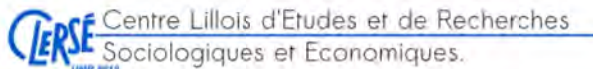


**RAPPORT DE SYNTHÈSE**  
**« L'ANALYSE DU PAS-DE-PORTE EN AGRICULTURE ET LE**  
**RENOUVELLEMENT DES GÉNÉRATIONS EN ZONE DE**  
**FERMAGE MAJORITAIRE »**

DÉCEMBRE 2015

**Projet en partenariat avec :**



*Projet mené en Nord – Pas de Calais et en Ile-de-France*

**Projet de Recherche financé par :**

le Conseil Régional du Nord-Pas-de-Calais dans le cadre de l'appel à projet  
« systèmes agricoles et environnement en Nord – Pas de Calais »



et par le Programme 2015 du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt

## RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE

### TABLE DES MATIÈRES SIMPLIFIÉE

<b>Rapport de synthèse « le renouvellement des générations en zone de fermage majoritaire » Version provisoire – septembre 2015 à ne pas diffuser.....</b>	<b>1</b>
<b>Résumé de l'étude.....</b>	<b>2</b>
<b>Table des matières simplifiée.....</b>	<b>2</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>5</b>
Objet de l'étude.....	5
Equipe du projet.....	6
Éléments de méthode.....	7
<b>1 Le rôle de l'accès au foncier dans la reproduction de la profession agricole et l'évolution des modèles de production.....</b>	<b>8</b>
1.1 Agir sur le foncier pour moderniser l'agriculture. Une histoire ancienne.....	8
1.2 Le statut du fermage. Une reconnaissance progressive du rôle du fermier en voie d'effritement.....	10
1.3 La politique agricole d'après-guerre en héritage.....	13
1.4 Crises de l'agriculture. Les origines d'un nouvel esprit de l'agriculture ?.....	19
1.5 Présentation succincte de l'économie agricole du Nord-Pas de Calais et de l'Ile-de-France.....	27
1.6 Conclusion.....	32
<b>2 Transformations de l'économie agricole dans les deux régions d'étude.....</b>	<b>35</b>
2.1 Concentration des terres et baisse du nombre d'exploitations.....	35
2.2 Progression des grandes cultures au détriment de l'élevage.....	36
2.3 Morphologie de l'accès au foncier et du marché des terres dans les deux régions d'étude.....	37
<b>3 Stratégies de carrières d'exploitants et de transmission d'exploitations.....</b>	<b>52</b>
3.1 Evolution interannuelle de la situation des chefs d'exploitation.....	52
analyse des fichiers de cotisants non-salariés inscrits à la MSA.....	52
Aspects méthodologiques.....	52
3.2 Dynamique d'agrandissement des exploitations : les agrandissements annuels plus conséquents mais moins fréquent que les diminutions de surface.....	54

3.3	Structure foncière et sociétaire des nouveaux installés.....	57
3.4	Entre renouvellement des générations et stratégie de prolongation de l'exploitation.....	58
3.5	Installation sous forme individuelle : quelle évolution à moyen terme ?.....	60
3.6	Modalités d'entrée dans le fichier sous forme sociétaire.....	61
3.7	Les modalités de cessation d'activité sur la période 2002-2010.....	68
3.8	Bilan des installations et cessations d'activité selon le fichier MSA.....	73
<b>4</b>	<b><i>La place de la pratique du pas de porte dans l'organisation des cessions de ferme/de baux.....</i></b>	<b>75</b>
4.1	Le foncier agricole : un patrimoine ou une marchandise ? Au-delà d'une opposition entre les approches sur et sous-socialisées.....	76
4.2	Contexte structurel de la cession des baux de fermage.....	82
4.3	Les vecteurs de la transmission du pas-de-porte.....	85
4.4	Une approche Idéaux-typiques des modalités de valorisation des fermes/des baux	90
4.5	Entre patrimoine et marché. Le circuit familial d'échange.....	91
4.6	Les difficultés d'accès à la terre des agriculteurs non issus du milieu comme révélateurs de la clôture des circuits d'échange.....	97
4.7	Le pas-de-porte. Une pratique sociale qui renforce les modalités traditionnelles d'installation et désavantage fortement les HCF et HCA.....	99
<b>4.8</b>	<b><i>Conclusion.....</i></b>	<b>103</b>
<b>5</b>	<b><i>Préconisations.....</i></b>	<b>103</b>
5.1	Introduction.....	104
5.2	Sensibilisation des cédants et acteurs des politiques agricoles locales.....	105
5.3	Sécuriser les entrées et les sorties au sein de la profession agricole.....	105
5.4	Préconisations en matière de connaissances statistiques et d'indicateurs.....	106
5.5	Construire l'anticipation des cessions de terres au service des politiques agricoles locales.....	108
5.6	Homogénéiser le cadre de la régulation des achats de terres, transferts de baux et transferts de parts de sociétés agricoles.....	109
5.7	Favoriser les dispositifs de garanties bancaires et de portage foncier, notamment pour les HCA.....	114
5.8	Encadrer les dispositifs d'évaluation de la valeur des exploitations.....	117

5.9	Pistes ultérieures d'études.....	119
<b>6</b>	<b>Annexes.....</b>	<b>122</b>
6.1	Liste des abréviations et des sigles.....	122
6.2	Table des matières (complète).....	123
6.3	Liste des tableaux.....	127
6.4	Liste des figures.....	128
6.5	Listes des entretiens et des observations.....	130
6.6	bibliographie.....	131

