

Edito

L'agriculture de firme et le projet patrimonial oublié

L'agriculture
de firme
privilégie la
mobilité et la
diversification
des acteurs
du process de
production



L'agriculture de firme impressionne en France

Le développement de l'agriculture de firme en Amérique latine impressionne en France. Le dimensionnement des projets est à l'échelle des parts de marché gagnées par l'agrobusiness dans les échanges internationaux. La radicalité des différences avec le modèle français de l'exploitation familiale attachée à son territoire est saisissant.

Au Brésil en effet, la dynamique d'organisation du territoire suit le processus de diffusion de l'agrobusiness : utilisation sélective des espaces agraires et développement des « villes de l'agrobusiness », lieux de convergence entre une activité agricole nouvelle et des fonctions urbaines spécialisées.

En Argentine, l'activité agricole évolue quant à elle par différenciation entre :

Les producteurs familiaux, qui deviennent pour certains rentiers en confiant à d'autres la mise en valeur de leur foncier, ou en faisant très largement appel à des prestataires. D'autres, fondent précisément leur développement sur la demandes des précédents, sur fond d'adoption de Techniques Culturelles Simplifiées

Les Contratistas, Entrepreneurs de Travaux Agricoles (ETA), qui détiennent un capital en équipement, technologie et

savoir faire issu de leur activité antérieure d'exploitant agricole. Ils se déplacent avec leur mobile-home sur une aire géographique très large, au service des nouveaux venus que sont :

Les nouveaux acteurs des « pools de culture » : les gestionnaires de fonds, les investisseurs en capital risque, dont l'objectif est d'obtenir une rentabilité à court terme, et les agronomes, qui apportent leurs connaissances techniques et sont les piliers de l'instauration de la confiance au sein du système.

Nous sommes souvent interrogés sur la proximité de ces évolutions avec l'idée « d'exploitation flexible » que nous avons décrite dans le cahier CERFRANCE paru en 2007. Ne prenons pas cette dernière comme un modèle mais utilisons la comme une clé de lecture moderne de la cohérence d'un système.

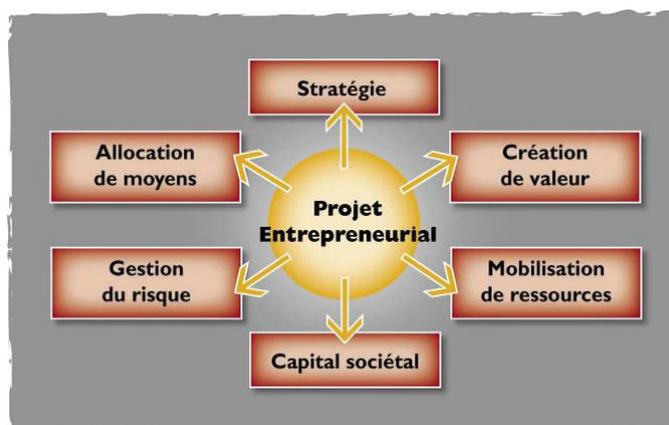
Sur quoi se fonde l'agriculture de firme ?

Des observateurs uruguayens la décrivent comme un système pri-

vilégiant la mobilité et la diversification des acteurs du process de production : la firme elle-même, les apporteurs en capital, les ETA et les propriétaires fonciers. La flexibilité du capital est de règle; la répartition des risques se gère à l'échelle régionale et internationale ; et enfin la simplification de l'assolement et des pratiques répond à des exigences de compétitivité.

La différenciation des acteurs est ce qui induit le rapprochement avec l'exploitation flexible où nous distinguons trois projets aux enjeux et horizons de temps très différents : le projet entrepreneurial, le projet technique et le projet patrimonial.

