

Analyses

CORPORATE

Les concentrations de coopératives dans l'agro-industrie et la nouvelle «révolution agricole»

Dans un contexte de nouvelle «révolution agricole», marquée par la mondialisation et l'apparition de nouvelles puissances agricoles (la Russie sur les marchés céréaliers par exemple), la disparition récente des quotas agricoles européens (lait, sucre) qui rend les marchés à la fois plus volatils et ouverts, l'accélération de la transition agricole vers un modèle plus durable (demande de traçabilité et agriculture biologique), les disruptions radicales à l'œuvre dans le secteur (bouleversement des modes de consommation), ou encore les évolutions réglementaires à venir comme la séparation des entités chargées de la vente et des prestations de conseil prescriptif en matière d'intrants phytosanitaires à compter du 1^{er} janvier 2021, les coopératives s'adaptent pour atteindre une taille critique et parvenir à maîtriser les activités amont et aval, afin de mieux diversifier les risques.



Par Adrien Debré,
associé,

Piliers clés du développement du secteur agricole en France depuis l'après-guerre, les coopératives agricoles, acteurs du développement des territoires dans l'Hexagone, représentent un poids important dans le domaine agro-industriel en France : 40 % du chiffre d'affaires de l'agroalimentaire français est réalisé par des coopératives agricoles et une marque alimentaire sur trois est issue du système coopératif telle que Yoplait ou Entremont qui sont détenues par Sodial ou Francine détenue par Vivescia. Pourtant la rentabilité moyenne des coopératives reste faible - 3 % en moyenne, et les coopératives doivent accroître leurs marges pour conserver une capacité à investir dans des innovations de rupture et pérenniser l'exercice de leurs missions vis-à-vis de leurs adhérents, dans ce contexte de nouvelle «révolution agricole».

La coopérative, une structure résiliente...

Afin de répondre à ces enjeux et rester compétitives face aux grands groupes industriels, les coopératives agricoles se sont habituellement

structurées en «groupes coopératifs» intégrés ; une ou plusieurs coopératives (tout en haut de la chaîne actionnariale) détenant une ou plusieurs holdings, elles-mêmes détenant des filiales constituées sous forme de sociétés commerciales.

Le phénomène de concentration dans le milieu coopératif agricole est saisissant puisqu'en moins de soixante-quinze ans, le nombre de coopératives agricoles a été réduit de moitié.

Le phénomène de concentration dans le milieu coopératif agricole est saisissant puisqu'en moins de soixante-quinze ans, le nombre de coopératives agricoles a été réduit de moitié. La concentration des coopératives s'opère au travers des outils juridiques spécifiques à ces structures, que ce soit en formant des unions de coopératives ou par voie de fusion de coopératives. L'union de coopératives agricoles permet de faciliter la gestion des relations avec les agriculteurs, d'étendre la mise en commun des moyens par les coopératives adhérentes, que ce soit pour rationaliser et mutualiser les moyens de production, de transformation, de conditionnement ou de commercialisation.

relations avec les agriculteurs, d'étendre la mise en commun des moyens par les coopératives adhérentes, que ce soit pour rationaliser et mutualiser les moyens de production, de transformation, de conditionnement ou de commercialisation.

... Mais des possibilités d'intégration limitées

Ce mode de rapprochement des coopératives ne permet toutefois pas de former une intégration

tion globale des coopératives entre elles, qui ne peut être réalisée que par voie de fusion, comme l'a réalisé Sodiaal, par exemple. L'adoption d'un régime spécifique visant à faciliter les fusions de coopératives a contribué à la multiplication de ces opérations entre coopératives.

Le cadre juridique des fusions de coopératives et des unions emprunte en majorité les règles applicables aux sociétés commerciales, comme le principe de transmission universelle du patrimoine et la possible rétroactivité de la date d'effet comptable de la fusion, pour ne citer que quelques exemples.

Le calendrier de réalisation d'une fusion de coopératives agricoles est en outre très similaire à celui des sociétés de droit commercial : établissement d'un protocole d'accord, audits des coopératives, établissement d'un projet de traité de fusion, contrôle des concentrations le cas échéant, autorisation donnée par les organes de gouvernance, dépôt du projet de traité de fusion au greffe du tribunal de commerce, publication dans un journal d'annonces

légal, et vote en assemblée générale extraordinaire pour approuver la fusion. Certaines spécificités des coopératives demeurent. Les coopératives étant par essence a-capitalistique, les apports résultant des opérations de scission, fusion ou apport partiel d'actifs doivent être valorisés dans le traité d'apport à leur valeur nette comptable (cf. article R. 526-5 du Code rural et de la pêche maritime).

Le régime des fusions de coopératives issu de l'ordonnance du 5 octobre 2006 a également clarifié le sort des engagements coopératifs des adhérents des coopératives absorbées au sein de la coopérative absorbante. Si l'opération a pour effet d'augmenter les engagements d'activité des associés coopérateurs (c'est-à-dire l'apport de productions, l'approvisionnement ou l'utilisation de services de la coopérative), chacun d'entre eux doit donner son accord.

L'actualité récente démontre l'existence de divergences entre des visions «coopératives» et les visions «capitalistiques» au sein des groupes coopératifs et des remises en cause des modalités de gouvernance de certains groupes coopératifs.

Développement de la filialisation

En outre, le phénomène de la «filialisation», c'est-à-dire le recours à des sociétés commerciales, s'étend et permet de pallier les difficultés qu'implique le statut coopératif. La filialisation par constitution de nouvelles sociétés ou acquisitions et joint-venture s'est développée dans les années 1990, car elle répond à des objectifs techniques (création de filiales spécialisées, acquisition et gestion de savoir-faire) et/ou financiers (recherche de financements externes). Cette filialisation a ainsi favorisé tant

l'internationalisation des activités des groupes coopératifs que l'intégration verticale et la diversification dans des activités à plus forte valeur ajoutée. Elle permet notamment d'associer des acteurs industriels et des établissements de crédit. La création de filiales ou la réalisation d'opérations de joint-ventures ont notamment permis aux grandes coopératives de renforcer leur rôle dans la valorisation aval de la production et d'intégrer la mise sur le marché des produits.

La plupart des grandes coopératives comme Vivescia, Agrial ou Sodiaal, par exemple, possèdent aujourd'hui ainsi des marques alimentaires

en propre et ont développé l'intégration verticale, jusqu'à la mise sur le marché, afin de se positionner sur des activités à plus fortes marges et rapprocher producteurs et consommateurs finaux.

Les évolutions dans le fonctionnement des coopératives posent alors la question de la dilution des spécificités du statut coopératif.

L'actualité récente démontre l'existence de divergences entre des visions «coopératives» et les visions «capitalistiques» au sein des groupes coopératifs et des remises en cause des modalités de gouvernance de certains groupes coopératifs. La nécessité de renforcer la performance des coopératives agricoles, et partant leur capacité à maximiser la valeur ajoutée apportée à leurs adhérents et aux consommateurs, tout en faisant face à la nouvelle «révolution agricole», rend inéluctable la poursuite d'opérations de concentration des acteurs coopératifs. ■



et Clara Tournès, avocate, Cornet Vincent Ségurel