## INTRODUCTION

### OBJET DE L'ÉTUDE

Cette étude sur les modalités d'installation en zone de fermage majoritaire répond à la demande du Ministère de l'agriculture de mieux comprendre les stratégies de transmission des exploitations agricoles à l'œuvre dans les zones où les agriculteurs sont essentiellement locataires de leurs terres. A l'heure de leur cessation d'activité, ils sont susceptibles de transmettre leur exploitation de différentes manières. Le cas le plus fréquemment rencontré reste celui d'une reprise dans le cadre familial, et la transmission du bail est alors prévue par le statut du fermage, bien que sa valorisation économique soit interdite. Hors du cadre familial, le fermier sortant valorise généralement les baux passés avec les différents propriétaires auprès du fermier entrant, moyennant le paiement informel, et illégal du point de vue du droit rural, d'un « pas-de-porte » (PdP). Cette pratique semble d'autant plus répandue que la propriété est morcelée, et que chaque propriétaire a individuellement peu de poids dans la superficie totale de l'exploitation. Dans le cas de structures sociétaires, le transfert du droit d'exploiter passe par le rachat de parts sociales de l'exploitation, qui ne faisait l'objet d'aucun contrôle avant la Loi d'avenir sur l'agriculture de 2014 et reste encore très libre dans le cas de cessions partielles de parts. Ces deux modalités de transmission, comme le marché des terres (achat-vente) ainsi que les héritages et les donations, constituent les formes possibles d'accès au droit d'exploiter une terre. Chacune est susceptible d'alimenter l'agrandissement d'exploitations déjà existantes plutôt que l'installation d'agriculteurs. L'objectif de l'étude est d'apprécier plus spécifiquement l'organisation des échanges des baux de fermage pour évaluer son influence sur les stratégies de cession du foncier et, *in fine*, les possibilités d'installation en agriculture. Cette problématique peut être résumée en une question : Valorisation du transfert des droits d'exploiter hors marché foncier : quelles incidences sur les projets d'installation ?

Pour appréhender cette question deux terrains d'études dans la moitié nord de la France ont été identifiés : la région Nord-Pas de Calais (NPDC), où les montants des pas de porte sont réputés atteindre des niveaux record, et la région Ile-de-France (IDF), où les formes sociétaires de type « Exploitation agricole à responsabilité limitée » (EARL) ou « Société civile d'exploitation agricole » (SCEA) sont particulièrement répandues. Un même traitement statistique a été effectué sur ces deux terrains. La région Nord-Pas de Calais a fait l'objet d'un traitement qualitatif approfondi permettant de préciser les modalités pratiques d'accès aux baux de fermage. Les entretiens effectués en Ile-de-France avaient essentiellement pour vocation de préciser quelques spécificités régionales grâce à l'expertise de professionnels reconnus.

## **EQUIPE DU PROJET**

Le mandataire est l'Université de Lille 1 Sciences et Techniques, en tant que tutelle juridique du laboratoire de recherche Clersé (Centre Lillois d'Études et de Recherches Sociologiques et Économiques). Le Clersé est déjà investi dans un partenariat avec l'association Terre de Liens Nord-Pas-de-Calais, branche régionale de l'association nationale Terre de Liens, représentée par William Loveluck, animateur de l'association. Ce partenariat consiste en un projet de recherche financé par la direction de la recherche du Conseil Régional du Nord-Pas de Calais dans le cadre des appels à projets « Systèmes agricoles et environnement en Nord-Pas-de-Calais ». Dans ce cadre-là, Stéphanie Barral, puis Samuel Pinaud, ont été recrutés au Clersé pour travailler, en partenariat avec Benoît Lallau (MCF Economie au Clersé), Fabien Eloire (MCF Sociologie au Clersé) et William Loveluck, sur les freins à l'installation agricole et notamment l'influence du PdP sur le renouvellement des générations dans la région.

Le lancement de ce marché est une opportunité pour l'équipe de renforcer les enquêtes menées en Nord-Pas de Calais et de prolonger les recherches par une analyse comparative de la transmission des exploitations en Ile-de-France. Il est aussi l'occasion d'articuler les analyses qualitatives avec des analyses quantitatives réalisées à l'échelle de ces deux régions. C'est pourquoi Terre de Liens et le Clersé font ici appel à l'expertise de Terres d'Europe-SCAFR. Terres d'Europe-SCAFR est le bureau d'études associé à la fédération nationale des Safer ; il est doté d'une forte expertise sur l'analyse du marché foncier rural, l'évolution des structures d'exploitation et des prix du foncier agricole, les dynamiques de consommation d'espace, les politiques foncières en France et en Europe, et est en charge du volet quantitatif de l'étude.

### **L'équipe de travail est constituée de :**

#### **Coordination de l'étude :**

Benoît LALLAU (MCF Économie, Clersé)

Fabien ELOIRE (MCF Sociologie, Clersé)

William LOVELUCK (Terre de Liens Nord-Pas de Calais)

Robert LEVESQUE (Terre d'Europe-Scafr)

#### **Chargée de recherche et ingénieurs d'études :**

Stéphanie BARRAL (post-doctorante en sociologie, Clersé ; puis Chargée de recherche Inra) et Samuel Pinaud (post-doctorant en sociologie, Clersé) ont traité de l'ensemble de la partie qualitative de l'enquête de terrain.

Dimitri LIORIT (ingénieur d'études, Terres d'Europe – Scafr) était en charge de la collecte et de l'analyse statistique des données.

## ÉLÉMENTS DE MÉTHODE

La méthode utilisée dans ce rapport reprend une partition assez classique entre travail bibliographique, statistiques descriptives et enquêtes qualitatives. Le travail bibliographique a permis de préciser les attendus de l'étude au vue des travaux déjà effectués sur les politiques agricoles, le marché foncier et le renouvellement des générations en agriculture. Les premières enquêtes ont permis de savoir si la problématique arrêtée pouvait être renseignée en pratique, les analyses statistiques venant, elles, illustrer les grandes tendances des échanges fonciers et de l'évolution des structures agricoles que les enquêtes qualitatives et la littérature ont permis de révéler. La relation entre analyse statistique et qualitative est double : dans un premier temps les enquêtes qualitatives viennent définir des hypothèses quant à des transformations plus globales des modes d'accès au foncier agricole et de reproduction de la profession agricole. Ici l'enquête qualitative est au service de l'analyse statistique. Elle permet d'orienter le traitement quantitatif à systématiser. Mais, dans un deuxième temps, la multiplication des entretiens permet d'illustrer les pratiques socio-économiques que sous-entendent les dynamiques quantitatives mises à jour par un traitement statistique systématique. Ainsi, si les statistiques agricoles font ressortir un mouvement de concentration des terres agricoles, les enquêtes qualitatives permettent de comprendre comment, et selon quels critères, sont échangés, en pratique, les droits d'exploiter les terres agricoles<sup>1</sup> (volonté d'un voisin qui souhaite s'agrandir et vers qui on se sent redevable par exemple). Il est ainsi possible de tenir ensemble dynamiques socio-économiques globales et pratiques individuelles.

L'étude porte sur les régions NPDC et IDF. Les enquêtes qualitatives ont principalement porté sur le NPDC et plus particulièrement une petite région agricole (PRA) de cette région : la Flandre intérieure. Cette PRA fut choisie parce que la pratique du PdP y est historiquement développée et que les valeurs de ces derniers sont réputées, actuellement, très élevées. En outre, les exploitations de cette zone sont en relative bonne santé économique ce qui permet d'isoler un minimum l'analyse des effets des crises économiques et agricoles de ces dernières années. En complément des enquêtes menées en Flandre intérieure auprès d'agriculteurs conventionnels, quatre stages de fin d'étude en sciences politiques et en agronomie ont permis d'enquêter plus spécifiquement sur 1/ l'influence du contexte péri-urbain sur les dynamique de renouvellement des générations (Axelle Gouthier) ; 2/ le renouvellement des générations dans l'agriculture non conventionnelle (Manon Castagne, Diane le Naour et Mathilde Stella).

---

1

On emploiera dans cette étude l'expression d'échange de droits d'exploiter des terres et non d'échange de terre puisqu'il existe plusieurs régimes d'exploitation (faire-valoir) des terres agricoles par un agriculteur : propriété privée (dit aussi faire-valoir direct), la location ou la détention de parts sociales d'une société (faire-valoir indirects). Nous réservons l'expression d'échange de terre au seul échange des droits de propriété.

# 1 LE RÔLE DE L'ACCÈS AU FONCIER DANS LA REPRODUCTION DE LA PROFESSION AGRICOLE ET L'ÉVOLUTION DES MODÈLES DE PRODUCTION

Dans cette section, nous présentons l'évolution des modalités de régulation du droit d'usage de la terre comme préalable à la modernisation des exploitations agricoles. Si la relation entre les propriétaires et les exploitants est historiquement au cœur de ces réflexions, l'installation du statut du fermage apparaissant ici comme un aboutissement, les politiques publiques mises en œuvre dans les années 1960 vont plus loin en portant sur la structure foncière des exploitations et son évolution. Les dernières lois d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt (LAAF) ont toutes souligné de nouveau la centralité de la régulation du foncier agricole pour organiser l'économie agricole de demain.

## 1.1 AGIR SUR LE FONCIER POUR MODERNISER L'AGRICULTURE. UNE HISTOIRE ANCIENNE

Le droit d'user des terres a toujours fait l'objet de conflits multiples selon les usages que chacun souhaite faire de celle-ci. Ces conflits peuvent apparaître, par exemple, entre les usages ruraux et non ruraux des terres, conflit que l'on retrouve aujourd'hui autour de la thématique de l'artificialisation de terre due à l'extension des zones urbaines. Mais ils peuvent également apparaître entre différents usages ruraux, entre la chasse et la mise en culture des terres, deux activités qui entrent en contradiction, notamment autour du maintien ou non des forêts (Thompson, 2014). Les conflits d'usages peuvent également, plus strictement, avoir pour objet le droit de cultiver à proprement parler. Ici, nous faisons principalement référence aux conflits possibles sur l'usage agricole de la terre, notamment lorsque le propriétaire de celle-ci n'est pas directement celui qui l'exploite. Dans ce cas, qui a le droit de choisir ce qui est cultivé et les modalités de cette mise en culture des terres ? De fait, dans ces cas, il y a une dissociation entre le droit de propriété et le droit d'usage et le contenu de chacun de ces droits a fait l'objet de nombreux conflits, chacune des parties ayant eu plus ou moins de pouvoir sur l'usage de la terre selon les périodes historiques et les situations géographiques (Courleux, Liorit et Levesque, à paraître). Aux droits du propriétaire ou du seigneur (droit à rémunération notamment) et au droit des paysans (celui de profiter de la récolte) s'ajoutaient sous l'ancien régime le droit de la communauté villageoise, notamment sur l'usage des terres en dehors des périodes post-récoltes, période pendant laquelle la communauté pouvait venir faire paître ses troupeaux (« droit de vaine pâture » (Comby, 2010)).

Ce droit communautaire a progressivement été limité par la montée en puissance du droit de propriété, cristallisé au sein du Code civil au début du XIXe siècle (Viau, 1961), et la baisse concomitante des pouvoirs communaux. Même si l'opposition propriétaire/paysan est ancienne, les rapports de force fonciers se sont alors recentrés sur cette relation. La pratique du « mauvais gré », dit aussi « droit de marché » en est un exemple frappant que l'on retrouvait dans certaines parties du Nord-Pas de Calais, les régions de Santerre et de Flandre, au XVIIIe (Debouvry, 1892, p. 523 ; Gallet, 1999). Cette pratique consiste pour le

fermier en place à exiger le renouvellement tacite de ses baux. Pis, il exige que ce droit soit transmissible à sa descendance ou à un autre agriculteur et que ce droit puisse faire l'objet d'une contrepartie monétaire (Debouvry, 1892) – ce que l'on appelle aujourd'hui un PdP. Si le propriétaire des terres peut bien s'appuyer sur la gendarmerie pour évincer le fermier en place, il trouvera difficilement un nouveau fermier dans la région du fait de la solidarité développée entre ces derniers. Dans le cas où le propriétaire souhaite exploiter lui-même les terres ainsi libérées, ou s'il trouve un fermier « étranger » à la région ne connaissant pas la pratique du mauvais gré et prêt à reprendre les terres en fermage, l'un comme l'autre se trouveront rapidement jugés comme des « dépointeurs » – ceux qui méconnaissent le droit de l'ancien fermier – et seront largement méprisés dans l'ensemble des espaces locaux de sociabilité. *« Mais le mépris de tout le monde est peu de chose à côté des tourments de toutes sortes auxquels le dépointeur est désormais en proie ; on refusera de lui rendre service, on maltraitera ses domestiques, ses bestiaux reviendront estropiés, il trouvera ses charrues brisées, ses arbres écorcés ou rompus, il verra l'ivraie et les chardons désoler ses récoltes, s'il persiste, on incendiera ses meules et ses granges quelquefois même, au coin de son champ, il trouvera une fosse surmontée d'une croix et d'un lambeau d'étoffe noire ; qu'il prenne garde alors, car c'est la menace d'un crime prochain contre lui ou l'un des siens. »* (Debouvry, 1892, p. 501 ; voir également (Bloch, 1968, p. 183-184)). Debouvry attribue cette pratique coutumière de la corporation des fermiers à la distanciation croissante – tant géographique que symbolique<sup>2</sup> - entre le propriétaire et ses terres. Il lie ainsi le développement de la pratique au fait que la propriété foncière était davantage aux mains des bourgeois urbains des Flandres et non des seuls seigneurs ruraux et abbayes. En outre, cette propriété foncière bourgeoise est allée croissante à mesure de leur enrichissement par le commerce. Il faut également lier cette pratique au pouvoir politique et économique des grands fermiers dans les régions septentrionales (Jessenne, 1983, 1987) où ils peuvent négocier des niveaux de fermages jusqu'à deux fois inférieurs à ceux payés par les petits exploitants (Neveux, Jacquart et Le Roy Ladurie, 1992, p. 440).

Les commentaires historiques sur cette pratique sont intéressants dans la mesure où ils permettent de la replacer les modalités de régulation de l'usage de la terre – le statut du fermage notamment - dans leur contexte historique. La pratique du mauvais gré permettait au fermier en place de profiter de ce qu'on appelle aujourd'hui les améliorations culturales et les fumures et arrières fumures. Pour ce faire, il y a en effet deux solutions. 1/le propriétaire peut indemniser le fermier sortant pour les améliorations du sol ou des bâtiments. La difficulté reste que les propriétaires, de plus en plus urbains, ne savent pas évaluer ces améliorations. 2/Le propriétaire peut également accepter que le fermier puisse cultiver sur l'ensemble de sa « carrière » ce qui permet de profiter lui-même des améliorations effectuées sur les terres ; cette est généralement couplé au droit de cession des baux par le cédant. Le mauvais gré renvoie à ces deux options qui peuvent ne pas

---

<sup>2</sup> Puisque le propriétaire n'est plus directement lié au monde agricole. De fait, le comportement du propriétaire tend vers l'idéal-type du rentier qui portent davantage son attention à la rente monétaire que lui procure la location de son bien qu'à l'usage fait de celui-ci.

cohabiter selon les parties de la Flandre, la cession des baux entre fermiers étant préférée par les propriétaires au fait de devoir leur payer une indemnité de sortie (Garrido, 2013). Debouvry précise ainsi la modernité de cette pratique « *cette solution du conflit entre le propriétaire et le fermier pour les améliorations apportées par celui-ci, conflit qui n'est autre au fond que la question de l'indemnité de plus-value elle-même, que cette solution donnée par les coutumes de la Flandre flamingante et par l'Angleterre est justement celle qui est soutenue, sauf quelques variations de détail, par tous nos députés dans leurs propositions déposées à la Chambre.* » (Debouvry, 1892, p. 519).

Au regard des propositions politiques de l'époque ou des lois anglaises, cette pratique du « mauvais gré » apparaît comme remarquablement moderne en ce qu'elle permet au fermier de s'investir pleinement dans son activité de production protégée de l'ingérence de son propriétaire, et cela déjà prêt de deux siècle avant l'instauration du statut du fermage en France (1946).

## **1 . 2 LE STATUT DU FERMAGE. UNE RECONNAISSANCE PROGRESSIVE DU RÔLE DU FERMIER EN VOIE D'EFFRITEMENT**

Le pouvoir que le fermier détient aujourd'hui sur ces terres est l'œuvre d'un processus itératif qui, des années 1930 à l'instauration du statut du fermage en 1946, en passant par le régime de Vichy (Courleux, 2011), a limité le pouvoir du propriétaire. Les réformes ultérieures sont allées dans le même sens (lois de 1960, 1962 mais également celles de 1975 et 1984) avant que certaines évolutions, plus contemporaines, ne prennent un sens inverse (bail de long terme ou de carrière, bail environnemental et bail cessible cf. *infra*).

De manière générale, le statut du fermage poursuit deux objectifs : limiter le pouvoir du propriétaire-bailleur sur « les » fermiers et sur les cultures pratiquées sur ses terres, et limiter la rente foncière, conçue comme un prélèvement peu légitime sur le produit agricole.

La première limite posée au pouvoir du propriétaire concerne l'exercice du droit de reprise. Les baux de 9 ans sont ainsi à reconduction automatique à moins que le propriétaire veuille reprendre les terres pour exploiter lui-même (ou l'un de ses descendants) ce qui engage, de plus, à mettre en culture les terres pendant une période d'au moins 15 ans, et requiert d'avoir le diplôme adéquat. Ce droit de reprise, initialement restreint à la personne du bailleur, fut, en 1946, étendu à des membres de la famille, ce qui permettait au propriétaire de transmettre le bail à un membre âgé de sa famille qui servait ainsi de prête-nom. En outre, les propriétaires n'hésitaient pas, au besoin, à invoquer un cas de force majeure pour récupérer les terres et les louer à un autre fermier (généralement plus cher) ou les revendre libres (ce qui engendre une plus-value conséquente) (Boinon, 2011). Jusqu'en 1984, c'était au fermier de prouver que la reprise par le propriétaire était illicite ce qui évidemment posait nombre de difficultés et limitait la protection effective du statut du fermage.

Le renversement de la charge de la preuve par la loi de 1984, profite de fait au fermier dont le droit d'exploiter se trouve davantage stabilisé dans le temps. Le propriétaire peut toutefois vendre la ferme à un futur agriculteur qui, lui, pourra faire jouer son droit de

reprise. C'est ici qu'intervient le droit de préemption des fermiers en place qui permet d'éviter que la vente ne remette en cause la continuité économique de l'exploitation. Ce droit permet au fermier de se substituer à l'acheteur initial pendant le mois suivant la transaction, ce qui lui permet, de nouveau, d'assurer la continuité de son activité (Boinon, 2011). Certains propriétaires vont ainsi préférer faire signer des « baux de carrière » (prévu dans la loi Duhamel de 1970) à leur fermier pour faciliter la reprise des terres une fois le bail échu (non cessibilité de ces baux aux enfants) et bénéficier de certains avantages fiscaux. Dans ce cas, la continuité de l'exploitation durant la carrière de l'exploitant reste assurée par la durée du bail, mais non sa patrimonialité (comprise comme sa transmissibilité dans le cadre familial), ce qui constitue un premier écart avec la logique du statut du fermage venant soutenir les exploitations familiales.

La seconde limite portée au pouvoir du propriétaire porte sur la liberté d'investissement et de la liberté culturelle du fermier. Jusqu'en 1945, le propriétaire pouvait imposer un système de production au fermier présent sur ses terres. Il pouvait également interdire la construction de bâtiments au motif d'en supporter lui-même (ou le fermier suivant) la charge au départ du fermier en place. Le propriétaire gardait de la même manière une bonne partie des bénéfices des travaux effectués par le fermier au départ de ce dernier. Les lois foncières postérieures à 1960 ont cherché à renforcer les possibilités d'investissement du fermier sans trop léser le propriétaire. Le fermier sortant peut être indemnisé par le propriétaire pour les améliorations culturelles apportées mais sous réserve qu'un état des lieux ait été effectué à l'entrée du fermier sur les terres. En outre, le propriétaire garde un droit de regard sur certains investissements transformant le bien : pour des constructions, plantation d'arbres,... son accord est nécessaire.

La troisième et dernière limite au pouvoir du propriétaire a trait au montant du fermage. Fixé d'abord en nature, le fermage ne prenait que peu en compte l'augmentation de la productivité à l'hectare (jusqu'en 1975, la référence était la production à l'hectare de 1939). Se pose ici la question du partage de la rente foncière, le propriétaire pouvant considérer que c'est en partie la qualité de ses terres qui permet la création de richesse de la part du fermier, ce que le fermier peut critiquer à bon droit en mettant en avant son propre travail. Depuis 1975, les propriétaires peuvent demander une revalorisation annuelle du fermage mais dans une fourchette (mini/maxi) fixée par arrêté préfectoral. La référence à 1939 fut supprimée en 1975 et le fermage s'exprime directement en monnaie à partir de 1995<sup>3</sup>. Depuis 2010, le montant du fermage est indexé sur un « indice national des fermages », composé pour 60 % de l'évolution du revenu brut d'entreprise agricole à l'hectare constaté sur le plan national au cours des cinq années précédentes et pour 40 % de l'évolution du niveau général des prix de l'année précédente (article L. 411-11 du code rural et de la pêche maritime). » (Boinon, 2011)

A dire de spécialiste, le statut du fermage est aujourd'hui relativement bien appliqué après quarante années de modifications juridiques. Reste que le statut du fermage est multiple,

<sup>3</sup> A l'exception de certaines productions et certaines régions dans lesquelles il est possible d'observer les fermages exprimés en nature.

juridiquement parlant (multiplicité des types de baux) mais également dans les faits. On peut d'abord distinguer les exploitations du nord de la France, en fermage largement majoritaire, et les exploitations du sud, usant davantage du faire-valoir direct (cf. Infra). La logique familiale peut également venir s'ancrer dans le rapport de fermage, « *fermage familial du père qui loue à son fils, fermage familial de parcelles des cohéritiers louant à leur frère ou sœur* », mais plus globalement, on peut distinguer les agriculteurs en « fermage pur », qui ne représenteraient que 18 % des exploitations, et les exploitations en « faire-valoir mixte<sup>4</sup> » qui représentaient 40 % des exploitations à la fin des années 1990 (Coulomb, 1999). « *L'exploitant étant propriétaire du « vieux » noyau de l'exploitation et louant en moyenne à cinq propriétaires différents des parcelles supplémentaires. Or, la reprise par le propriétaire (pour sa retraite, pour construire, etc.), peut mettre à mal l'équilibre économique de l'exploitation* » (Coulomb, 1999). Ici également la loi de 1984 est venue sécuriser le fermier en facilitant l'obtention d'un bail en cas de locations verbales, mais également en luttant contre certains propriétaires qui cherchent à laisser leurs terres incultes avant de les relouer ou plus simplement les vendre libres.

En limitant le montant du fermage et en protégeant l'unité temporelle de l'exploitation du fermier, les politiques foncières souhaitaient pousser les grands propriétaires fonciers à vendre leur terre aux fermiers, appelés à devenir des agriculteurs modernes car propriétaires de leur terre (selon la représentation de l'exploitation moderne en cours à l'époque), et cela malgré le coût que représentait l'achat du foncier (Gervais et al., 1992). Cette propriété paysanne s'est en effet développée dans les régions de polyculture-élevage, comme la Bretagne. Ce ne fut toutefois pas le cas des propriétés foncières de Normandie où les propriétaires se sont opposés au retournement des prairies dans l'objectif d'une transformation des systèmes de production (Boinon, 2011). Le Nord-Est de la France, et notamment le Bassin parisien, étaient composés de plus petites propriétés foncières qui ne permettaient pas de constituer à elles seules une exploitation agricole selon les normes productives promues dans la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle. Les fermiers, pour s'agrandir, se trouvaient ainsi obligés de multiplier les baux auprès de tiers, l'entreprise agricole devenant, dans ces régions, de plus en plus indépendante de la propriété foncière<sup>5</sup>.

Le renforcement du pouvoir du fermier sur les terres ne s'est pas effectué de manière linéaire et fait aujourd'hui l'objet de certaines évolutions. Dès les années 1970 (loi Duhamel), une exception à la recherche de continuité de l'exploitation fut introduite dans la loi par la création des baux de long terme de 18 et 25 ans qui ont comme particularité de ne pas permettre transmissibilité des baux parents proches. C'est également le cas des baux de carrière.

Le bail rural environnemental, instauré par la Loi d'orientation agricole de 2006, remet lui eux en cause la liberté culturelle du fermier dans certaines conditions particulières (identité du bailleur et localisation des terres). Si ces conditions sont respectées, le bailleur peut

---

<sup>4</sup> Ici, l'exploitant est soit propriétaire soit locataire des terres qu'il exploite selon les parcelles considérées.

<sup>5</sup> Pour ce qui concerne le bassin parisien, il faut également noter que la réforme agraire est plus ancienne et commence à la fin du XVIII<sup>e</sup> (Courleux, Liorit et Levesque, à paraître).

introduire dans le contrat une ou plusieurs des 15 clauses environnementales prévues par la loi (entre autres, non retournement des prairies, limites d'usage de pesticides, modalités d'irrigation...).

La LAAAF 2006 a également remise en cause la non-marchandisation des baux en instaurant un bail cessible qui, couplé à un fonds agricole, permet de valoriser monétairement la cession des baux hors du cadre familial. Sur le modèle du petit commerce, ces outils permettent de valoriser les éléments non matériels de l'exploitation au moment de sa cession. En accord avec son propriétaire, l'agriculteur peut signer un bail cessible pour remplacer le bail rural existant. A ce bail cessible, peut être adossé un fonds agricole (comme il existe un fonds de commerce) pour valoriser ces actifs immatériels comme une marque, une clientèle ou des « droits au bail », l'équivalent des PdP. Ce bail prend ainsi directement le contrepied du statut du fermage français, largement fondé sur la patrimonialité du bail. C'est ici la place de la famille dans le renouvellement de la profession agricole qui se trouve remise en cause dans l'objectif de « *faire évoluer l'exploitation agricole vers l'entreprise agricole* »<sup>6</sup>.

### **1 . 3 LA POLITIQUE AGRICOLE D'APRÈS-GUERRE EN HÉRITAGE**

Cette section présente les différents outils de politiques publiques mis en œuvre pour encadrer l'exercice de la profession agricole. Cela permet de mettre à jour les fortes continuités mais également les ruptures entre les générations de dispositifs publics de régulation.

#### **1.3.1 UNE MODERNISATION ADMINISTRÉE DE L'AGRICULTURE FRANÇAISE. L'ESPRIT DE LA RÉFORME D'APRÈS-GUERRE**

Il est courant de rappeler que l'agriculture française a connu un bouleversement majeur dans les décennies qui ont suivi la seconde guerre mondiale. Continuité de l'exode rural, industrialisation de la production agricole engendrant une augmentation sans précédent de la productivité agricole, concentration foncière des exploitations... font partie des signes les plus probants d'un mouvement de modernisation voulu par un Etat interventionniste caractéristique de la période dite des « Trente glorieuses ». L'Etat s'appuie, pour ce faire, sur les idées novatrices et les relais locaux du Centre national des jeunes agriculteurs (CNJA), à une époque où le syndicat majoritaire avait une représentation conservatrice de l'exploitation agricole (Gervais et al., 1992, p. 273 et suivantes).

Si ce mouvement de modernisation de l'agriculture française s'effectue, pour partie, dans la continuité des transformations initiées dans l'entre-deux-guerres au niveau national mais également international, il prend toutefois des formes particulières parce que largement administré par l'Etat et la profession agricole. Cette modernisation s'est appuyée sur une représentation de l'exploitation agricole type sur laquelle il est indispensable de revenir : ce modèle d'exploitation à 2 actifs familiaux a été à l'origine des dispositifs publics qui structurent encore aujourd'hui l'activité agricole, notamment l'accès à la terre, et la

<sup>6</sup> Titre du chapitre premier de la loi. Pour une analyse des deux dernières Lois d'orientation de l'agriculture, on peut utilement se reporter à (Rémy, 2011, 2015).

transmission des exploitations agricoles. Il met au centre du modèle le couple dont les deux éléments devaient pouvoir être rémunérés par les revenus tirés de la production agricole, à parité avec les autres secteurs d'activité. Cette vision s'appuie sur les transformations sociales de la famille agricole déjà initiées dans la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle. La famille est en effet de moins en moins ce groupe social lié indéfiniment à la terre, cherchant à se perpétuer et à subvenir aux besoins de l'ensemble des membres de chaque génération (famille élargie). La baisse de la natalité, l'exode rural des jeunes et la structuration progressive d'un système de retraite agricole permettent au couple de devenir progressivement le socle d'une unité familiale plus limitée (famille restreinte, dite aussi « nucléaire »).