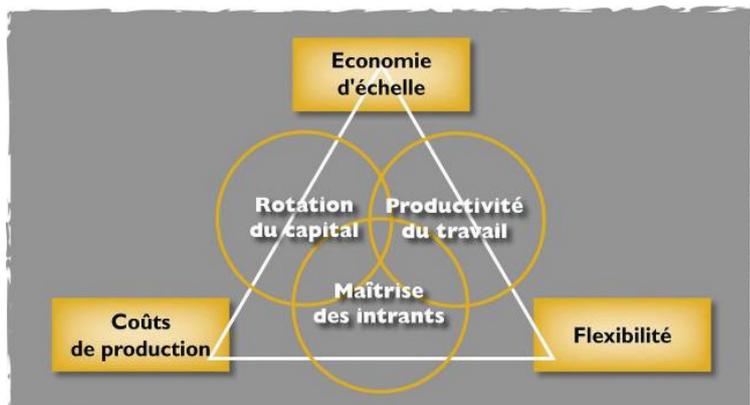
On reconnaît clairement un type d'acteurs, la firme, qui se consacre aux fonctions du « projet entrepreneurial » :



La firme se consacre aux fonctions du projet entrepreneurial

On reconnaît également ceux qui, sous la direction du donneur d'ordre, l'agronome de la firme, prennent en charge les fonctions du projet technique : les contractistas.

Et on croit reconnaître les porteurs du projet patrimonial chez les propriétaires fonciers. C'est ici que le tableau est réducteur.



Le projet patrimonial incomplet

Nous identifions en effet dans le projet patrimonial, consacré à la vision long terme, bien plus que la capitalisation foncière. Il s'agit d'un projet de valorisation et de préservation d'un potentiel, qui s'inscrit forcément dans un périmètre plus large que la surface portée par chacun : si le potentiel agronomique d'une parcelle est gérable individuellement, le potentiel lié à la biodiversité et celui lié à la ressource en eau par exemple s'inscrivent dans une logique territoriale.

L'exemple des périmètres irrigués du piedmont au Pérou révèle cet enjeu. Des contrats d'habilitation dans ces zones ont permis de gagner des terres cultivées grâce à l'irrigation, mais aussi abouti à en perdre du fait d'inondations, de salinisation des sols ou de la baisse de la nappe phréatique. Or les firmes ont acheté un droit d'accès à l'eau en même temps que le droit d'exploiter la terre. Elles

se sont retournées contre l'état pour qu'il leur donne de nouveau une ressource en eau, lorsque la nappe a baissé. Sinon, puisqu'ils sont mobiles, ils iraient dans un autre pays. Pour les conserver, l'état a lancé de nouveaux projets de fourniture d'eau, acceptant ce faisant d'assécher les puits peu profonds des petits agriculteurs familiaux de la vallée.

Cela illustre bien le fait que le projet patrimonial était implicitement dévolu aux pouvoirs publics, et que celui des petits agriculteurs des vallées aussi était concerné par l'action publique. L'état savait-il seulement qu'il avait endossé cette fonction et qu'il arbitrait l'un contre l'autre ?

Mais le projet patrimonial va au-delà de la pérennité long terme du potentiel agronomique. Dans certaines zones de vallée, les agriculteurs familiaux ont délibérément choisi de donner leurs terres en

location pour aller vivre dans les nouvelles villes de l'agrobusiness où leurs enfants ont trouvé d'autres horizons professionnels. On pourrait dire qu'ils n'ont conservé qu'un projet patrimonial.

Mais lorsque les firmes ont laissé les terres, ayant rencontré des problèmes de baisse de rendement, la compétence agricole avait disparu de la zone, et même si des productions traditionnelles étaient toujours agronomiquement possibles, il n'y avait personne sachant les conduire.

Ce que nous montrent ces expériences, c'est qu'un projet patrimonial n'est pas un exercice passif et ne peut être circonscrit à la surface détenue personnellement. Sa réussite veut que la vision long terme soit travaillée par chacun et ce en relation entre les acteurs à l'échelle d'un territoire. Enfin, les dimensions du patrimoine sont agro-environnementales et humaines autant que financières.

