



COOPÉRATIVES AGRICOLES FRANÇAISES

Conquérir le monde

UNE ÉTUDE POUR

Connaître les performances financières du Top 200 des coopératives agricoles françaises en 2014 et les modèles de développement

Décrypter les stratégies à l'international des coopératives agricoles

Identifier les opportunités à l'international en fonction de la taille des coopératives, des filières alimentaires et des zones géographiques

Les Echos **ÉTUDES**

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR

LES COOPERATIVES AGRICOLES FRANÇAISES A LA CONQUETE DU MONDE

RELEVER LE DÉFI ALIMENTAIRE MONDIAL

Face à un environnement en pleine évolution (marché intérieur mature, croissance de la demande dans les pays émergents, volatilité accrue des prix des matières premières...), de nombreuses coopératives agricoles françaises cherchent de nouveaux relais de croissance. Face au défi alimentaire mondial de 2050 de nourrir plus de 9 milliards d'individus en quantité, en qualité et au meilleur coût environnemental possible, les coopératives agricoles françaises doivent se positionner. L'internationalisation représente un relais de croissance prioritaire et beaucoup de coopératives agricoles de toutes tailles pratiquent d'ores et déjà l'export. L'export peut même représenter un marché clé pour certaines avec plus de 50% du chiffre d'affaires (La Prospérité Fermière, Blue Whale, Terre de Lin...). Toutefois, on ne dénombre qu'une dizaine de groupes ayant des implantations industrielles conséquentes à l'international.

DES DISPARITÉS SELON LES FILIÈRES

La coopération agricole française dispose d'entreprises au sein des oligopoles mondiaux ou européens dans les semences (Limagrain, Euralis, Maisadour), le lait (Sodiaal), les céréales (sur le malt avec Vivescia et Axérial), le sucre (Tereos), le foie gras (Euralis, Maisadour) et les légumes (Agrial, d'Aucy). Les filières en retrait dans l'internationalisation sont le vin et la viande (bovine, porcine, volaille). Seules quelques petites coopératives françaises sont implantées à l'étranger : à titre d'exemple, Scaap Kiwi est implanté au Chili pour résister à son concurrent néozélandais (saisonnalité différente sur les deux hémisphères), la coopérative de Cerno est implantée en Moldavie pour le cassage des noix afin de réduire les coûts...

LA RÉUSSITE À L'INTERNATIONAL, CONDITIONNÉE À UN ACCÈS AU FINANCEMENT ET POUVANT S'APPUYER SUR DES PARTENARIATS

S'il existe de nombreuses opportunités dans les pays tiers, l'enjeu pour l'agriculture française et les coopératives agricoles est double. Il s'agira de maintenir et de développer l'exportation pour conserver l'activité sur les territoires agricoles mais aussi de trouver les moyens financiers pour développer l'implantation industrielle et être en capacité d'atteindre une position de leader sur les marchés mondiaux. Leur autofinancement très souvent insuffisant implique de recourir à des montages financiers nouveaux pour les coopératives (structures holding) et de séduire les investisseurs avec des projets ambitieux.

Pour aller sur les marchés mondiaux, les coopératives mettent parfois en place des partenariats industriels avec des entreprises étrangères, que ce soit en France ou à l'étranger : Sodiaal avec le chinois Synutra, Terrena avec l'irlandais Dawn Meats, Cristal Union avec le groupe American Sugar Refining, Agrial avec le danois DLG,... Côté coopératives, ces partenariats servent à optimiser les coûts de revient et à sécuriser les débouchés. Côté partenaires étrangers, ils servent à sécuriser leur approvisionnement.

“ Nous avons de fortes ambitions à l'international, et ce pour plusieurs raisons. On sent que le marché français est bloqué, on peut avoir des volumes mais on n'a pas suffisamment de valeur. Comme on est sur des productions de grande qualité, il faut que l'on aille sur des marchés extérieurs. Sur le foie gras, on va sur le Japon. Avec le jambon de Bayonne on a une ouverture du marché chinois et du marché américain. Sur les semences, nous sommes surtout présents en Europe mais on regarde aussi d'autres continents pour pouvoir s'y positionner. Demain il faudrait que l'on arrive à faire 30% de notre chiffre d'affaires à l'international tous secteurs confondus. Nous restons ouverts à des partenariats coopératifs ou privés pour aller prospecter certains marchés à l'international. Sur les produits haut de gamme, nous sommes convaincus qu'il faut les exporter depuis la France. Sur les produits qui sont lourds en logistique il faut que l'on amène nos savoir-faire et que l'on produise localement. ”