Cette unité familiale est politiquement pensée comme le support social de la modernisation de l'agriculture nationale, une agriculture productive dont l'objectif « *n'est plus de restaurer l'antique civilisation de la faucille et du fléau, mais de hâter l'avènement d'une nation industrielle capable d'affronter la concurrence sur les marchés extérieurs* » (Gervais et al., 1992, p. 613). Ni collectivisation, ni libéralisme. Il s'agit pour le gouvernement de la fin des années 1940 de consolider les exploitations familiales en les aidant à se moderniser et en développant les coopérations entre agriculteurs susceptibles d'augmenter leur pouvoir de négociation face aux acteurs situés en aval de la production. Cette conception de l'exploitation agricole se trouve progressivement renforcée et formalisée au début des années 1960 dans ce qui sera connu comme l'exploitation à « deux unités de travailleurs-hommes » (2 UTH) – sous-entendu le couple - dont la valorisation politique s'effectuera au détriment des exploitations de petite et de grande taille. La définition de ce modèle type d'exploitation s'appuie sur la définition d'une superficie agricole permettant de le mettre en œuvre : « *cette superficie va être fixée en sorte que, dans chaque petite région agricole, environ la moitié des exploitations, voire plus, lui soit inférieure alors même que son contrôle est désormais un préalable pour avoir accès à la plupart des aides et des prêts. A ce titre, sa maîtrise constitue une véritable clef pour devenir ou demeurer exploitant, dans des conditions économiques et sociales « normales ».* » (Crisenoy, 1988). L'objectif politique était de constituer un socle d'exploitations solides à même de dégager deux revenus proches de ceux observés dans les autres branches de l'économie nationale. Des seuils minimal et maximal de viabilité ont ainsi été édictés pour privilégier ces exploitations « moyennes » contre la concentration des terres agricoles<sup>7</sup> en leur donnant accès à des aides et des prêts spécifiques auxquels les autres exploitations ne pouvaient avoir accès.

Ainsi, la modernisation de l'agriculture française, et avec elle la transformation de la profession d'agriculteur, est intimement liée à l'accès au foncier, qui constitue, avec les savoirs professionnels et les capitaux financiers indispensables aux premiers investissements, les éléments indispensables à l'entrée dans la profession.

---

<sup>7</sup> Voir infra les outils de contrôle des structures agricoles.

### 1.3.2 LES OUTILS DE LA MODERNISATION DES EXPLOITATIONS FRANÇAISES

La modernisation des exploitations agricoles françaises telle que pensée par les pouvoirs publics et leurs soutiens syndicaux devait donc amener à la disparition des plus petites exploitations agricoles au profit d'exploitations de taille moyenne modernisées. Cette volonté politique s'est appuyée sur un ensemble d'outils permettant le remembrement des terres agricoles, incitant les agriculteurs à investir dans les outils de production et facilitant la transmission des exploitations dans le cadre familial. Cette modernisation administrée de l'agriculture française prend appui sur trois ensembles de politiques : une politique de marché, une politique d'investissement et une politique foncière ou « politique des structures ».

#### *1.3.2.1 LA POLITIQUE DES STRUCTURES DES ANNÉES 1960 AU SERVICE DE L'EXPLOITATION FAMILIALE À 2 UTH*

Deux principaux outils sont mis en œuvre au début des années 1960 pour organiser l'accès à la terre agricole des exploitations viables ou proches de l'être. Pour ce faire, ces outils régulent le transfert de propriété ou plus globalement le transfert de droit d'usage en privilégiant des exploitants conformes au modèle d'exploitation à soutenir.

La Commission dite « des cumuls et des réunions d'exploitations » régule l'ensemble des droits d'usages des terres agricole. Elle détermine des seuils minimal et maximal au-delà desquels l'agriculteur, propriétaire ou non des terres, qui souhaite exploiter une terre ne peut le faire sans l'autorisation du préfet, lequel tient compte de l'avis rendu par la Commission, étant entendu que celle-ci doit privilégier les exploitations répondant à l'idéal public. Cette procédure s'applique que les terres soient exploitées en fermage (location) ou en faire-valoir direct (l'exploitant est propriétaire des terres).

L'Etat institue également au même moment les Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (Safer) pour réguler plus directement les achats de terres agricoles, mode de faire-valoir fortement encouragé à l'époque. Ici donc, seule la propriété est concernée et non l'ensemble des modalités d'accès au droit d'exploiter un terre agricole. Ces établissements privés sous tutelle de l'Etat ont pour objectif initial d'améliorer les structures agraires et d'accroître la superficie de certaines exploitations. La Safer dispose dès 1962 d'un droit de préemption sur la vente de tout bien à vocation agricole (toutefois primé par celui du fermier en place exploitant depuis plus de 3 ans). A ce titre les notaires doivent lui notifier l'ensemble des projets de vente pour lui permettre d'intervenir. Ce droit de préemption peut être utilisé si un autre candidat à l'acquisition est jugé prioritaire sur l'acheteur notifié ou si les prix pratiqués sont jugés trop élevés. Lorsqu'un bien rural est acquis par la Safer, à l'amiable ou par préemption, elle procède à un appel public à candidatures (par affichage dans la commune du bien et par annonce légale dans les journaux locaux). Les candidatures des porteurs de projet sont ensuite examinées en Comité technique départemental<sup>8</sup>. L'avis rendu par le Comité est ensuite soumis au Conseil d'Administration de la Safer - et au pouvoir de veto des commissaires du gouvernement - qui décide alors de l'attribution du bien.

<sup>8</sup> A partir de 1980, cet avis doit tenir compte du schéma départemental des structures (voir infra).

