



**HAL**  
open science

## Des entreprises agricoles “aux allures de firme”. Mutations des exploitations agricoles françaises et nouveaux modes d'accès au foncier

François Purseigle, Guilhem Anzalone, Geneviève Nguyen, Bertrand Hervieu

### ► To cite this version:

François Purseigle, Guilhem Anzalone, Geneviève Nguyen, Bertrand Hervieu. Des entreprises agricoles “aux allures de firme”. Mutations des exploitations agricoles françaises et nouveaux modes d'accès au foncier . 2019. hal-02063962

**HAL Id: hal-02063962**

**<https://hal.science/hal-02063962>**

Preprint submitted on 11 Mar 2019

**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.

## Chapitre 7

# Des entreprises agricoles « aux allures de firme »\*

## Mutations des exploitations agricoles françaises et nouveaux modes d'accès au foncier\*

par François PURSEIGLE, Guilhem ANZALONE,  
Geneviève NGUYEN, Bertrand HERVIEU,

### Introduction

Le marché du foncier agricole français est sous tension et l'accès aux terres agricoles est aujourd'hui particulièrement difficile pour les agriculteurs qui veulent s'agrandir ou s'installer.

Selon la Fédération nationale des Safer\* (FNSafer) et Terres d'Europe-Scafr<sup>96</sup>, les prix du foncier agricole ont augmenté en moyenne de 40% environ entre 1997 et 2012. Pour autant, ils restent très inférieurs à celui du foncier à bâtir, en particulier en zone périurbaine, ce qui encourage la conversion des terres vers d'autres usages. En l'espace d'un demi-siècle, la France a ainsi vu l'artificialisation de près de 28% de ses terres agricoles. Celles-ci sont par ailleurs de plus en plus convoitées par les investisseurs étrangers car leurs prix, malgré une augmentation continue, restent bien inférieurs à ceux des autres pays européens (FNSafer et Terres d'Europe-Scafr, 2012 ; FNSafer, 2015 ; Levesque, 2016).

Il y aurait de moins en moins de terres agricoles à vendre en France. Le volume des transactions des terrains agricoles libres de toute location a été divisé par deux entre 1997 et 2012, au profit du marché de la location. Pour la première fois, en 2010, ce dernier a dépassé celui des ventes. 76% de la surface agricole utile\* française sont aujourd'hui cultivés par des agriculteurs qui n'en sont pas propriétaires (Courleux, 2013).

Alors que la population agricole ne compte plus qu'un million d'actifs (soit près de 2% de la population active totale), elle ne constitue plus son propre vivier pour assurer sa reproduction. La reprise des exploitations achoppe très souvent sur la question foncière. On assiste à une rétention d'une partie du foncier par d'anciens acteurs de la production agricole au détriment de l'installation de jeunes agriculteurs<sup>97</sup>. Le projet patrimonial prime bien souvent sur le projet d'entreprise.

Parallèlement, les statistiques publiques nous informent que les exploitations sous forme sociétaire\* occupent une place grandissante, et notamment les sociétés civiles ou les sociétés anonymes, jusqu'alors peu communes en agriculture. Entre 1988 et 2010, alors que le nombre d'exploitations individuelles a été divisé par trois, le nombre d'exploitations au statut sociétaire a lui doublé pour atteindre aujourd'hui 30% du total. Le nombre d'acquisitions de terres agricoles réalisées par ces sociétés a triplé entre 1997 et 2012, ce qui a contribué au phénomène de concentration foncière (Levesque *et al.*, 2011 ; FNSafer et Terres d'Europe-Scafr, 2012).

<sup>96</sup> Terres d'Europe-Scafr est un bureau d'étude de la FNSafer, Fédération Nationale des Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural\*.

<sup>97</sup> La France n'a jamais compté aussi peu de jeunes agriculteurs et d'enfants d'agriculteurs susceptibles de reprendre une exploitation. En 2013, les jeunes de moins de 35 ans ne représentaient plus que 8,8% de la population des chefs d'exploitation.

L'analyse des données statistiques agricoles ne parvient pas à rendre compte de l'ensemble des réalités foncières. La maîtrise du foncier\* ne passerait plus aujourd'hui seulement par l'achat d'hectares ou la location classique telle que le fermage. Nombre de reconfigurations foncières seraient selon nous associées à des reconfigurations organisationnelles des exploitations que l'appareil statistique peine à suivre.

On observe dans les campagnes françaises le développement de nouvelles organisations productives agricoles dont les caractéristiques s'éloignent fortement de celles des exploitations agricoles familiales traditionnelles : multiplicité de centres de décision et une gouvernance de type entrepreneurial\* (*corporate\**) ; assemblages juridiques de type société de portefeuilles, de type *holding\**, regroupant plusieurs sociétés agricoles\* elles-mêmes adossées à des groupements fonciers agricoles ou des groupement d'employeurs ; agencements inédits des relations de travail et de financement reposant pour les premières sur des formes nouvelles de sous-traitance et les deuxièmes sur l'arrivée de nouveaux investisseurs dans le milieu agricole. Ce type d'entreprises agricoles aux allures de firme\* pourrait représenter 10% du total des exploitations professionnelles (Olivier et al., 2014)<sup>98</sup>. Bien que très diversifiées, ces formes nouvelles présentent toutes une caractéristique commune, celle de la dissociation des trois facteurs de production que sont le foncier, le capital d'exploitation et la main-d'œuvre, dont la superposition au sein de l'entité famille caractérise les exploitations agricoles dites familiales. Ceux qui travaillent la terre ne sont plus nécessairement détenteurs ni du foncier, ni du capital d'exploitation.

Accompagné par une forte progression du faire-valoir indirect, le développement de formes d'entreprise agricole toujours plus complexes ne témoigne-t-il pas de nouveaux modes d'accès au foncier agricole qui permettent de contourner l'étroitesse du marché et les politiques de contrôle des structures ? Ces changements s'inscrivent-ils vraiment dans le prolongement de la dynamique de concentration foncière qui a marqué les différentes phases de modernisation de l'agriculture depuis les années 1950 jusqu'à aujourd'hui ? Ne résuleraient-ils pas plutôt de nouvelles logiques productives qui ont émergé en réponse aux enjeux actuels de renouvellement du pool des actifs agricoles et de recherche d'une agriculture triplement performante ?

Au travers de cette contribution, nous tâcherons de répondre à ces questions en partant du postulat que la problématique du foncier agricole ne peut être dissociée de celle des formes d'organisation sociale et économique de la production agricole. Notre réflexion s'organisera en deux temps. Dans un premier temps, nous reviendrons sur l'évolution des structures de production au XX<sup>ème</sup> siècle, passant de l'exploitation à l'entreprise agricole. Nous mettrons en particulier l'accent sur la période contemporaine et la banalisation actuelle du processus de développement de l'entreprise agricole comme entreprise du secteur tertiaire (*tertiarisation\**), à l'origine de l'émergence d'entreprises agricoles aux allures de « firme »\*. Puis, dans un deuxième temps, nous montrerons au travers de la description de diverses variantes de la « firme » agricole, comment ces mutations des structures de production impactent le marché du foncier agricole en réinventant les formes d'accès à ce dernier et en rendant invisibles nombre de transactions. Nos réflexions s'appuient sur des recherches menées dans le cadre d'un programme de recherche pluridisciplinaire consacré à l'identification et à la caractérisation d'organisations sociales et économiques associées à « l'agriculture de firme » dans le monde. Nous mobiliserons en particulier les résultats issus de l'analyse de 82 monographies d'entreprises agricoles réalisées entre 2010 et 2016 dans différentes régions en France. Elles ont été complétées par des entretiens avec des acteurs variés intervenant

---

<sup>98</sup> A côté d'elles, on estime que 60% des exploitations agricoles françaises demeurent familiales. Parmi elles, la moitié ne compte qu'un actif (hommes ou femmes seul(e)s travaillant sur l'exploitation). Le modèle traditionnel de l'exploitation centrée autour d'un exercice en couple du métier ne représenterait plus que 21% du total des exploitations.

traditionnellement (Chambres d'agriculture\* <sup>99</sup>, SAFER<sup>100</sup>, syndicats, coopératives, centres de gestion agricoles, etc.) et nouvellement dans le milieu professionnel agricole (avocats fiscalistes, conseillers d'entreprise, gestionnaires de biens, etc.). Par ailleurs, dans un souci de resituer l'échantillon d'étude dans la population totale, les données issues des enquêtes de terrain ont été croisées avec les statistiques officielles agricoles.

## **I. Comment la dimension familiale des exploitations agricoles s'est-elle progressivement effacée ?**

L'exploitation familiale a constitué la pierre angulaire du développement de l'agriculture en France. Cela ne doit pas faire oublier que, même au plus fort de la domination de ce modèle dans la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, certains acteurs se sont engagés dans la promotion de l'entrepreneur et de la grande entreprise. Cette conception de l'activité agricole a été plus largement diffusée et légitimée dans les années 2000, avec en particulier la loi d'orientation agricole de 2006 qui marque la reconnaissance de formes d'organisations économiques et sociales aux allures de firme.

### ***1. De l'exploitation à l'entreprise agricole familiale***

Comme le soulignent les travaux de Jacques Rémy, « la promotion de l'exploitation agricole familiale comme modèle privilégié au sein de l'agriculture, tant par le législateur que par le politique et le syndicaliste, constitue un fait social dominant de l'agriculture française depuis la fin des années trente » (Rémy, 2011, p. 165). Le modèle de l'exploitation familiale trouve ses origines dans une série de mesures législatives visant, depuis un décret-loi de 1938 en passant par la loi sur le fermage de 1945-1946, à affirmer le primat de l'exploitation sur la propriété (Laurent et Rémy, 2000 ; Rémy, 2013). Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la lutte menée contre les tenants de la propriété foncière par une génération formée au sein des mouvements catholiques consacre le passage de la ferme à l'exploitation agricole familiale. Plus précisément, les transformations du secteur agricole reposent sur la « théorie des trois agricultures » élaborée au sein de la JAC et du CNJA<sup>101</sup> (Rémy, 1982, 1987). Pour les jeunes agriculteurs du CNJA, véritables instigateurs des lois d'orientation agricole d'août 1960 et août 1962, il convient d'exclure des dispositifs de soutien à l'agriculture tout à la fois les très grandes exploitations modernisées ayant recours à une main d'œuvre essentiellement salariée, et les petites exploitations jugées archaïques en raison de l'exiguïté de leurs structures. Le développement de la compétitivité de la ferme France doit alors passer selon eux par l'accompagnement des exploitants moyens. D'un côté, la mise en place d'une politique des structures d'exploitation (reposant sur la création des SAFER et des CDOA<sup>102</sup>) permet de remodeler

<sup>99</sup> Les Chambres d'agriculture sont des organismes consulaires créés en 1924 pour exercer deux missions, celles de représentation de l'ensemble de la profession agricole et celle d'accompagner le développement agricole dans les territoires au travers notamment d'actions de formation et de conseil.

<sup>100</sup> Les sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) ont été créées par la Loi d'Orientation Agricole de 1960. Ce sont des sociétés anonymes de droit privé sans but lucratif et ayant des missions d'intérêt général. Elles visent en effet à assurer une régulation foncière en lien avec la profession agricole.

<sup>101</sup> La Jeunesse Agricole Catholique (JAC) est un mouvement créé en 1929 par des jeunes ruraux pour développer des actions de formation à de nouvelles techniques agricoles et d'accompagnement dans la prise de responsabilités dans divers organismes agricoles. Elle rejoint en 1957 le Cercle National des Jeunes Agriculteurs pour former le principal syndicat des jeunes agriculteurs, le CNJA.

<sup>102</sup> Placée sous l'autorité du Préfet, les Commissions départementales d'orientation de l'agriculture (CDOA) ont pour missions d'appliquer à l'échelle du département les dispositifs de politiques publiques dans le domaine de l'agriculture,

les structures foncières au détriment des grandes exploitations de type industriel. De l'autre, l'organisation du départ de la profession des petits exploitants âgés ou jugés incapables de moderniser leurs structures d'exploitation doit libérer des terres agricoles au profit de jeunes exploitants modernes, évoluant alors sur des structures d'exploitation de taille moyenne.

De ce projet qualifié de modernisateur naît l'exploitation familiale de taille moyenne, dite à deux UTH (unité de travail humain) : l'agriculteur chef d'exploitation constitue la première UTH et l'épouse du chef d'exploitation la deuxième (éventuellement remplacée par un enfant aide familiale voire la combinaison des deux, ou par un salarié). Ce couple d'entrepreneurs est fondé sur une collaboration entre le responsable de la conduite de l'exploitation détenteur du statut de chef d'exploitation et sa conjointe responsable de la cellule domestique. Même si « la notion d'exploitation modernisée est extrêmement floue et varie avec le temps » (Muller, 1984, p. 62), c'est ce modèle familial de l'exploitation à 2 UTH qui constitue l'élément fondamental du développement de l'agriculture française au XX<sup>ème</sup> siècle.

La figure de l'entreprise et a fortiori celle de la firme\* ont donc été marginalisées dans la phase d'intense modernisation de l'agriculture au cours de la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle. Pourtant, la grande entreprise et la figure du chef d'entreprise deviennent aujourd'hui les références à atteindre aux yeux d'un grand nombre d'agriculteurs français. Nous montrerons ici que même si, en France, le modèle de l'exploitation agricole familiale de taille moyenne s'est imposé au détriment des petites fermes paysannes et de la grande propriété foncière, la figure de la grande entreprise de type industrielle ou financière a toujours constitué un horizon à atteindre pour une partie de la profession agricole.

Dès l'après-guerre, une partie de la nouvelle génération prône une dissociation entre l'exploitation, la famille et la propriété. Elle s'exprime notamment dans les colonnes de la revue *Paysans*, tribune des mouvements de modernisation de l'agriculture à cette époque. Dès 1958, on peut y lire une remise en cause de la définition de l'entreprise agricole<sup>103</sup> en raison de la confusion qu'elle établit d'une part entre famille et entreprise, et d'autre part entre propriété et entreprise. Elle est expliquée par la « tendance irréversible à préserver l'unité économique que constitue l'exploitation vis-à-vis de la cellule sociologique qu'est la famille (et inversement) ». Ces acteurs se distinguent en effet par leur volonté de dissocier l'unité de production et l'unité de consommation. Ils cherchent à rompre avec la figure du paysan qui travaille la terre pour nourrir sa famille, mais aussi avec la subordination des individus au fonctionnement des exploitations pour des raisons d'emploi et de rémunération, ainsi qu'avec la confusion entre le budget de l'exploitation et celui de la famille. Leur projet est de passer du paysan à l'entrepreneur pour véritablement entrer dans une économie de marché :

*« L'agriculteur n'est plus uniquement - qu'on le regrette ou qu'on s'en réjouisse - l'homme qui travaille la terre en bon père de famille pour nourrir les siens. C'est avant tout un entrepreneur qui produit essentiellement pour vendre. C'est un entrepreneur achetant beaucoup, maniant de plus en plus d'argent, faisant des emprunts, soucieux de productivité. C'est à la fois un producteur, un technicien, un commerçant, un financier, un économiste. Et plus le progrès avance, plus ses tâches d'entrepreneur se multiplient et se compliquent » (Proal et Faure, 1958, p. 44)*

Le débat sur la dissociation entre la propriété foncière et l'entreprise agricole est au centre de nombreux articles de la revue *Paysans*<sup>104</sup>. Considérée initialement comme un instrument d'émancipation des agriculteurs, la propriété foncière est jugée comme « un poids plutôt [qu'un] droit. Une menace plus qu'une garantie » : « le régime des successions démembrer les exploitations,

de l'agro-industrie et de la ruralité. Ce sont elles qui formulent notamment un avis sur les projets relatifs aux structures d'exploitations agricoles.

<sup>103</sup> Articles 815 et 832 du Code Civil.

<sup>104</sup> En particulier dans le numéro 48 datant de juin-juillet 1964 et intitulé « Propriété foncière et entreprise agricole ».

et l'acquisition des terres impose aux jeunes agriculteurs des charges énormes incompatibles avec l'amortissement des facteurs de production autres que les sols » (*Paysans*, n°48, p.84). Ces acteurs n'en appellent pas pour autant à la suppression du droit à la propriété, mais plutôt à son aménagement par la suppression de certaines contraintes. Ils évoquent ainsi une liberté d'achat et de vente permettant notamment l'investissement dans le foncier de capitaux extérieurs à l'agriculture, ceux-ci étant considérés comme l'une des étapes possibles du développement des entreprises en agriculture.

D'après Marcel Faure, animateur de la revue, les jeunes agriculteurs de l'époque sont en attente d'une économie moderne en agriculture, qui se traduirait par des « unités de grande dimension », l'« efficacité économique maximale » et une « activité économique complète et majeure ». Certains d'entre eux promeuvent l'agriculture de groupe, définie comme « l'ensemble des exploitations et des organismes rendant à un nombre plus ou moins considérable d'exploitations les services que celles-ci ne peuvent pas se rendre à elles-mêmes. » (L. Grunenwald, *Paysans*, n°48, 1964, p.115) Il s'agit alors d'entreprendre une mutualisation et une rationalisation des exploitations moyennes.

Malgré les discours sur la dissociation entre la terre, le capital et la famille qui sont portés par une partie de la profession agricole dès l'après-guerre, les lois de modernisation qui se succèdent pendant près de quarante ans ne font qu'amender à la marge le modèle de l'exploitation familiale, repoussant ainsi la légitimation de l'entreprise agricole fondée sur une telle dissociation (Cotessat, 2007, p.54). Alors que le développement de formes sociétaires\* aurait pu contribuer à la diffusion et à la banalisation de l'entreprise en agriculture, ce développement a ainsi et avant tout favorisé le maintien de l'organisation familiale.

Si l'instauration en 1962 du groupement agricole d'exploitation en commun (GAEC), forme sociétaire encore aujourd'hui la plus répandue en agriculture (notamment en zone d'élevage), constitue une possibilité de séparation plus nette entre l'entreprise et la famille, elle ne fait que prolonger des formes d'organisation familiale qui préservent la confusion entre groupe domestique et entreprise. Les travaux de la sociologue Alice Barthez rendent ainsi compte des conflits de représentations qui se sont noués au cœur même des familles ayant choisi cette forme sociétaire (Barthez, 2003, 2009). Alors que certains y voient un outil au service des économies d'échelle pouvant aboutir à la constitution de très grandes unités de production, la plupart des familles agricoles ont vu (et trouvé) dans cette forme l'instrument juridique au service d'un projet patrimonial reposant sur la transmission de l'exploitation entre père et fils rassemblés au sein d'un même GAEC. Dans la même logique, alors que la mise en place du groupement foncier agricole\* (GFA) dans les années 1970 a pour vocation de distinguer les capitaux fonciers des capitaux d'exploitation, son succès tient au fait qu'il est avant tout un élément au service d'un projet patrimonial. Il est alors utilisé en tant que « support foncier » d'une société civile d'exploitation agricole (SCEA) à qui il consent un bail (Gain, 2011, p.156), ces deux structures ayant généralement les mêmes sociétaires. Ayant pour objectif de mutualiser le foncier en attirant des investisseurs extérieurs, le GFA mutuel n'a eu de même qu'un succès limité à certaines régions de grandes cultures (Picardie, Champagne Ardennes, Lorraine).

La mise en place de statuts d'entreprise à responsabilité limitée<sup>105</sup> en 1985 a néanmoins permis aux agriculteurs de distinguer leurs biens privés du reste de l'entreprise. Au-delà de cette séparation entre famille et exploitation, elle offre également la possibilité de distinguer l'exploitant de sa famille dans la mesure où cette société peut être constituée par une seule personne. Cette évolution est cependant limitée : le statut d'EARL est encore différent du statut d'entreprise qui a cours dans le reste de l'économie dans la mesure où les agriculteurs ne peuvent pas en disposer

---

<sup>105</sup> Il s'agit de l'exploitation agricole à responsabilité limitée (EARL) et de l'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée).

librement comme d'un fonds de commerce » (Laurent et Rémy, 2000). Ainsi, au lieu de consacrer véritablement l'affirmation de l'entreprise en agriculture et sa banalisation, le développement des formes sociétaires\* est avant tout « un moyen pour maintenir l'organisation familiale du travail et la transmission de l'exploitation d'une génération à la suivante » (Lacombe, 1986, p. 12 ; cité par Olivier-Salvagnac et Legagneux, 2013, p. 78).

## ***2. Émergence et consécration d'une nouvelle figure de l'entreprise agricole***

Le véritable tournant vers l'entreprise agricole est constitué par la loi d'orientation agricole du 5 janvier 2006 qui consacre le développement de nouvelles formes d'organisations sociales et économiques en agriculture (Cochet, 2008). Ce nouveau cadre juridique est présenté par le législateur comme une réponse aux attentes des agriculteurs, ainsi qu'aux injonctions européennes d'amélioration de la compétitivité de systèmes de production devant être tournés vers les marchés. Il repose sur la reconnaissance de l'entreprise agricole comme « unité juridique » et « unité économique », et témoigne de la volonté d'asseoir les logiques entrepreneuriales en agriculture (Bosse-Platière, 2007, p.17).

Cette loi recèle deux mesures majeures : le fonds agricole\*, similaire à celui que l'on rencontre dans le secteur du commerce, et le bail cessible hors cadre familial. Le fonds agricole a pour vocation de doter le bail d'une valeur, d'offrir aux entreprises individuelles un instrument permettant de distinguer – sans avoir recours à un contrat de société – le foncier du capital d'exploitation, et d'améliorer les garanties offertes aux banques ou aux investisseurs (Cotessat, 2007, p.52). Avec le bail cessible, cette loi rompt avec l'ordonnance datant de 1945 relative au statut du fermage qui consacrait l'incessibilité des baux agricoles et le caractère familial des exploitations agricoles. En effet, jusqu'alors, le statut du fermage n'autorisait pas la cession d'un bail en dehors du cadre familial et freinait ainsi l'investissement dans le foncier agricole (Cotessat, 2007, p.52). Cette loi constitue donc une rupture fondamentale avec le modèle unique de l'exploitation à 2 UTH et la politique des structures mise en place après-guerre. Elle comporte également une série de mesures témoignant d'un allègement du contrôle des structures agricoles et de l'élévation des seuils de limitation à l'agrandissement notamment pour les EARL (Gain 2011, p.160).

Elle procède aussi à des réaménagements d'une loi du 23 février 2005 qui avait ouvert la possibilité de constituer de très grandes exploitations agricoles, en légalisant l'assolement en commun\* à tous les agriculteurs (en société ou en entreprise individuelle) qui permettait la mise à disposition du foncier dans une société en participation\*. La loi d'orientation agricole du 5 janvier 2006 va plus loin en soulignant que « tout preneur, quelles que soient les modalités juridiques d'exercice de son activité, peut participer à une opération d'assolement en commun\* » et « mettre les biens loués à la disposition d'une société comptant une personne morale parmi ses membres » (Letissier, 2007, p.49). Ce nouveau dispositif juridique reconnaît et encourage le mouvement de dilution des entités familiales dans des groupes de grandes tailles au montage juridique complexe. Au centre de ces groupes, on trouve une société de base : la société en participation (SEP). Si celle-ci garantit l'autonomie juridique de chacune des exploitations constitutives de la SEP, elle peut depuis 2008 se voir reconnaître la qualité « d'agriculteur » et ainsi prétendre aux aides directes du premier pilier de la PAC\*. Les défenseurs de ce type de dispositif le reconnaissent eux-mêmes, ceci pose immanquablement la question de l'activité censée être réalisée par les entreprises associées dans cette société (SAF, 2012, p.204). Même si la SEP n'a pas de personnalité morale, pas de siège social, de patrimoine social ni d'emprunts, c'est bien elle qui réalise l'activité agricole. Les entreprises associées se contentent très souvent de participer à la gouvernance du groupe et ne répondent plus au critère de maîtrise du cycle biologique\* exigé par le Code Rural (article L.311-1) pour définir une activité agricole. Dépassant le Groupement d'intérêt économique, elle est bien plus qu'une simple mise en commun de moyens puisqu'elle a véritablement une activité économique qui, depuis la loi

de modernisation de juillet 2010, peut même reposer sur une mise à disposition des bâtiments d'exploitation des entreprises associées. Comme le souligne la Société des agriculteurs de France, ardent défenseur de ce dispositif, son principal avantage réside surtout dans le fait qu'« il permet de se situer en dehors du champ d'application du contrôle des structures et en dehors de l'application des seuils de plafonnement des soutiens de la PAC » (SAF, 2012, p.204).

Le secteur des productions végétales (céréaliculture, grandes cultures) n'est pas le seul concerné par la reconnaissance en droit du consortium ou d'entreprises de grandes tailles. C'est ainsi que dans le secteur laitier le législateur a également ouvert progressivement la voie au regroupement d'unités de production n'ayant plus rien à voir avec ces fermes de taille moyenne sur lesquelles reposaient jusqu'alors la production laitière française. La première étape dans ce mouvement date de la loi d'orientation agricole du 9 juillet 1999 qui offre la possibilité de regrouper des ateliers laitiers sans modifier la structure juridique, ni les obligations de chaque exploitant en matière de quotas et sans transférer le foncier\*. Ces regroupements laitiers font suite à un arrêt de la Cour de Justice des Communautés Européennes datant de 1991 dits « arrêts Ballmann ». Il s'agit ici d'alliances entre des producteurs qui conservent leur autonomie dans l'entretien, la conduite et la gestion de leur troupeau mais également leurs moyens de technique d'identification des animaux sur chaque site. Les productions et modalités de livraison de chacun des participants sont bien délimitées. En 2005, le législateur ira plus loin en autorisant la constitution des Sociétés Civiles Laitières (SCL). Présentée comme soulageant les contraintes majeures en exploitation laitière que sont les conditions de travail (astreintes liées à la traite) et levant les freins au développement de la production en raison notamment de la mise aux normes des exploitations, l'instauration des SCL constituera une étape clé dans la constitution de ce que certaines organisations syndicales comme la Confédération paysanne qualifie volontiers de véritables « usines à lait ». Ainsi, en dérogeant au droit des transferts de foncier porteur de quotas, une circulaire de février 2006 précisant les modalités d'application du décret instituant les SCL autorisera le transfert de quotas au profit d'une société de forme civile ayant pour objet la mise en commun « dans sa totalité de la seule activité de production laitière », dénommée « société civile laitière » ». (Circulaire DPEI/DEPA/C2006-4010 14 Février 2006). Si la circulaire précise que chaque associé obligatoirement producteur laitier doit participer personnellement et effectivement à l'activité laitière, elle précise également qu'une SCL peut comporter des associés personnes morales et des associés personnes physiques. Dès lors, des sociétés civiles de production agricole telles une SCEA ou EARL tout comme une société commerciale comme des SARL peuvent participer à une SCL. Tout comme dans le secteur des grandes cultures, l'exploitation laitière peut alors, tout en gardant une existence juridique, se fondre dans un consortium d'entreprises dont la finalité première n'est pas forcément la production laitière. On peut penser au développement d'activités de méthanisation par exemple. Par ailleurs, si la participation à une SCL ne peut être limitée au contrôle et à la direction de l'unité de production, le législateur autorise une SCL à employer des salariés et « les associés n'ont pas non plus l'obligation de participer en permanence à la production laitière » (Circulaire DPEI/DEPA/C2006-4010 14 Février 2006, p.7).

Malgré l'influence qui a été la leur dans la reconnaissance par le législateur de certaines évolutions qui tendent à asseoir voire encourager la figure de la grande entreprise, de nombreux groupes d'experts ou laboratoires d'idées (*think tank*) et prescripteurs souhaitent encore les prolonger.



C'est notamment le cas du réseau CER France<sup>106</sup> qui considère que « les outils juridiques dont nous disposons actuellement sont souvent des freins, en ce qu'ils cloisonnent les activités, confinent les alliances à la constitution de sociétés difficiles à faire évoluer ou à transmettre » (CER France, 2014, p.2), mais également de la Société des Agriculteurs de France pour qui « l'économie va souvent plus vite que le Droit » (SAF, 2012, p.206).

Parce qu'ils observent des évolutions dans les formes d'organisation de la production et qu'ils cherchent à les décrire pour mieux les accompagner, des prescripteurs (cabinets de conseil en gestion, avocats fiscalistes), des groupes coopératifs et laboratoires d'idées (*think tank*) comme la Société des agriculteurs de France tentent de dépasser la conception de l'exploitation agricole fondée sur une famille détentrice des moyens de production et de son foncier\*. Parmi ces prescripteurs, le groupe de veille économique du réseau de centres de gestion de conseil CER France joue un rôle central dans la diffusion d'une nouvelle vision de l'entreprise agricole (Cochet, 2008, p. 28). Il en appelle à un nouveau cadre d'analyse du fonctionnement des exploitations et pose les contours d'une nouvelle approche de l'exploitation agricole, désormais conçue comme une « exploitation flexible ». Face aux nouveaux enjeux de compétitivité, de taille économique et de capacité d'adaptation\* que le CER identifie, l'exploitation agricole ne peut plus être définie selon eux par une « unicité homme-foncier-outils » mais par la conjonction de trois projets distincts comme autant de réalités sociales : le projet patrimonial, le projet entrepreneurial\* et le projet technique (ou « industriel ») (CER France, 2005 ; CER France, 2007).

Le projet patrimonial concerne la propriété, les capitaux et la préservation des potentiels de valorisation (qu'ils soient de type agricole, touristique ou environnemental). Il relève d'une vision à long terme qui n'est plus forcément portée par l'agriculteur lui-même. Ce projet s'incarne dans la figure du propriétaire qui délègue l'intégralité de la gestion de l'exploitation à un régisseur ou à un tiers.

Le projet entrepreneurial\* repose quant à lui sur la stratégie globale que définit le chef d'entreprise pour mobiliser et allouer des ressources, créer de la richesse et gérer les risques. Selon le CER France, ce projet relève pour les chefs d'exploitation du moyen terme. À l'image des dispositifs qui sont utilisés par les entreprises d'autres secteurs d'activité, il incite à l'utilisation de mécanismes assuranciers et financiers de gestion des risques, tels que la constitution d'une épargne de précaution et l'assurance revenu / récolte. Le projet d'entreprise passe par la valorisation d'un fonds sur des marchés agricoles, touristiques, environnementaux.

Le projet technique (ou industriel) concerne les investissements matériels, l'optimisation technico-économique des intrants\* et plus généralement les modalités de production annuelle de biens et de services. Outre les facteurs de performance et de compétitivité que sont « la maîtrise technique et la réalisation d'économies d'échelle » (Boulet, 2013, p. 124), le CER France en identifie un troisième à partir de l'exemple des *pools* de production dans les pays émergents, qui est celui de la flexibilité\*. Il fait notamment référence à la gestion flexible des moyens de production pour une optimisation à court et moyen termes (à l'échelle de la campagne ou de la succession de campagnes agricoles), ainsi qu'à la recherche de nouveaux clients. Il s'agit ici d'un projet qui « vise à piloter une organisation productive toujours à moindre coût pour ses clients ou associés » (CER France, 2007, p.26).

Par cet éclatement de la notion d'exploitation agricole, sont dissociées trois dimensions distinctes qui ne sont plus forcément portées par les mêmes personnes au même moment.

Selon les promoteurs de cette vision, les échelles de temps ont changé : le long terme est celui du raisonnement patrimonial et de la préservation du potentiel agronomique (et non plus celui des

---

<sup>106</sup> CER France (ou Cerfrance) est un réseau d'agences de conseils et d'experts-comptables qui accompagne le développement d'entrepreneurs et de porteurs de projets, dans différents domaines de l'activité économique.

prix, visibles grâce à la PAC sur la carrière de l'agriculteur) ; le moyen terme est celui de la pérennité économique et de la création de valeur (et non plus celui de l'investissement et de son financement) et le court terme est celui du financement et de la rentabilité des moyens de production, à mobiliser de manière plus flexible (et non plus seulement celui de la conduite de la performance économique dans l'assolement, ou de l'itinéraire technique). Ainsi, se dessine le portrait d'un nouveau chef d'entreprise agricole se distinguant de l'exploitant familial par l'ensemble des compétences et fonctions suivantes : production ; recherche de partenaires et clients de son organisation productive et commerciale, efficacité industrielle (dilutions des charges fixes) ; encadrement des ressources humaines, recomposition du temps ; structuration juridique et gestion de l'information, des contrats et des risques. En somme un « véritable » chef d'entreprise selon la conception de l'agriculteur qui est portée par ces acteurs de la prescription.

Parmi ses propositions phares la SAF n'appelle à rien moins qu'à la suppression du contrôle des structures, qui, rappelons-le, a été mis en place en 1962 pour favoriser le maintien et le développement des exploitations à deux unités de main d'œuvre :

*Le contrôle de structures ne connaît pas d'équivalent au sein des pays de l'Union européenne dans un contexte de concurrence. Les priorités qui en constituaient l'objectif, à savoir l'installation et l'exploitation de type familial, sont remises en cause respectivement du fait de la baisse actuelle du nombre d'installations et de la promotion de l'entreprise agricole au-delà du modèle familial. [...] Les règles de mise en œuvre du contrôle des structures n'ont pas de cohérence nécessaire au développement de cet objectif et maintiennent une discrimination à l'encontre des sociétés (Société des agriculteurs de France, 2009, p. 67).*

Selon la SAF, seules les entreprises de grande taille peuvent s'adapter aux mises aux normes qui s'imposent au chef d'entreprise. Elle regrette tout à la fois le manque de courage politique et de vision partagée par la profession, ciblant ainsi une partie de la FNSEA dont de nombreux membres siègent dans les commissions structures des CDOA. En raison des réalités démographiques qui caractérisent le secteur agricole, il conviendrait selon la SAF de « substituer à l'installation l'emploi comme priorité » (Société des agriculteurs de France, 2009, p. 69).

En matière de transmission des entreprises, ce *think tank* propose de s'inspirer des autres secteurs d'activité en transposant à l'agriculture les multiples outils qui existent ailleurs dans le domaine commercial et du financement des activités. On retrouve ici des propositions qui sont également formulées par le réseau CER France autour de la circulation des capitaux externes et du financement par des investisseurs étrangers à la famille. Inspirée du Trust anglo-saxon, la fiducie\*, qui a été introduite dans le Droit français par la loi du 19 février 2007, permet de faciliter les partenariats de portage financier\* (CER France, 2014, p.24). Pour la SAF il convient d'encourager, comme cela se fait déjà en Grande Bretagne, l'ouverture de la qualité de fiduciaire à des personnes morales ou physiques comme les agriculteurs afin que puisse se développer la fiducie de gestion. Instrument de portage de foncier\*, celle-ci permet au propriétaire d'un bien foncier de transférer ses biens à un fiduciaire qui en assurera la gestion. Autre formule encouragée également par le réseau des centres de gestion et de nombreux avocats, celle de la fiducie-sûreté\* qui correspond à un contrat permettant à une personne (le constituant) de transférer la propriété de droits ou de biens à un fiduciaire afin de garantir une créance. Pour les agriculteurs, il s'agirait d'un outil utile pour lever des fonds permettant le rachat de parcelles, et attirer des investissements. Sur le modèle des entreprises commerciales, la location-gérance et le crédit-bail pourraient également s'appliquer au secteur agricole afin notamment de faciliter le portage de foncier.

À côté du Groupement foncier agricole\* (GFA) et des fonds d'investissement, la constitution de sociétés foncières (ou « foncières ») agricoles avec un statut de Société en commandite par actions (SCA) constitue un des moyens pour financer l'acquisition de terres et d'exploitations par

des investisseurs extérieurs. Dans un contexte où l'accès au foncier agricole devient de plus en plus difficile pour les agriculteurs, le réseau associatif *Terres de liens* et la société *Oaks Fields Partners Développement durable* (OFP DD) ont ainsi créée, respectivement en 2007 et 2011, des foncières pour assurer le portage\* de terres auprès d'agriculteurs. Mais derrière cette mission commune et l'affichage de valeurs qui mettent en avant le développement d'une agriculture durable et rejettent la logique de « l'accaparement foncier\* », les deux structures diffèrent fortement tant au point de vue de leur mode de fonctionnement qu'au niveau du type de projets de portage et des parties prenantes impliquées. En effet, tandis que la foncière *France Terragri d'OFP DD* fait appel à des investisseurs cherchant des placements sûrs et intéressés des projets de développement agricoles durables, la foncière de *Terres de liens* s'appuie, quant à elle, sur une fondation et l'épargne solidaire pour réaliser les acquisitions de terres et d'exploitations et les mettre à disposition des agriculteurs souhaitant développer des projets d'agriculture biologique ou biodynamique. Si ces initiatives ne sont pas portées par des acteurs qui sont directement impliqués dans l'exercice du métier d'agriculteur, d'autres le sont à l'instar de *Yes We Farm*. Cette dernière est également une SCA mais elle a été montée par une famille d'agriculteurs qui a souhaité ouvrir le capital de leur exploitation à des investisseurs extérieurs afin de financer le projet de développement de leur exploitation. Phénomène impensable encore jusqu'à la fin des années 1990s, où le financement de l'agriculture était la prérogative de la famille (capitaux propres) et des banques (endettement), l'arrivée d'investisseurs non familiaux dans le capital des entreprises agricoles et leur participation à la gouvernance de ces dernières en tant qu'actionnaires sont aujourd'hui une réalité.

Pour la SAF et les CER France, il apparaît indispensable de « dynamiser » et « promouvoir » davantage le fonds agricole\* institué par la loi d'orientation agricole du 5 janvier 2006. Ces prescripteurs souhaitent faire évoluer le statut du bail rural\* en place depuis 1945 en permettant la sous-location et des durées plus courtes pour certaines productions. Parmi leurs propositions, le bail cessible doit être généralisé et le fonds agricole devenir une « réalité juridique incontournable », notamment en étant rendu obligatoire dans des secteurs « à forte valeur immatérielle » comme ceux de la vente directe ou de la viticulture (CER France, 2014, p.21). Dès lors, pouvant s'apparenter à celle des professions libérales, la clientèle agricole doit être reconnue juridiquement tout en s'adaptant à des productions « mono-clientèle » comme dans les secteurs céréaliers ou laitiers, dans lesquels on retrouve des contrats d'apport avec des collecteurs (négociants, coopératives) (CER France, 2014, p.22). Il s'agit ici encore de conforter la flexibilité\* de dispositifs juridiques et financiers qui portent des systèmes productifs de moins en moins lié à un sol. Ce processus d'abstraction n'en a pas moins des effets importants sur les modes d'accès au foncier.

## **II. Nouvelles figures de l'entrepreneuriat et de l'investissement agricoles : quelles incidences sur le foncier agricole ?**

Alors que la réunion du capital, du travail et du foncier\* au sein d'une même entité est caractéristique de l'agriculture familiale\* (Cochet, 2008), ce secteur présente de plus en plus d'agencements inédits et variés entre ces éléments, qui tendent à l'effacement progressif de la dimension familiale de l'entreprise agricole (Harff et Lamarche, 2007 ; Lamarche et Harff, 1998). Nous explorons cette diversité et leur incidence sur l'accès au foncier agricole à travers les cas de l'agriculture sociétaire, des entreprises de prestation de services et des capitaux externes que nous présentons ici.

## ***1. Les sociétés d'exploitation agricole : un facteur d'abstraction de l'agriculture familiale\****

Ces évolutions prennent place sur fond de crise de reproduction de la famille agricole. L'activité agricole est en effet marquée par un effacement relatif de sa dimension familiale. Elle concerne de moins en moins les membres de la famille autres que l'exploitant, et tend à prendre la forme d'un projet individuel : « l'articulation famille–exploitation devient problématique. La famille fonctionne de moins en moins comme espace de mobilisation d'un collectif au service d'un projet professionnel et de plus en plus comme une arène où certains de ses membres doivent justifier d'un tel investissement » (Lémery, 2003, p. 12). Ce désengagement participe au développement d'une forme d'agriculture familiale\* « sociétaire »\* (Hervieu et Purseigle, 2013, p. 245) dans laquelle plusieurs membres de la famille ont hérité de parts de l'exploitation mais un seul est exploitant, comme chez M. Mersel. Ce cas va nous permettre d'exposer plusieurs caractéristiques des évolutions des entreprises agricoles.

M. Mersel est agriculteur en Champagne-Ardenne<sup>107</sup>. Comptant environ 400 hectares, l'exploitation est issue d'un remembrement effectué dans les années 1920 et appartenait à son grand-père et à son grand-oncle (puis aux descendants de ce dernier après son décès). Dans les années 1960, l'exploitation fait l'objet d'une réorganisation qui conduit à séparer le foncier du reste de l'exploitation : les différents propriétaires des terres sont rassemblés dans des groupements fonciers agricoles (GFA), et les propriétaires de l'exploitation dans une société civile d'exploitation agricole (SCEA). Celle-ci comptait alors cinq sociétaires, tous minoritaires, dont le grand-père de M. Mersel qui était le seul exploitant. Après avoir travaillé dans un institut technique agricole, M. Mersel reprend l'exploitation en 1992. Il y a aujourd'hui une trentaine de porteurs de parts de la SCEA, M. Mersel et différents membres de sa famille (père, mère, oncle, tante, cousin etc.).

Ces sociétaires participent aux assemblées générales de la SCEA et sont également représentés au sein d'un conseil de gérance. Composé d'un membre de chaque famille, il se réunit deux fois par an la veille de l'assemblée générale ; M. Mersel y expose les comptes de l'exploitation et les grandes lignes de ses projets. Il bénéficie des conseils du président de conseil de gérance, qui a une longue expérience dans la gestion des entreprises, et rend compte de ses pratiques aux sociétaires qui expriment notamment des préoccupations en termes de développement durable.

Malgré les réticences initiales des autres sociétaires, M. Mersel devient actionnaire majoritaire de la SCEA dans les années 2000. Il achète ainsi des parts de la SCEA au fur et à mesure que leurs propriétaires s'en séparent, ainsi que des parts de GFA. Il cherche ainsi à maîtriser la propriété de l'exploitation (constituée par la SCEA) plutôt qu'à la développer, comme il nous l'explique : « je ne suis pas du tout dans une démarche d'expansion de la SCEA, je suis plutôt dans une démarche où j'essaie de consolider les parts pour pouvoir éventuellement les transmettre à mes enfants, et à essayer de maîtriser le foncier ». Développer la SCEA présente en effet le risque de créer une exploitation intransmissible : elle rendrait le rachat des parts trop onéreux pour le ou les

---

<sup>107</sup> En raison d'une réforme de la carte des régions françaises effective depuis janvier 2016 et allant dans le sens d'un regroupement, la région de Champagne-Ardenne est aujourd'hui incluse dans une plus vaste région nommée "Grand Est".

descendants de M. Mersel. Pour éviter ce risque, M. Mersel développe son activité économique dans le cadre de sociétés distinctes. Il s'est associé à deux autres exploitants (qui, à l'instar de M. Mersel, sont également exploitant au sein d'une SCEA comprenant des associés familiaux) pour créer deux SARL. Ils se sont ainsi engagés dans le stockage et la commercialisation de produits céréaliers spécifiques. Parallèlement à cette activité commune, les trois exploitants se sont également investis chacun de leur côté dans des activités de conseil et d'expertise.

En dépit de la présence de parents de M. Mersel, ce type d'exploitations sociétaires\* est en réalité très différent du modèle de l'exploitation familiale française. Elles ne donnent pas lieu à la mobilisation de la famille au service de l'exploitation (Barthez, 1982), mais font plutôt l'objet d'une gestion du patrimoine destinée à fournir des revenus aux associés familiaux. Selon la typologie des exploitations dressée à partir des statistiques du Recensement général agricole de 2010 par Olivier et al. (2014) pour caractériser la diversité des formes productives agricoles, elles représentent environ 6% du nombre total des exploitations françaises. Elles peuvent prendre des formes juridiques variées, qui ont cependant souvent en commun de dissocier le capital d'exploitation du patrimoine et notamment du foncier. C'est le cas dans l'exemple présenté, où les terres appartiennent à différents membres de la famille dans le cadre de groupements fonciers agricoles (GFA), tandis que le capital d'exploitation est quant à lui regroupé dans une SCEA composée d'associés non exploitants et de M. Mersel, seul exploitant. Les associés familiaux de M. Mersel peuvent ainsi toucher des dividendes issus de l'activité économique de la SCEA, et des loyers provenant de la location des terres par les GFA à la SCEA. Cette structuration juridique participe à l'abstraction des exploitations, qui prennent la forme de sociétés de moins en moins spécifiquement agricoles et dans lesquelles le capital devient de plus en plus fluide (Hervieu et Purseigle, 2013).

C'est donc l'exploitant qui est responsable de la gestion de l'exploitation agricole et donc du capital qu'elle constitue pour l'ensemble de ses associés. Ceux-ci expriment leurs points de vue lors des assemblées générales de sociétés exploitantes (SA, SARL ou SCEA le plus souvent), qui peuvent être plus ou moins formelles. Dans le cas de M. Mersel, c'est au conseil de gérance que se font les choix importants, tandis que les assemblées générales s'apparentent à des réunions de famille. D'autres agriculteurs enquêtés ont également œuvré pour que les réunions de famille se formalisent progressivement en conseils d'administration, avec ordre du jour et prises de décision. Dans ce cadre, la répartition des parts de la société d'exploitation prend de l'importance, en particulier en ce qui concerne la possibilité d'un actionnaire majoritaire. On retrouve sur ce point une diversité de cas de figure, de la répartition égalitaire entre associés à la place marginale des associés non exploitants face à l'associé exploitant largement majoritaire. Les enjeux peuvent concerner les choix techniques et économiques de la gestion de l'exploitation, mais aussi de la société elle-même avec la possibilité de versement de dividendes, de capitalisation ou bien d'investissement. Leur traitement peut faire l'objet de la mise en place d'un conseil de gouvernance comme dans le cas de M. Mersel.

L'agriculture familiale sociétaire est ainsi fortement marquée par une logique patrimoniale. Il s'agit de préserver les biens familiaux, de les mettre en valeur et de les transmettre, l'agriculteur étant alors un maillon de la chaîne familiale. Dans cette perspective, il s'agit de ne pas mettre en péril la transmission de ce patrimoine. La transmission des exploitations familiales devenant de plus en plus incertaine, les agriculteurs cherchent tout d'abord à assurer le maintien de l'activité et la pérennité de leur structure, le temps de cette période d'incertitude. Sans reprise familiale clairement identifiée, ces exploitants tendent à sécuriser juridiquement la transmission de leur patrimoine en faisant appel à du conseil spécialisé, et à simplifier l'organisation du travail sur leur exploitation pour éventuellement en déléguer une partie (Anzalone et Purseigle, 2014).

## ***2. Quand la terre est travaillée par d'autres : vers une dynamique de concentration productive ?***

À l'intersection entre d'une part la difficile transmission familiale des exploitations, et d'autre part les stratégies de croissance des plus grandes d'entre elles, le développement de la prestation de services constitue l'une des tendances marquantes de l'évolution de l'agriculture française (Hébrard, 2001). Au moment où le nombre d'exploitations continue de diminuer (il a diminué en France de 26 % entre 2000 et 2010), les effectifs de chefs d'entreprise de services se développent (MSA, 2012). On constate que les différentes tâches réalisées sur l'exploitation sont de plus en plus sous-traitées. Les entreprises de travaux agricoles sont sollicitées par une exploitation sur deux ; elles ont fourni en 2010 un travail équivalent à 11 700 unités de travail annuel\* (UTA), soit 1,5% des UTA totaux. Ce dernier chiffre est en très forte augmentation depuis 2000 puisqu'il n'était que de 0,8%.

L'activité de prestation de services agricoles est le plus souvent mise en place par des agriculteurs ayant effectué d'importants investissements en matériel. Cette activité pour le compte de tiers leur permet ainsi d'amortir le matériel sur des surfaces supplémentaires sans pour autant supporter le coût de leur achat ou de leur fermage. Bénéficiant historiquement d'une certaine tolérance juridique et fiscale, le développement de cette activité de prestation amène les agriculteurs à créer une entreprise spécifique, le plus souvent sous la forme d'une SARL (Société anonyme à responsabilité limitée). On observe alors la juxtaposition d'une « entreprise de travaux agricoles\* » ETA (détentriche du parc de matériel) à l'exploitation agricole déjà existante. Dans certains cas, c'est l'ETA qui concentre l'activité agricole, l'exploitant devenant client de sa propre entreprise (cf. M. Fain plus bas). Du côté des exploitants commanditaires, le recours à une ETA fait partie d'une stratégie de réorganisation de leur activité productive. Ils sous-traitent ainsi les tâches annexes pour se recentrer sur ce qu'ils considèrent être leur cœur de métier. Cela concerne les éleveurs qui délèguent les tâches liées aux cultures pour mieux se concentrer sur l'élevage, mais aussi des agriculteurs en grandes cultures qui choisissent de se spécialiser sur certains travaux (comme les semis et les traitements phytosanitaires) et de sous-traiter le reste.

Toutefois, alors que la plupart des ETA se spécialise sur des tâches précises, d'autres proposent une prestation intégrale dite « de A à Z » allant de la préparation du sol à la moisson, la constitution des dossiers PAC, la gestion des relations avec les assureurs prolongeant parfois jusqu'à la commercialisation voire même la gestion patrimoniale. Certains de ces entrepreneurs n'acceptent de fournir leurs services qu'à la condition de maîtriser l'ensemble du processus de production. Les relations de sous-traitance deviennent alors des relations de maître d'ouvrage (le propriétaire foncier) – maître d'œuvre (l'ETA\*), avec parfois une troisième partie prenante, l'assistant à maîtrise d'ouvrage qui, fort de son expertise technique et aussi en matière de gestion d'entreprise, va servir d'intermédiaire entre le propriétaire foncier et l'ETA en assurant les services de back-office, c'est-à-dire ceux qui viennent en appui des activités principales de l'entreprise (choix d'assolement et d'itinéraire technique, suivi des travaux et des contrats, etc.). Cette condition de gérer l'exploitation du client de A à Z fait partie d'une stratégie de rationalisation de leur activité. Ils peuvent ainsi intégrer les terres qu'ils travaillent en totalité dans la gestion de leur propre activité agricole – à l'image d'un fermage qui serait reconductible d'une année sur l'autre – et organiser le cas échéant un assolement global comprenant l'ensemble des terres qu'ils travaillent. Ils bénéficient en outre de la mutualisation des achats d'approvisionnement et des ventes de la production, comme nous l'explique M. Bétails.

« Je suis le seul maître à bord, et le gars qui vient chez moi, le client qui vient me voir, il faut qu'il accepte mon mode de fonctionnement. S'il me dit "moi je veux que mon blé soit sur ma parcelle, que mon maïs soit sur ma parcelle ...", je lui dis "écoutez, je ne suis pas le bon fournisseur pour vous". Ça, je ne saurais pas faire. [...] et j'optimise les coûts d'achat parce qu'on a un groupe, donc on a une certaine surface, donc on a un certain poids par rapport à nos fournisseurs, et j'optimise aussi un petit peu les prix de vente par rapport à la gestion, enfin, les interventions sur Euronext etc. » (M. Bétais)

On retrouve une configuration semblable à celle d'un assolement en commun, à ceci près que les relations entre les différents acteurs relèvent de la transaction marchande et non de l'association. Outre la rationalisation de l'outil de production, l'entreprise de travaux constitue aussi un instrument de captation foncière et productive très efficace. Elle ouvre en effet des opportunités de location et d'achat de terres, au point de contourner parfois le contrôle exercé par la profession sur l'usage des terres et le développement des structures agricoles (Sencébé, Pinton et Alphandéry, 2013). La surface cultivée par une ETA peut ainsi varier de quelques dizaines à plusieurs milliers d'hectares, comme dans le cas de M. Bétais. Cette concentration foncière intéresse non seulement les deux principales parties prenantes, l'ETA et le propriétaire foncier, mais elle intéresse également des acteurs périphériques de l'amont (entreprises d'agrofourniture et de matériels agricoles) et de l'aval (entreprises agro-alimentaires) dans la mesure où, en réduisant le nombre d'acteurs en jeu et par voie de conséquence les coûts de transaction, elle augmente la rentabilité et sécurise dans une certaine mesure les flux physiques et financiers qui les lient à l'ETA.

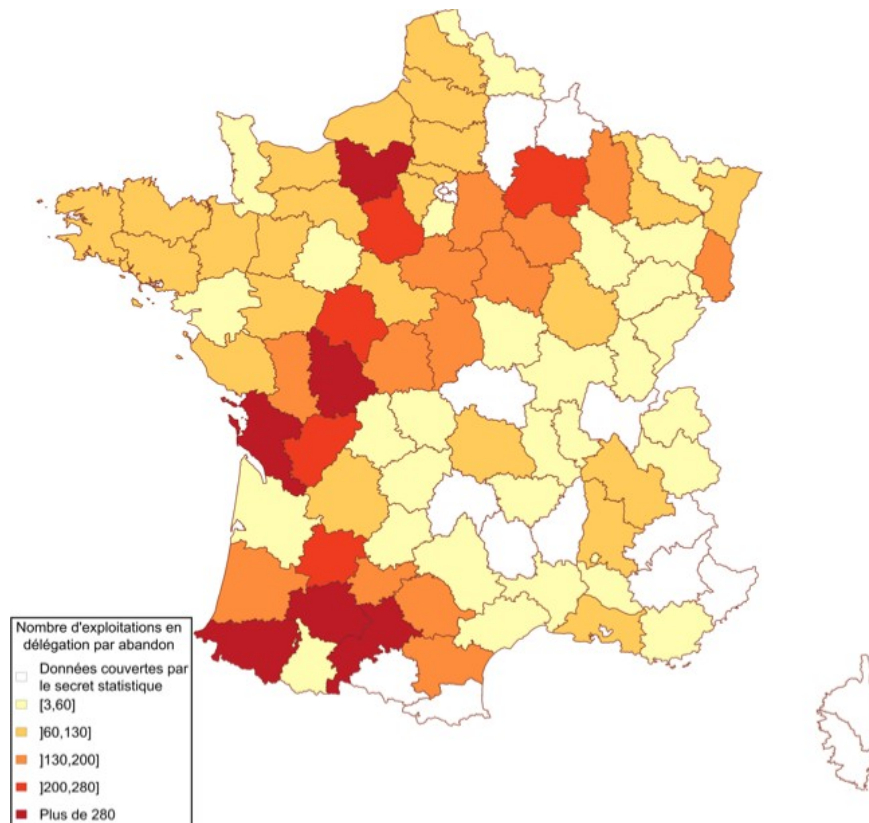


Fig. 16 - Nombre d'exploitations spécialisées en grandes cultures\* ayant recours à une prestation intégrale de type « A à Z » Source : carte réalisée en 2015 par l'équipe Agrifirme à partir des données du Recensement général agricole de 2010

\* Ont été écartées de l'échantillon d'étude les très petites exploitations donc le Produit Brut Standard, indicateur de la taille de l'exploitation, est inférieur à 5000 euros.

Ainsi, la prestation intégrale connaît aujourd'hui un développement très rapide dans certaines régions en France, en particulier les régions dominées par les grandes cultures et la viticulture. À titre d'exemple dans le département de la Haute Garonne, 14% de l'ensemble des exploitations agricoles sous-traitées intégralement plus de 70% de leur SAU soit 23% des exploitations en grandes cultures (Source équipe Agrifirme, 2015).

Elle est également très présente dans les régions où le fermage est soit peu développé traditionnellement, soit considéré comme présentement trop contraignant pour le propriétaire foncier qui souhaite garder les terres et continuer à percevoir les paiements de base de la PAC en attendant une hypothétique reprise.

En effet, si elle peut être sollicitée par des exploitants dans une logique de réorganisation de leur activité, la prestation de services est également mobilisée par des exploitants en fin de carrière et par des descendants pluriactifs pour pallier une transmission incertaine ou partielle :

*Le père préfère que l'exploitation reste dans la famille. Mais quand personne n'est intéressé, et que vous avez trois enfants, chacun prend un tiers, il y a pas de difficulté de partage, il y a pas de problèmes de conflits de génération ou quoi que ce soit, il y a un prestataire extérieur qui fait le travail, tout le monde a un tiers, point ! Comme une entreprise x, y ou z. (M. Bétais)*

La sous-traitance de tâches peut également emprunter d'autres voies que celle de l'entreprise de travaux individuelle. On observe en effet l'évolution récente de certaines structures classiques d'accompagnement des exploitations, telles les CUMA\* et les groupements d'employeurs, qui les rend à même de jouer ce rôle. C'est en particulier le cas de celles qui sont désormais désignées par le terme de CUMA intégrale\*. Apparues au début des années 1980 dans le Nord de la France, elles ne font pas encore l'objet d'une définition stabilisée mais se distinguent par un ensemble de caractéristiques. Elles possèdent une large gamme de matériel, permettant à leurs adhérents d'effectuer la totalité ou au moins une très grande partie de leurs travaux agricoles, du travail du sol jusqu'à la récolte. Les adhérents ne conservent ainsi en propriété individuelle qu'un matériel résiduel (tracteur de cour de ferme et petits outils essentiellement). Elles emploient des salariés, directement ou bien par l'intermédiaire d'un groupement d'employeurs. Les CUMA intégrales offrent ainsi la possibilité d'une large mutualisation du matériel et de la main d'œuvre ; notons d'ailleurs qu'elles peuvent être prolongées dans le cadre d'assolements en commun, dans lesquels les exploitants mettent en commun sur une période donnée le matériel, la main d'œuvre mais donc également le foncier.

Enfin, il est à noter que des dispositifs complexes de « outsourcing » agricole ont également fait leur apparition en Europe. Ainsi, nous avons pu voir émerger de nouvelles sociétés de gestion du patrimoine foncier. C'est notamment le cas de la société *Agriland SA* qui exploite en Belgique près de 10 000 hectares de terres agricoles. Installée dans l'hexagone depuis 2012, cette société belge gère dans la moitié nord de la France pas moins de 3000 hectares soit 14 exploitations (de 50 à 640 ha). Tout comme l'entreprise *Terrea* implantée quant à elle dans le Bassin parisien et la région Centre, *Agriland* agit pour le compte d'investisseurs ou de propriétaires agricoles qui souhaitent déléguer la gestion et l'exercice des activités de production agricole.

Spécialisées dans les transactions foncières ces entreprises proposent une large gamme de services allant de l'audit de propriétés agricoles, la gestion intégrale (technique, administrative et financière) de l'exploitation, la mise en place de mesures agri-environnementales aux services juridiques.<sup>108</sup>

---

<sup>108</sup> [www.agriland.be](http://www.agriland.be)



Ces nouveaux dispositifs font apparaître de nouvelles figures professionnelles au sein des mondes agricoles comme celle de *Land manager* ou gestionnaire coordinateur. Ce dernier sert d'interface entre la société de gestion, les propriétaires qui délèguent totalement la gestion de leur exploitation et un pool d'entreprise de travaux agricoles qui interviennent sur la base d'un « bon de travail ». Tout comme dans le secteur du bâtiment nous voyons donc apparaître en agriculture un nouvel « ensemblier » articulé autour des figures du « maître d'ouvrage », « maître d'œuvre » et « assistance à maîtrise d'ouvrage ».

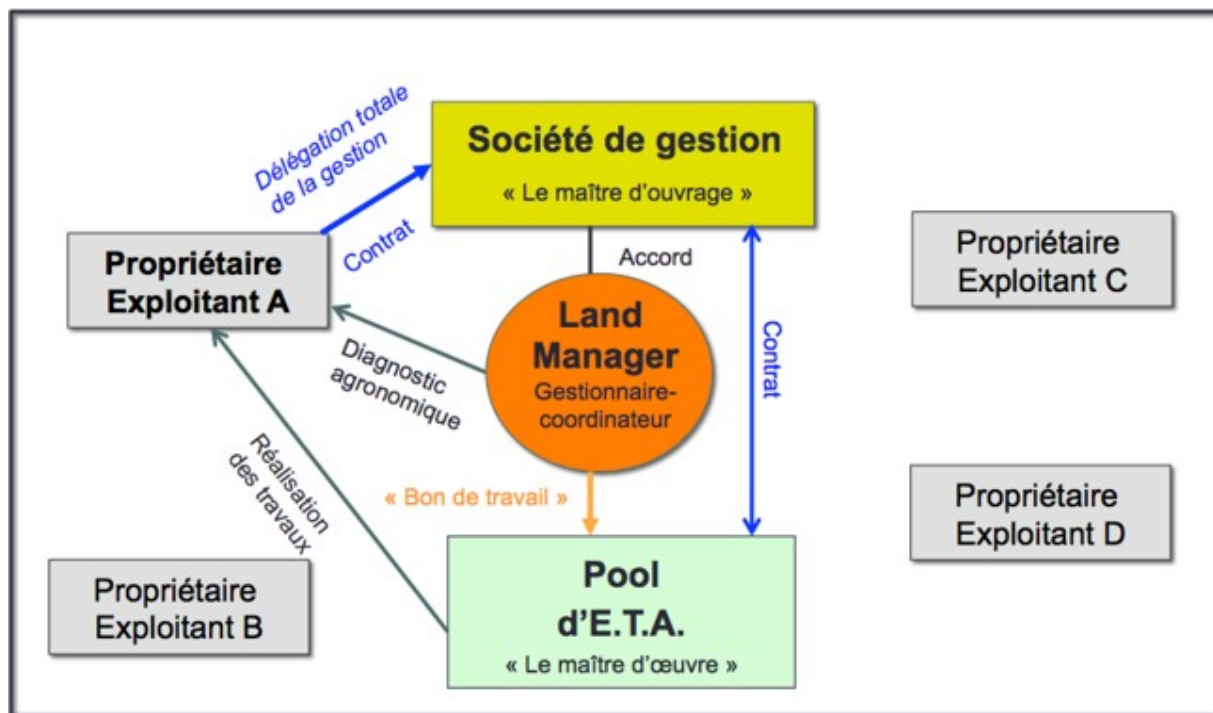


Fig. 17 - Schéma d'un nouveau dispositif d'externalisation (*outsourcing*) et de délégation des activités de production agricole et de gestion du foncier  
Source : équipe AGRIFIRME, INP-ENSAT

Que ce soit par le recours à une ETA, à de nouveaux consortiums d'agriculteurs ou à de nouvelles sociétés de gestion, les cas présentés montrent que la prestation de services – qui n'est en soi pas nouvelle en agriculture – adopte de nouveaux contours et contribue à une dissociation opérationnelle entre propriété, capital d'exploitation et travail. Elle peut constituer dans des cas extrêmes comme celui de M. Bétais, le point de départ de la constitution d'un « empire » agricole, grâce à une prise de participation dans des exploitations dont l'ETA est prestataire, et ceci essentiellement à la demande de ses clients :

*J'ai différentes exploitations, environ une quinzaine, et pour un certain nombre je suis dedans, soit actionnaire directement, soit indirectement, soit le gérant soit pas le gérant [...] Moi j'investis directement parce qu'on est dans notre modèle où ceux qui me cèdent des parts veulent plus sécuriser leur exploitation. [...] Mais j'ai aussi le cas de figure où je n'ai rien du tout, je ne suis ni gérant ni rien, je suis que le prestataire. (M. Bétais)*

### **3. Entreprises et co-entreprises : le développement de « holdings\* » de sociétés agricoles\***

Les stratégies de transmission familiale ont des conséquences importantes sur les voies de développement de l'exploitation. À l'image de la stratégie choisie par M. Mersel, les agriculteurs sécurisent le développement de la partie familiale de l'exploitation ; ils peuvent en parallèle s'investir dans des activités annexes, et ce dans le cadre d'entreprises distinctes. Ces stratégies se traduisent par la complexification de l'organisation juridique de ces formes d'activité agricole. Outre une société d'exploitation et éventuellement des GFA pour regrouper la propriété foncière, sont créées une ou plusieurs sociétés commerciales (SA, SARL) pour développer des activités économiques supplémentaires. Les agriculteurs exploitants peuvent aussi créer des *holdings\** pour rassembler les parts qu'ils possèdent dans ces différentes structures juridiques. Cela a pour effet de déplacer la logique entrepreneuriale vers des entreprises distinctes et juxtaposées à l'exploitation. Ce choix permet notamment de ne pas prendre de risques avec le patrimoine familial. Si ces sociétés commerciales peuvent éventuellement regrouper les mêmes membres que les sociétés d'exploitation, on remarque en effet le développement d'entreprises tiers, et notamment de co-entreprises entre agriculteurs exploitants.

Cette évolution dépasse le seul cadre de l'agriculture familiale sociétaire. Outre les changements de représentation de l'entreprise agricole décrits dans la partie précédente, deux autres éléments semblent avoir eu un effet important sur le développement d'entreprises distinctes de l'exploitation par les agriculteurs. Tendances de long terme, le progrès technique a permis de dégager du temps pour l'élaboration et la réalisation de nouveaux projets. Loin d'avoir un impact uniforme, il a en particulier joué pour les exploitations les plus grandes et les plus mécanisées, essentiellement dans la production de céréales et autres grandes cultures. Plus ponctuellement, l'incertitude qui a précédé la réforme de la PAC de 1992 a conduit une partie des agriculteurs à diversifier leurs activités. Cela concerne en particulier la prestation de services dans le domaine agricole, le stockage, la transformation et la commercialisation de la production, ainsi que l'énergie renouvelable d'origine agricole. Là encore, le cas de M. Mersel est instructif.

En s'installant en 1992, M. Mersel veut sécuriser les revenus de son exploitation en diversifiant son activité. Suite à un échec dans la production de la pomme de terre, il se rapproche de deux autres agriculteurs cherchant également à s'engager dans un nouveau projet. Indépendamment de leurs exploitations agricoles, ils créent alors tous les trois une société de négoce leur permettant d'acheter et de vendre des céréales. Ils créent ensuite à deux une autre société consacrée au développement de produits certifiés à destination des meuniers pour la production de pain spéciaux. Face à la difficulté de reproduire le même schéma concernant l'orge et la production de bière, ils s'associent à une brasserie locale pour développer une bière sous leur marque. Ils vendent leur participation pour ensuite créer des mélanges de graines germées à destination des meuniers et boulangers, et vendent finalement cette société à leurs clients pour travailler avec eux en tant que prestataires.

Si toutes les activités de diversification des agriculteurs ne présentent pas une dimension commerciale aussi marquée, le cas de M. Mersel en illustre néanmoins les principaux mécanismes. On les retrouve notamment dans la production, la première transformation et le conditionnement de légumes à destination de l'industrie et de la distribution. M. Fain est également représentatif de la forme d'agriculture sociétaire qui s'est développée par le biais d'entreprises supplémentaires.

Un groupement foncier agricole\* (GFA) familial d'un millier d'hectares met ses terres à disposition de trois sociétés d'exploitations (SCEA), respectivement dirigées par M. Fain et deux de ses oncles. Cette organisation est calquée sur les différentes branches

familiales afin de faciliter un éventuel partage mais ne correspond pas à l'activité réelle de production. En effet, M. Fain est le seul exploitant. À côté de sa société d'exploitation (dans laquelle son père possède encore 40 % des parts), il a créé une entreprise de prestation de services (une SARL dont il est le seul propriétaire) qui effectue les travaux agricoles pour le compte des sociétés d'exploitation de ses oncles mais aussi de la sienne. Au-delà de ce cercle familial, il s'est également associé avec un autre agriculteur pour mettre en commun leurs moyens de production ; ils ont ainsi mis en commun leur matériel agricole, créé un groupement d'employeurs et louent des terres chaque année pour produire spécifiquement des légumes. Toujours à eux deux, ils ont ensuite monté une usine de transformation et de conditionnement. Outre leur propre production, ils achètent celles d'agriculteurs voisins pour approvisionner leur usine, et éventuellement en Hollande si besoin est. Ils fournissent ainsi des légumes râpés et des frites fraîches à des industriels comme *Bonduelle* ou *McCain*, des grossistes comme *Pomona* et des distributeurs comme *Carrefour*.

Cette diversification peut aussi s'effectuer dans le domaine de la production d'énergie renouvelable, que ce soit du photovoltaïque, de l'éolien ou plus récemment de la méthanisation. Parmi d'autres exemples, M. Bétails monte des projets de parc éolien qu'il vend à des investisseurs, et place les fonds ainsi acquis dans sa société *holding\** pour développer son activité proprement agricole. La diversification des formes de production et l'ouverture à des acteurs extérieurs à la famille ouvrent la possibilité de l'entrée de capitaux externes.

Le cas de M. Bétails indique déjà des voies d'entrée de capitaux externes dans les exploitations agricoles françaises. Outre sa participation au sein d'autres sociétés d'exploitation, il est également sollicité par des particuliers et par des fonds d'investissement :

*J'ai au moins 7 ou 8 personnes qui me disent "si un jour t'es sur un coup vraiment très important, on est prêts à investir avec toi dans du foncier etc.". [...] [Parlant d'une société de capital-risque] ils ont voulu investir dedans, moi j'ai dit non. Je leur ai dit "écoutez, pour être clair, on verra si on en a besoin, pour l'instant on en n'a pas besoin, on continue sans vous". Mais tant qu'on peut être tout seul ... [...] Dans l'éolien, pour que vous compreniez ce que je sous-entend, je travaille avec des fonds de pension qui nous ont dit "ça peut nous intéresser"[au sujet d'investissements dans l'agriculture], et c'est des gens qui vous claquent 50 Millions d'Euros en 24 h, enfin je veux dire on est sur des modèles économiques qui n'ont rien à voir ! (M. Bétails)*

Sa position est à la fois représentative des besoins en financement et des réticences à partager la gouvernance que peuvent éprouver les agriculteurs. En effet, les nouvelles formes d'agencement entre terre, capital et travail passent de plus en plus par une approche financière de l'investissement en agriculture. Du côté des investisseurs, l'entrée de capitaux externes dans des entreprises agricoles favorise l'augmentation de la diversification des placements et du retour sur investissement. Pour les exploitants, celle-ci correspond à une diminution du risque financier lié à l'endettement. Pour l'ensemble du secteur agricole, elle contribue à une diminution du risque de faillite lors des crises financières<sup>109</sup>. Comme l'ont montré Anseeuw *et al.* (2011), les sociétés de capitaux ou les fonds d'investissement cherchent soit à contrôler les activités de production agricole soit à acquérir du foncier.

Le fonctionnement de la société en commandite par actions nommée « *Yes we farm* » fondée par deux frères, l'un banquier d'affaires (agronome de formation) et l'autre exploitant agricole, est à ce titre éclairant. Gérants d'une exploitation familiale de 262 hectares dont 103 en pommes de terre, ils décident de créer une société (*holding\** investisseur) destinée à fédérer des investisseurs

<sup>109</sup> Voir Brake et Boehje, 1985 ; Fiske, Batte *et al.*, 1986 ; Wang, Leatham *et al.*, 2002 ; Lepage, 2012.

souhaitant acquérir des exploitations agricoles qui seront achetées puis gérées par la société. Leur démarche débute en 2008 avec un projet d'acquisition d'une nouvelle structure d'exploitation dans leur région du Nord-Pas-de-Calais. Il doit pallier les limites de la location précaire mais nécessite des capitaux supplémentaires :

*Un des facteurs du développement, c'est les capitaux. Bon, parce que de toute façon, à un moment donné, par exemple, la location annuelle de terres, ça a des limites. C'est à dire que c'est pas facile d'en trouver. Il y a de la concurrence là-dessus. Et puis ça reste, par exemple, des ressources instables. C'est à dire que si le gars il a plus envie de vous louer l'année prochaine, on arrête tout de suite. Il n'y a plus de contrat, il n'y a rien. C'est pas un bail. [...] Il n'y a aucun écrit. Même sur le prix. Il n'y a rien du tout. C'est de l'oral pur et dur. (gérant de Terreum et Yes we farm)*

La structuration du projet de développement prend appui sur une *holding\** familiale couplée à une société d'investisseurs ad hoc. Détenu intégralement par les membres de la famille, la *holding* familiale « Terreum » contrôle à 100% l'exploitation familiale. Elle a également vocation à posséder entre 50 et 70 % de la société *Yes we farm*, les autres parts étant détenues par des investisseurs extérieurs. En tant qu'associé commandité, *Terreum* conserve la gestion de *Yes we farm*. A l'inverse des sociétés d'investissement foncier, *Yes we farm* n'ambitionne pas d'acquérir uniquement du foncier mais bien la société d'exploitation avec son capital.

Dans ce cadre, les propriétaires de la société *Terreum* gardent l'entière maîtrise de leur exploitation familiale, tout en ayant l'objectif de « proposer aux banques un cadre de financement qui tendent à se dispenser de garanties personnelles ». La société *Yes we farm* doit en outre renforcer la capacité de croissance externe de la société d'exploitation *Terreum* en limitant le recours excessif à l'emprunt et en mobilisant des fonds de manière réactive lors d'opportunités d'acquisitions. *Terreum* conserve la gouvernance des exploitations, du foncier, et de la société d'investisseurs *Yes we farm*. Par ce dispositif, l'agriculteur crée une structure permettant l'entrée de capitaux externes tout en conservant la propriété et la direction de son exploitation (par l'intermédiaire de la société d'exploitation) ; ces capitaux externes lui donnent en outre les moyens de gérer d'autres exploitations sans avoir à en supporter l'achat.

## **Conclusion**

Cette contribution avait pour ambition d'analyser la problématique du foncier agricole au prisme des mutations en cours des entreprises agricoles. Les études empiriques que nous avons menées mettent particulièrement l'accent sur des recompositions sous-jacentes à l'émergence d'entreprises que nous avons qualifiées par l'expression « aux allures de firme »\*.

Parmi celles qui ont particulièrement retenu notre attention se trouvent les différentes formes de dissociation du capital foncier et du capital d'exploitation. Affectée par des processus croissants de mobilité sociale et professionnelle, cette réalité déroge en profondeur au mécanisme conventionnel de reprise des entreprises agricoles et reflète un entrepreneuriat en agriculture qui relève plus de l'initiative que d'une filiation. Nous avons également mis en lumière les contours d'une nouvelle division sociale du travail agricole entre d'un côté des firmes de sous-traitance et de l'autre un dit exploitant qui ne souhaite plus assurer la gestion d'un patrimoine familial. Cette configuration débouche sur des méga-exploitations dont l'existence demeure masquée par le maintien d'exploitations en trompe-l'œil, ces dernières existant nominalement mais ne recouvrant plus d'activités productives de type familial. Nous avons également vu que la dissociation du capital, du foncier et du travail passe de plus en plus par une approche financière de l'investissement en agriculture. Le développement de dispositifs permettant l'entrée de capitaux externes dans ce secteur d'activité en est une illustration. En modifiant profondément la structure de gouvernance de

l'organisation productive, il témoigne de la diffusion de modèles d'entreprises radicalement distinctes du modèle d'exploitations familiales jusqu'ici constitutive de l'agriculture française.

Les monographies d'entreprises « aux allures de firme »\* présentées montrent également le lien complexe qui unit leur émergence à l'évolution du marché du foncier. La pression foncière observée sur la période récente a constitué un important facteur de changement dans la mesure où elle a conduit les acteurs à imaginer des voies nouvelles pour accéder aux terres agricoles : développement de la sous-traitance intégrale, prise de participation dans le capital d'entreprises agricoles, ou encore constitution de sociétés et de *holdings*\* de sociétés. De manière récursive, les mutations des entreprises agricoles ne sont pas sans effet sur le marché du foncier agricole et la structure de ce dernier. L'émergence de nouvelles formes d'organisations productives reposant sur la dissociation entre la propriété et son droit d'usage pousse au développement de la location-gérance et des échanges de parts entre actionnaires de sociétés agricoles\*. Elles contribuent ainsi à la complexification des modes d'accès au foncier. La logique qui préside aux dynamiques observées serait moins celle de la concentration foncière et davantage celle d'une concentration productive au service de la gestion d'un patrimoine familial, de l'optimisation d'un portefeuille d'actions ou encore de la recherche d'un modèle productif capable de répondre aux attentes du marché et aux incertitudes grandissantes du monde agricole.

## BIBLIOGRAPHIE

ANZALONE G., PURSEIGLE F., 2014, « Délégation d'activités et sous-traitance: au service de la transmission de l'exploitation ou d'un patrimoine? », dans GASSELIN P., CHOISIS J.-P., PETIT S. (dirs.), *Décomposition et recompositions de l'exploitation agricole familiale*, Les Ulis, EDP Science.

BARTHEZ A., 1982, *Famille, travail et agriculture*, Paris, Economica, 192 p.

BARTHEZ A., 2003, « GAEC en rupture: à l'intersection du groupe domestique et du groupe professionnel », dans WEBER F., GRAMAIN A., GOJARD S. (dirs.), *Charges de famille*, Paris, La Découverte.

BARTHEZ A., 2009, « Un acte de liberté de pensée en agriculture. La création du GAEC », *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, 300, p. 115-119.

BOSSE PLATIERE H., 2007, « De l'exploitation à l'entreprise agricole. Regards sur la loi d'orientation agricole du 5 janvier 2006 », *Revue de droit rural*, avril, n° 352.

BOULLET P., 2013, « Filières agricoles et relations avec la sphère financière », *Cahier Déméter*, 14, p. 119-126.

COCHET H., 2008, « Vers une nouvelle relation entre la terre, le capital et le travail », *Études foncières*, 134, p. 24-29.

COURLEUX F., 2013, « Augmentation de la part des terres agricoles en location : échec ou réussite de la politique foncière ? », Document de travail n°6, mars 2013, Centre d'études et de prospective, Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt.

FNSAFER, TERRES D'EUROPE-SCAFR, 2012, « Le marché immobilier rural en 2011 », bulletin FNSafer, Paris.

FNSafer, 2015, « Le prix des terres. L'essentiel des marchés fonciers ruraux en 2014 », bulletin La Synthèse 2015 », FNSafer, Paris.

GAIN M.-O., 2011, *Le droit rural, l'exploitant agricole et les terres*, ed. Litec, Paris, 259 p.

GOULET F., 2011, « Accompagner et vendre. Les firmes de l'agrofourniture dans l'innovation et le conseil en agriculture », *Cahiers Agriculture*, 20, 5, p. 382-386.

GRANRUT C. DU, 2008, « L'essor des fonds souverains. La nouvelle géographie de la richesse », *Futuribles*, 338, p. 5-16.

GROSSO S., 2010, « Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives », *Déméter*, p. 223-254.

GROUIEZ P., 2013, « Des kolkhozes à l'agrobusiness en Russie », *Études rurales*, n°190, 2, p. 49-62.

GUIBERT M., 2013, « Les formes associatives de production agricole en Argentine et en Uruguay: entre territoire et réseau? », *Études rurales*, n°191, 1, p. 77-90.

GUBERT M., SILI M., ARBELETCHÉ P., PIÑEIRO D., GROSSO S., 2011, « Les nouvelles formes d'agriculture entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay », *Économies et Sociétés*, 33, p. 1813-1831.

HEBRARD L., 2001, « Le développement des services agricoles - Une sous-traitance spécialisée au service des agriculteurs », *INSEE Première*, 817, p. 4.

HARFF Y., LAMARCHE H., 2007, « La réorganisation du travail en agriculture. Quels rapprochement avec l'industrie? », dans LUGINBÜHL Y. (dir.), *Nouvelles urbanités, nouvelles ruralités en Europe*, p. 165-174.

HERVE J.-J., 2013, « Évolution de la structure de l'entreprise agricole en Ukraine », *Études rurales*, n°191, 1, p. 115-128.

HERVIEU B., PURSEIGLE F., 2009, « Pour une sociologie des mondes agricoles dans la globalisation », *Études rurales*, n°183, p. 177-200.

HERVIEU B., PURSEIGLE F., 2013, *Sociologie des mondes agricoles*, Paris, A. Colin.

LEMERY B., 2003, « Les agriculteurs dans la fabrique d'une nouvelle agriculture », *Sociologie du Travail*, 45, 1, p. 9 - 25.

LEVESQUE R., LIORIT D., PATHIER G., 2011, « Les marchés fonciers ruraux régionaux entre dynamiques des exploitations agricoles et logiques urbaines », *Economie et statistique*, n° 444-445.

LABARTHE P., 2006, *La privatisation du conseil agricole en question. Évolutions institutionnelles et performances des services de conseil dans trois pays européens (Allemagne, France, Pays-Bas)*, Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université Paris XII, 320 p.

LACOMBE P., 1986, « Les exploitations agricoles: modèle et réalité », dans MENDRAS H., ASSIER-ANDRIEU L., ÉCOLE NATIONALE DE LA MAGISTRATURE (dirs.), *L'Agriculture dans le monde rural de demain: à nouveaux enjeux, droit nouveau*, Bordeaux, France, École nationale de la magistrature.

LAMARCHE H., 1987, « Crises et permanence de l'exploitation familiale en France. », *Sociologie du travail*, 29, 4, p. 443-458.

LAMARCHE H., 1991, *L'agriculture familiale: comparaison internationale. I, Une réalité polymorphe*, Paris, L'Harmattan, 303 p.

LAMARCHE H., HARFF Y., 1998, « Le travail en agriculture: nouvelles demandes, nouveaux enjeux », *Économie rurale*, 244, 1, p. 3-11.

LAURENT C., REMY J., 2000, « l'exploitation agricole en perspective », *Courrier de l'environnement de l'INRA*, 41, p. 5-22.

LEVESQUE R., 2016, « Les acquisitions chinoises dans le Berry. Un cas européen », *La revue foncière*, p.10-12.

MSA, 2012, « La population des exploitants agricoles en 2011 », *Info-stat*.

MULLER P., 1984, *Le technocrate et le paysan : Essai sur la politique française de modernisation de*

- l'agriculture, de 1945 à nos jours.*, Paris, Éditions Économie et humanisme. Les Éditions Ouvrières.
- NGUYEN G., PURSEIGLE F., 2013, « Les exploitations agricoles à l'épreuve de la firme », *Études rurales*, n°190, 2, p. 99-118.
- OLIVIER-SALVAGNAC V., LEGAGNEUX B., 2013, « L'agriculture de firme: un fait émergent dans le contexte agricole français? », *Études rurales*, n°190, 2, p. 77-97.
- OLIVIER-SALVAGNAC V., LEGAGNEUX B. PAULY O., 2014, « Identifying « Firm agricultures » in the French farm population. Analysis of the French 2010 Agricultural census. », communication au Symposium international « Agrifirm Research Project », 10-12 décembre 2014, INP-ENSA Toulouse, Toulouse.
- PROAL F., FAURE M., 1958, « Exploitation familiale et entreprise agricole », *Paysans*, 15, p. 39-50.
- PURSEIGLE, F. (dir.), 2013, « Les agricultures de firme », *Études rurales*, n°190, 2.
- REMY J., 1982, « Distinction, promotion, sélection des agriculteurs sarthois: le rôle des organismes de développement », *Économie rurale*, 152, 1, p. 67-71.
- REMY J., 1987, « La crise de professionnalisation en agriculture: les enjeux de lutte pour le contrôle du titre d'agriculteur », *Sociologie du travail*, 4, p. 414-441.
- REMY J., 2011, « De la célébration de l'agriculture familiale à la promotion de l'agriculteur- entrepreneur: succession ou coexistence? », *Pour*, 212, p. 165-178.
- REMY J., 2013, « L'exploitation agricole: une institution en mouvement », *Déméter*, p. 357-381.
- RATTIN S., 2009, « Evolution des structures: l'exploitation française est devenue une entreprise », *Déméter*.
- SENCEBE Y., 2012, « La Safer », *Terrains & travaux*, n° 20, 1, p. 105-120.
- SENCEBE Y., PINTON F., ALPHANDERY P., 2013, « Le contrôle des terres agricoles en France. Du gouvernement par les pairs à l'action des experts », *Sociologie*, Vol. 4, 3, p. 251-268.
- SOCIÉTÉ DES AGRICULTEURS DE FRANCE, 2009, *160 recommandations pour une nouvelle orientation de l'agriculture*, Paris, SAF-agriculteurs de France, 84 p.