Les éleveurs des bassins laitiers français le savent bien qui se préoccupent aujourd'hui du maintien d'une « ambiance laitière » dans leurs communes, sans laquelle le renouvellement des générations ne se fera pas, pas dans le sens des projets patrimoniaux des cédants en tout cas.



Le projet patrimonial doit s'inscrire sur du long terme et aller au-delà du potentiel agro-environnemental



Philippe BOULLET
phboulet@cn.cerfrance.fr

Clarifier ses choix

"Qu'est ce que je veux faire,
qu'est-ce qui me porte ?"

En agriculture, un cédant sur deux est sans successeur familial

Ce constat pose la question du renouvellement des générations d'agriculteurs et du dynamisme des territoires ruraux.

Le modèle de production par le volume est le plus répandu depuis la révolution agricole des années 1970. On est alors entré dans l'ère du productivisme nécessaire pour l'alimentation mondiale mais qui requiert des moyens financiers accumulés durant une carrière. On a ici des projets patrimoniaux de grande ampleur.

Les porteurs de projet, hors cadre familiaux sont nombreux mais vite freinés par des obstacles majeurs tels que l'accès au foncier ou à des systèmes capitalistiques en biens meubles et immeubles (cheptel bovins, bâtiment d'exploitation...).

En fait, le porteur de projet pose la question : « qu'est ce que je veux faire, qu'est ce qui me porte ? »

L'installation hors financements familiaux peut s'appréhender sous deux angles d'alliance entre le capital et le travail :

- alliance de production de matière première (nourrir la planète)
- alliance filière (promotion des territoires)

Le candidat hors cadre familial ne porte pas automatiquement une installation sur une filière courte, les deux possibilités existent.

L'alliance de production de matière première se fait par le volume de production et donc la nécessité de détenir des moyens de production de plus en plus conséquents et coûteux.

La recherche de rentabilité s'inscrit dans la durée, l'objectif étant la capitalisation à long terme et notamment foncière. Celui qui ne peut apporter le capital au départ est en recherche d'innovation financière.

En effet, suivant le choix du porteur de projet, il est nécessaire d'attirer des investisseurs sur ce moyen de production qu'est le foncier.

Des solutions existent :

- La prise de participation dans des sociétés, participation externe
- Investisseurs, porteurs de projet, faire « rêver »
- Système de « field partner » (investisseurs fonciers)

De nouvelles formes d'organisation de la production existent. Elles pourraient se traduire par une distanciation de plus en plus marquée entre apporteurs de capitaux d'une part et travailleurs d'autre part.

L'alliance filière ou de proximité s'inscrit dans la valorisation d'un territoire, elle naît de la volonté des individus qui impulsent la dynamique du territoire.

Dans ce cas, l'on rapporte le gain de valeur ajoutée à la valeur travail et à l'innovation de produits. Cette alternative



favorise la mise en place de circuits courts en se basant plus sur la proximité, sur la connaissance du milieu et de sa composition avec des volumes de production moindres et donc moins capitalistiques.

Devenir agriculteur peut s'appréhender sous diverses formes :

- Choix de **la production par le capital**, production de masse nécessitant des moyens de production importants.
- Choix de **la production par le travail** par « les circuits courts » avec moins d'apport capitaliste qui peut être remplacé par du travail de proximité et donc moins de volume.
- Choix par les deux approches, **travail et capital**, qui gagne à se faire en deux temps. D'une part l'apport travail et savoir-faire et au fur et à mesure des années, l'acquisition de capital.

Guillaume MARAVAL
gmaraval@12.cerfrance.fr



Enjeu majeur pour l'exploitation Garantie de pérennité et de développement

Support indispensable à la vie, la terre agricole est l'objet de toutes les passions qui dépassent les seuls intérêts agricoles. En France, comme dans le reste du monde, la terre agricole est soumise à de nombreuses pressions. Avec l'accroissement de la population, des besoins en productions et d'espace, le foncier, principal outil de travail des entreprises agricoles, est au centre de toutes les attentions.

Au niveau national, la relation à la terre n'est pas la même d'une région à l'autre ; révélateur d'une différence culturelle importante entre le Nord, où l'on parle de « mon exploitation agricole » et au Sud de « ma propriété ».

Le droit de propriété et le droit d'exploiter ont occupé une place différente au fil du temps, mais la terre reste le socle de toute activité agricole. Plusieurs stratégies peuvent être déployées pour transmettre ce patrimoine et son droit d'exploiter.

Après la seconde guerre mondiale, le droit d'exploiter prend le pas sur le droit de propriété. La question de l'accès au foncier devient l'enjeu majeur de la question foncière, puisque la terre est de plus en plus considérée comme facteur de production.

Le marché des terres agricoles a longtemps été concentré entre acteurs agricoles avec le maintien d'un faire-valoir



Il existe différentes stratégies de transmission selon si l'entreprise est plutôt entrepreneuriale ou patrimoniale

direct. Il a connu une évolution à partir des années 1970 vers du faire-valoir mixte achat et location de terre.

Différentes stratégies de transmission

Les entreprises agricoles s'agrandissent. Dès lors, la question de leur transmission se pose. Le coût de la reprise est souvent difficile à supporter, d'autant plus que le foncier est à vendre. L'achat de terres peut être considéré à la fois comme une constitution de patrimoine et comme une sécurisation de l'outil de travail.

On ne peut pas parler de normes de répartition entre patrimoine et outil de travail car tout dépend du profil de l'entreprise et de l'agriculteur : production, âge... Certaines entreprises relèvent plus du type « entrepreneurial », avec des investissements réguliers en moyens de production, d'autres plus du type « patrimonial ».

En agriculture, la transmission est très spécifique puisqu'elle peut porter à la fois sur l'entreprise, le droit d'exploiter (le bail) et le foncier. Pour la transmission du foncier agricole, il n'y a pas de transmission type. Les stratégies de transmission ne se conçoivent qu'avec une analyse au cas par cas, à l'aide de différents outils juridiques.

Du droit fiscal et du droit civil

Dans tous les cas, deux approches apparaissent : le foncier agricole comme facteur de production ou comme bien patrimonial.

La cession du foncier sans l'activité ou l'entreprise qui y est attachée est « plus facile », plus souple, puisqu' adaptable à de nombreuses situations.

Elle se distingue par le caractère « libre de location ou occupé », qui influence le prix. L'écart de prix - plus ou moins important - est aussi lié aux différents niveaux de fertilité des terres - naturels ou construits -.

Mais les obligations administratives subsistent : le contrôle des structures, les droits de préemption SAFER et urbain.

Cette pratique couramment rencontrée (la vente de sol libre), a contribué à conforter les exploitations agricoles, et à accompagner la restructuration du secteur.



La valorisation économique du territoire diminue

Mais la cession de foncier sans lien avec un projet attaché est souvent vecteur de dilution de la valeur ajoutée, de diminution de la richesse produite sur le territoire ainsi que celle des emplois directs et induits.

Au contraire, le transfert de foncier avec l'activité a la consistance d'une entreprise indivisible. Elle est dotée d'un portefeuille de contrats, en lien avec son environnement économique, avec son territoire.

La cession sera « plus difficile » au regard de l'évaluation, du niveau de capitalisation globale, du fait de la spécificité du « métier » de l'entreprise et des partenariats établis, du caractère « systémique » de l'opération. Dans ce type d'exploitation, le potentiel économique est un élément de valorisation.

Concrètement, les situations sont très différentes selon que la terre est détenue par l'agriculteur, par sa famille, par un tiers ou par un fonds d'investissement.

Le pari du portage du foncier

Attirer des investisseurs : pourquoi faire ?

Avant d'aller plus loin dans la réflexion, il est nécessaire de cibler ce que l'on cherche à atteindre. En attirant des investisseurs vers le marché agricole, l'objectif doit être d'augmenter la rentabilité pour les chefs d'entreprises agricoles, d'éviter l'inertie résultant de l'investissement foncier et ainsi d'offrir des marges de manœuvres supplémentaires pour le développement.

Attirer les investisseurs extérieurs permettrait de pratiquer le portage des terres pour déléster le poids que représente l'achat du foncier pour l'agriculteur. Mais pour cela, il faudrait une plus grande liquidité du marché et probablement une meilleure rentabilité. Les groupements fonciers agricoles (GFA) ont été créés dans le but d'améliorer la liquidité sans déstabiliser le statut du fermage. Les GFA investisseurs présentent de nombreux avantages mais demeurent assez peu développés (secteur viticole principalement).

Le foncier rural attire et voit ses prix fortement augmenter

Des innovations juridiques et évolutions récentes

Apportés par la loi d'orientation agricole de 2006 et la loi de modernisation 2010, le fonds agricole et le bail cessible permettent une avancée. A la différence des activités commerciales, artisanales et libérales, ni le législateur, ni la jurisprudence n'avaient reconnu jusqu'alors l'entreprise agricole comme une universalité juridique de plein droit. Bien que formant une unité économique, elle n'était juridiquement qu'un ensemble de biens hétérogènes destinés à l'exercice d'une activité agricole.

Aujourd'hui, plus de 30 % des installations des moins de 40 ans ont lieu en dehors de la poursuite du cadre familial. Il devenait indispensable de permettre la continuation du bail au profit d'un repreneur extérieur à la famille du preneur cédant.

Un phénomène nouveau fait son apparition

L'arrivée d'investisseurs qui n'ont rien à voir avec les acheteurs traditionnels (investisseurs privés physiques connus). Il s'agit de sociétés de capitaux, habituellement intéressées à investir dans l'immobilier : ils ne cherchent pas forcément à devenir agriculteurs, dans le sens de celui qui maîtrise les décisions et les capitaux- qui font leur apparition dans le foncier agricole.

C'est le concept du « field partner ».

Ils accompagnent les agriculteurs qui ont la possibilité d'acquérir du foncier et de

l'exploiter, mais qui n'ont pas les capitaux pour le faire. Elles répondent au souhait des agriculteurs qui veulent étendre leur surface, mais ne parviennent pas à trouver les fonds auprès des banques. Aux agriculteurs de gérer leur exploitation, tandis que la société va vérifier la rentabilité « pour avoir un retour sur investissement ... selon les mêmes critères que ceux établis par le fermage ». Dans certaines régions, les SAFER facilitent ce type d'investissement, et la demande des « fields partners » est supérieure à l'offre des terres pour ce type d'investisseur.

Mais l'agriculteur continue, en général, à privilégier l'achat à titre personnel. Un aspect culturel de l'attachement au foncier, qui amène quelquefois à des comportements anti-économiques. Il demeure néanmoins un engagement pour les générations futures, pas économique à court terme ... mais qui peut le devenir sur le long terme.



Pierre-Yves LELONG
plelong@cerfrance-somme.fr



Voir loin, les pieds sur terre

CN CERFRANCE

18 rue de l'Armorique 75015 PARIS

Tél. + 33 (0)1 56 54 28 28 Fax. + 33 (0)1 56 54 28 29

e-mail : conseilnational@cn.cerfrance.fr / www.cerfrance.fr

Directeur de la publication : Christophe Lambert

Directeur de la rédaction : Jean-Marie Séronie

Rédacteur en chef : Marc Varchavsky

Membres du comité de rédaction : Philippe Boulet, Alain Fournier, Anne-Yvonne Henot, Alain Leboulanger, Pierre-Yves Lelong, Thierry Lemaitre, Jacques Mathé, Jean-Yves Morice, Alain Papot, Christine Pelloux, Pierre-Gérard Pouteau, Jean-Marie Séronie, Marc Varchavsky

Conception-réalisation : Isabelle Lévêque

Crédit photos : CERFRANCE Poitou-Charentes