Michel PRUGUE,
Président Maisadour
entretien Les Echos Etudes

» EXCLUSIVITÉS LES ECHOS

- **Le Point de vue des dirigeants des coopératives** : une enquête terrain conduite à partir d'une dizaine d'entretiens approfondis auprès de dirigeants de coopératives de différente taille
- **L'Observatoire du TOP 200** : l'analyse des performances économiques et financières des 200 premières coopératives agricoles en France en 2014
- **Les Performances comparées des principales coopératives agricoles françaises** avec celles des groupes privés, des coopératives agricoles européennes, des coopératives françaises (tous secteurs)

PERFORMANCES FINANCIÈRES DU TOP 200 ET DÉCRYPTAGE DES STRATÉGIES ET OPPORTUNITÉS À L'INTERNATIONAL

01. LA DYNAMIQUE DES DIFFÉRENTES FILIÈRES AU NIVEAU MONDIAL

 L'industrie des viandes (bœuf, volaille, porc)

 La filière sucre

 L'industrie du lait

 La filière fruits & légumes

 La filière céréales (alimentation animale, meunerie, malterie)

 La filière viticole

Pour chaque filière : données de cadrage au niveau mondial (production, consommation, prix, flux...), principaux acteurs dans le monde et en France (Top 10)

02. LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES DES COOPÉRATIVES AGRICOLES (TOP 200)

- Les performances financières du top 200 des coopératives agricoles en France en 2014 : évolution du CA, valeur ajoutée, taux de marge opérationnelle, taux de marge nette, taux d'endettement net
- Les modèles de développement au sein du top 200 : structure industrielle en 2014, configuration du secteur agro-coopératif en 2014

03. LES COOPÉRATIVES AGRICOLES FACE AU DÉFI DE L'INTERNATIONAL

- Les motivations stratégiques des coopératives agricoles
- Les stratégies d'internationalisation possibles pour les coopératives
 - L'export, la solution privilégiée par de nombreuses coopératives : exemple de Blue Whale et Paysan Breton
 - L'implantation uniquement commerciale
 - La franchise : exemple, le développement de Sodiaal
 - L'implantation industrielle : exemple, la stratégie de Vivescia dans le malt
- Les principaux défis de l'internationalisation
 - L'internationalisation doit consolider l'ancrage territorial des coopératives
 - Atteindre la taille critique face aux marchés pertinents
 - Trouver de nouvelles sources de financement en adaptant les structures et en nouant des partenariats
 - Bien connaître les réseaux de distribution à l'étranger afin de bien imposer sa marque
 - Les barrières douanières et sanitaires restent encore un frein dans de nombreuses régions du monde
 - Le risque pays et l'exemple de l'embargo russe
 - L'impact de l'internationalisation sur la gouvernance
- L'internationalisation des coopératives du Top 200
- Comparaison avec les principales coopératives européennes
- Les marchés clés de demain : focus par zone géographique et par filière

LES DERNIÈRES ÉTUDES DU SECTEUR

LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA BVP INDUSTRIELLE

Relever les défis de l'innovation et de l'international -
Septembre 2015

STRATÉGIES DIGITALES MARQUES ALIMENTAIRES

Web mobile, social media, objets connectés... - Juillet 2015

GRANDE DISTRIBUTION

Sortir de l'impasse de la guerre des prix - Décembre 2014



Cécile DESCLOS

Directrice du pôle
Agroalimentaire - Distribution
cdesclos@lesechos.fr
Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur
LinkedIn et Twitter



Vous souhaitez disposer d'une étude,
d'une analyse personnalisée ou d'une
présentation orale de cette étude auprès
de vos équipes ?

Cécile Desclos est votre interlocutrice !

COMMANDE DE L'ÉTUDE COOPÉRATIVES AGRICOLES FRANÇAISES

Version PDF - J1505A :

- Pour 1 utilisateur
2 500 € HT - 2 637,50 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs
3 250 € HT - 3 428,75 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs
3 750 € HT - 3 956,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs : Nous contacter
- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 250 € HT
(TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.
Nombre d'exemplaires : _____*

Version papier - J15005

- 2 300 € HT - 2 426,50 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible
seulement avec l'achat de l'étude.

Code mailing : J242INTEI

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Business
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre Septembre - 75002 Paris
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR