HAL
open science

Mesures de l'ancrage des groupes d'entreprises. Une application aux groupes coopératifs agricoles français.

Maryline Filippi, Olivier Frey, Pierre Triboulet

To cite this version:

Maryline Filippi, Olivier Frey, Pierre Triboulet. Mesures de l'ancrage des groupes d'entreprises. Une application aux groupes coopératifs agricoles français.. 8. Rencontres de Théo Quant, Jan 2007, Besançon, France. hal-01197727

HAL Id: hal-01197727

https://hal.science/hal-01197727v1

Submitted on 3 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Huitièmes Rencontres de Théo Quant
Besançon, 10-12 janvier 2007
http://thema.univ-fcomte.fr/

Mesures de l'ancrage des groupes d'entreprises. Une application aux groupes coopératifs agricoles français

Maryline Filippi, Olivier Frey, Pierre Triboulet

INRA SAD Toulouse
BP 52 627 - 31326 Castanet Tolosan cedex, France
pierre.triboulet@toulouse.inra.fr

MOTS-CLÉS

Coopératives agricoles
Contrôle mutualiste
Ancrage territorial

RÉSUMÉ

Les processus de localisation-délocalisation des activités témoignent de l'influence de l'espace dans les stratégies des entreprises. Le développement sous forme de groupes d'entreprises et la multiplication des opérations de fusion-acquisition modifient l'organisation spatiale des firmes. Ce papier vise à analyser les modes d'inscription spatiale des groupes d'entreprises. Son cadre conceptuel est celui de l'analyse de la proximité et des théories de la firme. L'étude porte sur les groupes coopératifs agricoles dont l'ancrage territorial est en question du fait du développement important de la filialisation. Les groupes sont identifiés à partir des bases de données nationales (LIFI et EAE 2003). Deux indicateurs sont proposés pour mesurer l'inscription spatiale des groupes en lien avec les activités développées et les différentes unités d'analyse (établissement, entreprise, groupe). Les résultats soulignent un ancrage fort autour des coopératives têtes de groupe. Cet ancrage est cependant à relativiser du fait d'un basculement possible des logiques spatiales dans les grands groupes coopératifs qui concentrent une part croissante de l'activité.

KEY WORDS

Agricultural cooperatives
Mutualist control
Territorial anchoring

ABSTRACT

Measures of anchoring in groups of firms. An application to agricultural co-operative groups

The processes of localization/delocalization of activities attest that space is important in firm's strategies. Merger and acquisition contributes to modify the spatial organization of firms. This paper aims at analyzing the spatial organization at the level of groups of firms. The conceptual framework combines an analysis in terms of proximity and theories of the firm. We study the co-operative agricultural groups, which are relevant to question the territorial anchoring of the firm. Spatial indicators are proposed and mobilized at different levels of organization of the groups. Results show the importance of territorial anchoring in the strategies of co-operatives heads of the group. However, the development of big co-operative groups could lead to changes in the spatial logics facing a context of globalization.

Filippi M., Frey O., Triboulet P., 2008, Mesure de l'ancrage des groupes d'entreprises. Une application aux groupes coopératifs agricoles français, in : Foltête J.-C. (dir.), *Actes des Huitièmes Rencontres de Théo Quant*, Besançon.
ISSN 1769-6895. Article mis en ligne le 9 juin 2008.

1. Introduction

Les processus de localisation-délocalisation des activités témoignent du rôle de l'espace dans les stratégies des entreprises. De même, le développement sous forme de groupes d'entreprises et les opérations de fusion-acquisition génèrent ou modifient l'organisation spatiale des firmes. La question des relations firmes-territoires, abordées au niveau des groupes d'entreprises, nécessite de réfléchir à la gestion par la firme des différents espaces où elle se situe, en s'interrogeant sur ses stratégies d'ancrage, et par conséquent sur celles éventuelles de délocalisation. Si le questionnement en terme de stratégie de localisation a souvent été abordé à partir de la théorie de l'économie géographique, la notion d'ancrage territorial relève plutôt d'une d'analyse théorique en terme de construction de ressources. Du point de vue endogène de la firme, la notion d'ancrage territorial peut être analysée comme l'articulation entre une proximité géographique, comme espace construit de localisation, et une proximité organisée, comme révélatrice de liens productifs et économiques entre entreprises (Torre et Filippi, 2005). Dès lors, comment les groupes construisent-ils leur espace d'action et quelles stratégies d'ancrage mettent-ils en place ?

Ce papier a pour objectif d'appréhender les modes d'organisation spatiale des groupes d'entreprises. Leur développement conséquent interroge sur les choix de localisation qu'ils sont amenés à arbitrer. Le cadre conceptuel est celui de l'analyse de la proximité et des théories de la firme. L'hypothèse principale est que le groupe peut être stylisé comme une structure unitaire de gouvernance qui emboîte des fonctions financière, économique et productive (Morin, 2006). Dès lors, la localisation des activités au sein des groupes peut s'appréhender comme résultant de choix intégrant les contraintes propres à chaque fonction. La méthodologie repose sur une analyse de la localisation des établissements et des entreprises au niveau des têtes de groupe, des groupes et des partenariats intergroupes. Des mesures qualitatives (localisation relative) et quantitatives (indice de concentration) sont proposées pour étudier les correspondances entre les formes organisationnelles, les activités et la localisation spatiale des groupes d'entreprises. Les bases de données mobilisées sont les enquêtes nationales LIFI et EAE en 2003. La population d'étude est constituée par les groupes coopératifs agricoles dont l'essor continu questionne le lien statutaire des coopératives agricoles à leur circonscription territoriale. Les résultats sur l'inscription spatiale des groupes coopératifs présentent un paradoxe. Alors qu'il est reproché aux groupes coopératifs agricoles de s'éloigner de plus en plus de leur périmètre territorial initial, l'analyse statistique met en évidence une concentration spatiale importante de l'activité des groupes. La discussion des résultats permet d'éclairer les enjeux liés aux reconfigurations des fonctions financières, commerciales et productives au sein de groupes coopératifs. Elle met en avant également les difficultés méthodologiques pour intégrer la dimension spatiale au cœur des réseaux d'entreprises.

2. La localisation des groupes d'entreprises en question

S'interroger sur les relations firmes-territoires ouvre la réflexion sur la présence des entreprises à différents niveaux territoriaux et sur leur gestion de différents emboîtements spatiaux. La proposition se situe dans l'analyse des liens local-global en reprenant le questionnement de l'inscription spatiale des activités des firmes (Colletis et Rychen, 2004). Si le groupe d'entreprises peut être abordé comme une structure unitaire de gouvernance, quelles sont les logiques spatiales prévalant à la constitution et à la dynamique des groupes d'entreprises ?

2.1 Le groupe comme structure unitaire de gouvernance

L'approche des liens firmes-territoire tend aujourd'hui à se renouveler du fait de la structuration croissante de la firme sous forme de groupes d'entreprises. À l'articulation traditionnelle entre l'unité localisée et son territoire, il faut ajouter la prise en compte d'un choix de localisation réfléchi au niveau global du groupe d'entreprises. L'étude des relations firmes et territoire a oscillé entre une approche basée sur la firme et une approche à partir du territoire. La première proposition s'inscrit dans la lignée des travaux développée autour des processus d'interdépendances comme ciments des agglomérations de type districts industriels, Systèmes Localisés de Production. Elle nourrit le débat sur les dynamiques territoriales et le développement local. La deuxième proposition se situe plutôt dans l'analyse des liens local-global en reprenant le questionnement de l'inscription spatiale des activités des firmes. Tel que le proposent Perrat et Zimmermann (2003), l'ancrage territorial des firmes traduit une valorisation localisée des ressources présentes sur un territoire, valorisation qui repose sur un consensus dont la stabilité dans le temps est sans cesse à reconsidérer. Les compromis et engagements d'aujourd'hui sont toujours susceptibles d'évoluer en fonction des intérêts des firmes localisées, de leurs stratégies sur d'autres espaces, mais aussi de ceux d'autres acteurs publics ou privés évoluant à différentes échelles spatiales.

Peu de travaux (Galliano, 1995 ; Bouba-Olga et Chauchefoin, 2004) se sont intéressés à l'influence de la prise en compte de l'espace sur les groupes d'entreprises. Dans cette perspective qui est la nôtre, la firme n'est pas une « boite noire », entité représentée par un point comme elle peut l'être dans les modèles d'économie géographique classique (Fujita et Thisse, 1997), mais elle peut développer une stratégie spatiale guidée par des motifs différents. Il est ainsi possible de styliser une firme à partir de ses trois fonctions

essentielles : productive, économique et financière, en prenant soin de distinguer l'entreprise du groupe d'entreprises (Morin et Morin, 2001). Par fonction productive on définira toutes les activités de production, de fabrication et de transformation des produits. La fonction économique concerne les activités de commerce et de service alors que la fonction financière est dédiée aux opérations de financement des activités. Pour Morin (2006), la prise en compte de la fonction financière en complément des fonctions productives et commerciales, nécessite de définir la firme comme une structure unitaire de gouvernance chargée de la gestion et de la coordination des fonctions. Dès lors, il faut s'intéresser à la segmentation géographique des différentes fonctions de la firme et aux niveaux opérationnels auxquels ces fonctions se déploient. Boccara (2005) fait l'hypothèse que les activités de production s'ancrent territorialement alors que celles liées aux activités financières s'orientent et s'effectuent de plus en plus au niveau global.

L'appréhension des firmes à partir de leur organisation sous formes de groupes permet d'affiner l'analyse de l'ancrage et du désancrage. L'idée est de comprendre à quels niveaux s'opèrent les stratégies de localisation et donc de prendre en compte l'influence de l'espace sur l'organisation des entreprises. Mais il faut au préalable définir les contours des groupes d'entreprises.

2.2. Le délicat problème des frontières des groupes d'entreprises

Si l'emprise des groupes d'entreprises dans l'économie est une réalité incontournable, appréhender leurs contours reste complexe car le groupe d'entreprises n'a pas la personnalité morale en droit. Sa définition emprunte donc aux différents domaines juridiques (commerce, comptabilité, travail, concurrence, ...) dans lesquels le législateur est intervenu pour prendre en compte les relations de dépendance entre entreprises. Les économistes travaillant sur les groupes d'entreprises les appréhendent comme un ensemble de sociétés reliées par des liens financiers (détention de capital social) et dont les décisions sont prises par une société dominante appelée *tête de groupe*. Cette acception pose le problème du *contrôle* et de l'exercice du pouvoir. À cette fin, Morin (1988) propose d'appréhender le groupe à partir de la détermination du centre de décision d'une part et de la délimitation de ses frontières d'autre part. D'un côté, l'identification du centre de décision renvoie à la société tête de groupe qui détient un pouvoir de contrôle sur d'autre(s) société(s) sans être elle-même contrôlée par une autre société. De l'autre, la délimitation des frontières du groupe s'opère par la caractérisation des liens financiers pour statuer s'il y a ou non contrôle. Si la propriété juridique se reflète dans la détention des parts de capital social, l'exercice du pouvoir vu comme la capacité à nommer ou à révoquer les organes de direction, renvoie à la détention des droits de vote en Assemblée Générale. Différentes modalités de contrôle peuvent alors s'opérer et être mises à jour via l'analyse du pouvoir des actionnaires. Elles s'insèrent dans la réflexion sur la séparation potentielle entre la détention juridique d'une société et la détention du pouvoir économique (Charreaux, 1997). Délimiter la frontière du groupe permet de distinguer ce qui relève du contrôle interne au groupe de ce qui se joue, via des liens minoritaires, dans la *sphère d'influence du groupe*.

Les organismes statistiques français retiennent comme définition d'un groupe celle d'un ensemble d'entreprises composé d'une maison mère et des entreprises qu'elle contrôle, directement ou indirectement, de manière majoritaire ou minoritaire (Thollon-Pommerol, 1999)[1]. Contrairement à l'approche comptable des groupes d'entreprises, cette approche permet de travailler sur des ensembles disjoints et additifs d'entreprises. Cependant, elle laisse de côté toutes les situations où le contrôle est exercé de manière conjointe par plusieurs sociétés (joint-venture[2] par exemple) qui restent beaucoup plus délicat à appréhender à la fois sur le terrain et d'un point de vue méthodologique. Faut-il laisser ces entreprises dans la sphère d'influence du groupe ou les intégrer dans le noyau des entreprises contrôlées ?

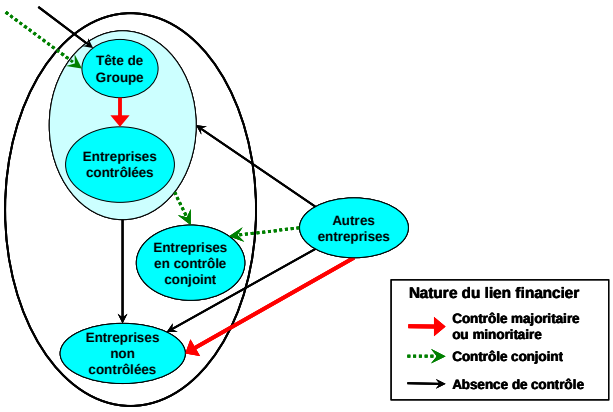

Figure 1. Les frontières du groupe d'entreprises

L'appréhension des contours des groupes d'entreprises au travers des liens financiers alimente la réflexion sur la ligne de partage entre l'intra-groupe et l'intergroupe. Ainsi, la compréhension des stratégies du groupe doit s'apprécier d'une part au sein de l'ensemble formé par la tête de groupe et les entreprises qu'elle contrôle et d'autre part au travers des liens financiers minoritaires qui l'insèrent dans des réseaux de partenariat. Notre

[1] Rappelons qu'une filiale est une société contrôlée majoritairement c'est-à-dire une société dans laquelle la société mère détient directement ou indirectement plus de 50% du capital social. Le contrôle minoritaire est donc réservé aux cas où la société mère détient moins de 50% du capital social de la société contrôlée. Les contrôles majoritaire et minoritaire sont des contrôles exclusifs, c'est-à-dire qu'une entreprise est contrôlée par une tête de groupe et une seule.

[2] Une joint-venture est une entreprise commune ou coentreprise détenue par deux entreprises ou plus et créée sur la base d'un accord de coopération.

approche du groupe d'entreprises revendique le fait que la réflexion sur l'organisation interne du groupe est nécessaire pour comprendre ses stratégies. Dans ce cas, l'avantage de travailler sur le groupe est qu'il repose sur une mise en relation effective entre entreprises matérialisée par les liens financiers. L'entrée par les liens financiers permet de reconstituer les réseaux d'entreprises et apporte des informations importantes sur la nature des relations inter-entreprises, qu'ils s'agissent de relations de contrôle ou de simple partenariat.

2.3. Deux indicateurs pour mesurer l'inscription spatiale des groupes d'entreprises

Deux aspects doivent être évoqués quant à la prise en compte de l'espace dans l'analyse de la localisation. En premier lieu, il faut signaler que beaucoup de travaux s'intéressant aux mesures de concentration ou d'inégalités spatiales s'appuient sur un découpage discret de l'espace. Si cela facilite la construction d'indices synthétiques, le corollaire est que les mesures effectuées ne sont pas indépendantes du découpage retenu et qu'elles ne prennent pas en compte les effets de voisinage (Combes *et al.,* 2006). Des travaux récents ont permis des avancées significatives pour s'affranchir d'un découpage spatial dans l'analyse des concentrations spatiales (Duranton et Overman, 2005). Leur domaine d'application reste encore à explorer en particulier si l'on souhaite pouvoir utiliser ce type de méthode pour analyser des distributions spatiales intra-firmes et non plus relativement à un secteur d'activités. En second lieu, si travailler dans un espace continu permet d'éviter les écueils liés à la discrétisation de l'espace, ceci n'épuise pas la question du traitement des effets géographiques. Au-delà de l'effet lié strictement à la distance, il faut également prendre en compte les effets liés à l'appartenance à une même entité territoriale et qui peuvent générer des discontinuités spatiales ou des effets de barrière. La difficulté est alors de pouvoir faire la part des choses entre ce qui relève d'un effet lié à la distance et ce qui relève d'un effet lié à l'appartenance à une même maille territoriale (Grasland, 1998). Dès lors que l'on travaille sur des agrégats sociaux ou économiques, la question de la maille d'analyse et de sa pertinence fait partie intégrante du problème à traiter pour mieux comprendre les effets géographiques des phénomènes observés (Triboulet, 2001).

Deux indicateurs sont retenus pour mesurer la localisation des activités au sein des groupes d'entreprises. Le premier indicateur est qualitatif et il vise à apprécier la localisation relative des entreprises au sein des groupes d'entreprises ou entre groupes d'entreprises. Le second est l'indice d'entropie qui permet de mesurer de manière synthétique un degré de diversification des activités ou une concentration spatiale. Rappelons que l'enjeu est d'intégrer une triple dimension dans l'analyse : une dimension organisationnelle au travers d'unités reliées entre elles par des liens financiers (entreprise-groupe) ou par un lien d'appartenance (établissement-entreprise), une dimension liée aux activités des unités et une dimension liée à la localisation des unités. Pour le traitement au niveau du groupe, nous localisons *les effectifs salariés aux sièges sociaux* des entreprises du groupe[3]. Attacher les effectifs salariés au siège social peut paraître limitatif dans la mesure où l'entreprise peut être multi-établissement et en conséquence multi-localisée[4]. Il faut pondérer cette limite du fait, d'une part, de l'intérêt de prendre la localisation du siège social comme révélateur de la manière dont la tête de groupe gère les entreprises qu'elle contrôle, et d'autre part, de la non disponibilité des données au niveau établissement pour l'ensemble des secteurs d'activités. Des analyses ponctuelles au niveau établissement doivent permettre de caractériser les grandes lignes qui se dégagent au sein des entreprises multi-établissements.

2.3.1. Un indicateur sur la base d'un découpage spatial relatif à la tête de groupe

Nous cherchons à qualifier la répartition géographique des entreprises du groupe *i.e.* apprécier l'inscription spatiale du groupe d'entreprises. Comment mesurer et qualifier le degré de proximité entre différentes localisations ? Une approche continue de l'espace en terme de distance géographique pourrait être mobilisée mais peu de travaux ont exploré cette voie, en particulier pour analyser l'organisation spatiale intra-firme. Nous proposons de retenir une approche qualitative à partir d'un découpage de l'espace permettant d'apprécier la localisation des entreprises du groupe relativement à la tête de groupe. *L'indicateur spatial* proposé est donc la répartition géographique des effectifs salariés des entreprises du groupe, basée sur le découpage suivant : tête de groupe, même département, même région, région contiguë, France, Étranger[5]. Le découpage suit une logique de structuration de l'espace en fonction d'un niveau géographique tel qu'il est abordé classiquement en terme de taille de marché. En distinguant emprises régionale, nationale voir internationale, l'indicateur doit

[3] Le choix des effectifs salariés comme indicateur de l'activité économique de l'entreprise est préféré à celui du Chiffre d'Affaires qui pose problème car il peut largement garder la trace de doubles comptes liés aux échanges intra-groupe.

[4] L'entreprise est soit mono-établissement, soit multi-établissement (1 établissement principal et des établissements secondaires). L'établissement principal correspond au siège social de l'entreprise. Signalons que la firme multi-localisée n'est pas le cas le plus souvent rencontré. A titre d'exemple, dans les Industries Agro-Alimentaires, les sièges sociaux représentent 64 % de l'ensemble des effectifs salariés des établissements (SCEES-IAA 2000). D'autre part, la multi-localisation dépend de la finesse du grain spatial d'analyse retenu. Apprécié à l'échelle du département par exemple, le poids de la multi-localisation diminue puisque plusieurs établissements peuvent être situés dans le même département.

[5] La pertinence de ce découpage dépend des liens qui existent entre les maillages administratifs retenus et les stratégies de localisation des acteurs socio-économiques. Ces liens, souvent ténus, sont historiquement fort pour les coopératives agricoles qui se sont constituées selon une logique de maillage de l'espace. Le poids du maillage administratif est prégnant car l'agriculture est fortement organisée autour de structures intervenant aux différents échelons territoriaux, en particulier au niveau départemental (*cf.* Grasland, 1997 : 281).

permettre d'apprécier l'étalement spatial du groupe à partir du positionnement géographique des entreprises contrôlées relativement à la tête de groupe.

2.3.2. Un indice synthétique de concentration spatiale et des activités, l'indice d'entropie

Pour mesurer la concentration des activités et de la localisation au niveau de l'entreprise ou du groupe, nous utilisons *l'indice d'entropie* (Jacquemin et Berry, 1979 ; Baldwin *et al.*, 2000). L'indice d'entropie qui vient de la physique a été largement utilisé comme indicateur de concentration ou de dispersion en géographie et en économie et les limites de ce type d'indice sont clairement identifiées (Apparicio, 2000 ; Combes *et al.*, 2006).

L'indice s'exprime sous la forme :

$$E = \sum_{i=1}^{n} p_i \cdot \log\left(\frac{1}{p_i}\right)$$

où p_i représente la part de l'activité totale pour le poste *i*. Quand l'entreprise place toute son activité dans un seul poste, l'entropie est nulle. Elle augmente en fonction de la manière dont elle répartit son activité entre plusieurs postes. Pour mieux apprécier la valeur de l'indice, on peut l'exprimer sous forme du Nombre Équivalent Entropie (NEE), qui est l'antilogarithme de l'indice d'entropie. NEE vaut 1 quand l'entreprise exerce toute son activité dans un seul poste et vaut au maximum *n,* pour une entreprise qui répartirait son activité à part égale entre tous les postes.

Cet indice est plus approprié que l'indice d'Herfindhal pour rendre compte de la répartition entre plusieurs postes en ne donnant pas trop de poids au poste majoritaire (Galliano, 1995). De plus, il permet d'identifier les effets liés au niveau d'agrégation des nomenclatures utilisées (par exemple, activité élémentaire et secteur pour l'activité, département et région pour la localisation[6]). Cependant, outre les limites liées à la sensibilité au découpage retenu, il est difficile de remonter de la valeur de l'indice à l'information de base. Ainsi, une même valeur d'indice peut traduire soit une répartition homogène de l'activité en un nombre de postes donné, soit une répartition différenciée sur un nombre de postes plus élevé.

Nous proposons de mesurer l'inscription spatiale des groupes d'entreprises à partir de la localisation des effectifs salariés des entreprises du groupe[7]. Sont prises en compte les entreprises contrôlées exclusivement par la tête de groupe ce qui permet de considérer le groupe comme une structure unitaire de gouvernance. Les entreprises en contrôle conjoint entre deux têtes de groupe à 50/50 ont également été intégrées. L'objectif est d'apprécier à partir d'interactions directes la répartition spatiale des entreprises du groupe comme résultant de choix stratégiques de la tête de groupe. Ensuite, nous nous interrogeons sur la capacité explicative de la diversification des activités ou de la segmentation des fonctions sur les stratégies de localisation des entreprises.

3. Le cas de l'inscription spatiale des groupes coopératifs agricoles

La population étudiée est constituée par les groupes coopératifs agricoles qui concentrent aujourd'hui la majeure partie de l'activité des coopératives agricoles[8]. Le questionnement concerne le maintien du lien au territoire dans la mesure où la filialisation peut apparaître comme un moyen de s'extraire du périmètre d'action de la coopérative tête de groupe. Nous construisons une typologie mettant en évidence l'inscription spatiale des groupes coopératifs que nous croisons avec une analyse de l'emprise spatiale de la coopérative mère et avec une analyse des relations de partenariat intergroupes. Les principaux résultats montrent que la volonté de contrôler les activités filialisées et de conforter le périmètre d'action se traduit par une forte mobilisation de la proximité géographique au sein des groupes coopératifs agricoles.

3.1. Le développement conséquent des coopératives agricoles sous forme de groupes coopératifs

L'essor des groupes coopératifs agricoles depuis les années 1990 traduit l'adaptation des coopératives agricoles face à la pression des marchés. Ce développement conséquent induit de fortes tensions entre leurs formes organisationnelles et les principes mutualistes (Filippi et Triboulet, 2003). Parallèlement à des fusions-rapprochement de coopératives agricoles qui se multiplient, la filialisation dans des sociétés de droit commercial apparaît comme un moyen économique et juridique souvent incontournable pour développer et valoriser l'activité de base des agriculteurs. Rappelons que par définition, une société coopérative agricole est agréée par le Ministère pour mener ses activités sur une zone géographique précise et pour une production donnée. Il est ainsi défini un périmètre d'action territorial pour lequel la coopérative a obligation de collecte et de service aux adhérents situés sur cette zone. Par ailleurs, la coopérative ne peut développer une activité avec des non adhérents qu'à hauteur de 20 % de son chiffre d'affaires. Aussi la filialisation de droit commercial est-elle perçue comme un moyen d'alléger la contrainte du périmètre d'action en autorisant la collecte à d'autres agriculteurs sur des espaces et avec des produits différents. La filialisation répond aussi au souci d'investir l'aval des filières pour

[6] Cette propriété est intéressante car elle permet de lever en partie une des principales limites de ce type d'indicateurs : la non prise en compte des effets de proximité entre postes de la nomenclature.

[7] Nous développons également une approche de l'inscription spatiale de l'entreprise à partir de la localisation des effectifs salariés des établissements.

[8] Les groupes coopératifs agricoles représentent environ 85 % des effectifs salariés de l'ensemble des coopératives agricoles en 2003.

s'assurer la maîtrise de la transformation des denrées fournies par les adhérents et en ce sens ce processus participe à la valorisation des ressources locales. Mais comment les adhérents-propriétaires, détenteurs ultimes de leur coopérative, arbitrent-ils les choix stratégiques au sein de groupes coopératifs dont une part croissante de l'activité et des services est assurée par des filiales de droit commercial ? Ce questionnement ouvre sur les *changements organisationnels* parmi lesquels les regroupements-rapprochements de coopératives et l'acquisition d'activités ou d'entreprises ayant une relation plus ou moins directe avec l'activité des adhérents-propriétaires. Ces changements peuvent induire la gestion de niveaux spatiaux déconnectés de la localisation des adhérents de base voir de possibles délocalisations. En ce sens, la problématique des tensions entre localisation et globalisation se pose de façon pertinente au sein des groupes coopératifs. Observe-t-on des stratégies différenciées au sein des groupes en matière de valorisation de l'ancrage ?

L'analyse des groupes coopératifs est réalisée à partir des bases de données issues de l'enquête Liaisons Financières (LIFI) et des Enquêtes Annuelles d'Entreprises (EAE) des secteurs suivants : IAA, Commerce, Industrie, Services en 2003[9]. L'étude porte sur les groupes coopératifs ayant un effectif total supérieur ou égal à 50 salariés[10]. La population est constituée par 204 groupes coopératifs ayant un effectif salarié[11] total de 111 945 réparti pour environ 33 % dans les coopératives têtes de groupe, 8 % dans des filiales de droit coopératif et 59 % dans des filiales de droit commercial.

En première approche, la population se caractérise par une forte hétérogénéité en terme de dimension économique (effectifs salariés) avec quelques grands groupes coopératifs et un nombre important de petits groupes coopératifs. Le développement sous forme de groupe avec une extension de l'activité dans les entreprises contrôlées n'est pas cependant en relation directe avec la taille du groupe. Certaines grosses coopératives font le choix de garder la majeure partie de leur activité dans la coopérative mère alors que d'autres se développent essentiellement via la filialisation. De même, certains groupes de petite dimension économique suivent la voie de la filialisation pour se développer. La figure 2 illustre cette hétérogénéité dans les tailles des groupes et dans le poids de la tête de groupe.

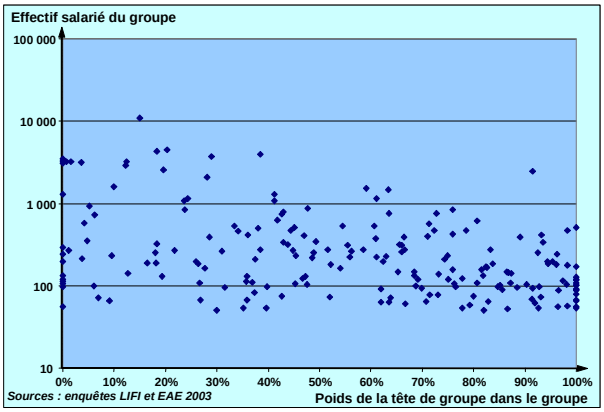

Figure 2. L'absence de corrélation entre le poids de la tête de groupe et la taille du groupe

Ainsi, les groupes coopératifs se caractérisent par une concentration de l'activité dans quelques grands groupes coopératifs et par le poids croissant de la filialisation. Les groupes coopératifs se développent au travers d'un double mouvement: d'une part, une logique de contrôle exclusif de filiales de droit commercial et d'autre part une logique d'interdépendances fortes entre acteurs coopératifs au travers de partenariats (Filippi et Triboulet, 2003).

3.2. L'importance de la dimension spatiale dans les stratégies de développement des groupes coopératifs agricoles

Nous proposons trois types de mesure pour caractériser la dimension spatiale au sein des groupes coopératifs. La première mesure est centrée sur l'inscription spatiale des entreprises du groupe relativement à la tête de groupe. La seconde vise à mieux apprécier l'emprise spatiale de la coopérative tête de groupe à partir de la localisation de ses établissements. Enfin, nous examinons la localisation des sociétés en partenariat entre plusieurs groupes coopératifs. Les résultats montrent une tendance forte à la concentration spatiale des activités autour de la coopérative mère. Ce fort ancrage ouvre alors sur la question du rôle de l'espace dans la structuration des activités des coopératives agricoles et de leurs groupes.

La typologie de l'inscription spatiale des groupes coopératifs révèle leur fort ancrage spatial

Si la typologie met en évidence trois types de groupes aux profils différenciés, son principal enseignement est de mettre l'accent sur l'importance de la dimension locale voire régionale au sein de la population des groupes coopératifs. Cette prégnance se matérialise par

[9] L'enquête LIFI est une enquête annuelle réalisée par l'INSEE qui vise à reconstituer les groupes de sociétés à partir des relations financières entre entreprises. Elle est exhaustive pour les groupes ayant une certaine dimension économique. Les Enquêtes Annuelles d'Entreprises sont des enquêtes multisectorielles et exhaustives pour les entreprises de 20 salariés et +, ce seuil étant abaissé à 10 et + pour les coopératives agricoles. Elles informent sur les structures et les performances des entreprises. Elles sont réalisées par les services statistiques des Ministères pour certains secteurs (Industrie, IAA, ...) ou par l'INSEE, qui assure la coordination générale. L'accès à ces enquêtes au niveau individuel a nécessité le passage au Comité du Secret statistique. Outre un travail conséquent de prétraitements (nettoyage, appariement, validation), notre approche soulève le problème de l'identification des coopératives têtes de groupe et de la caractérisation du contrôle qui se révèlent très délicates dans le secteur coopératif du fait de l'importance des liens minoritaires partagés entre acteurs coopératifs.

[10] Les groupes de moins de 50 salariés représentent moins de 3 % de l'effectif salarié total des groupes coopératifs en 2003. Ces très petits groupes ne sont pas retenus car d'une part, la majeure partie de leurs activités est réalisée dans la coopérative-mère et d'autre part les calculs statistiques sont peu fiables au dessous de ce seuil.

[11] La variable *effectif salarié* que nous extrayons des enquêtes est l'effectif salarié moyen qui permet d'avoir une estimation de l'ensemble des salariés présents dans l'entreprise, qu'ils soient à temps plein ou à temps partiel.

la tendance marquée à localiser les entreprises contrôlées à proximité de la coopérative tête de groupe.

La typologie de l'inscription spatiale des groupes est construite à partir de la localisation relative des entreprises du groupe par rapport à la coopérative tête de groupe. Les types sont définis sur la base de la répartition en pourcentage des effectifs entre la Tête de Groupe (TG) et les entreprises contrôlées du groupe (y compris les contrôles joints 50/50)[12] (tableau 1) :

– les groupes à *Tête de Groupe dominante* avec plus des 2/3 des effectifs du groupe dans la tête de groupe et moins de 20% des effectifs du groupe hors département de la TG.

– les groupes *locaux* qui ont aussi moins de 20% des effectifs du groupe hors département de la TG et moins des 2/3 des effectifs du groupe dans la tête de groupe.

– les groupes *multi-localisés* qui ont au moins 20% des effectifs du groupe hors département de la TG.

[12] Les types ont été fixés manuellement pour faciliter l'interprétation des résultats et pour permettre les comparaisons multi-dates. Pour 2003, le taux de bon classement entre la classification manuelle et une classification automatique est de 84 %. La méthode utilisée est la Classification Hiérarchique Ascendante sur critère de Ward. Elle est réalisée sur les trois premiers facteurs (73 % de l'inertie totale) d'une Analyse Factorielle des Correspondances à partir du tableau initial *Répartition des effectifs salariés du groupe*.

La majorité des groupes coopératifs sont soit des groupes coopératifs dans lesquels la tête de groupe occupe une place dominante (classe 1), soit des groupes coopératifs dont les sièges sociaux des entreprises contrôlées par la tête de groupe sont majoritairement localisés dans le même département que la tête de groupe (classe 2). Seuls les groupes de la classe 3 localisent de manière significative leurs entreprises hors du département d'origine de la tête de groupe. Ils sont de plus grande taille que les groupes des classes 1 et 2 et concentrent près de 64 % des effectifs en 2003. Mais même pour ces groupes, la dimension locale reste importante puisqu'environ 50 % des effectifs sont soit dans la tête de groupe, soit dans des entreprises contrôlées localisées dans le même département que la tête de groupe.

La volonté de garder à proximité de la tête de groupe les sièges sociaux des entreprises contrôlées apparaît donc comme une pratique très courante pour la grande majorité des groupes coopératifs. Regardons maintenant comment l'entrée par la localisation des établissements permet d'affiner la question de l'emprise spatiale des coopératives têtes de groupe.

Classes	Effectif	Répartition des effectifs du groupe (en %)						Nombre moyen d'entre-prises contrôlées	Effectif salarié par entreprise	Effectif salarié total
		Tête de groupe	Même départe-ment	Même région	Région contiguë	France	Étranger			
1. Groupes avec TG dominante	84	85,9	11,7	1,8	0,6	0,0	0,0	3,8	201,9	16 959
2. Groupes locaux	67	36,0	57,6	3,0	1,3	1,6	0,5	7,5	348,4	23 347
3. Groupes multi-localisés	53	16,5	30,5	15,7	15,5	16,5	5,2	17,6	1 351,6	71 639
Ensemble	204	31,1	33,3	10,9	10,3	10,9	3,4	8,6	548,7	111 945

Sources : INSEE LIFI et EAE industrie, services, IAA, coopératives agricoles, commerce, 2003

Tableau 1. La typologie de l'inscription spatiale des groupes coopératifs en 2003

Une activité de la coopérative tête de groupe qui reste concentrée au siège social

Apprécier l'emprise spatiale de la coopérative-mère détenant le périmètre d'action s'impose pour comprendre les stratégies d'ancrage du groupe. Il s'agit en particulier de mieux apprécier le poids du siège social par rapport aux autres établissements de la coopérative. Pour mesurer cette emprise, nous calculons un *indice d'entropie géographique* en fonction de la répartition des effectifs salariés des établissements de la coopérative par département[13].

Trois classes sont établies à partir de la valeur du Nombre Équivalent Entropie.

Les coopératives tête de groupe sont des entreprises qui sont concentrées spatialement avec presque la moitié des coopératives qui sont mono-départementales et avec un siège social qui a un poids conséquent (53,8 % en moyenne) par rapport aux autres établissements. Ainsi, même si le nombre moyen d'établissements par coopérative apparaît élevé (21,6 en moyenne), l'activité reste concentrée spatialement (2,1 départements en moyenne). L'élargissement de l'emprise spatiale des coopératives agricoles (NEEg > 1) va de pair avec une augmentation de la taille de l'entreprise et une

[13] L'objectif visé est d'apprécier l'emprise spatiale de la coopérative-mère. Nous faisons l'hypothèse que la valeur de l'indice peut être interprétée en terme d'espace géographique continu dans la mesure où, le plus souvent, le périmètre spatial d'une coopérative est d'un seul tenant. Rappelons en effet que les indices de concentration géographique reposant sur un espace maillé ne prennent pas en compte la notion de contiguïté. Ceci est lié à la non prise en compte de la position géographique des mailles dans l'analyse (Pumain et Saint-Julien, 2004). Dans notre cas d'étude, le voisinage est important. Ainsi, environ 40 % des coopératives qui ont un NEE > 1 ont leurs établissements dans la même région. De plus, il existe un nombre important de coopératives qui ont leurs établissements dans des départements contigus (environ 30 % pour les coopératives plurirégionales).

diminution du poids du siège social. Cependant, il apparaît une distinction assez forte entre les coopératives selon leur activité principale Industries Agro-Alimentaires (IAA) ou commerce de gros. Les coopératives en IAA comparées à celles de commerce de gros sont en règle générale des entités plus grosses, avec un nombre d'établissements limité et un poids du siège social plus important. Les coopératives de commerce de gros sont caractérisées par un nombre important d'établissements lié à leur activité de collecte et d'approvisionnement. Ce maillage fort du territoire apparaît y compris pour les coopératives mono-départementales qui ont en moyenne 10,2 établissements.

Inscription spatiale de la coopérative mère	Nombre d'entreprises	Effectif salarié par entreprise	Nombre moyen d'établissements	Nombre moyen de départements	Poids moyen siège social
Industries Agro-Alimentaires	en moyenne 95,6 % de l'activité dans les IAA				
Mono-département	24	124,3	1,6	1,0	88,5 %
1 <NEEg< 1,5	10	274,9	12,1	2,2	66 8 %
NEEg >= 1,5	8	633,1	6,8	3,8	39,9 %
Total	42	257,1	5,1	1,8	60,1 %
Commerce de gros	en moyenne 89,9 % de l'activité dans le commerce de gros				
Mono-département	55	90,1	10,2	1,0	80,2 %
1 <NEEg< 1,5	43	208,1	29,0	2,6	55,1 %
NEEg >= 1,5	30	295,7	54,9	3,8	30,4 %
Total	128	177,9	27,0	2,2	50,7 %
Total IAA + commerce	170	197,5	21,6	2,1	53,8 %

NEEg : Nombre Équivalent Entropie géographique
Source : SCEES EAE IAA et Coopération agricole 2003
Sur les 204 groupes coopératifs, 34 coopératives tête de groupe ne sont pas prises en compte : 21 ont un effectif salarié inférieur à 20 et 13 n'ont pas pour activité principale les IAA ou le commerce de gros (dont 5 avec un effectif salarié inférieur à 20).

Tableau 2. L'emprise spatiale et les activités des établissements des coopératives agricoles en 2003

Les résultats statistiques permettent de spécifier les caractéristiques des deux populations qui s'opposent plus en termes d'activités qu'en terme d'emprise spatiale. Les coopératives mères se différencient ainsi nettement selon deux profils, des coopératives de transformation caractérisées par un nombre limité d'établissements et un poids important du siège social, et des coopératives de commerce de gros, caractérisées par un nombre important d'établissements. Sur le plan spatial, le poids du siège social est majoritaire dans les deux premières classes et reste conséquent pour les coopératives ayant les plus forts NEE. Enfin, le siège social reste largement marqué par une activité productive ou commerciale puisque seulement 13 coopératives sur les 170 ont un siège social uniquement administratif.

L'influence de la proximité géographique dans les relations de partenariat entre groupes coopératifs

L'analyse des partenariats entre groupes coopératifs permet de prolonger la réflexion sur les logiques d'ancrage des groupes coopératifs. Si la densité des partenariats constitue un indicateur des interdépendances entre les groupes coopératifs, la localisation des entreprises en partenariat permet de mettre en évidence la dimension spatiale des stratégies d'alliance.

Nous prenons en compte ici les partenariats entre groupes coopératifs révélés par les liens financiers en distinguant deux formes de contrôle des entreprises en partenariat, celle où le contrôle est exclusif c'est-à-dire qu'un des groupes contrôle l'entreprise et celle ou le contrôle est conjoint à 50/50 c'est-à-dire que deux groupes se partagent le contrôle de l'entreprise en partenariat. En 2003, 161 entreprises en partenariat sont contrôlées par un groupe coopératif et 36 entreprises en partenariat sont contrôlées à 50/50 par deux groupes coopératifs. Ce nombre important de partenariats entre groupes coopératifs révèle une logique d'interdépendances fortes entre acteurs coopératifs pour développer des projets avec mise en commun de moyens et d'outils.

Deux mesures de localisation relative permettent de spécifier comment la dimension spatiale influe sur les partenariats entre groupes coopératifs. Il s'agit de regarder d'une part où est localisée l'entreprise en partenariat par rapport à sa (ses) tête(s) de groupe et d'autre part où sont localisées les têtes de groupes les unes par rapport aux autres. Les résultats sont présentés dans la figure 3.

L'analyse de la localisation des entreprises en partenariat entre groupes montre d'une part, que ces entreprises sont situées en majorité dans la même région que leur tête de groupe d'une part et d'autre part, que les groupes qui nouent des partenariats sont en majorité dans la même région ou dans des régions contiguës. La base de ces partenariats est donc régionale et repose à la fois sur la proximité géographique et sur la proximité organisée des partenaires. En règle générale, les acteurs coopératifs localisent la société en partenariat dans leur région d'implantation. Les groupes coopératifs visent ainsi à conforter et à étendre leur périmètre d'action en privilégiant une localisation à proximité ou à équidistance des têtes de groupes. Autrement dit la tendance est à l'extension du périmètre d'action des coopératives mère.

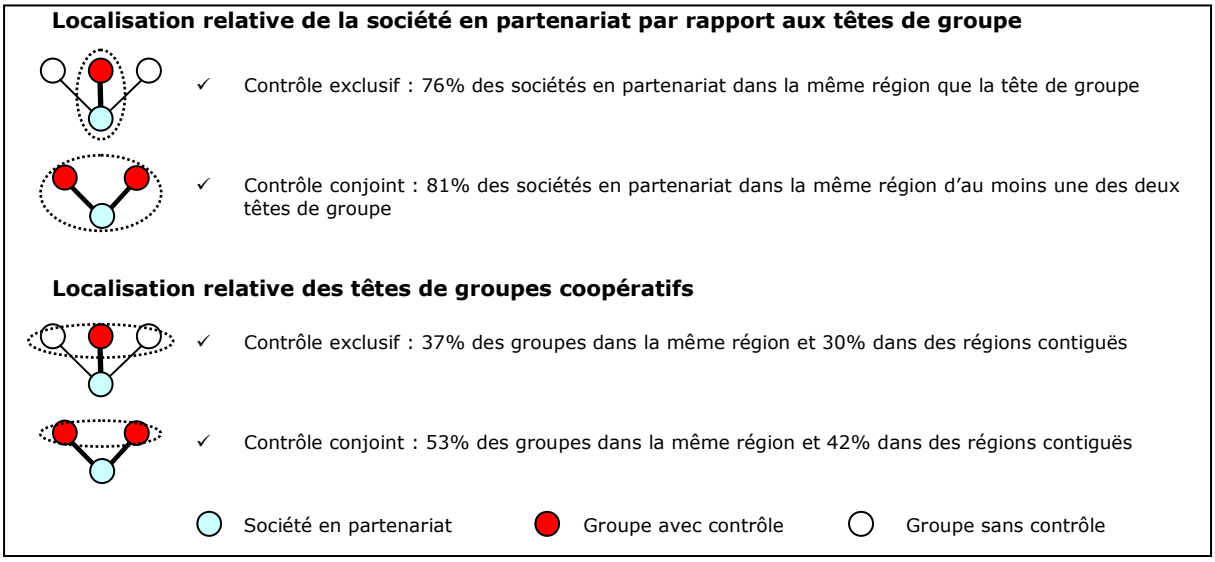

Figure 3 : Localisation des sociétés en partenariat et des groupes coopératifs partenaires

L'entrée par les groupes en segmentant les trois fonctions, i.e. productive, économique, financière et les trois niveaux soit établissements, têtes de groupe, groupe, nous permet de montrer d'une part le relatif ancrage spatial des groupes coopératifs et d'autre part la spécialisation des coopératives têtes de groupe. Les groupes coopératifs se caractérisent par une concentration spatiale des activités soit au niveau de la tête de groupe, soit dans les filiales situées à proximité géographique immédiate de celle-ci. De plus, les coopératives têtes de groupe présentent une spécialisation de leurs établissements soit dans les IAA, soit dans le commerce de gros. Enfin, les partenariats entre groupes coopératifs se font principalement sur la base de la proximité géographique. Ces premiers résultats sont finalement assez contradictoires avec l'hypothèse d'un désancrage important des groupes coopératifs du fait de la filialisation des activités et de l'extension spatiale du groupe. Ils méritent d'être discutés, au regard des activités de la tête de groupe et du groupe, et en tenant compte que la caractérisation de la tête de groupe ne conditionne pas nécessairement le type de groupe.

3.3. Un ancrage des groupes à relativiser

La typologie spatiale des groupes coopératifs nous invite à discuter de l'hypothèse initiale de leur ancrage à travers l'étude de leurs fonctions. L'hypothèse sur l'ancrage des groupes d'entreprises dans un contexte de mondialisation reposait sur une logique d'ancrage territorial des activités productives alors que les fonctions économiques et financières renvoyaient à des échelles élargies et plus déconnectées des territoires. Cependant, la différenciation entre deux populations de coopératives, IAA et Commerce de gros d'une part et la tendance à maintenir le contrôle des différentes fonctions au niveau de la tête de groupe d'autre part, ne permet pas de valider cette hypothèse. Dès lors, il s'agit de mieux comprendre quels sont les facteurs qui relativisent et expliquent cette volonté de garder le contrôle au niveau de la tête de groupe. La caractérisation de la typologie spatiale des groupes coopératifs est opérée à partir de critères sur les tailles, sur les formes organisationnelles, sur les activités et sur les indicateurs spatiaux présentés précédemment.

Deux résultats qui se dégagent à la lecture du tableau 4 nous paraissent importants à mettre en valeur et à discuter : d'une part, le rôle important joué par les plus grands groupes dans le renforcement d'une gestion spatiale multi-niveaux et d'autre part, l'absence d'un lien explicite et univoque entre l'extension spatiale de la coopérative tête de groupe et celle du groupe.

Le poids des grands groupes dans la structuration du secteur coopératif renforce la gestion spatiale multi-niveaux

Il est significatif que tous les groupes de plus de 2500 salariés soient présents dans la classe 3 de la typologie. Or ces groupes représentent près de 50 % des effectifs salariés totaux de la population étudiée et pèsent donc fortement sur l'évolution du secteur coopératif dans son ensemble. Ce poids appelle à étudier de manière plus précise les caractéristiques de la classe 3 de la typologie spatiale. On notera ainsi la surreprésentation des groupes des IAA. La recherche d'une taille critique pour ces groupes, souvent spécialisés, peut être un facteur explicatif qui révèle une concentration des moyens et des outils au sein du groupe induisant une gestion multi-localisée d'unités de production. Un autre facteur significatif du mode de développement des groupes multi-localisés est le fait qu'ils ouvrent souvent le capital social d'entreprises qu'ils contrôlent à d'autres groupes coopératifs. C'est le cas pour plus de la moitié d'entre eux. Ces partenariats constituent souvent le moyen d'atteindre une masse critique pour offrir des

services et construire des projets au service d'un ensemble d'adhérents. Mais ils sont aussi un moyen de conforter une position de leader pour le groupe qui contrôle la société. Il est alors intéressant de constater que la plupart des groupes multilocalisés qui ont des sociétés en partenariat nouent ces partenariats avec des groupes régionaux (30,2 % des groupes multi-localisés ont au moins une société en partenariat avec d'autre groupes de la même région). Ainsi, pour un nombre conséquent de groupes multi-localisés, renforcer une position de leader régional apparaît comme une condition importante pour asseoir le développement du groupe à d'autres niveaux territoriaux (national ou international).

	Groupes avec tête de groupe dominante		Groupes locaux		Groupes multi-localisés		Ensemble des groupes	
	Effectif	% colonne	Effectif	%c olonne	Effectif	% colonne	Effectif	% colonne
Taille du groupe* **								
50-499 salariés	78	92,9	54	80,6	28	52,8	160	78,4
500-2499 salariés	6	7,1	13	19,4	11	20,8	30	14,7
2500 salariés et +	-	-	-	-	14	26,4	14	6,9
Total	84	100,0	67	100,0	53	100,0	204	100,0
Entreprises contrôlées du groupe* **								
1-3 entreprises	59	70,2	20	29,9	4	7,5	83	40,7
4-13 entreprises	23	27,4	36	53,7	25	47,2	84	41,2
14 entreprises et +	2	2,4	11	16,4	24	45,3	37	18,1
Total	84	100,0	67	100,0	53	100,0	204	100,0
Activité principale du groupe **								
IAA	22	26,2	22	32,8	26	49,1	70	34,3
Commerce de gros	57	67,9	44	65,7	26	49,1	127	62,3
Autre	5	6,0	1	1,5	1	1,9	7	3,4
Total	84	100,0	67	100,0	53	100,0	204	100,0
Inscription spatiale tête de groupe								
Absence de données	7	8,3	18	26,9	9	17,0	34	16,7
Mono-département	35	41,7	24	35,8	20	37,7	79	38,7
1 < NEEg < 1.5	23	27,4	16	23,9	14	26,4	53	26,0
NEEg >= 1.5	19	22,6	9	13,4	10	18,9	38	18,6
Total	84	100,0	67	100,0	53	100,0	204	100,0
Les sociétés en partenariat contrôlés par un seul groupe								
Nombre de sociétés en partenariat* **								
0 société	70	83,3	43	64,2	26	49,1	139	68,1
1 société	12	14,3	11	16,4	10	18,9	33	16,2
2 sociétés et plus	2	2,4	13	19,4	17	32,1	32	15,7
Total	84	100,0	67	100,0	53	100,0	204	100,0
Localisation des groupes qui nouent des partenariats* **								
Pas de société en partenariat	70	83,3	43	64,2	26	49,1	139	68,1
Même région pour au moins 1 société	5	6,0	13	19,4	16	30,2	34	16,7
Régions contiguës pour au moins 1 société	5	6,0	8	11,9	8	15,1	21	10,3
France pour au moins 1 société	4	4,8	3	4,5	3	5,7	10	4,9
Total	84	100,0	67	100,0	53	100,0	204	100,0

NEEg : Nombre Équivalent Entropie Géographique
Source : SCEES EAE IAA et Coopération agricole 2003
Un test du chi2 est effectué pour mesurer l'indépendance entre les variables. Les seuils de non indépendance retenus sont 1 % ***, 5 % ** et 10 % *. Pour les variables non indépendantes, les pourcentages en gras indiquent les modalités des variables qui contribuent le plus à la corrélation entre variables.
Lecture : il y a 35 groupes avec TG dominante dans lesquels la TG est mono-département. Il y a 17 groupes multi-localisés qui ont au moins 2 sociétés en partenariat contrôlées par un groupe. Il y a 16 groupes multi-localisés qui ont au moins une société en partenariat contrôlée par un groupe et située dans leur région d'implantation.

Tableau 4. Le poids des groupes multi-localisés dans la typologie spatiale

Un statut coopératif qui influence fortement les modes d'organisation des groupes coopératifs

En première approche, l'absence de corrélation nette entre l'emprise spatiale des coopératives agricoles têtes de groupe et l'inscription spatiale des groupes pose question. On s'attendait en effet à trouver une relation entre l'étendue spatiale de la coopérative mère et celle du groupe auquel elle donne naissance. Mais à y regarder de plus près, on peut penser que cette absence de corrélation révèle soit un basculement dans les logiques de développement des groupes coopératifs, soit la coexistence de deux formes d'organisation emblématiques des groupes coopératifs. D'un côté, nous aurions des coopératives qui concentrent toute l'activité du groupe (classe 1 de la typologie) et qui sont étalées spatialement (entropie spatiale > 1,5). Ces coopératives ont donc une assise régionale mais ont fait le choix de conserver la majeure partie de l'activité dans la coopérative mère. De l'autre, nous aurions des

coopératives têtes de groupe avec des effectifs très faibles et concentrées spatialement mais qui sont à la tête de groupes puissants et étendus spatialement. Il nous semble que les groupes coopératifs se positionnent sur un gradient entre ces deux formes d'organisation, selon la manière dont ils intègrent les contraintes et les spécificités liées à leur statut juridique.

Rappelons en effet que la coopérative agricole n'existe que par l'adhésion des associés-coopérateurs, agriculteurs qui s'engagent dans la coopérative et qui sont localisés dans l'espace. L'étendue spatiale de la coopérative constitue donc la base du développement du groupe et ceci constitue une distinction majeure avec un groupe d'entreprises dans lequel le contrôle n'est pas coopératif. Pour ces derniers, l'extension du groupe se traduit souvent par des têtes de groupe qui conservent uniquement les fonctions financières et d'administration en leur sein. Dans les groupes coopératifs, le mouvement de concentration des fonctions s'observe également mais sans nécessairement qu'il y ait une hiérarchisation de ces fonctions selon les unités économiques. Dès lors, on pourrait poser l'hypothèse implicite que le développement spatial de la coopérative tête de groupe constitue le pilier sur lequel le groupe peut se développer et s'étendre spatialement. Mais les résultats amènent à nuancer cette proposition.

Certaines coopératives sont des coopératives régionales mais elles n'ont pas fait le choix de la filialisation dans des sociétés de droit commercial. Ceci traduit un mode de développement centré sur le service aux adhérents qui permet de bénéficier des avantages fiscaux attribués au statut coopératif tout en nécessitant de ne pas élargir l'activité au-delà du cercle des adhérents. Proche du modèle originel de la coopérative agricole, ce type d'organisation nécessite que l'avantage compétitif soit construit intégralement autour de la valorisation du produit livré par les adhérents. A l'inverse, certains grands groupes ont développé fortement la filialisation et le poids de la coopérative mère tend à devenir marginal. Cette situation peut entraîner une déconnexion entre les activités des adhérents et les activités développées au sein des filiales, rendue nécessaire pour valoriser et trouver des débouchés à des produits primaires à faible valeur ajoutée. La recherche de valeur ajoutée oriente alors le groupe à se positionner à l'aval des filières, ce qui tend naturellement à éloigner le groupe de ses adhérents de base. La question de comment la tête de groupe, détenue par les associés-coopérateurs, exerce son contrôle sur le développement du groupe, se pose alors. Cette question ouvre sur l'architecture même des groupes coopératifs et sur la façon dont le contrôle s'exerce en leur sein. Signalons en effet que dans les grands groupes coopératifs, on peut se retrouver avec des têtes de groupe sous forme d'unions de coopératives qui se révèlent être uniquement une structure de contrôle des entreprises situées à l'aval des filières pour les coopératives de base qui assurent la collecte et les services aux adhérents. L'appréciation du contour à fixer à la tête de groupe se révèle donc parfois délicat dans les groupes coopératifs.

Caractériser l'inscription spatiale à partir de l'ensemble des indices que nous avons mobilisé, permet d'apprécier les comportements organisationnels et spatiaux des groupes coopératifs au-delà du seul indicateur de taille. Cependant les traitements statistiques restent faiblement explicatifs des déterminants des comportements, en raison d'une part de la diversité de leurs formes organisationnelles et d'autre part de leurs spécificités au vu de leurs mode de gouvernance et de leur degré d'insertion vers l'aval des filières.

4. Conclusion

L'analyse des stratégies spatiales des groupes à partir d'indicateurs de mesure de la gestion de l'espace par les groupes est appliquée au cas des coopératives agricoles. Le principal résultat est que les groupes coopératifs maintiennent un ancrage fort de leurs activités que ce soit en les concentrant dans la tête de groupe ou en filialisant dans des sociétés de droit commercial localisées à proximité géographique de la coopérative mère. La mise en évidence de trois classes de configuration des groupes coopératifs permet de révéler différentes stratégies spatiales. La tension entre un élargissement de la base territoriale du groupe à partir de sociétés de droit coopératif et un développement vers l'aval des filières via des sociétés de droit commercial, cristallise sur la fonction de la tête de groupe. L'ancrage spatial des groupes coopératifs traduit l'importance de la proximité géographique pour les coopératives agricoles comme facteur déterminant dans leur organisation sous forme de groupe. Le renforcement de leur assise territoriale sur la base de la contiguïté spatiale apparaît comme la base préalable aux stratégies de localisation à d'autres échelles territoriales. Ce renforcement passe également par le développement de partenariats à un niveau local. Aussi, l'étude révèle l'influence de l'espace dans les stratégies de développement des groupes coopératifs agricoles. Elle montre comment la dimension spatiale apparaît comme une variable stratégique des groupes coopératifs dans la mesure où ceux-ci concentrent spatialement les fonctions productives, commerciales et financières du groupe.

D'un point de vue méthodologique, l'hétérogénéité des formes d'organisation des groupes coopératifs montre les limites d'une approche statistique des groupes pour apprécier les dynamiques organisationnelles à l'œuvre dans un secteur productif. La concentration des activités aux mains d'un petit nombre de groupes invite à la prudence sur l'interprétation des résultats pour dégager les dynamiques en cours. Ainsi, l'émergence de grands groupes multi-localisés pourrait se traduire par un basculement rapide dans une gestion multi-niveaux des fonctions du groupe. Par ailleurs, cette hétérogénéité invite à poursuivre la réflexion sur la mobilisation

des données relationnelles pour caractériser au mieux les unités étudiées. Dans le cas des groupes coopératifs, il apparaît en particulier essentiel de tenir compte des liens financiers minoritaires pour poursuivre l'analyse des modalités d'émergence des groupes leaders. Cette réflexion s'impose autant pour la frontière amont des groupes coopératifs, dans la mesure où la tête de groupe peut être en contrôle conjoint par un ensemble de coopératives agricoles, que pour leur frontière aval, pour permettre de mieux comprendre l'influence du jeu des alliances sur les configurations spatiales et organisationnelles des groupes coopératifs. Ainsi, si le contrôle exclusif permet d'apprécier le groupe d'entreprises comme une structure unitaire de gouvernance, la prise en compte des liens faibles ouvre la voie à une analyse en termes d'interdépendances entre les groupes d'entreprises qui se révèle essentielle pour comprendre les dynamiques en cours.

Sur le plan de l'analyse spatiale, les méthodes basées sur une approche continue de l'espace pourraient être mobilisées pour mesurer la concentration spatiale des groupes d'entreprises. Ces méthodes, mobilisées récemment en économie, permettent de s'affranchir des limites que rencontrent les indices classiquement utilisés (Gini, entropie, Ellison et Glaeser, …), comme par exemple la sensibilité au découpage spatial retenu et la non prise en compte de la localisation relative des zones géographiques[14]. L'intérêt de l'approche continue est de mesurer directement la distribution des entreprises (ou des établissements) dans l'espace à partir d'une fonction de distances. Les travaux utilisent soit une fonction de densité des établissements qui sont situés à même distance (Duranton et Overman, 2005), soit une fonction cumulative du nombre d'établissements situés dans un rayon donné (Marcon et Puech, 2007). Pour pouvoir apprécier si la distribution observée des distances entre établissements présente une tendance à la concentration ou à la dispersion des établissements, il faut ensuite générer de manière aléatoire des distributions spatiales d'établissements ce qui permet de calculer un intervalle de confiance. Une tendance à la concentration (borne supérieure) ou à la dispersion (borne inférieure) sera détectée si la fonction observée déborde des bornes de l'intervalle de confiance. Duranton et Overman (2004) ont mesuré ainsi au Royaume Uni, pour 234 secteurs d'activités comprenant plus de 10 établissements, une tendance à la concentration dans 52 % des cas et à la dispersion dans 24 % des cas. Les enjeux d'utilisation de ces méthodes en Economie portent sur la manière dont on génère des références qui soient pertinentes pour le domaine traité et qui tiennent compte d'une structure spatiale initiale[15]. Utiliser ces méthodes pour caractériser la distribution spatiale des groupes pose par ailleurs des questions spécifiques (nombre minimal d'entreprises par groupe nécessaire, non indépendance des observations, …).

Un prolongement envisagé de ce travail est de réaliser une analyse comparative des stratégies de localisation entre les groupes coopératifs et les groupes de droit commercial, en ciblant sur les groupes impliqués dans les activités de transformation des produits agro-alimentaires. Observe-t-on des différences significatives dans les modes d'organisation spatiale des groupes selon la nature du contrôle ? Il s'agirait de tester en particulier le rôle joué par la tête de groupe au sein des groupes de l'agro-alimentaire, en appréciant mieux comment le développement des groupes d'entreprises s'appuie sur des mouvements d'intégration des activités et sur une concentration des fonctions financières et d'administration dans la tête de groupe.

Remerciements

Les auteurs remercient les relecteurs et J.C. Foltête pour leurs commentaires et remarques avisés qui ont permis d'améliorer l'article proposé.

[14] Selon Combes *et al.* (2006), les propriétés qu'un indice de concentration spatiale devrait respecter sont les suivantes : comparaison possible entre secteurs d'activité et entre zones géographiques, robustesse par rapport à un changement de définition des unités spatiales et des secteurs d'activités, existence d'une référence clairement établie et d'outils de mesure permettant de statuer sur les différences observées par rapport à la référence ou entre deux situations (zones, périodes ou secteurs).

[15] Les méthodes développées s'inscrivent dans le formalisme des processus ponctuels qui a donné lieu à de nombreuses applications, notamment en épidémiologie et en foresterie.

5. Références bibliographiques

Apparicio P., Petkevitch V., Charron M., 2008, Segregation Analyzer: a C#.Net application for calculating residential segregation indices, *Cybergéo : Revue européenne de géographie*, 414.

Baldwin J. R., Beckstead D., Gellaty G., Peters A., 2000, *Patterns of Corporate Diversification in Canada: An Empirical Analysis*. Ottawa, Micro-Economic Analysis Division of Statistics Canada, 150.

Boccara F., 2005, À la recherche de la firme globale, localisation industrielle et globalisation financière des multinationales, *Sessi, L'industrie en France et la mondialisation*, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, 391-411.

Bouba-Olga O., Chauchefoin P., 2004, La géographie des liaisons financières inter-entreprises, Document de travail, CRIEF, Université de Poitiers, T2004-02.

Charreaux G. (éd.), 1997, *Le gouvernement de l'entreprise : Corporate Governance, Théories et faits*, Économica, Paris.

Colletis G., Rychen F., 2004. Entreprises et territoires : proximités et développement local, *in* Pecqueur B., Zimmermann J.-M. (éds.), *Économie de proximités*, Lavoisier, Paris, 207-230.

Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F., 2006, *Économie Géographique: L'intégration des Régions et des Nations*, Économica, Paris.

Duranton G., Overman H. G., 2005, Testing for Localization Using Micro-Geographic Data, *Review of Economic Studies*, 72(4), 1077-1106.

Filippi M., Triboulet P., 2003, Les modalités d'exercice du pouvoir dans le cas du contrôle mutualiste : le cas des groupes coopératifs agricoles, *Cahiers du GRES*, 2003-12.

Fujita M., Thisse J. F., 1997, Économie Géographique ; problèmes anciens et nouvelles perspectives, *Annales d'Économie et de Statistique*, 45, 37-87.

Galliano D., 1995, *Les groupes industriels de l'agro-alimentaire français*, Inra / Économica, Paris.

Grasland C., 1997, Contribution à l'analyse géographique des maillages territoriaux, Mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches, Université de Paris I.

Grasland C., 1998, Les maillages territoriaux : niveaux d'observation ou niveaux d'organisation ? In : *Les découpages du territoire*, *Dixièmes entretiens Jacques Cartier*, Lyon, 08-10/12/97, INSEE Méthodes, 76-77-78, 115-132.

Jacquemin A. P., Berry C.H., 1979, Entropy Measures of Corporate Growth, *The Journal of Industrial Economics*, 27, 359-369.

Marcon E., Puech F., 2007, Measures of the geographic concentration of industries: improving distance-based methods, Cahiers de la Maison des Sciences Économiques.

Morin F., 1988, Les groupes industriels et financiers, *in* Arena R. *et al.*, *Traité d'économie industrielle*, Économica, Paris, 208-217.

Morin F., Morin M.-L., 2001, La firme et la négociation collective, la question des frontières en économie et en droit, *in Mélange dédié M. Despax*, Presses de l'Université des Sciences Sociales de Toulouse, 497-518.

Morin F., 2006, Le capitalisme de marché financier et l'asservissement du cognitif, *Cahiers du GRES*, 2006-05.

Perrat J., Zimmermann J.-B., 2003, Stratégies des firmes et dynamiques territoriales, in Dupuy C., Burmeister A., *Entreprises et territoires*, La Documentation Française, Paris, 15-32.

Pumain D., Saint-Julien T., 2004, *L'analyse spatiale, Localisations dans l'espace*, Armand Colin, Paris.

Thollon-Pommerol V., 1999, Enterprise Group: the French Methodology and Results, in Biffignandi S. (ed.), *Micro and Macro Data of Firms - Statistical Analysis and International Comparison*, Springer-Verlag, 59-68.

Torre A., Filippi M. (ed.), 2005, *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, INRA Éditions, Paris.

Triboulet P., 2001. Apports et limites de la cartographie statistique dans une démarche de développement territorial - La place de l'agriculture dans les espaces ruraux, *Revue Internationale de Géomatique*, 11 (2), 159-176.