualité et de l'origine. Pour les partenaires et clients de la coopérative, la signalisation de la qualité est un enjeu majeur : un signe de qualité constitue un gage que les qualités intrinsèques du produit fourni sont conformes aux attentes contractuelles.

Dans cette partie, nous nous intéressons aux stratégies de signalisation de la qualité mises en place en interne par les coopératives agroalimentaires françaises afin d'assurer leurs activités d'export et nous nous intéressons plus particulièrement à la coopérative ligérienne du secteur des fruits et légumes que nous avons eu la chance d'étudier.

### **IV.A - La Signalisation de la qualité dans la coopération agroalimentaire française**

#### **IV.A.1 - Les stratégies de signalisation de l'origine et de la qualité adoptées par les coopératives agroalimentaires françaises**

Dès 1919 avec la création de l'appellation d'origine contrôlée (AOC), la signalisation de la qualité et de l'origine est basée sur une démarche volontaire encadrée sur le plan législatif et réglementaire. Quatre notions sont à la base de cette signalisation : l'engagement de l'intéressé au sein de la filière dont il dépend ; le respect du cahier des charges ; la réalisation de contrôles par des organismes indépendants ; une information fiable et accessible pour le consommateur (CESR Languedoc-Roussillon, 2007).

Les signes d'identification de la qualité et de l'origine permettent à son détenteur de se différencier dans un marché concurrentiel via la valorisation de leur travail, de leur savoir-

faire et la reconnaissance des spécificités des produits. Pour certaines coopératives, il peut s'agir d'un choix de survie face aux pressions concurrentielles qu'elles subissent en se positionnant sur des segments plus rémunérateur (Magrini et al., 2011 et Magrini et Fares, 2011).

### ► Les différents Signes Officiels de la Qualité et de l'Origine en France

Les Signes Officiels de la Qualité et de l'Origine (SIQO) permettent aux coopératives agroalimentaires françaises de mettre en évidence leurs spécificités comme par exemple l'ancrage territorial inhérent aux coopératives (Indication géographique protégée (IGP), ...) ou encore leur savoir-faire (AOC, ...). Ce sont les suivants (CESR Languedoc-Roussillon, 2007) :

- Le label rouge (LR), qui identifie un produit agricole, brut ou transformé en tant que produit de qualité supérieure, indépendamment de sa provenance ou du mode de production. Il s'agit d'une démarche collective.

- L'AOC, qui identifie un produit agricole, brut ou transformé de par son authenticité, la typicité de son terroir et de savoir-faires spécifiques. Il s'agit d'une démarche collective.

- L'appellation d'origine protégée (AOP), signe européen qui se limite à une aire géographique déterminée. Il se distingue de l'AOC par la notion du lien à l'origine qui s'appuie sur la qualité et la réputation du produit.

- L'IGP, qui met en évidence la qualité, la réputation ou une autre caractéristique du produit qui peuvent être attribuées à une origine géographique.

- La spécialité traditionnelle garantie (STG), qui identifie une matière première, une composition, un mode de production et/ou de transformation destiné à l'alimentation humaine, dont le nom est traditionnel et les caractéristiques spécifiques sont reconnues. Il s'agit d'une démarche collective.

- L'agriculture biologique (AB), qui assure du respect d'un mode de production naturel et respectueux des équilibres biologiques. Il s'agit d'une démarche individuelle. Il s'agit aussi d'une marque collective de certification, d'usage volontaire et propriété du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. Elle respecte les normes européennes concernant l'agriculture biologique.

### ► Les mentions valorisantes, les Certifications de Conformité Produits en France et l'identification de provenance

D'autres modes de valorisation des produits agroalimentaires existent également. Il s'agit des mentions valorisantes tel que « *montagne* » (implique par exemple que les étapes de

production, d'élaboration et de conditionnement des produits soient réalisées en zone de montagne), ou encore « *fermier* ».

Les Certifications de Conformité Produits (CCP) quant à elles garantissent les caractéristiques d'un produit ou encore des règles de fabrication spécifiques par rapport à un produit standardisé. La démarche est considérée comme souple et rapide (soumise à un simple enregistrement par l'Etat) malgré les exigences et recommandations minimales qui doivent être validées par les pouvoirs publics et le contrôle effectué par un organisme tiers indépendant. Ces dénominations assurent aux produits une reconnaissance et au producteur une protection contre l'imitation ou l'usurpation d'un produit de qualité régional ou national (CESR Languedoc-Roussillon, 2007).

Au sein de la signalisation d'identification de la qualité et de l'origine du produit, il faut aussi mentionner l'identification de provenance. Il s'agit d'un identifiant public indiquant une mention géographique sur l'étiquetage du produit. Il permet d'informer qu'une opération, une étape de production et/ou d'élaboration du produit a été réalisée dans la zone considérée. Toutefois, aucune autre obligation n'est exigée

### ► Les marques

Afin de développer leur stratégie de signalisation de la qualité, les coopératives peuvent aussi faire appel à des marques. Selon CESR Languedoc-Roussillon (2007), « *la marque est un signe [...] servant à distinguer les produits ou les services d'une personne physique ou morale dont la propriété et l'usage relèvent du droit privé. Elle peut être individuelle ou collective et soumise à un cahier des charges non validé par les pouvoirs publics. La qualité des produits n'est pas garantie officiellement, sauf dans le cas d'une marque commerciale associée à un SIQO* ».

Selon Magrini et al. (2011), moins d'un quart des petites coopératives agroalimentaires<sup>31</sup> et agroalimentaires françaises ont fait ce choix.

Nous distinguons les marques individuelles ou d'entreprises des marques collectives. A la différence des marques d'entreprises, une marque collective est détenue par une structure

---

<sup>31</sup> Ce que les organismes d'enquêtes cités dans ce mémoire considèrent comme « *petites coopératives agroalimentaires* » sont les entreprises de transformation agroalimentaire et de commercialisation en gros de produits agroalimentaires ou d'approvisionnement des exploitations agricoles. Celles-ci doivent totaliser moins de 10 salariés et présenter les statuts juridiques suivants : Société coopérative agricole ; Société d'intérêt collectif agricole ; Union de coopératives.

collective qui assure la gestion et la promotion de cette marque. Au niveau de la marque individuelle ou d'entreprise, on distingue les produits à marque de fabricant des produits à marques de distributeurs.

Ces marques peuvent être associées à des signes officiels de qualité. Il n'y a pas d'incompatibilité entre le fait de mener une politique de marque privée et le fait d'acquiescer un signe officiel de qualité. La marque, plus visible par le consommateur final que les SIQO par exemple, permet de mettre en avant le professionnel auprès de ses clients et de représenter l'engagement de ce même professionnel à fournir un produit d'une qualité donnée. Le SIQO, de son côté, permet de conforter et de valoriser la stratégie de marque adoptée par l'entreprise (CESR Languedoc-Roussillon, 2007). Les marques sont principalement destinées à rassurer et fidéliser le consommateur final mais elles servent aussi à rassurer leurs éventuels partenaires de la qualité des produits proposés.

Au sein des coopératives agroalimentaires françaises, Magrini et al. (2011) nous informent que la signalisation de la qualité et de l'origine s'appuie sur les deux leviers précédemment mentionnés : développer une marque propre (réputation privée) ou bénéficier de signes officiels (réputation collective). Face à la multitude des signes d'identification de la qualité et de l'origine, nous également observons un recentrage des acteurs internationaux de l'agro-alimentaire, mais aussi sur des coopératives agroalimentaires françaises, sur de grandes marques génériques également appelées *marques ombrelles*. Ce recentrage permet de réduire les coûts de communication, d'optimiser l'allocation des ressources, de renforcer le pouvoir de négociation vis à vis de la grande distribution et d'éviter une éventuelle confusion dans l'esprit des consommateurs.

#### **IV.A.2 - La présentation d'Agri Confiance, un signe d'identification de la qualité spécifique au monde coopératif agricole français**

La signalisation de la qualité ne concerne pas que le produit final mais également le fonctionnement des entreprises. Nous pouvons citer les normes ISO 9001:2000, ISO 14001 :2004, ou encore Agri-confiance et Global GAP. Ces certifications sont habituellement réunies sous le terme générique d'assurance qualité et constitue un ensemble d'actions à mettre en place afin d'assurer aux clients et partenaires de l'entreprise qu'un produit ou un service satisfera aux exigences contractuelles relatives à la qualité. Elles permettent de répondre à des attentes relatives à la sécurité sanitaires des aliments, à la qualité organoleptiques d'un produit ou encore à des modes ou origines de production particulières, à des exigences environnementales ou à une éthique à respecter.



Figure 9 : Quelques chiffres clés concernant AgriConfiance (D'après AgriConfiance, 2013)

Initiée en 1992 par COOP de France (Cf. figure 9), l'organisation professionnelle unitaire de la coopération agricole, Agri Confiance constitue la signature des marques coopératives agroalimentaire françaises (AgriConfiance, 2013). Propre au système coopératif, elle est fondée sur ses valeurs et s'appuie sur un mode d'organisation « *Homme-Territoire-Produits* ».

Agri Confiance repose que l'application deux normes : les normes AFNOR NF V01-005 et NF V01-007. La norme AFNOR NF V01-005<sup>32</sup> - « *Système de management de la qualité de la production agricole* » - contient les exigences relatives à un système de management de la qualité permettant à une structure organisée de production agricole (dans notre cas la coopérative) de prendre en compte les exigences des clients, les contraintes des producteurs et le respect des exigences réglementaires relatives au domaine d'application considéré. Ainsi, elle constitue un modèle tripartite prenant en compte à la fois les contraintes des producteurs, les engagements de la coopérative et les exigences des clients et entreprises partenaires. La norme NF V01-007<sup>33</sup> - « *Système de management de la qualité et de l'environnement de la production agricole* » - contient les exigences relatives à un système de management de la qualité et de l'environnement permettant à une structure organisée de production agricole de prendre en compte les exigences des clients, les aspects environnementaux identifiés et maîtrisables par la structure organisée de production

<sup>32</sup> <http://www.boutique.afnor.org/norme/nf-v01-005/systeme-de-management-de-la-qualite-de-la-production-agricole-modele-pour-la-maitrise-des-engagements-reciproques-entre-les-pr/article/758204/fa135628#info>

<sup>33</sup> <http://www.boutique.afnor.org/norme/nf-v01-007/systeme-de-management-de-la-qualite-et-de-l-environnement-de-la-production-agricole-modele-pour-la-maitrise-des-engagements-re/article/738531/fa135629>

agricole et les producteurs, les contraintes de celles-ci et le respect des exigences réglementaires relatives au champ d'application considéré. Ainsi, elle constitue elle aussi un modèle tripartite, mais celle-ci prend en compte l'ancrage territorial de la coopérative ainsi que les impacts environnementaux associés aux activités de la coopérative, à ses produits ou services qu'elle propose ou encore aux intrants qu'elle utilise. Trois objectifs principaux sont visés par ces deux normes : la maîtrise des étapes de production, la satisfaction du client et le respect des normes. En engageant tous les acteurs de la chaîne de production depuis l'agriculteur coopérateur, Agri Confiance répond aux nouvelles demandes de traçabilité, de transparence et de sécurité des aliments. Il s'agit d'un système collectif de management de la qualité et de l'environnement de la production agricole, adapté à l'amont agricole (SAF - Agriculteurs de France, 2013). La figure 10 montre les différents liens entre parties prenantes.

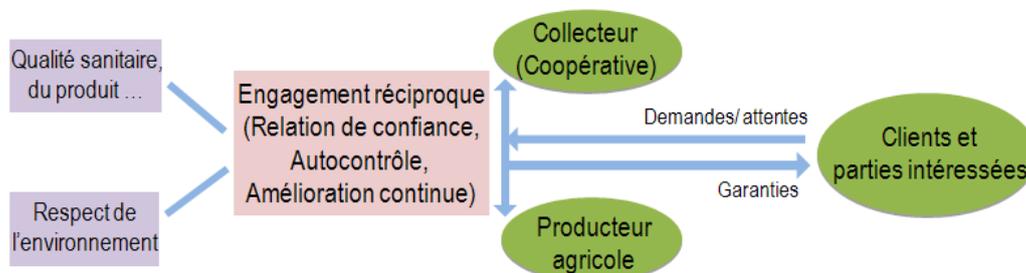


Figure 10 : Présentation de la nature des liens entre les parties prenantes de la certification Agri Confiance (D'après SAF - Agriculteurs de France, 2013)

Il a été montré que la mise en place d'une démarche Agri Confiance impact positivement sur les techniques et l'organisation de la coopérative (meilleure performance technique, maîtrise des systèmes de production etc.), et cela permet une plus grande réactivité et force de proposition des producteurs (SAF - Agriculteurs de France, 2013).

#### **IV.A.3 - La présentation de Global Gap, un signe d'identification de la qualité spécifique au monde agricole**

GLOBAL G.A.P.<sup>34</sup> (Good Agricultural Practice) correspond à un ensemble d'exigences internationales qui s'appliquent aux entreprises agricoles et horticolas en matière de sécurité alimentaire, de durabilité et de qualité. Cette organisation sans but lucratif établie des normes volontaires pour la certification des produits agricoles à travers le monde. GLOBAL G.A.P a pour but de devenir une norme universelle permettant la promotion, par exemple,

<sup>34</sup> Global G.A.P., 2013. [En ligne] Page consultée le 20 juillet 2013. [http://www.globalgap.org/uk\\_en/](http://www.globalgap.org/uk_en/)

d'une alimentation saine et durable, l'utilisation de méthodes de production correcte pour l'environnement, le bien-être des personnes employées et des animaux, etc.

A l'origine, en 1997, GLOBAL G.A.P s'appelait EUREP G.A.P. Il s'agissait d'une initiative des détaillants britanniques appartenant au Groupe de travail « *Euro-Retailer Produce* » et travaillant en collaboration avec les distributeurs européens. Celle-ci visait une meilleure prise en compte des préoccupations des consommateurs concernant la sécurité des produits, l'impact sur l'environnement et la santé, la sécurité et le bien-être des personnes employées et des animaux. Leur solution consistait à harmoniser leurs propres normes et procédures et à développer un système de certification indépendant de Bonnes Pratiques Agricoles (BPA). Les dix années qui ont suivies ont vu un nombre croissant de producteurs et de détaillants rejoindre EUREP G.A.P., celle-ci gagnant ainsi en importance auprès de la communauté internationale. En 2007, afin de confirmer leur portée mondiale et leur objectif de devenir le leader international au niveau des Bonnes Pratiques Agricoles (BPA), EUREP G.A.P. devient GLOBAL G.A.P. GLOBAL G.A.P. est aujourd'hui présent sur plus de cent-dix pays sur tous les continents grâce à plus de quatre-cent produits certifiés et plus de cent-trente-milles producteurs certifiés. GLOBAL G.A.P. s'appuie ainsi sur un vaste réseau de membres pour atteindre ses objectifs et diffuser sa mission.

GLOBAL G.A.P. propose trois certifications de produits principales :

- ▶ Localg.ap
- ▶ GLOBAL G.A.P.
- ▶ GLOBAL G.A.P. + Add-on.

GLOBAL G.A.P. offre également 16 normes pour les trois secteurs que sont la culture, le bétail et l'aquaculture, tandis que les deux autres offrent des programmes pour développer des solutions personnalisées pour leurs membres.

Ce signe d'identification est propre au monde agricole et est mis en place par de nombreuses coopératives. Notamment, la coopérative étudiée dans ce mémoire a mis en place Global GAP comme prérequis pour entrer sur différents marchés d'exportation (cas cité lors des entretiens : l'Allemagne).

## **IV.B - L'exemple d'une coopérative ligérienne à l'appui de nos résultats statistiques**

La coopérative que nous avons étudiée ne sera pas nommée au sein de ce mémoire pour des raisons de secret statistique. Notons également que cette étude de cas a été réalisée à

l'aide d'entretiens menés en collaboration étroite avec les autres acteurs du projet VALPARESO, en particulier le GRANEM et le LARGECIA.

Afin d'aborder l'aspect qualitatif de ce travail, une grille d'entretien orientée à l'export a été réalisée. Celle-ci est basée sur la grille d'entretien du projet VALPARESO mais est spécifique aux questions d'exportation. Nous retrouvons six thèmes allant des questions classiques concernant la coopérative (état des lieux, présentation, etc.) aux activités à l'international de celle-ci (historique, perception de la performance à l'export, etc.) La signalisation de la qualité est bien entendu abordée. A l'aide de cette grille, deux entretiens ont été effectivement réalisés lors du stage. Il s'agit de l'entretien du président et de la chargée de mission marketing et communication de la coopérative en question. De part l'inscription de ce travail dans le projet VALPARESO, nous avons eu accès à des entretiens supplémentaires pour compléter notre étude de cas. Il s'agit des entretiens du directeur général et du service technique de cette même coopérative.

### ► La coopérative étudiée

Il s'agit d'une coopérative d'horticulture et de maraîchage (production de fruits et légumes) située dans la région Pays de la Loire. Les producteurs de cette coopérative sont soumis à l'apport total et la coopérative fonctionne via deux types de contrats : certaines productions sont décidées sous contrat annuel (quantité et rémunération de la personne productrice) et d'autre en fonction du court de la semaine sur les marchés internationaux pour le produit concerné.

Cette coopérative, née dans les années 1960, s'est développée via concentration (notamment à la faveur des lois de 1960 et 1962) puis par filialisation. La coopérative possède maintenant trois filiales. Deux d'entre elles, indépendantes de leur maison mère, peuvent être clientes, partenaires ou concurrentes de leur coopérative mère en fonction des marchés. Elles constituent en effet, pour la coopérative, des « *centres de profit* » (terme employé par le président de la coopérative) pour permettre une meilleure rémunération des adhérents de ladite coopérative. Il s'agit de rester suffisamment attractif pour que les coopérateurs restent au sein de la coopérative et ne deviennent pas des fournisseurs de leurs principaux concurrents tels que les grands semenciers de l'ouest de la France. La dernière filiale de cette coopérative est dédiée à l'exportation de produits agroalimentaires.

### ► L'exportation au sein de la coopérative étudiée

Il y a quelques années, en raison des difficultés de la coopérative à survivre et du départ de nombreux coopérateurs, la coopérative a réalisé une restructuration interne (mode de fonctionnement, personnel employé ...). De nouveaux membres du personnel ont ainsi été accueillis et ils ont permis l'identification d'une stratégie d'entreprise visant au développement du « *négoce* » (terme employé par le président de la coopérative). Leur nouvelle stratégie est de proposer à leurs clients des produits disponibles tout au long de l'année, quelle que soit la saison. Il ne s'agit plus que de vendre la production des exploitants mais également d'identifier les besoins des clients afin d'y répondre et d'assurer ainsi un revenu supplémentaire aux adhérents. C'est dans ce contexte que nous observons la filialisation de la coopérative mais également son ouverture à l'international.

Les activités d'exportations du groupe coopératif ont tout d'abord été assurées par la coopérative elle-même et concernaient les produits de ses propres exploitants. La coopérative a ensuite choisi d'élargir son offre via l'exportation de produits agroalimentaires non nécessairement issus des productions de ses adhérents. Le marché européen devenant « *sclérosé* » (terme employé par le président de la coopérative), la coopérative s'est tournée vers le « *grand export* » (exportation hors UE, terme également employé par le président de la coopérative). Ce développement hors UE a notamment été encouragé par la réouverture récente d'un marché au grand export de leur produit phare. Ensuite, les montants exportés devenant trop élevés et à la faveur des lois facilitant la filialisation, ils ont souhaité alléger et externaliser la gestion de ces activités d'exportation. La coopérative a donc créé une filiale dédiée à l'export. La coopérative tête de groupe a choisi de transférer toutes ses activités « *grand export* » à sa filiale et de conserver ses activités d'exportation à destination de pays de l'UE. Elle.

Au final, toutes activités confondues, le président de ce groupe coopératif estime que celui-ci (coopérative et filiale) est présent sur 4 marchés : le marché local (malgré un très faible développement du commerce de proximité pour ne pas concurrencer leurs clients), le marché domestique français, le marché européen et enfin le marché hors UE.

### ► Les démarches qualité de la coopérative étudiée à l'appui de ses activités d'exportation

Dans le cas que nous étudions, le fonctionnement des filiales ne dépend pas de celui de la coopérative tête de groupe. Toutefois, la coopérative a participé à la création d'une marque dédiée à l'exportation pour sa filiale. Cette marque constitue une « *marque fille* » de la

marque de la coopérative, également appelée « *marque ombrelle* ». La marque de la coopérative est apposée à tous les produits et elle permet d'assurer une garantie de disponibilité (« *sourcing* » pour s'affranchir de l'effet saison), d'un niveau de qualité et d'un niveau de service au client. Dans ce contexte, la marque fille dédiée à l'export permet d'assurer au client que la qualité du produit est celle attendue. Par contre, la chargée de mission marketing et communication de la coopérative estime qu'elle ne constitue pas un facteur de différenciation. En effet, pour les fruits et légumes il s'agit d'une offre de première gamme et celle-ci se vend sur un marché d'offre et de demande pur. La marque sert donc à la filiale à entrer sur le marché et à assurer au client la correspond à un niveau de qualité annoncé et une disponibilité du produit.

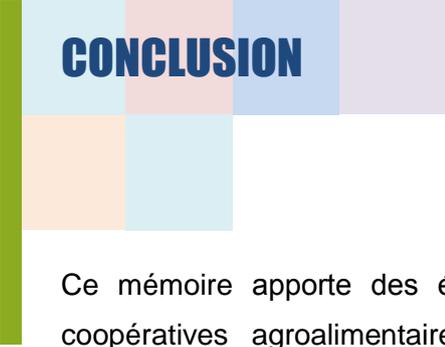
La coopérative a également mis en place les certifications que sont Global GAP, BRC et IFS<sup>35</sup>. Au contraire à une ancienne certification qualité qu'ils avaient mis en place afin de se différencier de leurs concurrents bretons (qualité et sécurité sanitaire), la chargée de marketing et de communication de la coopérative estime que Global GAP, le BRC ou encore l'IFS ne constituent pas un facteur de différenciation mais un élément nécessaire afin de pénétrer un marché.

Sur le marché français, la coopérative a aussi permis la création d'un SIQO pour son produit phare. Toutefois, le personnel de la coopérative considère qu'il n'est pas pertinent de communiquer à l'export à l'aide de SIQO. La chargée de mission marketing et communication estime que seule l'origine française (lié à un atout « gastronomie ») joue positivement sur la différenciation des produits vendus à l'exportation par le groupe coopératif dans son ensemble.

---

<sup>35</sup> Le BRC (British Retail Consortium) et l'IFS (International Featured Standard - Food) sont deux référentiels essentiels pour les fournisseurs de la grande et moyenne distribution, principalement lorsqu'il s'agit du Royaume-Uni.

Pour **conclure** cette dernière partie, nous pouvons citer le président de la coopérative sujet de notre étude de cas qui considère qu'une coopérative est un outil à disposition de chaque coopérateur afin de valoriser leurs compétences spécifiques en externalisant les activités de commercialisation de leurs produits. Ces activités sont assurées par la structure coopérative à laquelle se rattache le producteur. Cette structure sert aussi à assurer un revenu décent à ses adhérents via leur recherche de nouveaux débouchés. Notamment, les activités d'exportation de la coopérative ont permis d'améliorer ses résultats économiques. Nous avons appris que les démarches qualité mises en place sont venues en appui de ces activités afin de permettre l'entrée du groupe coopératif sur certains marchés mais aussi afin de garantir aux clients que le produit proposé est conforme à la qualité attendue (marque dédiée à l'export).



## CONCLUSION

Ce mémoire apporte des éléments d'analyse et de réflexion sur la structuration des coopératives agroalimentaires françaises et sur leurs stratégies d'internationalisation. Abondé par une revue de la littérature, il a permis de caractériser le rôle des liens financiers dans l'internationalisation des coopératives. Il a été complété par une approche centrée plus spécifiquement sur deux secteurs (fruits et légumes et produits de la mer) développés à l'échelle régionale des Pays de la Loire. Ce travail a justifié la construction d'une base de données originale croisant des informations issues du réseau d'entreprises renseignées dans AMADEUS et des douanes françaises. Cette base de données regroupe 1823 coopératives agroalimentaires dont six-cent-soixante-dix-sept présentent au moins un lien financier. En cumulant la totalité des liens de ces dernières, 4 970 liens financiers sont identifiés.

D'une manière générale, les coopératives agroalimentaires françaises ne s'implantent que rarement à l'étranger, tant dans l'UE que dans les pays tiers. Pour celles, peu nombreuses, qui s'implantent à l'étranger, elles privilégient les pays limitrophes de la France. De plus, ce travail démontre que les coopératives qui présentent des activités d'exportations sont également celles qui sont le plus implantées à l'étranger. Des travaux ultérieurs à ce mémoire ont en effet montré que soixante-six pourcents des coopératives exportatrices ne sont qu'au stade de pré-export (exportations en réponse à des commandes spontanées, pas d'adaptation du produit et pas d'implantation à l'étranger), stade de développement à l'international défini par Maurel (2009) et Cavusgil (1984).

Les 421e coopératives agroalimentaires exportatrices (soit un peu moins du quart) cumulent un montant d'exportations de plus de quatre milliards d'euros (soit un montant moyen de dix millions d'euros). Les coopératives à la tête d'un groupe coopératif sont les coopératives exportatrices les plus performantes à l'export. Dans ce mémoire, la notion de performance à l'export a été appréhendée, comme le suggérait la littérature, au travers de quatre variables clés, à savoir la valeur totale exportée, la dynamique récente des flux, la diversité des produits exportés et le nombre de pays clients. De même, ces coopératives seules assurent un peu moins de sept pourcents des exportations françaises totales de biens agroalimentaires, tandis que les groupes coopératifs dans leur ensemble en assurent un bon quart. Le poids des groupes coopératifs agroalimentaires français est donc important au sein

des exportations françaises de biens agroalimentaires. Leurs 736 liens exportateurs en 2011 sont en effet particulièrement performants à l'export. Enfin, nous avons démontré une complémentarité globale des exportations des coopératives têtes de groupes et de leurs liens. Plus une coopérative est performante à l'export (en termes de valeur et de diversité des produits et des pays clients), plus ses liens le sont également. De plus, il ressort que le comportement stratégique de la coopérative en termes de ciblage de ses exports et de diversité de son offre ait une influence sur celui de ses liens.

Ce mémoire a donc permis de réaliser un état des lieux de l'implantation à l'étranger des coopératives agroalimentaires françaises et des activités d'exportation tant des coopératives agroalimentaires que de leurs liens financiers. Toutefois, le niveau de filialisation des liens (c'est-à-dire leur position au sein du réseau) et la nature de la relation financière (filialisation réelle ou simple prise de participation) n'ont pas été pris en compte. De même, ce mémoire n'aborde pas la question, faute de données disponibles dans les délais impartis, de la spécialisation éventuelle des exportations des unes par rapport aux autres (gamme fine des produits exportés entre les coopératives et leurs liens et stratégies de qualité). Si une étude de cas, menée en parallèle sur le secteur des fruits et légumes, suggère que des démarches qualité viennent en appuis aux activités d'export, il reste difficile d'en mesurer l'effet propre (ce d'autant plus que l'ambition n'était pas de proposer une généralisation du propos) et de caractériser le rôle et la place des liens des coopératives dans les exportations du groupe coopératif dans son ensemble.

La question de la performance à l'export des firmes agroalimentaires, de statut coopératif ou privé, est posée avec d'autant plus d'acuité en France que la consommation domestique des biens alimentaires plafonnent du fait d'un faible essor démographique et d'une diversité déjà grande de produits alimentaires proposés aux consommateurs. Face à des concurrents européens sérieux, notamment ceux des pays du Nord, le devenir de la santé économique de nombreuses entreprises agroalimentaires françaises est notamment conditionné par l'amélioration des performances à l'export vers les pays tiers non européens. Cette question de la performance sur les marchés externes ne tient pas uniquement aux formes d'organisation (coopératives/privées, densité des liens financiers, etc.), mais également à de nombreux autres facteurs tels que les coûts d'approvisionnement, le positionnement géographique (proximité, infrastructures, etc.), l'innovation, la mutualisation des forces (taille critique) et le ciblage des investissements.



## BIBLIOGRAPHIE

**AGRESTE, 2010.** Recensement agricole 2010. [En ligne], Site consulté le 10 juin 2013.  
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/recensement-agricole-2010/>

**AgriConfiance, 2013.** Agri Confiance. [En ligne], Site consulté le 10 Juin 2013.  
<http://www.agriconfiance.coop/index.php>

**AMADEUS, 2013.** A database of comparable financial information for public and private companies across Europe. [En ligne], Page consultée le 24 mai 2013.  
<https://amadeus.bvdinfo.com/version-2013731/home.serv?product=amadeusneo>

**Assens C., 2013.** Entre territoire et marché, la stratégie bipolaire des coopératives agricoles. Revue française de gestion, 2013/1 N° 230, p 35-54.

**Ben Ameer H., Latouche K., Le Roy C., 2010.** Stratégie d'internationalisation des entreprises agroalimentaires françaises : premier état des lieux. Rapport issu d'un stage de fin d'étude du CIHEAM, Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier. 12 p.

**Bontems P. et Fulton M., 2009.** Organizational structure, redistribution and the endogeneity of cost : cooperatives, investor-owned firms and the cost of procurement. Journal of economic behavior & organization 72. Pp 323 – 343.

**Cavusgil S. T., 1984.** Difference among exporting firms based on their degree of internationalization. Bradley University, Journal of business research 12, Pp 195 – 208.

**CESR<sup>36</sup> Languedoc-Roussillon, 2007.** Communication sur les signes officiels de la qualité dans l'agro-alimentaire. Montpellier. 8p.

**Code rural, 2013.** Article L521-1 à L 521-6 portant sur les sociétés coopératives agricoles [En ligne], site legifrance.gouv.fr, Page consultée le 15 mai 2013.

**Collectif d'auteurs dir. LARGECIA, 2011.** Expertise au profit du territoire 2011, Dossier de candidature du projet VALPARESO, 51p.

**Cook M. L., 1995.** The futur of US agricultural cooperatives : a neo-instituional approach. American Journal of Agricultural Economics, 77. Pp 1153-1159.

**COOP de France Alpes Méditerranée, 2013.** Historique. [En ligne]. Page consultée le 15 mai 2013. <http://www.coopdefrance-alpesmediterranee.coop/les-cooperatives/presentation/historique.html>

**Dedieu M-S., 2011.** Les coopératives agricoles : un modèle d'organisation économique des producteurs. Les publications du Service de la statistique et de la prospective, Analyse n°36, Novembre 2011. 4p.

---

<sup>36</sup> Conseil Economique et Social de la Région Languedoc-Roussillon

**ED Editions, 2013.** Publication de la version 2012 de la Nomenclature Combinée. [En ligne], Page consultée le 4 juillet 2013.

<http://www.edouane.com/cm/index/reglementation-douane/0/nomenclature-combinee.html>

**FNCL<sup>37</sup>, 2011.** Les coopératives laitières sont des organisations de producteurs. Les Essentiels de la FNCL, Novembre 2011. 2 p.

**Filippi M., 2004.** Réorganisations dans la coopération agricole : proximités et solidarité territoriale, *Économie rurale* N°280, pp. 42-58.

**Filippi M., 2012.** Affirmer le modèle coopératif agricole français : entre ancrage territorial et développement international. *façSADe* N°37, Sciences pour l'Action et le Développement, Dijon. 4p.

**Filippi M., Frey O., Triboulet P., 2006.** Typologie spatiale des groupes coopératifs agricoles français. In Draperi J-F. (dir.), 2008. Défis coopératifs : Alimentation, crédit, démocratie, développement. *Les cahiers de l'économie sociale* - N° 6. L'Harmattan. Pp 17-38.

**Frey O. et Mauget R., 2012.** Stratégies d'internationalisation des coopératives agroalimentaires du top 30 de l'Union Européenne : impact sur le modèle d'affaires, la performance et la gouvernance. Pp 371 - 387. in Brassard, M.-J. et Molina E., (dir.) 2012. L'étonnant pouvoir des coopératives. Textes choisis de l'appel international de propositions, Québec, Sommet international des coopératives, 665 p.

**Frey, 2013.** La genèse du mouvement coopératif et les facteurs de développement des coopératives agricoles. Pp 20 -63. in Chomel C., Declerck F., et al., 2013. Les coopératives agricoles : Identité, gouvernance et stratégies. Edition Larcier, Droit et économie sociale et solidaire. 491 p.

**Heyder M., Makus C., Theuvsen L., 2011.** Internationalization and firm performance in agribusiness: empirical evidence from European cooperatives. *International journal on food system dynamics*. Pp 77-93.

**ICA, 2013.** Cooperative identity, values & principles. [En ligne]. Page consultée le 15 mai 2013. <http://ica.coop/en/what-co-op/co-operative-identity-values-principles>

**Katsikeas C. S., Leonidou L. CL, Morgan N. A., 2000.** Firm-level export performance assessment: review, evaluation, and development. *Journal of the Academy of Marketing Science*. Vol. 8, n°4. Pp 493-511.

**Luong M H., Leo P-Y., Philippe J., 2010.** Les antécédents de la performance à l'exportation des PME : un modèle hiérarchisant les déterminants, application au Vietnam. Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME. 18p.

**Magrini M-B. et al., 2011.** La signalisation de la qualité chez les petites coopératives agricoles françaises. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2011/4 octobre. P 705-733.

**Magrini M-B. et Fares M., 2011.** La place des signes officiels et des marques chez les petites coopératives agricoles. *Focus PSDR 3 Compter*. 8p.

**Mauget R., 2008.** Les coopératives agricoles, un atout pour la pérennité de l'agriculture dans la mondialisation. *Revue internationale de l'économie sociale*, no 307. 96 p.

---

<sup>37</sup> Fédération Nationale des Coopératives Laitières

**Mauget R., 2013.** Stratégies et restructurations des coopératives dans la mondialisation des marchés. Pp 341 – 407. *in* Chomel C., Declerck F., et al., 2013. Les coopératives agricoles : Identité, gouvernance et stratégies. Edition Larcier, Droit et économie sociale et solidaire. 491 p.

**Maurel C., 2009.** Considérations financières et performance export dans les PME vitivinicoles françaises. Colloque international : La vulnérabilité des TPE et PME dans un environnement mondialisé, du 27 au 29 mai 2009. Centre de recherche sur le Marché et le Management (CR2M), Université de Montpellier 1. 17p.

**Ministère de l'agriculture, 2013.** Les organisations de producteurs. [En ligne], page consultée le 10 Juin 2013. <http://agriculture.gouv.fr/Organisations-de-producteurs>

**OMD, 2013a.** En quoi consiste le Système harmonisé (SH) ? [En ligne]. Page consultée le 19 juin 2013. <http://www.wcoomd.org/fr/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>

**OMD, 2013b.** Les éléments déclaratifs caractéristiques de votre marchandise (origine, espèce, valeur). [En ligne], Page consultée le 4 juillet 2013. <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=221>

**Nations Unies, 2012.** Année internationale des coopératives. [En ligne], page consultée le 05 septembre 2013. <http://www.un.org/fr/events/coopsyear/>

**Perrot P., Ruffio P., Guillouzo R., 2011.** 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*, Oxford. Pp 351 – 377.

**Publication.europa.eu, 2008.** NACE Rèv. 2 Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne. Eurostat, *Methodologies and working papers*. 375 p.

**Rousselière D., 2012.** Organisation collectives et formes coopératives : points de repères et enjeux. Séminaire VALPARESO du 20 Novembre 2012. 22p.

**SAF - Agriculteurs de France, 2003.** FICHE DSC1 : Démarche Système Collective n°1 - Agri-confiance. [En ligne], Page consultée le 10 juin 2013. [http://www.cooperation-agricole.asso.fr/sites/saf/guide/fiches/demarches\\_systeme\\_collectives/agri\\_confiance.aspx](http://www.cooperation-agricole.asso.fr/sites/saf/guide/fiches/demarches_systeme_collectives/agri_confiance.aspx)

**Sailleilles S. et al., 2011.** Projet LIPROCO, Liens PROducteurs COnsommateurs, Grand Ouest et Rhône-Alpes, Série Les 4 pages PSDR3. 4p.

**Senand I., 2011.** Coopératives agricoles : Enjeux de la proximité et de la maîtrise de la filière amont-aval, refonte des politiques marketing... : quelles stratégies et quels relais de croissance face à la crise ? Xerfi France, Novembre 2011, Paris.

**Sénat, 2013.** Les coopératives en France : un atout pour le redressement économique, un pilier de l'économie sociale et solidaire, publié le 27 Août 2013, [En ligne], Page consultée le 23 Juillet 2013 et le 27 Aout 2013. <http://www.senat.fr/rap/r11-707/r11-70730.html>

**Service de la statistique et de la prospective, 2012.** L'enquête Petites coopératives agricoles : pour un point complet de la coopération agricole tous les 5 ans. Les publications du Service de la statistique et de la prospective n°10, Septembre 2012. 5p.

**Sousa C. M. P., 2004.** Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature. *Academy of Marketing Science Review*, Ireland. 22p

**Theuvsen L. and Ebneith O., 2005.** Internationalization of Cooperatives in the Agribusiness – Concept of measurement and their Application. v. T. Theurl, Münster (im Druck). 22 p.



# ANNEXES

## Sommaire des annexes :

<b>A - ANNEXES DU II - COOPERATION AGROALIMENTAIRE FRANÇAISE.....</b>	<b>B</b>
A.1 - Encadrés supplémentaires.....	b
A.2 - Les différents statuts juridiques des coopératives agroalimentaires renseignées par AMADEUS.....	c
A.3 - Présentation du découpage utilisé pour définir les grandes régions de France.....	c
A.4 - Tableaux de résultats du II.C - La coopération agroalimentaire en chiffre.....	d
A.5 - Tableaux de résultats du II.D.2 - La validité des données d'AMADEUS par AGRESTE.....	e
<b>B - ANNEXES DU III - STRATEGIES D'INTERNATIONALISATION DES COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES.....</b>	<b>F</b>
B.1 - Tableau de résultats du III.B - L'implantation géographique des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires.....	f
B.2 - Tableaux de résultats du III.C.2 - Export total des coopératives par année d'export dans les douanes françaises	g
B.3 - Tableaux de résultats du III.C.3 - L'exportation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires.....	p
B.4 - Tableaux de résultats du III.C.4 - L'exportation des liens des coopératives agroalimentaires françaises est complémentaire avec celle de leurs coopératives ascendantes.....	v
<b>C - EBAUCHE D'ARTICLE PROPOSE AUX JRSS DES 12 ET 13 DECEMBRE 2013 A ANGERS.....</b>	<b>CC</b>

## A - Annexes du II - Coopération agroalimentaire française

### A.1 - Encadrés supplémentaires

#### Les OCM - Organisations Communes de Marché

L'Union européenne a mis en place des règles communes en ce qui concerne les marchés agricoles. Ces règles concernent notamment les interventions publiques sur les marchés, les régimes de quotas et d'aides, les normes de commercialisation et de production ainsi que les échanges avec les pays tiers (europa.eu, 2011).

L'**organisation commune des marchés agricoles** (OCM) désigne le cadre juridique mis en place au niveau européen pour certains secteurs agricoles. Créée dès **1962**, elle vise à soutenir et organiser les marchés dans le cadre de la Politique Agricole Commune.

Les trois principes fondamentaux caractérisant les OCM sont :

- ▶ L'**unicité du marché** ;
- ▶ La **préférence communautaire** ;
- ▶ La **solidarité financière**.

Les principales orientations des OCM sont les suivantes :

- ▶ Réduction progressive des **prix institutionnels** pour rapprocher les prix intérieurs des prix mondiaux ;
- ▶ Réduction du **niveau d'intervention** ;
- ▶ Consolidation en parallèle des **aides directes** (mécanisme de base de soutien de l'agriculture communautaire) ;
- ▶ Restriction de l'**offre** du fait de l'existence des excédents structurels dans la plupart des secteurs (mécanismes stabilisateurs).

A partir de **2007**, afin de simplifier la PAC, une OCM commune de marché unique pour l'ensemble des produits agricoles a été mise en place (Massot A., 2011). Celle-ci se décompose en un **volet interne** (marché intérieur) et un **volet externe** (gestion des contingents tarifaires, des clauses de sauvegarde, d'éventuelles restitutions à l'exportation, etc.).

L'OCM fixe également des règles concernant les organisations interprofessionnelles, notamment les **organisations de producteurs** (OCM de 1997). Celles-ci doivent notamment permettre d'élaborer une programmation commune de la production et de pouvoir l'adapter à la demande et avoir pour objectif d'optimiser les coûts de production et de transformation des produits (accroissement de la compétitivité des filières). Incités à s'organiser par le biais d'aides et de subventions, les organisations de producteurs sont devenues les interlocuteurs privilégiés des pouvoirs publics.

Source :

europa.eu, 2011. Organisation commune des marchés agricoles. [En ligne], Page consultée le 18 Juillet 2013.  
[http://europa.eu/legislation\\_summaries/agriculture/agricultural\\_products\\_markets/l67001\\_fr.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/agricultural_products_markets/l67001_fr.htm)

Massot A., 2011. Le premier pilier de la PAC : L'organisation commune de marche unique. 6p.

#### Quelques évolutions de la PAC – Politique Agricole Commune

Les coopératives ont dû s'adapter aux différentes phases d'évolution de la **PAC**. Apparue en **1962** avec pour objectif principal d'amener les six pays membres de la Communauté économique européenne à l'**autosuffisance alimentaire**, les agriculteurs et agricultrices ont été incité à produire plus.

Suite aux nombreuses mesures incitatives prises par la première PAC, ces derniers étaient certains d'écouler leur production, et ils ont donc investi massivement dans de nouvelles techniques de production et de nouveaux matériels leur permettant d'augmenter leur volume de production. Dès les **années 70**, on a donc vu les destructions d'**excédents de production** et l'instauration de **quotas**.

Les pays européens alors excédentaires et non simplement autosuffisants, la PAC a été revue en **1992**. La première des mesures a été de **réduire les prix garantis** afin de se rapprocher le plus possible des cours mondiaux. Et, afin de compenser ces baisses de prix, des **subventions sont versées** aux agriculteurs et agricultrices, proportionnellement non pas au volume de production, mais à la surface cultivée, ce qui a entraîné une concentration foncière et le coût des terres cultivables reste encore aujourd'hui élevé.

La réforme effectuée en **1999** a mis l'accent sur l'**environnement** avec l'ascension de la notion de développement durable. Cette PAC intègre plusieurs mesures, dont la conditionnalité des aides et la baisse des prix garantis. La réforme de juin **2003** introduit les changements qui concernent directement les coopératives. Selon Filippi M., Frey O., Triboulet P. (2008), il s'agit du **découplage des aides** : paiement unique par exploitation sans conditionnalité des choix et des niveaux de production ou de produire pour en bénéficier. L'aide directe compensatoire à la baisse de prix se base sur l'historique de l'exploitation, ce qui pourrait être préjudiciable pour une coopérative car cette dernière pourrait voir ses approvisionnements en matière première agricole diminuer si ses coopérateurs et coopératrices arrêtent de produire.

En **2008**, la PAC apporte de nouvelles modifications, notamment sur la **modulation** et le **montant des aides découplées**. En **2013**, la PAC est au cœur d'une nouvelle réforme. Notamment le **soutien du niveau de couplage des aides** est amélioré, une **conditionnalité des aides** par rapport aux **performances environnementales** est mise en place, etc.

Source :

Filippi M., Frey O., Triboulet P., 2008. Typologie spatiale des groupes coopératifs agricoles français. In Draperi J-F. (dir.), 2008. Défis coopératifs : Alimentation, crédit, démocratie, développement. Les cahiers de l'économie sociale - N° 6. L'Harmattan. Pp 17-38.

## A.2 - Les différents statuts juridiques des coopératives agroalimentaires renseignées par AMADEUS

Tableau 25 : Les différents statuts juridiques des coopératives agroalimentaires françaises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Source : AMADEUS, 2013)

Forme juridique nationale	Freq.	Percent
Civil company	22	1.21
Cooperative company - SC	1,631	89.47
Limited company - SA	82	4.50
Limited company with managing body	7	0.38
Limited company. simplified - SAS	13	0.71
Limited liability company - SARL	53	2.91
One-person company with limited liability	12	0.66
One-person limited company. simplified	ND	ND
Personal firm	ND	ND
<b>Total</b>	<b>1,823</b>	<b>100.00</b>

Tableau 26 : Les différents statuts juridiques des coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Source : AMADEUS, 2013)

Forme juridique nationale	Freq.	Percent
Cooperative company - SC	50	80.65
Limited company - SA	8	12.90
Limited company. simplified - SAS	ND	ND
Limited liability company - SARL	ND	ND
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100.00</b>

## A.3 - Présentation du découpage utilisé pour définir les grandes régions de France

Tableau 27 : La répartition des régions française au sein de grandes régions

Grandes régions de France	Régions de France qui les composent
<b>Centre</b>	Auvergne
	Centre
	Champagne-Ardenne
<b>Grand Est</b>	Franche-Comté
	Lorraine
	Alsace
	Bourgogne
<b>Grand Ouest</b>	Pays de la Loire
	Bretagne
	Basse-Normandie
<b>Grand Sud-Est</b>	Paca
	Corse
	Languedoc-Roussillon
	Rhône-Alpes
	Poitou-Charentes
<b>Grand Sud-Ouest</b>	Limousin
	Midi-Pyrénées
	Aquitaine
<b>Nord</b>	Picardie
	Haute-Normandie
	Nord-Pas-de-Calais
<b>Hors métropole</b>	Dom
	Martinique
	La Réunion

#### A.4 - Tableaux de résultats du //C - La coopération agroalimentaire en chiffre

**Tableau 28 : Répartition géographique des coopératives françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire : (i) ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes (F&L), (ii) aux de produits de la mer (PdM), ou (iii) autre (Source : AMADEUS, 2013)**

Grandes régions de France	Production, transformation ou commerce de			Total
	Autre	F&L	PdM	
Centre	94	9	ND	103
Grand est	400	16	ND	417
Grand ouest	125	17	8	150
Grand sud-est	593	47	ND	642
Grand sud-ouest	274	44	4	322
Hors métropole	15	ND	ND	15
Ile-de-France	54	ND	ND	55
Nord	96	21	ND	119
<b>Total</b>	<b>1,651</b>	<b>154</b>	<b>18</b>	<b>1,823</b>

**Tableau 29 : Répartition géographiques des coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité économique principale (Source : AMADEUS, 2013)**

Grandes régions de France	Division du code NACE						Total
	1	3	10	11	46	47	
Centre	18	ND	9	14	57	5	103
Grand est	29	ND	113	149	112	14	417
Grand ouest	34	5	10	3	78	20	150
Grand sud-est	44	ND	56	322	196	23	642
Grand sud-ouest	44	ND	33	60	159	25	322
Hors métropole	5	ND	5	ND	5	ND	15
Ile-de-France	4	ND	ND	ND	36	15	55
Nord	14	ND	11	10	73	10	119
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>8</b>	<b>237</b>	<b>558</b>	<b>716</b>	<b>112</b>	<b>1,823</b>

**Tableau 30 : Chiffre d'affaires et effectif salarié moyens des coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année de l'exercice	Freq.	Moy. Eff.	Moy. CA net
2009	62	12.75	101817
2010	62	18.861111	123928
2011	62	467.06897	175641

**Tableau 31 : Chiffre d'affaires et effectif salarié moyens des coopératives agroalimentaires actives françaises ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année de l'exercice	Freq.	Moy. Eff.	Moy. CA net
2009	154	14.070866	15008
2010	154	17.05042	13389
2011	154	30.264706	16526

**Tableau 32 : Chiffre d'affaires et effectif salarié moyens des coopératives agroalimentaires actives françaises ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année de l'exercice	Freq.	Moy. Eff.	Moy. CA net
2009	18	8.5	3899
2010	18	15	3756
2011	18	12.75	3260

**Tableau 33 : Chiffre d'affaires et effectif salarié moyens des coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année de l'exercice	Freq.	Moy. Eff.	Moy. CA net
2008	8	40.5	34848
2009	8	27.2	28900
2010	8	42.4	32551
2011	8	150.33333	48529

**Tableau 34 : Chiffre d'affaires et effectif salarié moyens des coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années d'exercice (Source : AMADEUS, 2013)**

Année de l'exercice	Freq.	Moy. Eff.	Moy. CA net
2008	4	3.6666667	1288
2009	4	6.3333333	1226
2010	4	28.25	1060
2011	4	6.3333333	923

### A.5 - Tableaux de résultats du II.D.2 - La validité des données d'AMADEUS par AGRESTE

**Tableau 35 : Comparaison des données d'AMADEUS et AGRESTE pour les coopératives françaises présentant les divisions NACE 10, 11 et 46 et présentant dans les deux bases pour l'année d'exercice 2010 (D'après AMADEUS, 2013 et AGRESTE, 2010)**

Information comparée	Données AMADEUS	Données AGRESTE
<b>Nombre de structures</b>	1503 coopératives agroalimentaires	2 266 coopératives agroalimentaires
<b>CA</b>	CA net de 42 milliards d'euros	CA HT de 49 milliards d'euros
<b>CA à l'export</b>	CA net de 2 845 819 milliards d'euros à l'export ~ 6.8%	CA HT de 4 465 525 milliards d'euros à l'export ~ 9 %
<b>Résultats courant avant impôts</b>	519 046 000 euros	> 3 millions d'euros
<b>Effectifs</b>	17 998 salariés	58 000 salariés
<b>Code NACE 10 et 11</b>	52.6% des structures avec 39% de salariés	53.1% des structures avec 47.1% de salariés
<b>Code NACE 46</b>	47.4% des structures avec 61% de salariés	46.9% des structures avec 52.9% de salariés
<b>Nombre de structures en Pays de la Loire</b>	58 coopératives agroalimentaires	41 coopératives agroalimentaires
<b>CA en Pays de la Loire</b>	CA net de 9.5 milliards d'euros	CA HT de 5.7 milliards d'euros
<b>CA à l'export en Pays de la Loire</b>	CA net de 91.7 millions d'euros à l'export	CA HT de 64.7 millions d'euros à l'export
<b>Effectifs en Pays de la Loire</b>	1762 salariés	619 salariés
<b>Code NACE 10 et 11 en Pays de la Loire</b>	Respectivement 8 et 7 structures	Respectivement 2 et 2 structures
<b>Code NACE 46 en Pays de la Loire</b>	43 structures	37 structures

**Tableau 36 : Comparaison de la répartition des données d'AMADEUS et AGRESTE (D'après AMADEUS, 2013 et AGRESTE, 2010)**

Grandes régions de France	Activité-s économique-s la ou les plus représentée-s dans AMADEUS	Activité-s économique-s la ou les plus représentée-s dans AGRESTE
Centre	Division NACE 46	Division NACE 46
Grand Est	Divisions NACE 10, 11 et 46	Divisions NACE 10 et 46
Grand Ouest	Division NACE 46	Division NACE 46
Grand Sud-Est	Divisions NACE 46	Divisions NACE 11 et 46
Grand Sud-Ouest	Division NACE 11 et 46	Division NACE 46
Nord	Divisions NACE 46	Divisions NACE 46
Hors métropole	Divisions NACE 10 et 46	Divisions NACE 11 et 46

## B - Annexes du III - Stratégies d'internationalisation des coopératives agroalimentaires françaises

### B.1 - Tableau de résultats du III.B - L'implantation géographiques des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires

Tableau 37 : Code ISO des pays d'implantation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)

Code pays ISO	Freq.	Percent	Cum.
AT	5	0.15	0.15
BA	ND	ND	ND
BE	49	1.42	1.60
BG	ND	ND	ND
CH	26	0.76	2.38
CZ	8	0.23	2.61
DE	47	1.37	3.98
DK	ND	ND	ND
EE	ND	ND	ND
ES	272	7.90	12.00
FI	ND	ND	ND
FR	2,619	76.07	88.09
GB	95	2.76	90.85
GR	ND	ND	ND
HU	15	0.44	91.34
IE	ND	ND	ND
IT	159	4.62	96.05
LT	ND	ND	ND
LU	4	0.12	96.20
NL	17	0.49	96.69
NO	5	0.15	96.83
PL	24	0.70	97.53
PT	15	0.44	97.97
RO	31	0.90	98.87
RS	ND	ND	ND
RU	5	0.15	99.07
SE	ND	ND	ND
SK	ND	ND	ND
UA	29	0.84	100.00
Total	3,443	100.00	

**Tableau 38 : Code ISO des pays d'implantation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises présentes dans la BDD qui sont exportatrices en 2011 (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Code pays ISO	Freq.	Percent	Cum.
AT	5	0.18	0.18
BA	ND	ND	ND
BE	46	1.65	1.87
BG	ND	ND	ND
CH	9	0.32	2.23
CZ	7	0.25	2.48
DE	41	1.47	3.95
DK	ND	ND	ND
EE	ND	ND	ND
ES	272	9.78	13.87
FI	ND	ND	ND
FR	2,007	72.14	86.05
GB	85	3.06	89.11
GR	ND	ND	ND
HU	15	0.54	89.68
IE	ND	ND	ND
IT	157	5.64	95.43
LT	ND	ND	ND
LU	ND	ND	ND
NL	13	0.47	96.05
NO	5	0.18	96.23
PL	23	0.83	97.05
PT	15	0.54	97.59
RO	30	1.08	98.67
RS	ND	ND	ND
RU	5	0.18	98.89
SE	ND	ND	ND
UA	29	1.04	100.00
Total	2,782	100.00	

**Tableau 39 : Code ISO des pays d'implantation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises présentes dans la BDD qui ne sont pas exportatrices en 2011 (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Code pays ISO	Freq.	Percent	Cum.
BA	ND	ND	ND
BE	13	0.92	0.99
CH	20	1.41	2.40
CZ	ND	ND	ND
DE	18	1.27	3.82
ES	34	2.40	6.22
FR	1,222	86.36	92.58
GB	27	1.91	94.49
GR	ND	ND	ND
HU	ND	ND	ND
IE	ND	ND	ND
IT	44	3.11	97.95
LT	ND	ND	ND
LU	ND	ND	ND
NL	5	0.35	98.52
NO	ND	ND	ND
PL	ND	ND	ND
PT	5	0.35	99.22
RO	5	0.35	99.58
RS	ND	ND	ND
SK	ND	ND	ND
UA	4	0.28	100.00
Total	1,415	100.00	

## **B.2 - Tableaux de résultats du III.C.2 - Export total des coopératives par année d'export dans les douanes françaises**

## ► L'exportation de la coopération agroalimentaire française

**Tableau 40 : Répartition, nombre de pays-marchés d'exportation, nombre de produits différents exportés et valeur totale exportée (Keuros) en 2011 par les coopératives agroalimentaires françaises actives exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins 1 pays de l'UE (non : 0, oui : 1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1)			
	0	1	Total	
0		158	158	Freq.
		339	339	Nombre de pays d'export
		2.14557	2.14557	Moy. nbre pays d'export
		15102.63	15102.63	Valeur exportée
		95.58624	95.58624	Moy. valeur exportée
		360	360	Nombre de produits exportés
		2.278481	2.278481	Moy. nbre produits exportés
1	106	157	263	Freq.
	327	2251	2578	Nombre de pays d'export
	3.084906	14.33758	9.802281	Moy. nbre pays d'export
	1152841	3090608	4243449	Valeur exportée
	10875.86	19685.4	16134.79	Moy. valeur exportée
	510	1384	1894	Nombre de produits exportés
	4.811321	8.815287	7.201521	Moy. nbre produits exportés
Total	106	315	421	Freq.
	327	2590	2917	Nombre de pays d'export
	3.084906	8.222222	6.928741	Moy. nbre pays d'export
	1152841	3105711	4258552	Valeur exportée
	10875.86	9859.399	10115.33	Moy. valeur exportée
	510	1744	2254	Nombre de produits exportés
	4.811321	5.536508	5.353919	Moy. nbre produits exportés

**Tableau 41 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises actives exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export											
	2008			2009			2010			2011		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0		89	89		97	97		107	107		158	158
1	186	194	380	186	189	375	172	200	372	106	157	263
Total	186	283	469	186	286	472	172	307	479	106	315	421

**Tableau 42 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises actives exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export											
	2008			2009			2010			2011		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0		8449.616	8449.616		9785.46	9785.46		13117.75	13117.75			
1	909980.5	2180009	3089990	777593.6	1861412	2639006	723510.8	2496535	3220046			
Total	909980.5	2188459	3098439	777593.6	1871198	2648792	723510.8	2509653	3233164			

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		
	2011		
	0	1	Total

0			15102.63	15102.63
1		1152841	3090608	4243449
Total		1152841	3105711	4258552

**Tableau 43 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises actives exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export									
	2008			2009			2010			
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	
0		94.93951	94.93951		100.881	100.881		122.5958	122.5958	
1		4892.368	11237.16	8131.551	4180.611	9848.743	7037.35	4206.458	12482.67	8656.037
Total		4892.368	7733.069	6606.48	4180.611	6542.65	5611.847	4206.458	8174.765	6749.819

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export			
	2011			
	0	1	Total	
0		95.58624	95.58624	
1		10875.86	19685.4	16134.79
Total		10875.86	9859.399	10115.33

### ► L'export de la coopération agroalimentaire des Pays de la Loire

**Tableau 44 : Répartition des coopératives agroalimentaires actives, de la région Pays de la Loire, exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export												
	2008			2009			2010			2011			
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	
0		ND	ND		ND	ND		ND	ND		ND	ND	
1		6	6	12	6	5	11	5	6	11	4	7	11

**Tableau 45 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives, de la région Pays de la Loire, exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Source : AMADEUS, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export									
	2008			2009			2010			
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	
0		ND	ND		ND	ND		ND	ND	
1		1473.777	9908.144	5690.961	3501.745	6613.843	4916.334	3453.877	6764.396	5259.614

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export			
	2011			
	0	1	Total	
0		ND	ND	
1		3009.219	7147.81	5642.868

**Tableau 46 : Nombre total de pays de destination différents des coopératives agroalimentaires actives, de la région Pays de la Loire, exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Source : AMADEUS, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export												
	2008			2009			2010			2011			
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	
0		ND	ND		ND	ND		ND	ND		ND	ND	
1		122	4383	4505	279	6527	6806	202	5958	6160	70	3692	376

**Tableau 47 : Nombre total de produits exportés différents des coopératives agroalimentaires actives, de la région Pays de la Loire, exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Source : AMADEUS, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export											
	2008			2009			2010			2011		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0		12	12		4	4		10	10		ND	ND
1	163	6095	6258	444	7111	7555	316	7122	7438	83	5818	5901
Total	163	6107	6270	444	7115	7559	316	7132	7448	83	ND	ND

**Tableau 48 : Nombre moyende produits exportés différents des coopératives agroalimentaires actives, de la région Pays de la Loire, exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Source : AMADEUS, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export											
	2008			2009			2010			2011		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0		3	3		2	2		2.5	2.5			
1	4.939394	24.67611	22.35	8.88	27.77734	24.68954	7.348837	26.77444	24.0712			
Total	4.939394	24.33068	22.07747	8.88	27.57752	24.54221	7.348837	26.41481	23.79553			

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		
	2011		
	0	1	Total
0		ND	ND
1	4.15	23.36546	21.9368

**Tableau 49 : Nombre moyen de pays de destination différents des coopératives agroalimentaires actives, de la région Pays de la Loire, exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon si elles exportent dans au moins un pays en UE ou dans au moins un pays hors UE (Source : AMADEUS, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export											
	2008			2009			2010			2011		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0		3	3		2	2		1.75	1.75			
1	3.69697	17.74494	16.08928	5.58	25.49609	22.24183	4.697674	22.3985	19.93528			
Total	3.69697	17.50996	15.90493	5.58	25.31395	22.11039	4.697674	22.09259	19.70288			

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		
	2011		
	0	1	Total
0		ND	ND
1	3.5	14.82731	13.98513

### ► L'export de la coopération française pour les secteurs des fruits et légumes et produits de la mer

**Tableau 50 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises actives exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principale (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			
	Autre	F&L	PdM	Total
2008	419	46	4	469
2009	423	45	4	472
2010	431	44	4	479
2011	386	31	4	421

**Tableau 51 : Valeur totale exportée par les coopératives agroalimentaires françaises actives exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Source : AMADEUS, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	2990506	107601.9	331.035	3098439
2009	2534439	112997.2	1355.62	2648792
2010	3103119	127687.3	2357.476	3233164
2011	4142629	113198.8	2723.81	4258552

**Tableau 52 : Valeur moyenne exportée par les coopératives agroalimentaires françaises actives exportatrices et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	7137.246	2339.172	82.75875	6606.48
2009	5991.581	2511.048	338.905	5611.847
2010	7199.812	2901.984	589.369	6749.819
2011	10732.2	3651.575	680.9525	10115.33

**Tableau 53 : Répartition, valeurs totale et moyenne exportées par les coopératives agroalimentaires actives, exportatrices, de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total	
	Autre	F&L	PdM		
2008	9	4		13	Freq.
	52892.68	15552.73		68445.42	Valeur exportée
	5876.965	3888.184		5265.032	Moy. valeur exportée
2009	9	3		12	Freq.
	37333.54	16913.97		54247.51	Valeur exportée
	4148.171	5637.991		4520.626	Moy. valeur exportée
2010	9	4		13	Freq.
	38040.86	19949.4		57990.26	Valeur exportée
	4226.762	4987.35		4460.789	Moy. valeur exportée
2011	9	ND	ND	ND	Freq.
	47693.8	ND	ND	ND	Valeur exportée
	5299.312	7178.295	44.791	5174.599	Moy. valeur exportée

**Tableau 54 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises actives, exportatrices, présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent : (i) dans au moins un pays en UE ou (ii) dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		
	2011	Total	
0	0	1	8
1	7	16	23
Total	7	24	31

**Tableau 55 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises actives, exportatrices, présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent : (i) dans au moins un pays en UE ou (ii) dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export								
	2008			2009			2010		
0	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0	65.603	65.603		78.69	78.69		79.288	79.288	

1	60896.66	46639.65	107536.3	62122.27	50796.21	112918.5	32516.52	95091.49	127608
Total	60896.66	46705.25	107601.9	62122.27	50874.9	112997.2	32516.52	95170.78	127687.3

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		
	----- 2011 -----		
	0	1	Total
0		467.816	467.816
1	15492.68	97238.33	112731
Total	15492.68	97706.14	113198.8

**Tableau 56 : Nombre de pays de destination et nombre de produits exportés par les coopératives agroalimentaires françaises actives, exportatrices, présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent : (i) dans au moins un pays en UE ou (ii) dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export								
	----- 2008 -----			----- 2009 -----			----- 2010 -----		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
Nbre pays		1	1		1	1		1	1
Nbre nc8		1	1		1	1		1	1
Nbre pays	3.32	7.789474	5.25	3.464286	8.666667	5.27907	3	7.954545	5.658536
Nbre nc8	2.72	4.68421	3.568182	2.428571	5.933333	3.651163	2.105263	5.681818	4.02439
Total									
Nbre pays	3.32	7.142857	5.065217	3.464286	7.764706	5.088889	3	7.12	5.340909
Nbre nc8	2.72	4.333333	3.456522	2.428571	5.352941	3.533333	2.105263	5.12	3.818182

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		
	----- 2011 -----		
	0	1	Total
Nbre pays		1.5	1.5
Nbre nc8		1.75	1.75
Nbre pays	4.142857	9.125	7.608696
Nbre nc8	2.142857	6.125	4.913043
Total			
Nbre pays	4.142857	6.583333	6.032258
Nbre nc8	2.142857	4.666667	4.096774

### ► L'export de fruits et légumes et produits de la mer par la coopération agricole française

**Tableau 57 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		
	0	1	Total
2008	352	117	469
2009	369	103	472
2010	366	113	479
2011	326	95	421

**Tableau 58 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non:0, oui:1)		
	0	1	Total

Année de l'exercice	1192824	1905615	3098439
2008	1192824	1905615	3098439
2009	1287181	1361611	2648792
2010	1198393	2034770	3233164
2011	1117793	3140759	4258552

**Tableau 59 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	465	4	469
2009	468	4	472
2010	473	6	479
2011	416	5	421

**Tableau 60 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non:0, oui:1)		Total
	0	1	
2008	3097565	874.633	3098439
2009	2640394	8397.5	2648792
2010	3206780	26383.81	3233164
2011	4227909	30643.29	4258552

**Tableau 61 : Valeurs totale et moyenne de fruits et légumes exportés (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Freq.	sum(valeur~8)	mean(valeur~8)
2008	422	180318.7	427.2955
2009	372	170741.6	458.9829
2010	304	196243.6	645.5382
2011	252	205424.4	815.1764

**Tableau 62 : Valeurs totale et moyenne de produits de la mer exportés (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire pour différentes années (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Freq.	sum(valeur~8)	mean(valeur~8)
2008	20	284.985	14.24925
2009	18	504.254	28.01411
2010	10	1598.945	159.8945
2011	8	2112.091	264.0114

**Tableau 63 : Répartition des coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	6	7	13
2009	6	6	12
2010	6	7	13
2011	5	7	12

**Tableau 64 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L		Total
	0	1	
2008	6	7	13
2009	6	6	12
2010	6	7	13
2011	5	7	12

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	13863.62	54581.79	68445.42
2009	9300.813	44946.7	54247.51
2010	17107.6	40882.66	57990.26
2011	22927.18	39168	62095.18

**Tableau 65 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	2310.604	7797.399	5265.032
2009	1550.135	7491.117	4520.626
2010	2851.267	5840.38	4460.789
2011	4585.437	5595.429	5174.599

**Tableau 66 : Répartition des coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	13		13
2009	12		12
2010	13		13
2011	11	ND	ND

**Tableau 67 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	68445.42		68445.42
2009	54247.51		54247.51
2010	57990.26		57990.26
2011	62050.39	ND	ND

**Tableau 68 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	5265.032		5265.032
2009	4520.626		4520.626
2010	4460.789		4460.789
2011	5640.945	ND	ND

**Tableau 69 : Répartition des coopératives agroalimentaires actives, exportatrices, de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent au moins un fruit ou légume ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L							
	non : 0				oui : 1			
	Activité éco. principale		Activité éco. principale		Activité éco. principale		Activité éco. principale	
	Autre	F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	6			6	3	4		7
2009	6			6	3	3		6
2010	6			6	3	4		7
2011	4		ND	ND	5	ND		ND

**Tableau 70 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives, exportatrices, de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent au moins un fruit ou légume ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L							
	Autre	non : 0 Activité éco. principale			oui : 1 Activité éco. principale			
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	13863.62			13863.62	39029.06	15552.73		54581.79
2009	9300.813			9300.813	28032.73	16913.97		44946.7
2010	17107.6			17107.6	20933.26	19949.4		40882.66
2011	22882.39		ND	ND	24811.41	ND		ND

**Tableau 71 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives, exportatrices, de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent au moins un fruit ou légume ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L							
	Autre	non : 0 Activité éco. principale			oui : 1 Activité éco. principale			
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	2310.604			2310.604	13009.69	3888.184		7797.399
2009	1550.135			1550.135	9344.242	5637.991		7491.117
2010	2851.267			2851.267	6977.752	4987.35		5840.38
2011	5720.598		ND	ND	4962.282	ND		ND

**Tableau 72 : Répartition des coopératives agroalimentaires actives, exportatrices, de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM							
	Autre	non : 0 Activité éco. principale			oui : 1 Activité éco. principale			
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	418	46	ND	ND	ND	3	4	
2009	421	45	ND	ND	ND	ND	ND	
2010	427	44	ND	ND	4	ND	ND	
2011	383	31	ND	ND	3	ND	ND	

**Tableau 73 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives, exportatrices, de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM							
	Autre	non : 0 Activité éco. principale			oui : 1 Activité éco. principale			
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	2989942	107601.9	ND	ND	ND		310.352	874.633
2009	2526640	112997.2	ND	ND	ND		ND	ND
2010	3078534	127687.3	ND	ND	24584.58		ND	ND
2011	4114687	113198.8	ND	ND	27942.16		ND	ND

**Tableau 74 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires actives, exportatrices, de la région Pays de la Loire et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM							
	Autre	non : 0 Activité éco. principale			oui : 1 Activité éco. principale			
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	7152.971	2339.172	ND	ND	ND		103.4507	218.6582
2009	6001.521	2511.048	ND	ND	ND		ND	ND
2010	7209.682	2901.984	ND	ND	6146.144		ND	ND
2011	10743.31	3651.575	ND	ND	9314.055		ND	ND

### B.3 - Tableaux de résultats du III.C.3 - L'exportation des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires

#### ► L'export des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises

**Tableau 75 : Répartition, nombre de pays-marchés d'exportation et nombre de produits différents exportés en 2011 par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins 1 pays de l'UE (non : 0, oui : 1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1)			
	0	1	Total	
0	174	174		Freq.
	425	425		Nombre de pays d'export
	2.442529	2.442529		Moy. Nbre pays d'export
	490	490		Nombre de produits exportés
	2.816092	2.816092		Moy. Nbre produits exportés
1	214	348	562	Freq.
	693	6526	7219	Nombre de pays d'export
	3.238318	18.75287	12.8452	Moy. Nbre pays d'export
	1513	5547	7060	Nombre de produits exportés
	7.070094	15.93966	12.56228	Moy. Nbre produits exportés
Total	214	522	736	Freq.
	693	6951	7644	Nombre de pays d'export
	3.238318	13.31609	10.38587	Moy. Nbre pays d'export
	1513	6037	7550	Nombre de produits exportés
	7.070094	11.56513	10.25815	Moy. Nbre produits exportés

**Tableau 76 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export								
	2008			2009			2010		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0	103670.9	103670.9		79367.95	79367.95		76180.07	76180.07	
1	1621427	8810133	1.04e+07	1359046	7966033	9325078	1340742	9171270	1.05e+07
Total	1621427	8913804	1.05e+07	1359046	8045401	9404446	1340742	9247450	1.06e+07

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		
	2011		
	0	1	Total
0	62963.94	62963.94	
1	1998345	1.15e+07	1.35e+07
Total	1998345	1.15e+07	1.35e+07

**Tableau 77 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises actives et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export								
	2008			2009			2010		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0	959.9158	959.9158		661.3996	661.3996		586.0005	586.0005	

1	6095.592	23307.23	16198.08	4996.492	21186.26	14390.55	4984.17	23516.08	15951.46
Total	6095.592	18341.16	14009.62	4996.492	16220.57	12245.37	4984.17	17783.56	13419.76
-----									
Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export								
	----- 2011 -----			----- 2011 -----			----- 2011 -----		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0			361.8617			361.8617			
1	9338.063	32942.88	23954.57						
Total	9338.063	22082.54	18376.95						

### ► L'export des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire

**Tableau 78 : Répartition, des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire et présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon s'ils exportent en UE ou Hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	----- 2008 -----			----- 2009 -----			----- 2010 -----			----- 2011 -----		
	0	1	Total									
0		5	5		7	7		10	10		9	9
1	21	29	50	21	29	50	18	32	50	15	32	47
Total	21	34	55	21	36	57	18	42	60	15	41	56

**Tableau 79 : Valeur totale exportée (Keuros) des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire et présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon s'ils exportent en UE ou Hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	----- 2008 -----			----- 2009 -----			----- 2010 -----			----- 2011 -----		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0		556.662	556.662		1979.356	1979.356		2546.93	2546.93			
1	134571.2	505048.3	639619.5	116724.5	452341.8	569066.3	80541.21	538195.7	618736.9			
Total	134571.2	505604.9	640176.1	116724.5	454321.1	571045.6	80541.21	540742.6	621283.8			
-----												
Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export									----- 2011 -----		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0			3767.395			3767.395						
1	43360.52	619737.5	663098									
Total	43360.52	623504.9	666865.4									

**Tableau 80 : Valeur moyenne exportée (Keuros) des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire et présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon s'ils exportent en UE ou Hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	----- 2008 -----			----- 2009 -----			----- 2010 -----			----- 2011 -----		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0		111.3324	111.3324		282.7651	282.7651		254.693	254.693			
1	6408.153	17415.46	12792.39	5558.31	15597.99	11381.33	4474.511	16818.62	12374.74			
Total	6408.153	14870.73	11639.57	5558.31	12620.03	10018.34	4474.511	12874.82	10354.73			
-----												
Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export									----- 2011 -----		
	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total	0	1	Total
0			418.5994			418.5994						
1	2890.701	19366.8	14108.47									

Total	2890.701	15207.44	11908.31
-------	----------	----------	----------

**Tableau 81 : Répartition et nombre de pays de destination des liens financiers descendants exportateurs qui sont situés dans la région Pays de la Loire présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent : (i) dans au moins un pays en UE ou (ii) dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		Total	
	0	1		
0	9	9	9	Freq.
	22	22	22	Sum
	2.444444	2.444444	2.444444	Moy.
1	15	32	47	
	41	531	572	
	2.733333	16.59375	12.17021	
Total	15	41	56	
	41	553	594	
	2.733333	13.4878	10.60714	

**Tableau 82 : Répartition et nombre de pays de destination des liens financiers descendants exportateurs qui sont situés dans la région Pays de la Loire présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent : (i) dans au moins un pays en UE ou (ii) dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export		Total	
	0	1		
0	9	9	9	Freq.
	20	20	20	Sum
	2.222222	2.222222	2.222222	Moy.
1	15	32	47	
	62	522	584	
	4.133333	16.3125	12.42553	
Total	15	41	56	
	62	542	604	
	4.133333	13.21951	10.78571	

## ► L'export des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises CODE NACE F&L PdM

**Tableau 83 : Répartition des liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	670	66	16	752
2009	686	67	15	768
2010	702	71	16	789
2011	653	67	16	736

**Tableau 84 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	1.00e+07	461455.8	39292.22	1.05e+07
2009	8957115	408931.9	38399.48	9404446
2010	1.01e+07	443188	51964.13	1.06e+07
2011	1.30e+07	473243	57505.32	1.35e+07

**Tableau 85 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	14976.84	6991.755	2455.764	14009.62
2009	13057.02	6103.461	2559.966	12245.37
2010	14377.55	6242.084	3247.758	13419.76
2011	19899.98	7063.329	3594.083	18376.95

**Tableau 86 : Répartition des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire et présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	48	6	ND	55
2009	50	6	ND	57
2010	52	7	ND	60
2011	49	6	ND	56

**Tableau 87 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants de la région Pays de la Loire et présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	578539	60060.23	ND	640176.1
2009	518840.7	51397.36	ND	571045.6
2010	553629.7	66930	ND	621283.8
2011	592182.6	73962.49	ND	666865.4

**Tableau 88 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par liens financiers descendants de la région Pays de la Loire et présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leur secteur d'activité principal (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Activité éco. Principale			Total
	Autre	F&L	PdM	
2008	12052.9	10010.04	ND	11639.57
2009	10376.81	8566.227	ND	10018.34
2010	10646.73	9561.429	ND	10354.73
2011	12085.36	12327.08	ND	11908.31

## ► L'export de fruits et légumes ou de produits de la mer par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises

**Tableau 89 : Répartition des liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		
	0	1	Total
	2008	544	208
2009	571	197	768
2010	571	218	789
2011	535	201	736

**Tableau 90 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		
	0	1	Total
	2008	5981854	4553377
2009	6363978	3040468	9404446
2010	6183020	4405172	1.06e+07

2011 | 7443784 6081649 1.35e+07

**Tableau 91 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	10996.06	21891.24	14009.62
2009	11145.32	15433.85	12245.37
2010	10828.41	20207.21	13419.76
2011	13913.62	30256.96	18376.95

**Tableau 92 : Répartition des liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	718	34	752
2009	735	33	768
2010	750	39	789
2011	700	36	736

**Tableau 93 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	9985285	549946.6	1.05e+07
2009	9006119	398327.5	9404446
2010	1.01e+07	513185.1	1.06e+07
2011	1.32e+07	364846.2	1.35e+07

**Tableau 94 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	13907.08	16174.9	14009.62
2009	12253.22	12070.53	12245.37
2010	13433.34	13158.59	13419.76
2011	18800.84	10134.62	18376.95

**Tableau 95 : Répartition des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire qui sont présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	45	10	55
2009	46	11	57
2010	50	10	60
2011	47	9	56

**Tableau 96 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants de la région Pays de la Loire qui sont présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)		Total
	0	1	
2008	373136.2	267039.9	640176.1
2009	327617.1	243428.5	571045.6

2010		534425.1	86858.71	621283.8
2011		581572.6	85292.84	666865.4

```
. table annee_exercice X_FL if PdL == 1, c(mean tot_val_X) col row
```

**Tableau 97 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les liens financiers descendants de la région Pays de la Loire qui sont présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L (non : 0, oui : 1)			Total
	0	1		
	2008	8291.917	26703.99	
2009	7122.111	22129.87	10018.34	
2010	10688.5	8685.871	10354.73	
2011	12373.88	9476.981	11908.31	

**Tableau 98 : Répartition des liens financiers descendants de la région Pays de la Loire qui sont présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		
	0	1	Total
	2008	54	1
2009	56	1	57
2010	59	1	60
2011	55	1	56

**Tableau 99 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants de la région Pays de la Loire qui sont présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		
	0	1	Total
	2008	638599.2	1576.903
2009	570238.1	807.572	571045.6
2010	620559.7	724.128	621283.8
2011	666145.1	720.315	666865.4

**Tableau 100 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les liens financiers descendants de la région Pays de la Loire qui sont présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'ils exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année de l'exercice	Export de PdM (non : 0, oui : 1)		
	0	1	Total
	2008	11825.91	1576.903
2009	10182.82	807.572	10018.34
2010	10517.96	724.128	10354.73
2011	12111.73	720.315	11908.31

**Tableau 101 : Répartition des liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Export de F&L							
	non : 0				oui : 1			
	Activité éco. principale		Activité éco. principale		Activité éco. principale		Activité éco. principale	
	Autre	F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	526	6	12	544	144	60	4	208
2009	554	7	10	571	132	60	5	197
2010	556	6	9	571	146	65	7	218
2011	518	8	9	535	135	59	7	201

**Tableau 102 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année	Export de F&L			
	non : 0		oui : 1	

de l'exercice	Autre	Activité éco. principale			Activité éco. principale			
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	5940296	14525.79	27032.66	5981854	4094188	446930.1	12259.56	4553377
2009	6324192	26127.84	13658.45	6363978	2632923	382804.1	24741.03	3040468
2010	6155263	11970.55	15786.52	6183020	3937777	431217.4	36177.61	4405172
2011	7402090	19862.01	21832.33	7443784	5592595	453381	35672.99	6081649

**Tableau 103 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Autre	Export de F&L				Export de PdM						
		non : 0				oui : 1						
		Activité éco. principale			Activité éco. principale			Activité éco. principale				
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	11293.34	2420.964	2252.722	10996.06	28431.86	7448.834	3064.891	21891.24				
2009	11415.51	3732.548	1365.845	11145.32	19946.39	6380.068	4948.206	15433.85				
2010	11070.62	1995.091	1754.057	10828.41	26971.07	6634.114	5168.23	20207.21				
2011	14289.75	2482.751	2425.815	13913.62	41426.63	7684.424	5096.142	30256.96				

**Tableau 104 : Répartition des liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Autre	Export de PdM				Export de F&L						
		non : 0				oui : 1						
		Activité éco. principale			Activité éco. principale			Activité éco. principale				
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	645	63	10	718	25	3	6	34				
2009	661	65	9	735	25	2	6	33				
2010	672	69	9	750	30	2	7	39				
2011	626	65	9	700	27	2	7	36				

**Tableau 105 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Autre	Export de PdM				Export de F&L						
		non : 0				oui : 1						
		Activité éco. principale			Activité éco. principale			Activité éco. principale				
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	9513084	439851.1	32349.81	9985285	521399.4	21604.77	6942.415	549946.6				
2009	8577237	405110.7	23770.61	9006119	379877.5	3821.174	14628.88	398327.5				
2010	9605646	438707.7	30653.54	1.01e+07	487394.2	4480.315	21310.59	513185.1				
2011	1.27e+07	468262.9	40961.71	1.32e+07	343322.5	4980.117	16543.62	364846.2				

**Tableau 106 : Valeur moyenne exportée (Keuros) par les liens financiers descendants présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux produits de la mer selon qu'elles exportent au moins un produit de la mer ou non (Sources : AMADEUS et douane, 2013)**

Année de l'exercice	Autre	Export de PdM				Export de F&L						
		non : 0				oui : 1						
		Activité éco. principale			Activité éco. principale			Activité éco. principale				
		F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total	Autre	F&L	PdM	Total
2008	14748.97	6981.763	3234.981	13907.08	20855.98	7201.591	1157.069	16174.9				
2009	12976.15	6232.473	2641.178	12253.22	15195.1	1910.587	2438.146	12070.53				
2010	14294.12	6358.082	3405.949	13433.34	16246.47	2240.157	3044.369	13158.59				
2011	20209.84	7204.045	4551.301	18800.84	12715.65	2490.058	2363.374	10134.62				

#### **B.4 - Tableaux de résultats du III.C.4 - L'exportation des liens des coopératives agroalimentaires françaises est complémentaire avec celle de leurs coopératives ascendantes**

► La performance des coopératives agroalimentaires selon si elles ont des liens financiers descendants ou non

**Tableau 107 : Répartition, valeur totale exportée (Keuros), nombre total de pays de destination, nombre total de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leurs secteur d'activité économique principale (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Activité éco ple	Freq.	sum(tot_va~p)	sum(nbre_p~p)	sum(nbre_n~p)
Autre	594	3968894	1982	1637
F&L	75	61031.65	87	63
PdM	8	2656.459	22	9

**Tableau 108 : Répartition, valeur moyenne exportée (Keuros), nombre moyen de pays de destination, nombre moyen de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leurs secteur d'activité économique principale (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Activité éco ple	Freq.	mean(tot_va~p)	mean(nbre_p~p)	mean(nbre_n~p)
Autre	594	17033.88	8.506437	7.025751
F&L	75	5085.971	7.25	5.25
PdM	8	1328.229	11	4.5

**Tableau 109 : Répartition, valeur moyenne exportée (Keuros), nombre moyen de pays de destination, nombre moyen de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export 1 F&L	Freq.	mean(tot_va~p)	mean(nbre_p~p)	mean(nbre_n~p)
0	178	5483.287	8.02809	4.955056
1	69	44297.93	9.594203	11.98551

**Tableau 110 : Répartition, valeur totale exportée (Keuros), nombre total de pays de destination, nombre total de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export 1 F&L	Freq.	mean(tot_va~p)	mean(nbre_p~p)	mean(nbre_n~p)
0	243	16469.07	8.304526	6.707819
1	4	7649.624	18.25	19.75

**Tableau 111 : Répartition, valeur moyenne exportée (Keuros), nombre moyen de pays de destination et nombre moyen de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises possédant au moins un lien financier descendant et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent : (i) dans au moins un pays en UE ou (ii) dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export			Freq.
	----- 2011 -----			
	0	1	Total	
0		63	63	
		132.1543	132.1543	Val exportée
		2.460317	2.460317	Nbre de pays
		2.650794	2.650794	Nbre de NC8
1	75	109	184	
	14201.4	27148.18	21870.96	
	3.266667	15.51376	10.52174	
	5.613333	10.2844	8.380435	
Total	75	172	247	
	14201.4	17252.78	16326.25	
	3.266667	10.73256	8.465587	
	5.613333	7.488372	6.919028	

**Tableau 112 : Répartition, valeur totale exportée (Keuros), nombre total de pays de destination, nombre total de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui ne possèdent aucun lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leurs secteur d'activité économique principale (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Activité éco ple	Freq.	sum(tot_va~p)	sum(nbre_p~p)	sum(nbre_n~p)
Autre	1,057	173735	719	475
F&L	79	52167.17	100	64
PdM	10	67.351	7	6

**Tableau 113 : Répartition, valeur moyenne exportée (Keuros), nombre moyen de pays de destination, nombre moyen de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui ne possèdent aucun lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon leurs secteur d'activité économique principale (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Activité éco ple	Freq.	mean(tot_va~p)	mean(nbre_p~p)	mean(nbre_n~p)
Autre	1,057	1135.523	4.699347	3.104575
F&L	79	2745.641	5.263158	3.368421
PdM	10	33.6755	3.5	3

**Tableau 114 : Répartition, valeur moyenne exportée (Keuros), nombre moyen de pays de destination, nombre moyen de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises qui ne possèdent aucun lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export 1 F&L	Freq.	mean(tot_va~p)	mean(nbre_p~p)	mean(nbre_n~p)
0	148	957.8898	4.810811	3.04054
1	26	3238.533	4.384615	3.653846

**Tableau 115 : Répartition, valeur moyenne exportée (Keuros), nombre moyen de pays de destination et nombre moyen de produits exportés des coopératives agroalimentaires françaises possédant aucun lien financier descendant et présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire et ayant une activité économique principale liée aux fruits et légumes selon qu'elles exportent : (i) dans au moins un pays en UE ou (ii) dans au moins un pays hors UE (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans au moins un pays de l'UE (non:0,oui:1)	Export hors UE (non : 0, oui : 1) selon différentes années d'export 2011			Total	
	0	1	Total		
0	95	95	95	Freq.	
	71.33585	71.33585	71.33585	Val. exportée	
	1.936842	1.936842	1.936842	Nbre pays	
	2.031579	2.031579	2.031579	Nbre NC8	
1	31	48	79		
	2830.2	2738.676	2774.59		
	2.645161	11.66667	8.126582		
	2.870968	5.479167	4.455696		
Total	31	143	174		
	2830.2	966.6666	1298.676		
	2.645161	5.202797	4.747127		
	2.870968	3.188811	3.132184		

**Tableau 116 : Répartition, valeur exportée (Keuros), nombre de pays de destination, nombre de produits exportés des coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui possèdent au moins un lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Résultats	Freq.	Valeur	Nbre pays	Nbre NC8
Totaux	8	43127.28	64	88
Moyens	8	5390.91	8	11

**Tableau 117 : Répartition, valeur exportée (Keuros), nombre de pays de destination, nombre de produits exportés des coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui ne possèdent aucun lien financier descendant et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume en 2011 ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Résultats	Freq.	Valeur	Nbre pays	Nbre NC8
Totaux	4	18967.9	27	14
Moyens	4	4741.975	6.75	3.5

### ► La répartition des coopératives agroalimentaires françaises et de leurs liens financiers descendants selon s'ils exportent des fruits et légumes ou de produits de la mer

**Tableau 118 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises et indépendantes qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire selon qu'elles exportent au moins un fruit ou un légume, ou non (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export au moins un F&L	Freq.	Percent	Cum.
(non) 0	148	12.91	12.91
(oui) 1	26	2.27	15.18
.	972	84.82	100.00
Total	1,146	100.00	

**Tableau 119 : Mise en relation de l'exportation d'au moins un produit de la mer par les coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire au regard de celle de leurs liens pour les entreprises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Exportation d'au moins un PdM en 2011 (0:non, 1:oui)				
par la coopérative	par le lien			Total
	0	1	.	
0	122	1	877	1,000
1	0	0	1	1
.	46	5	172	223
Total	168	6	1,050	1,224

**Tableau 120 : Mise en relation de l'exportation d'au moins un fruit ou un légume par les coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire au regard de celle de leurs liens pour les entreprises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Exportation d'au moins un F&L en 2011 (0:non, 1:oui)				
par la coopérative	par le lien			Total
	0	1	.	
0	0	3	11	14
1	102	18	867	987
.	35	16	172	223
Total	137	37	1,050	1,224

### ► L'exportation des coopératives agroalimentaires françaises et leurs liens financiers descendants selon la destination (UE ou hors UE)

**Tableau 121 : Répartition des couples coopérative-lien selon que la coopérative agroalimentaire de la région Pays de la Loire ou son lien exporte vers au moins un pays de l'UE et pour les entreprises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Exportation vers au moins un pays de l'UE				
Coopérative	Lien (0 : non, 1 : oui)			Total
0:non, 1:oui	0	1	.	
0	0	0	1	1
1	25	98	877	1,000
.	8	43	172	223
Total	33	141	1,050	1,224

**Tableau 122 : Répartition des couples coopérative-lien selon que la coopérative agroalimentaire de la région Pays de la Loire ou son lien exporte vers au moins un pays hors de l'UE et pour les entreprises présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Exportation vers au moins un pays hors de l'UE				
Coopérative   0:non,1:oui	Lien (0 : non, 1 : oui)			Total
	0	1	.	
0	1	4	28	33
1	24	94	850	968
.	9	42	172	223
Total	34	140	1,050	1,224

**Tableau 123 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises qui ne possèdent aucun liens selon qu'elles exportent vers au moins un pays de l'UE ou non et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans   au moins un   pays de l'UE	Freq.	Percent	Cum.
0	95	8.29	8.29
1	79	6.89	15.18
.	972	84.82	100.00
Total	1,146	100.00	

**Tableau 124 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises qui ne possèdent aucun liens selon qu'elles exportent vers au moins un pays hors de l'UE ou non et qui sont présentes dans la BDD utilisée dans ce mémoire (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Export dans   au moins un   pays hors UE	Freq.	Percent	Cum.
0	31	2.71	2.71
1	143	12.48	15.18
.	972	84.82	100.00
Total	1,146	100.00	

### ► Complémentarité de l'exportation des coopératives agroalimentaire françaises et de celle de leurs liens financiers descendants

**Tableau 125 : Présentation des coefficients de corrélation significatifs (première ligne de chaque case) associés à leur niveau de significativité (deuxième ligne de chaque case) issus des différents tests effectués sur les coopératives agroalimentaires françaises et leurs liens présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire (D'après AMADEUS 2013)**

RESTRICTION EFFECTUEE	NBRE D'OBS°	VALEUR TOTAL EXPORTEE	NBRE DE PAYS DE DESTINATION	NBRE DE PRODUITS EXPORTEES
Coopératives agroalimentaires françaises et leurs liens	677	0.3273 0.0000	0.1319 0.0006	0.2727 0.0000
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent au moins un fruit ou un légume et de leurs liens	69	0.4167 0.0004	0.2095 0.0841	0.2161 0.0745
Coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins un fruit ou un légume et de leurs liens	186	0.3411 0.0000	0.4171 0.0000	0.5260 0.0000
Coopératives agroalimentaires françaises qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins un produit de la mer et de leurs liens	36	0.3912 0.0183	0.5675 0.0003	0.7370 0.0000
Coopératives agroalimentaires françaises qui ne présentent pas	594	0.3261	0.1302	0.2710

d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer et leurs liens		<b>0.0000</b>	<b>0.0015</b>	<b>0.0000</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent au moins un fruit ou un légume et qui ne présentent pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer et leurs liens	58	<b>0.4083</b>	0.2008	0.1789
		<b>0.0015</b>	0.1307	0.1790
Coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire et leurs liens	34	<b>0.4105</b>	<b>0.7957</b>	<b>0.7211</b>
		<b>0.0159</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.0000</b>
Coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui exportent au moins un fruit ou un légume et de leurs liens	5	0.4043	<b>0.9098</b>	0.6730
		0.4996	<b>0.0321</b>	0.2131
Coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins un fruit ou un légume et de leurs liens	15	0.3802	<b>0.8230</b>	<b>0.7120</b>
		0.1622	<b>0.0002</b>	<b>0.0029</b>
Coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins un produit de la mer et de leurs liens	5	<b>0.9931</b>	<b>0.9894</b>	<b>0.9698</b>
		<b>0.0007</b>	<b>0.0013</b>	<b>0.0063</b>
Coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui possèdent au moins un lien qui ne présente pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer et leurs liens	27	<b>0.3949</b>	<b>0.8031</b>	<b>0.7169</b>
		<b>0.0415</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.0000</b>
Coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui ne présentent pas d'activité économique principale liée aux fruits et légumes ou aux produits de la mer et leurs liens	6	<b>-0.9973</b>	<b>-0.9312</b>	-0.3768
		<b>0.0000</b>	<b>0.0069</b>	0.4616

**Tableau 126 : Suite de la présentation des coefficients de corrélation significatifs (première ligne de chaque case) associés à leur niveau de significativité (deuxième ligne de chaque case) issus des différents tests effectués sur les coopératives agroalimentaires françaises et leurs liens présents dans la BDD utilisée dans ce mémoire (D'après AMADEUS 2013)**

RESTRICTION EFFECTUEE	NBRE D'OBS°	VALEUR TOTAL EXPORTEE	NBRE DE PAYS DE DESTINATION	NBRE DE PRODUITS EXPORTES
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays de l'UE et leurs liens	184	<b>0.3948</b>	0.0524	<b>0.2042</b>
		<b>0.0000</b>	0.4797	<b>0.0054</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui n'exportent pas vers un pays de l'UE et leurs liens	493	-0.0340	-0.0411	<b>0.1341</b>
		0.4515	0.3627	<b>0.0029</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins vers un pays de l'UE et leurs liens	112	<b>0.3994</b>	0.1536	<b>0.3190</b>
		<b>0.0000</b>	0.1060	<b>0.0006</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui n'exportent pas vers un pays de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui n'exporte pas vers un pays de l'UE et leurs liens	237	0.0117	<b>0.1973</b>	<b>0.1947</b>
		0.8584	<b>0.0023</b>	<b>0.0026</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui n'exportent pas vers un	256	-0.0422	-0.0113	<b>0.2769</b>

pays de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui exporte vers au moins un pays de l'UE et leurs liens		0.5011	0.8576	<b>0.0000</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays hors de l'UE et leurs liens	172	<b>0.4835</b> <b>0.0000</b>	0.1138 0.1371	<b>0.3002</b> <b>0.0001</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays hors de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins vers un pays hors de l'UE et leurs liens	101	<b>0.4765</b> <b>0.0000</b>	0.1573 0.1161	<b>0.4447</b> <b>0.0000</b>
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays hors de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui n'exporte pas vers un pays hors de l'UE et leurs liens	71	<b>0.3991</b> <b>0.0006</b>	0.0653 0.5886	0.0855 0.4784
FIm_coop== 1 & non_UE_coop==0	66	<b>0.3616</b> <b>0.0029</b>	0.1767 0.1557	-0.0203 0.8713
FIm_coop== 1 & non_UE_coop==0 non_UE_lien==1	42	<b>0.4040</b> <b>0.0080</b>	<b>0.3540</b> <b>0.0215</b>	0.0362 0.8199
Coopératives agroalimentaires de la région Pays de la Loire qui exportent vers au moins un pays de l'UE et leurs liens	8	0.2748 0.5100	<b>0.8960</b> <b>0.0026</b>	<b>0.7203</b> <b>0.0439</b>
UE_coop==1 PdL		0.1324	<b>0.9016</b>	0.6812
UE_coop==1 UE_lien==1 PdL	6	0.8025	<b>0.0141</b>	0.1363
non_UE_coop==1 PdL	5	0.2334 0.7056	<b>0.9251</b> <b>0.0243</b>	0.6685 0.2174

## C - Ebauche d'article proposé aux JRSS des 12 et 13 décembre 2013 à Angers



### INTERNATIONALISATION DES COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES

LATOUILLE Nina<sup>a, b</sup>, LATOUCHE Karine<sup>a</sup>, ROUSSELIERE Samira<sup>b</sup>

nina.latouille@nantes.inra.fr, karine.latouche@nantes.inra.fr, samira.rousseliere@oniris-nantes.fr

a : INRA LERECO, UR 1134, 44000 Nantes, France

b : ONIRIS Géraudière, LARGEZIA, 44322 Nantes, France

### VERSION PRÉLIMINAIRE, NE PAS CITER.

#### Résumé :

Cet article vise à la compréhension de l'internationalisation des coopératives agroalimentaires françaises. L'internationalisation est étudiée selon deux composantes : i) la présence de filiales de la coopératives à l'étranger et ii) l'exportation des coopératives ou de leur(s) filiale(s). La filialisation des coopératives, déjà renseignée dans la littérature, est prise en compte dans cet article. En particulier la question de la stratégie à l'international des coopératives et de leur(s) filiale(s) est traitée. La mise en relation des données AMADEUS concernant les coopératives agroalimentaires françaises avec les données des douanes concernant les produits agricoles et agroalimentaires nous permet d'apporter quelques éléments de réponse. Les principaux résultats montrent un fort ancrage dans le département de la coopérative de l'ensemble du groupe coopératif et une faible implantation à l'étranger via les filiales des coopératives. Il apparaît également que les activités d'exportation de la coopérative et celles de ses filiales sont complémentaires.

**Mots-clés :** groupe coopératif agroalimentaire, filialisation, ancrage territorial, performance à l'export, implantation l'étranger.

**Classification :** JEL F23 L25

## INTRODUCTION

De nombreux pays, dont ceux de l'Union européenne (UE), traversent depuis plusieurs années une période de profondes mutations. Ces mutations se caractérisent par des enjeux économiques (internationalisation croissante des marchés, volatilité du prix des matières premières, modification des taux de change, évolutions de la Politique Agricole Commune, etc.), sociaux (accentuation du chômage, montée de la pauvreté, etc.) et environnementaux (rareté croissante des ressources naturelles, réchauffement climatique, etc.). Dans ce cadre, ainsi que l'a indiqué le Secrétaire Général des Nations Unies lors de son discours inaugural du 3 juillet 2011, la coopération a son rôle à jouer : « *Se fondant tout particulièrement sur la notion de valeurs, les coopératives ont montré qu'elles constituaient un modèle commercial, robuste et viable, susceptible de prospérer même pendant les périodes difficiles. [...]* ». Reconnaissant la contribution des coopératives au développement économique, social et environnemental du territoire au sein duquel elles sont inscrites, l'Assemblée Générale des Nations Unies a ainsi déterminé l'année 2012 comme l'« *année de la coopération* » (Nations Unies, 2012). En France, cette contribution a également été reconnue, notamment au travers de la loi relative à l'économie sociale et solidaire portée par le Ministre délégué à l'économie sociale et solidaire Benoit Hamon (Coop de France, 2013).

Depuis les années 1990, les entreprises coopératives se structurent de plus en plus en groupes coopératifs. De plus, face à un marché domestique mûre sur la plupart des segments et à une montée en puissance rapide de la production agricole dans la plus part des pays de l'UE, les coopératives françaises du secteur agroalimentaire déploient des stratégies visant à gagner de nouveaux débouchés à l'international. La balance commerciale de la France pour les produits agroalimentaires oscillent depuis une dizaine d'années aux alentours de +8 à +11 milliards d'euros par an lorsque la balance commerciale globale du pays (toutes marchandises confondues) est négative de près de 70 milliards d'euros. Les exportations agroalimentaires de la France, qui se font pour près des trois quarts vers les pays de l'UE-28, progressent, notamment dans les secteurs des vins et spiritueux, des céréales et du lait (Agreste, 2012). Une part de cette progression tient cependant à l'amélioration récente des prix internationaux des produits agricoles. Le secteur coopératif, sans considérer les groupes coopératifs dans leur ensemble, contribue à lui seul pour près de 7% des exportations agroalimentaires françaises, avec cependant une focalisation plus forte sur les Etats membres de l'UE (Senand, 2011).

Dans cet article est dressé un état des lieux de l'internationalisation des coopératives françaises. Pour cela, le périmètre coopératif dans son ensemble, autrement dit les coopératives ainsi que leur réseau de filiales (parfois complexe), doit être considéré. Ensuite les localisations et le comportement à l'exportation de l'ensemble de ces entreprises doivent être renseignés, l'internationalisation pouvant prendre différentes formes : l'acquisition de filiales à l'étranger ou l'exportation de produits agroalimentaires.

A partir d'une revue de la littérature disponible sur le sujet, les stratégies de développement des coopératives agroalimentaires sont recensées. Les questions du périmètre coopératif et de sa prise en compte, de l'ancrage de ce groupe sur un territoire donné et de ses stratégies d'internationalisation sont particulièrement abordées. A partir d'une base de données originale prenant en compte l'ensemble du réseau des coopératives françaises, des éléments de réponse aux questions soulevées sont apportés. En particulier, la place et le

rôle des filiales des coopératives dans les stratégies et la performance à l'international du groupe coopératif sont présentés.

Pour apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous procéderons en quatre sections. Dans une première section, nous développerons quelques éléments identifiés dans la littérature sur les stratégies de développement des coopératives agroalimentaires françaises. Nous exposerons dans une seconde section, la construction de la base de données originale. Dans une troisième partie nous présenterons les premiers résultats sur l'ancrage territorial des groupes coopératifs agroalimentaires français. La quatrième section sera consacrée à l'analyse des résultats sur la performance à l'export des coopératives et des groupes coopératifs agroalimentaires français. Nous terminerons par quelques conclusions, limites et pistes de recherche.

## **I - REVUE DE LITTÉRATURE : LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DES COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES FRANCAISES**

La coopération agricole couvre actuellement la moitié des activités agricoles mondiales (Dedieu., 2011). En France, les groupes coopératifs agroalimentaires (exploitation agricole, production agroalimentaire et commerce) représentent près de 40 % du secteur agroalimentaire, avec cependant de fortes variations entre filières productives (Senand, 2011). Les coopératives (Cf. Encadré 1 pour une définition d'une coopérative) présentent ainsi un poids important au sein des filières agroalimentaires françaises.

La question du développement des coopératives françaises n'est pas nouvelle. Historiquement, la coopération française s'est développée à la faveur des difficultés économiques connues par la France, sous l'influence d'organisations professionnelles (syndicalisme agricole au XIXe siècle) ou de courants politiques, mais aussi d'interventions publiques (création de l'Office du blé en 1930) (Rousselière, 2012, Mauget, 2008 et Dedieu, 2011). Depuis de nombreuses années et plus particulièrement depuis 1990, les nouveaux enjeux économiques induits par une mondialisation croissante, une compétition intense sur le marché domestique ainsi que l'importance accrue de la recherche et du développement et de l'investissement dans le marketing et des taux de croissance bas ont étendu la volonté

### **Encadré 1. Définition d'une coopérative**

Nées des besoins des agriculteurs de défendre leurs outils de travail, de mieux valoriser leur activité économique et d'augmenter leur pouvoir de négociation vis-à-vis des autres acteurs (ex. les distributeurs), les coopératives sont des entreprises collectives. L'alliance coopérative international les définit comme une « *association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété et le pouvoir sont exercés démocratiquement* » (ACI, 2013). D'un point de vue juridique, l'article L521-1 du Code rural (2013) précise que les coopératives agroalimentaires « *ont pour objet l'utilisation en commun par des agriculteurs de tous moyens propres à faciliter ou à développer leur activité économique, à améliorer ou à accroître les résultats de cette activité. [...] Elles forment une catégorie spéciale de sociétés, distinctes des sociétés civiles et des sociétés commerciales* ».

Les coopératives sont fondées sur les valeurs de prise en charge et de responsabilité personnelle et mutuelle, de démocratie, d'équité et de solidarité et enfin d'adhésion des membres à une éthique fondée sur

des coopératives de maintenir leur compétitivité à un certain niveau et de développer de nouvelles opportunités de croissance (Heyder, Makus, Theuvsen, 2011). Il s'agit de faire face à une concurrence internationale accrue et de renforcer le pouvoir de négociation des coopératives agroalimentaires françaises (auprès des intermédiaires du commerce de gros et de détails et surtout de la grande distribution) sans nécessairement se détacher de leur territoire d'implantation (Assens, 2013). Ainsi, Perrot, Ruffio, Guillouzo (2001) et Mauget (2008) mettent en évidence que les coopératives adoptent différentes stratégies : la concentration de l'offre, la diversification des métiers et de l'offre, l'intégration vers l'aval ou encore l'extension des groupes coopératifs, c'est-à-dire le développement de leurs ramifications. Mauget (2008) ajoute que l'internationalisation des groupes coopératifs constitue également une solution, entre autres, pour compenser d'éventuelles pertes de parts de marchés par les gains issus d'activités à l'international.

### **I.1 - Le groupe coopératif : un réseau de plus en plus complexe**

La tendance à la concentration des coopératives est largement renseignée dans la littérature (Mauget, 2008, Dedieu, 2011 et Frey, 2013). Ayant pour objectifs de structurer l'offre et de vendre « *au mieux* » la production de leurs coopérateurs, cette stratégie assure aux coopératives des avantages concurrentiels en termes d'économie d'échelle, de renforcement du pouvoir du producteur sur le marché, d'accroissement des capacités en termes de recherche et développement ou de croissance. Cette stratégie permet également une réduction des coûts ou une meilleure efficacité de certaines fonctions (Dedieu, 2011 et Mauget, 2008). La fusion, en 2001, de la coopérative d'agrofourniture UNCAA avec l'union nationale des coopératives agricoles de collecte céréalière SIGMA a ainsi donné naissance à l'union In Vivo, qui, forte de ses 283 coopératives sociétaires, est maintenant le premier groupe coopératif français d'achats, de ventes et de services du monde agricole. En 2010, In Vivo présentait en effet un CA net de 4,4 milliards d'euros pour un effectif salarié de 6 300 personnes (Senand, 2011). De plus, pour un certain nombre de coopératives françaises du top 30 européen (Sodiaal, InVivo, Champagne Céréales, Triskalia et Téréos), la littérature note également que les forts taux de croissance annuels moyens observés sont essentiellement liés à des effets de concentration (Frey et Mauget, 2012).

Depuis les années 1990 puis 2000, le nombre de groupes coopératifs agroalimentaires n'a cessé de croître. Le groupe coopératif comprend la coopérative et les entreprises, coopératives ou non, qui lui sont liées au sein de ce que la littérature appelle le « *périmètre coopératif* » (Filippi, 2004, Cf. encadré 2 pour une définition de « *périmètre coopératif* »). Ce concept permet de prendre en compte les groupes coopératifs dans leur ensemble, c'est-à-dire la coopérative, les filiales qu'elle possède et ses alliances avec des entreprises coopératives ou non. Mauget (2013) souligne qu'en 2005, 392 groupes coopératifs contrôlaient 1880 entreprises, dont 7% de coopératives. Dans ces groupes, les rapprochements entre entreprises coopératives et non-coopératives via le rachat de part de capital (dans le cas d'alliance, d'acquisition ou de création de filiale de droit privé) est de plus en plus répandu (Dedieu., 2011 et Filippi, Frey et Triboulet, 2006). Ces stratégies de fusion-

#### **Encadré 2. Définition du « *périmètre coopératif* »**

Celui-ci se base sur les liens financiers (taux de rétention du capital social) entre les entreprises de statut coopératif et celles dites de droit commercial. Il est caractérisé par les relations de dépendance entre entreprises en termes de propriété et de contrôle. (Filippi, 2012).

acquisitions ont permis aux coopératives agroalimentaires françaises de présenter, entre 2007 et 2009, un taux de croissance du chiffre d'affaires largement supérieur à celui de leurs homologues européennes (Frey et Mauget, 2012). Plus récemment, nous pouvons citer le rachat d'Entremont, entreprise non-coopérative, par la coopérative Sodiaal en décembre 2012. Le rachat de ce groupe fromager a permis à Sodiaal de devenir le quatrième opérateur laitier au niveau européen et le deuxième pour la collecte laitière en France avec 4 milliard d'euros de CA net et 7 500 salariés (Senand, 2011).

Depuis une dizaine d'années, la plupart des alliances<sup>38</sup> contractées par les coopératives s'effectuent avec des entreprises non-coopératives. La constitution d'alliances ou de partenariats financiers permet un double mouvement de spécialisation et de diversification de la part des coopératives. Au contraire de la stratégie de la concentration de l'offre dans laquelle l'objectif est de structurer l'offre et de vendre la production de ses coopérateurs, l'objectif des coopératives semble maintenant d'assurer un « *revenu optimal* » aux coopérateurs via l'accroissement de leurs partenariats (Filippi, 2012). Les alliances entre coopératives et entreprises non-coopératives permettent de stimuler la création de ressources et l'acquisition de nouvelles compétences par l'apprentissage organisationnel (Perrot, Ruffio, Guillouzo, 2001). Sur le long terme, elles permettent de développer des compétences stratégiques majeures et d'en tirer un avantage concurrentiel certain, tout en s'inscrivant dans le développement du territoire dans lequel s'inscrit le partenariat financier (Assens, 2013).

La progression des coopératives agroalimentaires vers l'aval des filières s'effectue également via l'externalisation de leurs activités par filialisation (création ou acquisition de filiales dites de droit commercial) et ce dès les années 1980. La filialisation a principalement été encouragée par les lois de filialisation de 1991 et 1992 (Filippi, 2012 et Mauget, 2013). Toutefois la filialisation des coopératives n'est pas un phénomène récent : dès 1977, nous pouvons citer la création de la filiale Gamm Vert par In Vivo. Gamm Vert compte aujourd'hui 770 magasins et est devenue l'enseigne française principale de la distribution des loisirs verts avec, en 2010, un CA qui s'élevait à 880 millions d'euros (Senand, 2011). Notons que la filialisation se différencie de la « *simple* » alliance par la part de capital possédée par la coopérative, et donc par le poids de la coopérative dans le fonctionnement et les décisions stratégiques de l'entreprise concernée.

Les coopératives qui créent ou acquièrent des filiales privilégient les alliances stratégiques pour concentrer le pouvoir économique. Elles diversifient leurs activités par l'augmentation du nombre de filières « *produits* » ou la création de nouvelles activités. Les filiales sont souvent détenues en communs par différentes structures coopératives, voire par des entreprises dites de droit commercial (Mauget, 2008). Ces stratégies de combinaison des logiques coopératives et non-coopératives sont adoptées notamment afin de rechercher de nouveaux débouchés, rechercher une meilleure valorisation des ressources locales ou d'étaler leur influence territoriale (afin de collecter, par exemple, des produits sur des espaces géographiques différents).

---

<sup>38</sup> Perrot, Ruffio, Guillouzo (2001) définissent les partenariats financiers ou alliances comme « *un accord entre deux ou plus de deux entreprises, concurrentes ou potentiellement concurrentes, qui s'engagent contractuellement dans un projet commun, tout en conservant leur autonomie juridique et stratégique* ».

Avec la complexité croissante des groupes coopératifs, se pose la question de l'ancrage territorial de tels groupes. Dans leur analyse Filippi, Frey et Triboulet (2006) ont classé les groupes coopératifs dans trois catégories selon le poids des effectifs du groupe dans les différents départements dans lesquels chacun est présents : les groupes à tête de groupe dominante, les groupes locaux et les groupes multi-localisés. Les groupes à tête de groupe dominante regroupent plus des 2/3 des effectifs dans la tête de groupe et moins de 20 % hors du département de la tête de groupe. Les groupes locaux sont plus complexes et de plus grande dimension. Ils regroupent plus des 2/3 des effectifs du groupe dans le département de la tête de groupe, et ce principalement au sein de de la tête de groupe coopérative elle-même. Ces groupes présentent aussi une forte diversification et une emprise spatiale sur plusieurs départements. On y distingue les groupes mono-produits (maîtrise amont et aval d'une même filière) et les groupes diversifiés (présence sur plusieurs étapes de plusieurs filières agroalimentaires). La dernière catégorie est celle des groupes multi-localisés. Dans ce cas, au moins 20 % des effectifs du groupe sont employés hors du département de la tête de groupe. La complexité organisationnelle de ces groupes est très importante et plus de ¼ des groupes possèdent des prises de participations dans au moins dix entreprises.

## **I.2 - Les coopératives agroalimentaires françaises et stratégie à l'international.**

Les coopératives agroalimentaires françaises sont des entreprises collectives ancrées dans leur territoire. Cela n'est pas incompatible avec leur développement à l'international. Il s'agit, pour les coopératives, d'arbitrer le local (ancrage territorial) et le global (recherche de nouveaux revenus).

Selon, Frey et Mauget (2012), l'internationalisation des coopératives en Europe suit le modèle d'internationalisation développé suite aux travaux de Vernon dans les années 1960 aux États-Unis. Son modèle se décompose en quatre phases : i) Le lancement du produit (le produit est réservé au marché domestique) ; ii) La croissance : le produit s'exporte vers les pays partenaires ; iii) La maturité : la production est délocalisée afin de diminuer le coût de production ; iv) Le déclin : la production est délocalisée vers les produits en voie de développement.

De nombreuses études se sont intéressées aux liens entre la performance économique des coopératives seules (sans le groupe coopératif) et leur degré d'internationalisation ou sur leur différence par rapport aux entreprises non-coopératives (notamment Theuvsen et Ebneht, 2005 et Bontems et Fulton, 2009). L'étude de Heyder, Makus, Theuvsen (2011) sur les indicateurs de la performance financière des coopératives européennes des secteurs du lait et de la viande montre l'influence positive et significative du degré d'internationalisation sur le rendement d'exploitation d'une coopérative ainsi que sur le rendement de l'actif investi, et donc sur la performance financière de cette coopérative. La taille de l'entreprise présente également une influence significative et négative sur la performance de l'entreprise. Aucune influence de la taille du marché intérieur n'a été mise en évidence lors de cette étude. Toutefois, d'autres études (Calof, 1993) citées par ces auteurs ont trouvé une relation entre taille et internationalisation, mais la petite taille de l'entreprise ne constitue pas un obstacle dans le processus d'internationalisation.

L'implantation à l'étranger peut se traduire par le déploiement de la production des coopératives agroalimentaires françaises dans d'autres pays, par la mise en place de

partenariats hybrides avec des entreprises non-coopératives (prises de participation ou alliances financières) ou par l'achat de filiales (Filippi, 2012). Cela permet à la coopérative de maintenir ses parts de marchés, un référencement dans la distribution en s'appuyant sur les ressources des pays concernés et d'assurer un retour sur investissement sécurisant le revenu des coopérateurs. Un tel développement à l'étranger permet aussi à la coopérative de maîtriser son offre sur le pays en question par une meilleure connaissance de la demande. Heyder, Makus, Theuvsen (2011) insistent en effet sur l'importance de l'apprentissage organisationnel via l'implantation à l'étranger lors de l'internationalisation d'une entreprise. Les entreprises qui possèdent des filiales dans des pays étrangers sont en mesure d'obtenir une information originale et diversifiée qui leur permet de générer des avantages concurrentiels par rapport à leurs concurrents qui ont limité leurs activités à l'international à la simple exportation vers ces pays.

L'exportation est également un moyen pour le groupe coopératif de s'internationaliser. Les activités d'exportation sont plus ou moins développées selon le groupe concerné.

Trois stades principaux d'internationalisation sont généralement définis (Maurel, 2009 et Cavusgil, 1984). Il s'agit des stades de pré-export, de participation expérimentale et de participation active. Ces stades sont communs aux différents modèles d'internationalisation que nous pouvons trouver dans la littérature (modèles basés sur la théorie de diffusion de l'innovation et modèles basés sur l'acquisition, l'intégration et l'utilisation de la connaissance sur les opérations et marchés étrangers, cf. figure 1).



**Figure 11 : Schéma du processus dynamique d'exportation selon les différents modèles d'internationalisation issus de la littérature étudiée par Maurel, 2009 et mise en évidence des trois stades d'internationalisation retenus (D'après : Maurel C., 2009)**

Lorsque l'intensité à l'export (*Ventes issues des exportations / Ventes totales*) est inférieure à 10 %, le stade est qualifié de stade expérimental. L'entreprise fonctionne principalement en réponse à des commandes spontanées et n'adapte pas son produit au pays de destination. Elle finance ces activités à l'aide de ses capitaux propres. Entre 10 % et 40 % d'intensité à l'export, le stade de développement à l'export est qualifié de stade actif. Dans ce cas, le produit est adapté au client et l'entreprise cherche des financiers via des crédits-bails ou des crédits fournisseurs. Enfin, lorsque l'intensité à l'export dépasse 40%, nous pouvons généralement observer une extension des capacités de production ou encore la création de divisions à l'étranger. Il s'agit du stade engagé.

Concernant les coopératives seules, c'est-à-dire sans leurs partenaires financiers ou leurs filiales, Frey et Mauguet (2012) notent que les coopératives privilégient tout d'abord l'exportation des produits des adhérents puis les investissements ou la création de filiales à l'international, la mise en place de franchises (qui demandent peu d'investissements) et enfin

les implantations industrielles à l'étranger (souvent considérées comme un « *mal nécessaire* » par les sociétaires en raison de finalités qui peuvent paraître éloignées des valeurs de la coopération). Selon Mauget (2008), le développement à l'international adopté par les coopératives agroalimentaires françaises reste principalement assuré par l'exportation de produits agroalimentaires. Toutefois, la littérature ne renseigne pas du comportement à l'international de toutes les entreprises du groupe coopératif.

Le top 30 des groupes coopératifs agroalimentaires européens réalise 61,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires à l'international (exportation + implantation industrielle) en 2011, soit plus de 50 % de leur chiffre d'affaires cumulé (Frey et Mauget, 2012). Au sein de ces coopératives, il apparaît que les coopératives les plus internationalisées sont les plus importantes en termes de CA (Frey et Mauget, 2012). La disparité des résultats à l'international des coopératives peut provenir de la mise en place de stratégies différentes. Par exemple, certaines coopératives peuvent choisir de se concentrer sur la production de produits à haute valeur ajoutée et développer des marques internationales, tandis que d'autres coopératives se concentreront principalement sur la production de denrées (Heyder, Makus, Theuvsen, 2011).

D'après Frey et Mauget (2012), il apparaît que la France présente des coopératives et des groupes coopératifs agroalimentaires moins tournés vers l'exportation et l'internationalisation que leurs homologues européens. Notamment, trois coopératives françaises (Terrena, Triskalia et Agrial) qui font parties des moins internationalisées du top 30 européen. Il s'agit de coopératives polyvalentes de l'ouest de la France. Ce type de coopératives polyvalentes (coopératives présentes sur plusieurs filières agroalimentaires) existe peu dans les autres pays européens. La France a en effet un marché intérieur jugé plus vaste et présentant de meilleures opportunités d'économies d'échelle par rapport au marché extérieur et les groupes coopératifs y ont donc privilégiés un développement territorialisé. La faible présence de l'internationalisation s'explique donc par la taille du marché français conjugué à certaines barrières protectionnistes.

## **II - CONSTRUCTION D'UNE BASE DE DONNÉES ORIGINALE**

### **II.1 - Plusieurs sources mobilisées**

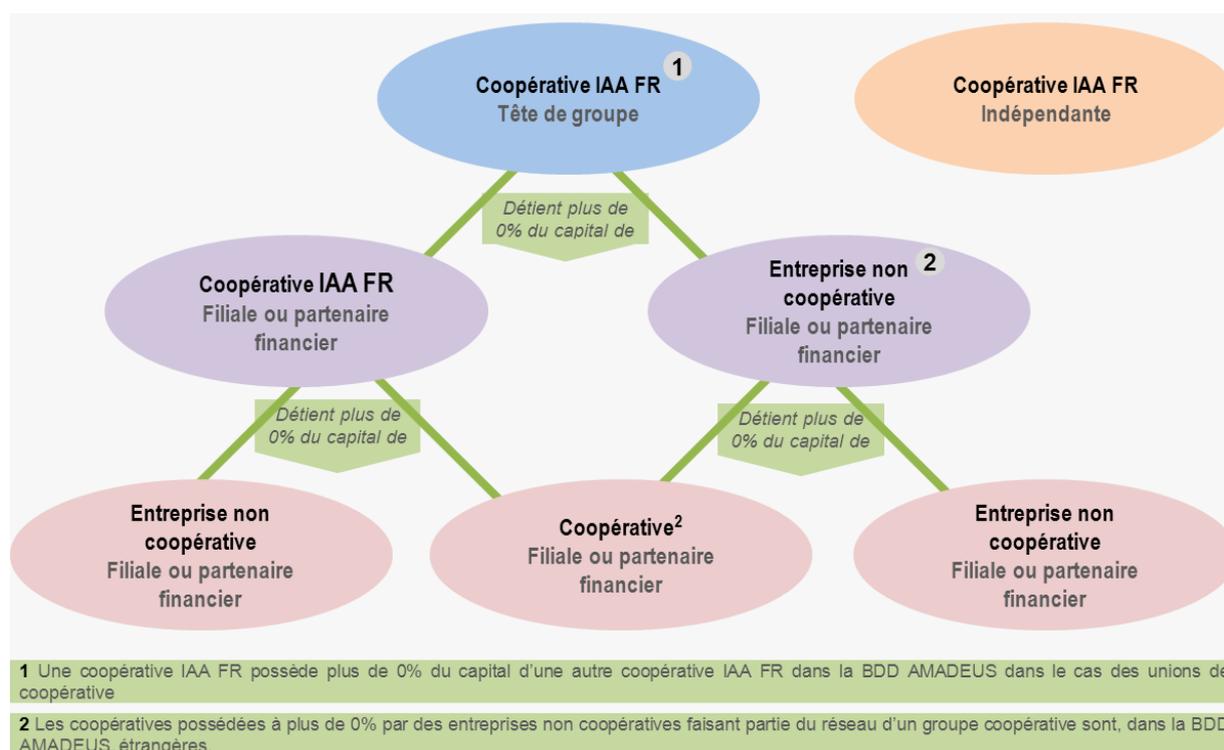
Pour répondre à notre problématique, nous nous sommes appuyés sur la base de données (BDD) AMADEUS – Analyse MAJor Databases from EUropean Sources. Il s'agit d'une base paneuropéenne contenant des informations commerciales et financières sur près de 29 millions d'entreprises privées ou publiques dans 43 pays européens. Elle est fournie par le bureau Van Dijk (AMADEUS, 2013). Cette BDD combine les informations recueillies auprès de plus de 60 fournisseurs d'informations spécialisés<sup>39</sup>. Elle propose des états financiers (avec historique de dix ans), des comptes consolidés et non consolidés, des ratios financiers, ou encore des informations sur les secteurs d'activité, les dirigeants, l'actionnariat ou les cours de bourse.

---

<sup>39</sup> Pour la France, les sources d'informations du bureau Van Dijk sont : ASTRÉE (informations mises à jour mensuellement sur l'ensemble des entités françaises en activité) et DIANE (informations détaillées sur l'ensemble des entreprises françaises qui publient leurs comptes annuels auprès des greffes de tribunaux de commerce).

Dans le cadre de ce travail, les données AMADEUS sont utilisées afin de connaître les liens financiers ascendants et descendants entre entreprises. Les liens ascendants témoignent de l'appartenance d'une entreprise à une autre entreprise, à un actionnaire ou à un groupe ; les liens descendants correspondent à la possession d'une entité par une autre, quel que soit le pourcentage de capital détenu. AMADEUS considère en effet qu'une entreprise est liée à une autre dès que l'une possède plus de 0 % du capital de l'autre.

Les données AMADEUS permettent de construire le réseau de relations financières dans lequel évoluent les entreprises. Au sein de ce réseau, nous pouvons identifier les entreprises indépendantes, les têtes de groupes (TG), les maillons et les filiales<sup>40</sup> (Cf. figure 2). Les entreprises indépendantes n'appartiennent à aucun groupe et ne possèdent aucune filiale ; les têtes de groupe possèdent des liens descendants mais aucun lien ascendant ; les maillons présentent à la fois des liens ascendants et descendants ; et enfin, les filiales n'ont que des liens ascendants.



**Figure 12 : Schéma explicatif du réseau d'entreprises des données AMADEUS (D'après : Ben Ameer, Latouche, Le Roy, 2010)**

40 On considère généralement qu'une filiale est une entreprise détenue à plus de 50 % par une autre entreprise. Dans les données disponibles pour ce travail, le pourcentage de détention d'une entreprise par une autre n'est pas particulièrement fiable (mise à jour non renseignée, beaucoup de valeurs manquantes etc.). Ainsi, toutes les entreprises possédées à plus de 0 % par une autre sont définies soit comme des maillons (si elles sont possédées par au moins une entreprise et qu'elles en possèdent au moins une à leur tour) ou une filiale (si elles sont seulement possédées par au moins une entreprise).

INSEE, 2013. Filiale. [En ligne], page consultée le 05 septembre 2013.  
<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/filiale.htm>

Les données AMADEUS ont été extraites courant 2013 directement à partir du site internet. Ainsi, les données de 2 829 coopératives françaises<sup>41</sup> (toutes activités économiques principales confondues) ont été récupérées. À partir de celles-ci, ont été identifiés leurs liens financiers descendants comme présentés plus haut. Nous avons donc à notre disposition un réseau d'entreprises constitué des coopératives et de leurs liens financiers descendants associés, c'est-à-dire leurs filiales mais aussi les entreprises avec qui elles sont en partenariats financiers à un instant donné. Une fois ce réseau d'entreprise disponible, nous avons extrait des informations concernant les résultats administratifs et financiers des entreprises pour les années 2008 à 2011<sup>42</sup>.

Les coopératives agroalimentaires considérées dans cet article sont les coopératives d'exploitation agricole, les coopératives de pêche et aquaculture, les coopératives de transformation agroalimentaire et les coopératives de commerce de gros ou de détails, c'est-à-dire, respectivement, les entreprises coopératives appartenant aux divisions NACE<sup>43</sup> 01, 10, 11, 46 et 47.

Cette BDD a été croisée avec la BDD des douanes françaises à l'aide des numéros SIREN des entreprises précédemment identifiées dans AMADEUS. Ainsi, les informations concernant leurs exportations de produits agroalimentaires ont été extraites. Celles-ci nous détaillent, par entreprise et par année d'exportation, les produits agroalimentaires (codés avec la NC8<sup>44</sup>) par pays de destination (codés avec un code à deux lettres appelé généralement le code ISO pays<sup>45</sup>), en quantité et en valeur.

Pour finir, la base de données construite nous a permis de travailler sur un ensemble de 6 651 entreprises effectivement actives en 2013 lors de l'extraction des données : 1 823 coopératives agroalimentaires françaises et leurs 4 970 liens financiers descendants (243 entreprises sont à la fois coopérative et lien de coopérative). La synthèse des données agrégées par région française de la coopération agroalimentaire disponible sur le site internet AGRESTE<sup>46</sup> nous a permis de déterminer qu'AMADEUS recense 66,3 % des structures coopératives agroalimentaires en France.

---

<sup>41</sup> Parmi ces 2 829 coopératives, 2 334 possèdent effectivement un statut de coopérative - *Cooperative company* - dans AMADEUS, les autres ayant été identifiées par leur appellation « *coopérative* » ou « *coop* » et par le croisement avec les données CoopAgri d'AgroCampus Ouest.

<sup>42</sup> L'année 2012 n'a pas été prise en compte en raison du nombre de valeur manquante présente cette année.

<sup>43</sup> La NACE est la «Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne» est un élément du système international de nomenclature des activités économiques. Elle fait l'objet d'une législation au niveau de l'Union européenne.

<sup>44</sup> Nomenclatures déterminées au niveau mondial par l'Organisation Mondiale des Douanes afin d'identifier les produits exportés ou importés et de définir le classement tarifaire des marchandises au niveau de la douane.

<sup>45</sup> Codification officielle des noms de pays selon l'ISO 3166 :2007, une norme ISO internationale pour la codification des noms de pays et de leurs subdivisions

<sup>46</sup> Synthèse issue du recensement de l'agriculture effectué par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt

### II.3 - Description de la BDD<sup>47</sup>

La BDD AMADEUS n'étant pas exhaustive, quelques statistiques descriptives ont été effectuées sur les 1 823 coopératives françaises agroalimentaires actives de la BDD afin de comprendre les apports possibles de cette dernière. Il faut toutefois bien noter que l'élément original de la base de données n'est pas ses résultats financiers fournis mais bien le réseau des relations financières entre entreprises.

Au sein des coopératives, les secteurs d'activité économique les plus représentés concernent le commerce de gros et l'industrie des boissons (historiquement, nombreuses coopératives de vignerons) avec respectivement 39 % et 31 % des coopératives (Cf. tableau 1).

**Tableau 127 : Répartition des coopératives agroalimentaires françaises de la BDD selon leur activité économique principale (Source : AMADEUS, 2013)**

Division du code NACE	Nombre de coopératives	Répartition
01	192	10,6 %
03	8	0,4 %
10	237	13,0 %
11	558	30,6 %
46	716	39,3 %
47	112	6,2 %
Total coopératives agroalimentaires	1823	100 %

Les régions françaises comptabilisant le plus grand nombre de coopératives agroalimentaires actives sont celles du grand sud-est (35 %), du grand est (23 %), puis du grand sud-ouest (18 %). Notons que l'importance du nombre de coopératives agroalimentaires françaises actives dans la région du grand sud-est s'explique par la présence des régions Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes qui sont les deux seules à comptabiliser plus de 10 % des coopératives agroalimentaires françaises avec, respectivement, 267 et 193 coopératives, soit près de 72 % de celles du grand sud-est (Cf. tableau 2).

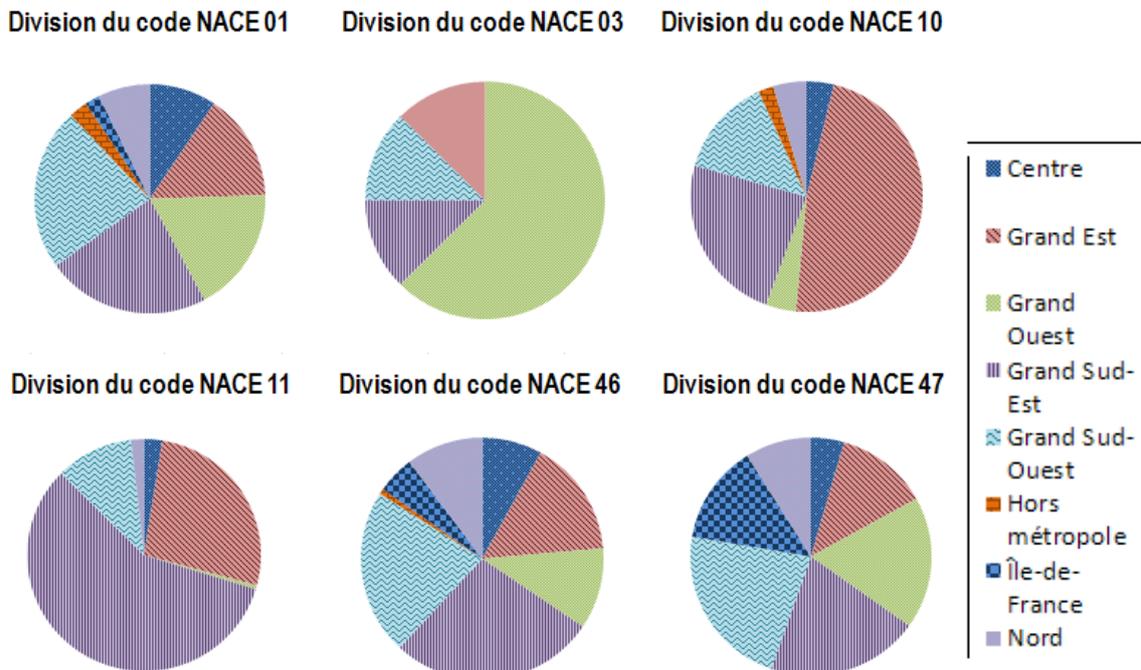
**Tableau 128 : Répartition géographique des coopératives agroalimentaires françaises de la BDD (Source : AMADEUS, 2013)**

Grandes régions de France	Nombre de coopératives	Répartition
Nord	119	6,5 %
Centre	103	5,7 %
Grand est	417	22,9 %
Grand ouest	150	8,2 %
Grand sud-est	642	35,2 %
Grand sud-ouest	322	17,7 %
Ile-de-France	55	3,0 %

<sup>47</sup> Afin de respecter les règles du secret statistique, nous ne présenterons pas de résultats correspondant à l'agrégation de moins de 3 entreprises, d'où, éventuellement, la mention Non Diffusable (ND).

Hors métropole	15	0,8 %
Total coopératives françaises	1823	100 %

Les coopératives agricoles et celles du commerce de gros ou de détails sont principalement situées dans les régions du grand sud-est et du grand sud-ouest, celles de pêche et aquaculture dans le grand ouest (principaux ports d'échange) et enfin, celles de transformation agroalimentaire (division du code NACE 10 et 11) dans le grand sud-est et le grand est<sup>48</sup> (Cf. figure 3).



En 2011, la coopération agroalimentaire française présente un chiffre d'affaires net consolidé de 48,2 milliards d'euros (Cf. tableau 3). A ce stade, la forte hétérogénéité de taille des coopératives peut être soulignée.

**Tableau 129 : Chiffre d'affaires (Keuros) et effectif salarié par années d'exercice des coopératives agroalimentaires françaises de la BDD (Source : AMADEUS, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Effectif salarié total	Effectif salarié moyen	CA net total (Keuros)	CA net moyen (Keuros)
2008	1823	13 310	10.015049	3.94e+07	27 929
2009	1823	15 308	11,0	5.04e+07	33 155
2010	1823	23 625	17,3	4.41e+07	29 378
2011	1823	53 926	51,0	4.82e+07	38 744

<sup>48</sup> Concernant les facteurs expliquant la localisation des industries agroalimentaires (proximité des ressources, des facteurs de production ou des débouchés) il existe une littérature spécifique sur ce sujet, mais celle-ci n'est pas l'objet de cet article.

Nous observons aussi que l'effectif salarié des coopératives agroalimentaires françaises croît de manière importante : la variable effectif semble montrer une multiplication par 4 de l'effectif salarial entre 2008 et 2011 (Cf. tableau 3). Toutefois, il est difficile d'accorder de la significativité à ce résultat et de conclure plus explicitement quant à la réalité de cette évolution en raison du faible nombre d'années d'exercice disponible, mais surtout en raison du nombre important de valeurs manquantes pour les différentes années de la variable concernée dans la BDD.

### **II.3 - Limites des données mobilisées**

Une limite importante de la BDD utilisée est le nombre important de valeurs manquantes des variables fournies par AMADEUS. Comme nous l'avons déjà souligné, les données de la BDD AMADEUS viendront donc en complément mais ne constitueront pas la base de notre analyse.

De plus, il est relativement difficile d'identifier les coopératives au sein d'AMADEUS en raison d'un certain flou concernant les règles d'attribution de tel ou tel statut dans la BDD. Ainsi, nous savons que nous n'avons pas pu identifier toutes les coopératives agroalimentaires présentes en France en 2013. A l'aide d'une comparaison avec synthèse des données agrégées des coopératives agroalimentaires, par région française, issue du recensement de l'agriculture effectué par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt en 2010, nous avons mis en évidence une représentativité de 66,3 % pour les trois divisions NACE retenues lors de ce recensement (divisions NACE 01, 10 et 11).

De même, le nombre de valeurs manquantes des variables disponibles nous empêche de déterminer si l'entreprise en lien avec une autre est une filiale à proprement parler ou s'il s'agit juste d'un partenariat financier avec une autre entreprise. Ainsi, nous ne prenons pas en compte cette variable et nous parlons de *liens financiers descendants* pour qualifier à la fois les filiales et les entreprises descendantes en partenariat financier avec les coopératives agroalimentaires françaises extraites.

Aucune information quant à la qualité du produit (labels, appellations etc.) n'est donnée au sein des douanes françaises. Ainsi, il ne nous sera pas possible de juger, par exemple, des choix de positionnement des produits exportés par les coopératives par rapport à ceux de leurs liens. De plus, nous n'avons pas d'informations sur les établissements des entreprises étudiées et leur localisation.

Enfin, les données disponibles ont été extraites pour les coopératives françaises actives et leurs liens financiers descendants présents en 2013 dans AMADEUS. Il s'agit, en quelque sorte, d'une photographie, à un instant donné, du réseau formé par les coopératives et leurs liens. L'historique de ce réseau n'est pas disponible et nous ne pouvons donc pas travailler sur sa dynamique.

## **III – PREMIERS RÉSULTATS : L'ANCRAGE TERRITORIAL DES GROUPES COOPÉRATIFS AGROALIMENTAIRES FRANÇAIS**

### **III.1 - L'ancrage territorial des groupes coopératifs**

Afin d'estimer l'ancrage territorial des groupes coopératifs, nous nous sommes inspirés de la typologie de Filippi, Frey et Triboulet (2006). Nous nous sommes tout d'abord intéressés à la répartition de l'effectif salarial dans les différentes zones d'implantation du groupe coopératif. Nous avons différencié le département dans lequel la tête de groupe coopérative est ancrée, les départements limitrophes de ce département (départements en contact direct avec le département d'intérêt), le reste de la France et enfin hors de France. Toutefois, les variables renseignant l'effectif salarial des coopératives et de leurs liens dans AMADEUS présentent près de 55 % de valeurs manquantes. Nous avons donc choisi de nous intéresser à la répartition du CA net réalisé par les entreprises des groupes coopératifs. Ces variables présentent moins de valeurs manquantes que celles renseignant l'effectif salarial des coopératives agroalimentaires françaises et de ses liens financiers descendants (30 % de valeur manquantes pour les coopératives et 53 % pour les liens). Cependant, il ne faut pas oublier que la variable utilisé est le CA net, et donc le CA de l'entreprise après consolidation des comptes, ce qui peut induire un biais.

**Tableau 130 : Part de CA net réalisé en 2011 par les groupes coopératifs pour différentes zones territoriales définies pour l'article (Sources : AMADEUS, 2013)**

Part de CA net réalisé		Nombre de coopératives	Répartition des coopératives (%)	CA moyen (millions d'euros)	Ecart type	CA minimum (euros)	CA maximum (milliards d'euros)
Dans le département de la coopérative tête de groupe	< 20 %	141	22,6 %	680	$1,6 \times 10^9$	132 000	13,5
	>= 20 % et < 60 %	76	12,2 %	513	$1,4 \times 10^9$	57 000	11,5
	>= 60 %	407	65,2 %	147	$0,68 \times 10^9$	21 000	9,17
	Total	624	100 %	312	$1,1 \times 10^9$	21 000	13,5
Dans les départements limitrophes à celui de la coopérative tête de groupe	< 20 %	508	81,4 %	335	$1,2 \times 10^9$	21 000	13,5
	>= 20 % et < 60 %	51	8,2 %	177	$0,24 \times 10^9$	57 000	1,3
	>= 60 %	65	10,4 %	241	$0,59 \times 10^9$	352 000	4,5
	Total	624	100 %	312	$1,1 \times 10^9$	21 000	13,5
Hors du département de la coopérative tête de groupe et de ses départements limitrophes	< 20 %	474	76,0 %	110	$0,33 \times 10^9$	21 000	4,5
	>= 20 % et < 60 %	52	8,3 %	721	$1,7 \times 10^9$	$3,5 \times 10^6$	9,17
	>= 60 %	98	15,7 %	$1,1 \times 10^3$	$2,2 \times 10^9$	132 000	13,5
	Total	624	100 %	312	$1,1 \times 10^9$	21 000	13,5
Hors de France	< 20 %	621	99,5 %	312	$1,1 \times 10^9$	21 000	13,5
	>= 20 % et < 60 %	2	0,3 %	369	$0,51 \times 10^9$	$9,4 \times 10^6$	0,73
	>= 60 %	1	0,2 %	240	-	$0,24 \times 10^9$	0,24

	Total	624	100 %	312	1,1 x 10 <sup>9</sup>	21 000	13,5
--	-------	-----	-------	-----	-----------------------	--------	------

La BDD compte 677 groupes coopératifs agroalimentaires français mais nous ne travaillons que sur les 624 groupes coopératifs dont le CA net global n'est pas nul. Nous observons (cf. tableau 4) qu'une grande majorité des groupes coopératifs (407, soit 65 %) réalisent plus de 60 % de leur CA net au sein du département de la coopérative tête de groupe. De plus, la grande majorité des groupes coopératifs réalisent moins de 20 % de la CA net dans les départements limitrophe à celui de la coopérative agroalimentaire tête de groupe ou dans le reste des départements français. Hors des limites françaises, seuls trois groupes coopératifs y assurent un CA net de plus 20 %. Concernant les résultats hors France, il faut bien comprendre que le nombre de valeurs manquantes est très important et que seules 14 valeurs sont correctement renseignées.

Nous observons également une grande disparité des résultats des groupes coopératifs même lorsque nous nous intéressons au CA net réalisé sur une même zone territoriale.

En conclusion, nous constatons que la grande majorité des groupes coopératifs agroalimentaires français reste ancrée territorialement et qu'ils réalisent une grande part de leur CA sur le département de leur coopérative tête de groupe. Ces résultats sont similaires lorsque nous nous intéressons à la répartition des effectifs du groupe coopératif.

### **III.2 - L'internationalisation des coopératives agroalimentaires françaises : implantations de filiales à l'étranger**

Plus de 76,1 % des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises sont implantés en France, le reste des liens étant implantés dans 28 pays différents dont 22 états membres de l'UE (plus de 22 % des liens sont implantés dans des pays européens). Les principaux pays dans lesquels s'implantent les liens descendants des coopératives agroalimentaires françaises sont des pays frontaliers de la France : l'Espagne avec 7,9 % des liens qui y sont implantés (ce qui représente 33 % des liens implantés à l'étranger), l'Italie avec 4,6 % (19,3 % des liens implantés à l'étranger), la Belgique avec 1,42 % (5,9 % des liens implantés à l'étranger) et la Grande-Bretagne avec 1,37 % (5,7 % des liens implantés à l'étranger).

De plus, les liens sont d'autant plus implantés à l'étranger que la coopérative à la tête du groupe coopératif dans lequel ils s'insèrent est exportatrice : 94 % des liens implantés hors de France font partis d'un groupe coopératif à coopérative tête de groupe exportatrice<sup>49</sup>.

Au final, les données AMADEUS confirment la littérature étudiée : les coopératives agroalimentaires françaises ne s'implantent que peu à l'étranger et cette implantation est plus développée lorsque la coopérative agroalimentaire tête de groupe est déjà présente à l'international via des activités d'exportation. Toutefois, les données disponibles ne nous permettent pas de caractériser le lien de causalité entre implantation à l'étranger et activités

<sup>49</sup> Nous qualifions une entreprise d'exportatrice lorsque celle-ci est présente dans les douanes françaises pour l'année d'intérêt, c'est-à-dire si elle exporte au moins un produit pour l'année d'intérêt.

d'exportations. La littérature nous informe tout de même que les activités d'exportations sont généralement un préalable au développement d'implantation à l'étranger.

#### **IV – INTERNATIONALISATION DES COOPÉRATIVES ET DES GROUPES COOPÉRATIFS AGROALIMENTAIRES FRANÇAIS : LA PERFORMANCE A L'EXPORT**

##### **IV.1 - Les indicateurs choisis pour l'évaluation de la performance à l'export des coopératives et des groupes coopératifs agroalimentaires français**

Suite aux études de Katsikeas et al. (2000), Sousa (2004) et Luong, Leo, Philippe (2010) du cadre conceptuel de la performance à l'exportation de PME exportatrices, nous retenons les quatre indicateurs quantitatifs suivants :

- ▶ L'intensité de l'exportation : nous utilisons le montant exporté par les entreprises présentes dans la BDD ;

- ▶ La croissance du CA à l'exportation : nous nous y intéressons mais son évaluation est limitée puisque peu d'années sont disponibles au niveau des douanes (2008 à 2011) ;

- ▶ Le nombre de pays-marchés d'exportation : selon Luong, Leo, Philippe (2010), plus une entreprise exporte dans des pays différents, plus elle maîtrise son marché à l'international et réduit les risques rencontrés, par exemple en cas de fermeture d'un marché, tout en augmentant ses opportunités de saisir de nouveaux marchés ;

- ▶ Le nombre de produits agroalimentaires exportés ;

Les indicateurs concernant le nombre de nouveaux pays-marchés d'exportation ou le nombre de nouveaux produits différents exportés n'ont pas été retenus au vu de la difficulté de suivre les entreprises dans le temps.

##### **IV.2 - Les exportations françaises de biens agroalimentaires assurées par les coopératives et groupes coopératifs agroalimentaires français en 2011**

Senand (2011), montre que la part des exportations françaises assurées par les coopératives agroalimentaires françaises s'élève à 6,6 % en 2010. Nous retrouvons des chiffres similaires pour 2010 dans notre BDD : exportations de 3,2 milliards d'euros de biens agroalimentaires par les coopératives agroalimentaires françaises, soit 6,4 % des exportations françaises totales de biens agroalimentaires.

Pour notre année d'intérêt, l'année 2011, nous constatons que les 421 coopératives agroalimentaires exportatrices assurent à elles seules 7,4 % des exportations françaises totales de biens agroalimentaires (Cf. tableau 5).

Les 174 coopératives exportatrices indépendantes (c'est-à-dire sans liens financiers descendant) assurent seulement 0,38 % des exportations françaises totales de biens agroalimentaires, contre une part de 25,6 % assurée par les entreprises exportatrices (coopératives et liens) des groupes coopératifs agroalimentaires. Les 736 liens financiers exportateurs des coopératives agroalimentaires françaises assurent de leur côté 23,4 % des exportations françaises totales de biens agroalimentaires.

**Tableau 131 : Montant des exportations françaises de biens agroalimentaires en 2011 pour différentes restrictions (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

<b>Exportations assurées par</b>	<b>Montant et % des exportations (euros)</b>	<b>Nombre et % d'entreprises</b>
----------------------------------	--	----------------------------------

			<b>concernées</b>	
Les entreprises françaises dans leur ensemble	57,7 milliards	100 %	20 314	100 %
Les coopératives agroalimentaires françaises	4,3 milliards	7,4 %	421	2,1 %
Les coopératives agroalimentaires françaises qui sont indépendantes	0,22 milliards	0,38 %	174	0,86 %
Les coopératives agroalimentaires françaises faisant parties d'un groupe coopératif	4,0 milliards	6,9 %	247	1,2 %
Les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises	13,5 milliards	23,4 %	736	3,6 %
Les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises qui sont eux-mêmes de statut coopératif	3,5 milliards	6,1 %	93	0,46 %
Les groupes coopératifs agroalimentaires français (coopératives et liens)	14,8 milliards	25,6 %	935	4,6 %
Toutes les entreprises de la BDD (coopératives agroalimentaires françaises indépendantes ou non + liens descendants)	15 milliards	26 %	1 109	5,4 %

#### **IV.3 - Les stades de développement des coopératives et groupes coopératifs agroalimentaires français**

A partir de la BDD disponible, nous avons cherché à étudier l'internationalisation des coopératives et des groupes coopératifs agroalimentaires au travers des trois stades de développement à l'international définis par Cavusgil (1984) et Maurel (2009). Selon la littérature citée précédemment, ces stades de développement se définissent au travers de l'intensité à l'export (*Ventes issues des exportations / Ventes totales*). Les ventes issues des exportations sont disponibles, de manière exhaustive, au niveau des douanes françaises. Par contre, n'ayant pas accès aux ventes totales, nous nous sommes intéressés au CA net.

Parmi les 421 coopératives exportatrices en 2011 que recense notre BDD, 132 ne seront pas étudiées en raison de l'absence de données concernant leur CA net. Nous travaillons donc sur 289 coopératives exportatrices en 2011. Au sein de ces 289 coopératives agroalimentaires françaises et exportatrices en 2011, la plupart (192, soit 66,4 %) de ces coopératives exportatrices sont au stade de pré-export (cf. tableau 6), c'est-à-dire que leurs exportations sont spontanées et non spécifiques au pays de destination. Seules 20 coopératives sont recensées dans le stade engagé. Parmi ces 20 dernières, nous pouvons remarquer que 60 % d'entre elles présentent chacune un CA net qui fait partie des 25 % les plus élevés. Ceci valide, sur le cas français, le résultat de Frey et Mauget (2012) qui portait sur les coopératives du top 30 européen : les coopératives présentes à l'international sont aussi celles qui présentent les CA net les plus élevés.

**Tableau 132 : Stade de développement à l'export des coopératives agroalimentaires exportatrices en France et en 2011 (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Stade de développement	Intensité à l'export	Nombre de coopératives et répartition	Valeur totale exportée (milliards d'euros)	Valeur moyenne exportée (millions d'euros)	Valeur minimum exportée (milliers euros)	Valeur maximum exportée (millions d'euros)	Ecart-type
Pré-export	< 20 %	192 66,4 %	0,50	2,6	0.1	159	14 x 10 <sup>6</sup>
Actif	20 % - 40 %	77 26,6 %	2,26	29,4	92	1,4 x 10 <sup>3</sup>	0,16 x 10 <sup>6</sup>
Engagé	> 40 %	20 7 %	0,20	10,1	114	29	7,8 x 10 <sup>6</sup>
Total		289 100%	2,96	10,3	0.1	1,4 x 10 <sup>3</sup>	83 x 10 <sup>6</sup>

Parmi les 289 coopératives exportatrices étudiées dans cette partie, 162 sont des coopératives à la tête de groupes coopératifs et le reste des coopératives indépendantes. Parmi ces groupes coopératifs la majorité (99, soit 61 %) se situe également au stade de pré-export. Nous remarquons tout de même que seuls les groupes coopératifs ancrés territorialement, c'est-à-dire ceux réalisant plus de 60 % de leur CA au sein même du département de la coopérative tête de groupe, présentent des coopératives au stade engagés<sup>50</sup>.

#### IV.4 - L'exportation de biens agroalimentaires des coopératives agroalimentaires françaises

Les coopératives agroalimentaires françaises exportent en 2011 pour un montant de 4,3 milliard d'euros, c'est-à-dire un montant exporté de 10 millions d'euros en moyenne par coopérative. Le nombre de *coopératives exportatrices* parmi les coopératives agroalimentaires françaises extraites en 2013 est plutôt constant (amplitude de 58 coopératives) et s'élève à 421 structures en 2011.

**Tableau 133 : Valeur totale exportée (Keuros) par les coopératives agroalimentaires françaises en 2011 (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Montant exporté total (euros)	Montant exporté moyen (euros)
2008	469	3,1 e+09	6,6 e+06
2009	472	2,6 e+09	5,6 e+06
2010	479	3,2 e+09	6,7 e+06
2011	421	4,3 e+09	10,1 e+06

En 2011, le plus petit montant exporté par les coopératives agroalimentaires françaises est de 101 euros et le plus important est de 1,4 milliard d'euros, 10 % des coopératives réalisant

<sup>50</sup> Seul un groupe coopératif réalisant 48% de son CA hors du département de la coopérative tête de groupe et de ses départements limitrophes présente une coopérative tête de groupe correspondant au stade engagé.

à elles seules une exportation d'au moins 14 millions d'euros par structure. La valeur exportée par les coopératives agroalimentaires croît également d'année en année malgré un léger retard en 2009 (artéfact statistique, effet de concentration, contre coût de la crise ?). De plus, le nombre de coopératives présentes à l'export entre 2008 et 2011 n'explique pas l'évolution du montant exporté par ses dernières.

Ces 421 coopératives exportatrices en 2011 exportent en moyenne 5,35 produits agroalimentaires différents vers 6,92 pays de destination différents. Parmi celles-ci, 174 sont ce que nous avons appelés des coopératives indépendantes, c'est-à-dire des coopératives qui ne présentent pas de liens financiers descendants. Ces dernières présentent des exportations moins performantes (selon nos indicateurs) que leurs homologues à la tête d'un groupe coopératif, et moins performantes que la moyenne française.

Nous constatons aussi que les coopératives exportant à la fois en UE et hors UE sont les plus performantes à l'export. Ces dernières présentent une exportation diversifiée (8,8 produits en moyenne) vers un grand nombre de pays-marchés d'exportation (14,3 pays en moyenne) pour un montant près de deux fois supérieur à la moyenne française. Nous voyons ensuite qu'il semble également plus performant d'exporter seulement en UE par rapport à une exportation uniquement hors UE.

Au sein des coopératives exportatrices, les coopératives de fabrication de boissons sont les plus nombreuses à exporter au moins un produit agroalimentaire en 2011 (185 coopératives, soit 43,9% des structures). Les coopératives de transformation agroalimentaire et celles de commerce de gros présentent les exportations les plus diversifiées par rapport à la moyenne française. Par contre, ce sont les coopératives de transformation agroalimentaire et celles de fabrication de boissons qui présentent un nombre de pays de destination plus important que la moyenne françaises.

Les coopératives exportant le moins en termes de valeurs en 2011 sont les coopératives d'exploitation agricole avec une contribution de 51 millions d'euros à l'export coopératif français total pour 26 structures, soit 1,9 millions d'euros en moyenne par coopérative ce qui représente un export 20 fois inférieur à la moyenne française. Ces coopératives présentent également les exportations moins diversifiées que la moyenne française avec 3,1 produits exportés en moyenne.

Globalement, nous observons donc que les coopératives d'exploitation agricoles sont les moins performantes à l'export et que les coopératives de transformations agroalimentaires sont les plus performantes à l'export. Ainsi, à l'international, les coopératives spécialisées dans les produits agroalimentaires manufacturés semblent les plus performantes.

La grande région française présentant le plus grand nombre de structure coopérative est le grand sud-est avec 169 coopératives. Toutefois, ce sont les coopératives franciliennes qui présentent une valeur exportée la plus importante avec 1,4 milliards d'euros en 2011, soit 24 millions d'euros d'exportations en moyenne par structure. La grande région Nord suit de près avec 20 millions d'exportations en moyenne par coopératives. De même, les coopératives présentant le plus grand nombre de pays de destination en moyenne et les exportations les plus diversifiées sont les coopératives d'Île de France, celles des grandes régions de l'Ouest et l'Est suivant de près.

#### IV.5 - L'exportation de biens agroalimentaires des liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises

Au sein de la BDD AMADEUS, nous identifions 949 *liens exportateurs* de produits agroalimentaires. De même que lors de l'étude des activités d'exportation des coopératives agroalimentaires françaises, le tableau 8 nous montre que le nombre de liens exportateurs est plutôt constant en fonction des années (amplitude de 37 liens).

Le tableau 8 montre que la valeur totale exportée par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises s'élève à 13,5 milliard d'euros en 2011, soit un montant exporté de 18,4 millions par liens exportateurs en moyenne, ce qui est 1,84 fois supérieur à la valeur exportée par les coopératives agroalimentaires françaises actives seules.

En 2011, le plus petit montant exporté des liens est de 8 euros et le plus important de 1,3 milliard d'euros, 10 % des coopératives réalisant à elles seules une exportation d'au moins 36,8 millions d'euros.

**Tableau 134 : Valeur totale exportée (Keuros) par les liens financiers descendants des coopératives agroalimentaires françaises en 2011 (Sources : AMADEUS et douanes, 2013)**

Année d'exercice	Nombre de coopératives	Montant exporté total (euros)	Montant exporté moyen (euros)
2008	752	10,5 e+09	14 e+06
2009	768	9,4 e+09	12 e+06
2010	789	10,6 e+09	13 e+06
2011	736	13,5 e+09	18 e+06

Les 736 liens exportateurs en 2011 exportent en moyenne 10,25 produits agroalimentaires différents vers 10,4 pays de destination différents.

Lorsque nous nous intéressons aux pays de destination, nous remarquons que les exportations assurées par les liens suivent la même dynamique que celles assurées par leurs coopératives françaises têtes de groupe : il est plus performant, pour un lien financier descendant, d'exporter à la fois vers l'UE et hors UE, puis exclusivement vers des pays de l'UE et enfin exclusivement vers des pays hors UE.

Parmi les 736 liens exportateurs, 692 ne sont pas agroalimentaires. Lorsque nous nous intéressons aux indicateurs de la performance à l'export, nous constatons que ceux-ci présentent les exportations les plus diversifiées et celles dirigées vers le plus destination différents en moyenne. Cependant, les liens de commerce de gros sont ceux qui présentent la valeur exportée la plus importante au total comme en moyenne. Il ne faut tout de même pas oublier les liens de transformation agroalimentaire qui, malgré leur faible représentation, présente des exportation moyenne plus élevée, plus diversifiée et vers plus de pays que la moyenne des liens français.

La plupart de ces liens sont situés au sein de trois régions : le grand sud-est, le grand sud-ouest et le grand ouest. Toutefois, ce sont les liens franciliens qui sont, comme les coopératives franciliennes, les plus performants à l'export par rapport à la moyenne française des liens. Nous pouvons tout de même constater que les liens des grandes régions que sont le grand sud-ouest, le grand sud-est et le grand-est présentent eux aussi un

nombre de pays de destination supérieur à la moyenne des liens. De plus, les liens du grand ouest et du grand est présentent des exportations particulièrement diversifiées.

#### IV.6 - La complémentarité des exportations des coopératives agroalimentaires françaises et de leurs liens financiers descendants

Afin de mettre en relation l'exportation des coopératives têtes de groupe et de leurs liens et de déterminer la complémentarité ou la substitution de leurs activité d'exportation, des tests de corrélation ont été effectués. Trois variables sont considérées : la valeur totale exportée, le nombre de pays de destination et le nombre de produits exportés. Ces variables sont calculées pour la coopérative d'une part et pour l'ensemble de ses filiales d'autre part. Les tests ont été réalisés sur les coopératives présentant au moins un lien financier descendant, c'est-à-dire sur les 677 coopératives têtes de groupe. Au sein du tableau 9 ont été regroupés les coefficients de corrélation des différents tests effectués qui présentent un niveau de significativité inférieur à un seuil de confiance arbitrairement fixé à 5%.

**Tableau 135 : Présentation des coefficients de corrélation significatifs (première ligne de chaque case) associés à leur niveau de sinificativité (deuxième ligne de chaque case) issus des différents tests de corrélation effectués sur les coopératives agroalimentaires françaises et leurs liens (D'après AMADEUS 2013)**

Restriction effectuée	Nombre d'observation	Valeur totale exportée	Nombre de pays de destination	Nombre de produits exportés
Coopératives agroalimentaires françaises et leurs liens	677	0.3273 0.0000	0.1319 0.0006	0.2727 0.0000
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays de l'UE et leurs liens	184	0.3948 0.0000	0.0524 0.4797	0.2042 0.0054
Coopératives agroalimentaires françaises qui n'exportent pas vers un pays de l'UE et leurs liens	493	-0.0340 0.4515	-0.0411 0.3627	0.1341 0.0029
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins vers un pays de l'UE et leurs liens	112	0.3994 0.0000	0.1536 0.1060	0.3190 0.0006
Coopératives agroalimentaires françaises qui n'exportent pas vers un pays de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui n'exporte pas vers un pays de l'UE et leurs liens	237	0.0117 0.8584	0.1973 0.0023	0.1947 0.0026
Coopératives agroalimentaires françaises qui n'exportent pas vers un pays de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui exporte vers au moins un pays de l'UE et leurs liens	256	-0.0422 0.5011	-0.0113 0.8576	0.2769 0.0000
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays hors de l'UE et leurs liens	172	0.4835 0.0000	0.1138 0.1371	0.3002 0.0001
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays hors de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui exporte au moins vers un pays hors de l'UE et leurs liens	101	0.4765 0.0000	0.1573 0.1161	0.4447 0.0000
Coopératives agroalimentaires françaises qui exportent vers au moins un pays hors de l'UE et qui possèdent au moins un lien qui n'exporte pas vers un pays hors de l'UE et leurs liens	71	0.3991 0.0006	0.0653 0.5886	0.0855 0.4784

Les résultats montrent que les trois variables d'intérêt sont positivement et significativement corrélées entre les coopératives agroalimentaires françaises et l'ensemble de leurs liens. Autrement dit, le montant exporté par les liens d'une coopérative donnée est d'autant plus

élevé que celui exporté par la coopérative est important. Ainsi, l'exportation des coopératives (quelle que soit la variable d'intérêt) est complémentaire de celui de leurs liens. Toutefois, nous pouvons noter que cette corrélation est faible (coefficients pour les trois variables < 0,5).

Deux informations supplémentaires ont été également prises en compte afin de mettre en évidence une éventuelle spécialisation des pays de destination vers lesquels exportent les coopératives agroalimentaires d'un côté et leurs liens de l'autre. Pour cela, les entreprises exportant vers au moins un pays de L'UE et celles vers au moins un pays hors de l'UE ont été identifiées. L'exportation des liens financiers des coopératives agroalimentaires reste significativement et positivement corrélée à celle de leurs coopératives têtes de groupe. Lors d'exportations vers des pays de l'UE, le nombre de pays de destination des liens d'une coopérative donnée est d'autant plus élevé que celui de la coopérative l'est. Nous mettons également en évidence que la diversité de l'exportation des coopératives qui exportent exclusivement hors Union européenne est corrélée avec celle de ses liens et enfin que la valeur exportée et la diversité de l'exportation des coopératives et des liens exportant à la fois vers des pays de l'UE et hors UE sont complémentaires. De même, lors d'une exportation hors UE, il s'agit des valeurs exportées par les coopératives et leurs liens qui sont significativement et positivement corrélées.

En conclusion, plus une coopérative est performante à l'export, plus elle possède des liens qui sont également performants à l'export. Les choix stratégiques des activités d'exportations de la coopérative se retrouvent également dans celles de leurs liens : si les coopératives privilégient une exportation plutôt diversifiée ou vers différents pays de l'Union européenne, par exemple, son lien fera de même. Toutefois, le nombre d'observations prises en compte dans les différentes restrictions choisies n'est pas toujours suffisant pour s'assurer de la fiabilité des résultats pour ces mêmes restrictions (<100). Ainsi, nous pouvons légitimement nous poser la question d'une spécialisation éventuelle (choix positionnement produits, politique de marques, etc.) des exportations des coopératives par rapport à celles de leurs liens.

## **CONCLUSION**

Cet article apporte des éléments d'analyse et de réflexion sur la structuration des coopératives agroalimentaires françaises et sur leurs stratégies d'internationalisation. Abondé par une revue de la littérature, il a permis de préciser le rôle des liens financiers dans l'internationalisation des coopératives. Ce travail se base sur la construction d'une base de données originale croisant des informations issues du réseau d'entreprises renseignées dans AMADEUS et des douanes françaises. Cette base de données regroupe 1 823 coopératives agroalimentaires dont 677 présentent au moins un lien financier descendant. En cumulant la totalité des liens de ces dernières, 4 970 liens financiers sont identifiés.

D'une manière générale, les coopératives agroalimentaires françaises forment des groupes coopératifs fortement ancrés territorialement dans le département de la coopérative tête de groupe. Elles ne s'implantent que rarement à l'étranger, tant dans l'UE que dans les pays tiers. Pour celles, peu nombreuses, qui s'implantent à l'étranger, elles privilégient les pays limitrophes de la France. De plus, ce travail démontre que les coopératives qui présentent des activités d'exportations sont également celles qui sont le plus implantées à l'étranger.

Les 421 coopératives agroalimentaires exportatrices (soit un peu moins du quart) cumulent un montant d'exportations de 4,3 milliard d'euros (soit un montant moyen de 10 millions d'euros). Les coopératives à la tête d'un groupe coopératif sont les coopératives exportatrices les plus performantes. Dans ce mémoire, la notion de performance à l'export a été appréhendée, comme le suggérait la littérature, au travers de quatre variables clés, à savoir la valeur totale exportée, la dynamique récente des flux, la diversité des produits exportés et le nombre de pays clients.

De même, ces coopératives seules assurent un peu moins de 7 % des exportations françaises totales de biens agroalimentaires, tandis que les groupes coopératifs dans leur ensemble en assurent un bon quart. Le poids des groupes coopératifs agroalimentaires français est donc important au sein des exportations françaises de biens agroalimentaires. Cependant, nous avons également constaté que 66 % des coopératives exportatrices ne sont qu'au stade de pré-export (commande spontanée, pas d'adaptation du produit), stade de développement à l'international défini par Maurel (2009) et Cavusgil (1984). Ensuite, nous avons vu que les coopératives franciliennes et celles de production de produits transformés sont les plus performantes (coopératives indépendantes et coopératives à la tête d'un groupe coopératif). Leurs 949 liens exportateurs les plus performants à l'export sont aussi ceux d'Île de France et ceux qui ne sont pas agroalimentaires (mais liens de coopératives agroalimentaires).

Enfin, nous avons démontré une complémentarité globale des exportations des coopératives têtes de groupes et de leurs liens. Plus une coopérative est performante à l'export (en termes de valeur et de diversité des produits et des pays clients), plus ses liens le sont également. De plus, il ressort que le comportement stratégique de la coopérative en termes de ciblage de ses exports et de diversité de son offre ait une influence sur celui de ses liens.

Cet article a donc permis de réaliser un état des lieux de l'implantation à l'étranger des coopératives agroalimentaires françaises et des activités d'exportation tant des coopératives agroalimentaires que de leurs liens financiers. Toutefois, le niveau de filialisation des liens (c'est-à-dire leur position au sein du réseau) et la nature de la relation financière (filialisation réelle ou simple prise de participation) n'ont pas été pris en compte. De même, cet article n'aborde pas la question, faute de données disponibles dans les délais impartis, de la spécialisation éventuelle des exportations des unes par rapport aux autres (gamme fine des produits exportés entre les coopératives et leurs liens et stratégies de qualité). Si une étude qualitative, menée en parallèle sur le secteur des fruits et légumes, suggère que des démarches qualité viennent en appui aux activités d'export, il reste difficile d'en mesurer l'effet propre et de caractériser le rôle et la place des liens des coopératives dans les exportations du groupe coopératif dans son ensemble.

## REMERCIEMENTS

Le projet régional VALPARESO a soutenu financièrement ce travail. Initié par PONAN (Pôle Alimentation et Nutrition), il est financé par la région Pays de la Loire sur une période de 18 mois. Le projet se donne pour mission principale la compréhension du rôle des nouveaux réseaux d'acteurs (ou FOCT – Formes d'Organisation Collective Territorialisées) dans la valorisation des productions alimentaires régionales, et plus précisément, leur impact sur le développement du territoire.

## BIBLIOGRAPHIE

**AGRESTE, 2010.** Recensement agricole 2010. [En ligne], Site consulté le 10 juin 2013.  
<http://agreste.agriculture.gouv.fr/recensement-agricole-2010/>

**AMADEUS, 2013.** A database of comparable financial information for public and private companies across Europe. [En ligne], Page consultée le 24 mai 2013.  
<https://amadeus.bvdinfo.com/version-2013731/home.serv?product=amadeusneo>

**Assens C., 2013.** Entre territoire et marché, la stratégie bipolaire des coopératives agricoles. *Revue française de gestion*, 2013/1 N° 230, p 35-54.

**Ben Ameer H., Latouche K., Le Roy C., 2010.** Stratégie d'internationalisation des entreprises agroalimentaires françaises : premier état des lieux. Rapport issu d'un stage de fin d'étude du CIHEAM, Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier. 12 p.

**Bontems P. et Fulton M., 2009.** Organizational structure, redistribution and the endogeneity of cost : cooperatives, investor-owned firms and the cost of procurement. *Journal of economic behavior & organization* 72. Pp 323 – 343.

**Cavusgil S. T., 1984.** Difference among exporting firms based on their degree of internationalization. *Bradley University, Journal of business research* 12, Pp 195 – 208.

**Code rural, 2013.** Article L521-1 à L 521-6 portant sur les sociétés coopératives agricoles [En ligne], site [legifrance.gouv.fr](http://legifrance.gouv.fr), Page consultée le 15 mai 2013.

**COOP de France Alpes Méditerranée, 2013.** Coop FR accueille positivement l'avant-projet de loi sur l'ESS. [En ligne]. Page consultée le 23 octobre 2013.  
<http://www.entreprises.coop/coop-fr/actualites/361-coop-fr-accueille-positivement-lavant-projet-de-loi-sur-less.html>

**Deديو M-S., 2011.** Les coopératives agricoles : un modèle d'organisation économique des producteurs. Les publications du Service de la statistique et de la prospective, Analyse n°36, Novembre 2011. 4p.

**Filippi M., 2004.** Réorganisations dans la coopération agricole : proximités et solidarité territoriale, *Économie rurale* N°280, pp. 42-58.

**Filippi M., 2012.** Affirmer le modèle coopératif agricole français : entre ancrage territorial et développement international. *façSADe* N°37, Sciences pour l'Action et le Développement, Dijon. 4p.

**Filippi M., Frey O., Triboulet P., 2006.** Typologie spatiale des groupes coopératifs agricoles français. In Draperi J-F. (dir.), 2008. Défis coopératifs : Alimentation, crédit, démocratie, développement. *Les cahiers de l'économie sociale* - N° 6. L'Harmattan. Pp 17-38.

**Frey, 2013.** La genèse du mouvement coopératif et les facteurs de développement des coopératives agricoles. Pp 20 -63. in **Chomel C., Declerck F., et al., 2013.** Les coopératives agricoles : Identité, gouvernance et stratégies. Edition Larcier, Droit et économie sociale et solidaire. 491 p.

**Frey O. et Mauget R., 2012.** Stratégies d'internationalisation des coopératives agroalimentaires du top 30 de l'Union Européenne : impact sur le modèle d'affaires, la performance et la gouvernance. Pp 371 - 387. in **Brassard, M.-J. et Molina E., (dir.) 2012.** L'étonnant pouvoir des coopératives. Textes choisis de l'appel international de propositions, Québec, Sommet international des coopératives, 665 p.

**Heyder M., Makus C., Theuvsen L., 2011.** Internationalization and firm performance in agribusiness: empirical evidence from European cooperatives. *International journal on food system dynamics*. Pp 77-93.

**ICA, 2013.** Cooperative identity, values & principles. [En ligne]. Page consultée le 15 mai 2013.

<http://ica.coop/en/what-co-op/co-operative-identity-values-principles>

**Katsikeas C. S., Leonidou L. CL, Morgan N. A., 2000.** Firm-level export performance assessment: review, evaluation, and development. *Journal of the Academy of Marketing Science*. Vol. 8, n°4. Pp 493-511.

**Luong M H., Leo P-Y., Philippe J., 2010.** Les antécédents de la performance à l'exportation des PME : un modèle hiérarchisant les déterminants, application au Vietnam. Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME. 18p.

**Mauget R., 2008.** Les coopératives agricoles, un atout pour la pérennité de l'agriculture dans la mondialisation. *Revue internationale de l'économie sociale*, no 307. 96 p.

**Maurel C., 2009.** Considérations financières et performance export dans les PME vitivinicolas françaises. Colloque international : La vulnérabilité des TPE et PME dans un environnement mondialisé, du 27 au 29 mai 2009. Centre de recherche sur le Marché et le Management (CR2M), Université de Montpellier 1. 17p.

**Mauget R., 2013.** Stratégies et restructurations des coopératives dans la mondialisation des marchés. Pp 341 – 407. *in Chomel C., Declerck F., et al., 2013.* Les coopératives agricoles : Identité, gouvernance et stratégies. Edition Larcier, Droit et économie sociale et solidaire. 491 p.

**Nations Unies, 2012.** Année internationale des coopératives. [En ligne], page consultée le 05 septembre 2013. <http://www.un.org/fr/events/coopsyear/>

**Perrot P., Ruffio P., Guillouzo R., 2011.** 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*, Oxford. Pp 351 – 377.

**Rousselière D., 2012.** Organisation collectives et formes coopératives : points de repères et enjeux. Séminaire VALPARESO du 20 Novembre 2012. 22p.

**Senand I., 2011.** Coopératives agricoles : Enjeux de la proximité et de la maîtrise de la filière amont-aval, refonte des politiques marketing... : quelles stratégies et quels relais de croissance face à la crise ? Xerfi France, Novembre 2011, Paris.

**Service de la statistique et de la prospective, 2012.** L'enquête Petites coopératives agricoles : pour un point complet de la coopération agricole tous les 5 ans. Les publications du Service de la statistique et de la prospective n°10, Septembre 2012. 5p.

**Sousa C. M. P., 2004.** Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature. *Academy of Marketing Science Review*, Ireland. 22p

**Theuvsen L. and Ebneith O., 2005.** Internationalization of Cooperatives in the Agribusiness – Concept of measurement and their Application. v. T. Theurl, Münster (im Druck). 22 p.



# RÉSUMÉ / ABSTRACT

## Résumé

Ce mémoire vise à la compréhension de l'internationalisation des coopératives agroalimentaires françaises. L'internationalisation est étudiée selon deux composantes : i) l'exportation de produits agroalimentaires par les coopératives et leurs filiales, si elles en ont et ii) la présence de filiales de la coopérative à l'étranger. La question principale de ce mémoire est de caractériser, moyennant la construction d'une base de données originale (croisement de la base de données AMADEUS avec les données des douanes françaises), le rôle de la structuration des groupes coopératifs agroalimentaires français au niveau de leur internationalisation. Les principaux résultats montrent que les coopératives ne s'implantent que peu à l'étranger. De plus, plus une coopérative est performante à l'export (en termes de valeur exportée, de diversité des produits exportés et des clients), plus ses liens le seront également. Si ces derniers sont mieux positionnés sur les marchés non européens, leurs coopératives mères sont souvent plus denses avec les pays européens. De plus, il ressort que le comportement stratégique de la coopérative en termes de présence sur des marchés d'export et de diversité de son offre ait une influence sur celui de ses liens (complémentarité des activités d'exportation). Ces résultats restent valables pour la région Pays de la Loire et les filières fruits et légumes et produits de la mer.

## Abstract:

This thesis aims to understand the internationalization of French cooperatives (agricultural and food industry sectors). Internationalization is studied in two ways: i) the export of food products by cooperatives and their subsidiaries, if they have some and ii) the establishment abroad of cooperatives' subsidiaries. Through the construction of an original database (data from AMADEUS and data from the French customs), the major question of this paper is to characterize the role of the network of French cooperative groups in their activities of internationalization. We have shown that cooperatives do not present many subsidiaries abroad. Moreover, the more a cooperative is efficient in its exportation activities, the more its network will be. Export of the cooperative head of group and export of their subsidiaries are complementary. However, it seems that cooperatives mainly export inside of the European Union while their subsidiaries prefer to export outside the European Union. These results remain valid in the French region Pays de la Loire and for fruits and vegetables' and seafood's' sectors.