Si ces outils publics ont vocation à réguler l'orientation des flux de terre agricole, encore fallait-il que des droits d'exploiter une terre (par location ou propriété) s'échangent entre agriculteurs. En d'autres termes, il fallait agir sur les volumes mis en circulation. De ce point de vue, l'instauration d'une indemnité de départ à la retraite pour les agriculteurs de plus de 65 ans (puis de plus de 60 ans) a eu un rôle majeur dans la libération de terres et la constitution de ces unités de production-type. De la même manière, et dans le même temps, les enfants d'agriculteurs exploitant de trop faibles surfaces sont incités à se reconverter. Ainsi, la concentration foncière et la baisse du nombre d'exploitations agricoles, déjà entamées à la fin du XIX<sup>e</sup>, se trouvent appuyées et contrôlées par les pouvoirs publics déconcentrés et par la profession agricole, l'un et l'autre se trouvant au cœur du fonctionnement local des outils de régulation mis en place. L'accès pérenne de l'exploitant-fermier à ses terres se trouve assurée dans ses différentes formes : qu'il souhaite continuer à louer jusqu'à la fin de sa carrière (conformément au souhait du CNJA qui voit l'achat des terres comme un fardeau pour l'exploitation (Gervais et al., 1992)), ou qu'il ait l'opportunité d'acheter grâce à son droit de préemption. Si cette deuxième possibilité encourage le faire-valoir direct, les statistiques montrent sur le long terme que c'est le fermage qui a été privilégié dans les stratégies d'agrandissement des exploitations.

### *1.3.2.2 POLITIQUE DES MARCHÉS ET POLITIQUES D'INVESTISSEMENT AU SERVICE DE L'EXPLOITATION FAMILIALE*

La modernisation des outils de production est facilitée par la mise en œuvre d'une politique de prêt sélective orchestrée par le Crédit agricole. Seuls peuvent bénéficier des prêts les agriculteurs qui souhaitent acquérir des biens fonciers leur permettant de constituer une exploitation de dimension suffisante au regard des nouvelles normes publiques (Coulomb, 1999, p. 90). Il en est de même en cas de projet d'installation : les prêts ne sont alloués qu'aux projets portant sur une surface jugée viable. La politique agricole européenne oriente dans le même sens : concentration des exploitations et sélectivité des aides (Gervais et al., 1992, p. 664 et 670) seront au cœur des aides européennes dès les années 1970<sup>9</sup>.

### *1.3.2.3 LA FAMILLE COMME SUPPORT DE L'ACTIVITÉ AGRICOLE ET COMME PASSERELLE PERMETTANT D'ACCÉDER À LA PROFESSION*

L'importance de la famille fut réaffirmée dans quasi l'ensemble des politiques agricoles mises en œuvre dans les décennies d'après-guerre. Si les baux de fermage ne sont pas cessibles, ils le deviennent dans le seul cadre familial, ceci pour faciliter la transmission des exploitations au sein de la lignée<sup>10</sup>.

Si la transmission familiale des droits d'exploiter la terre est ancienne (Bloch, 1968 ; Courleux, Liorit et Levesque, à paraître), La facilitation de la transmission dans le cadre familial est inscrite dans la loi (Maresca, 1986, p. 80), les Safer doivent revendre les terres acquises par préemption en privilégiant « *les candidats dont l'installation présente les plus*

<sup>9</sup> Voir, par exemple la Directive européenne 72/159/CEE du Conseil, du 17 avril 1972, concernant la modernisation des exploitations agricoles.

<sup>10</sup> Voir sur ce point les évolutions du statut du fermage supra section 1.2.

*grandes chances de succès, du fait, en particulier, de leur situation familiale*<sup>11</sup> ». Le contrôle des cumuls est également concerné par cette préférence pour la transmission familiale puisqu'il est limité dans le cas d'héritage (Coulomb, 1999, p. 75), tout comme l'évaluation des compétences professionnelles des repreneurs qui prend largement en compte le travail effectué auprès des parents. Pour ce qui concerne les prêts, cette précision est sous-entendue puisque la transmission familiale, tout du moins l'installation d'un fils d'agriculteur, permet généralement aux banques de s'appuyer sur le patrimoine familial – plus élevé dans l'agriculture que la moyenne française – pour garantir les emprunts. Les lois facilitant la transmission unifiée de l'exploitation au moment de la mort du paysan sont, elles, plus anciennes. Cette orientation est toutefois réaffirmée après-guerre pour faciliter la reprise familiale de l'exploitation. L'objectif est ici clair : faciliter la transmission familiale et permettre de déséquilibrer l'héritage au profit de l'enfant qui reprendra l'exploitation. La loi de 1938 sur l'attribution préférentielle des biens ruraux permet que les biens formant une exploitation agricole soient transmis préférentiellement à un héritier, ou au conjoint survivant, par voie de partage. Cette loi viendra compléter celle de 1930 sur le salaire différé toujours en partie active aujourd'hui. Ce dernier consiste à rémunérer au moment du règlement de la succession un descendant qui a participé au travail agricole sans que le montant en question n'entre dans cette dernière. Il correspond à une créance à régler au moment de la cession. Ce système évoluera avec les lois de 1960 qui permet que ce montant soit attribué avant le décès, par donation partage. La loi de 1973 fait un pas de plus dans cette direction en attribuant le statut d'associé exploitant aux conjoints et enfants, ce qui leur donne droit à rémunération et congés formation. Un tel système se retrouve dans le statut des Groupements agricole d'exploitation en commun (GAEC). De même, la possibilité de partager en valeur et non plus en nature l'héritage permet, moyennant soultes, à un seul héritier de faire perdurer l'unité de l'exploitation agricole. Il est aidé en cela par l'attribution de prêts bonifiés spécifiques (Coulomb, 1999, p. 77 ; Gervais et al., 1992, p. 204 et suivantes). Ces avantages attribués à l'héritier repreneur facilitent ainsi la transmission. Ils permettent également d'avantager celui qui restera sur la ferme et qui aura, pour cette raison, la charge d'entretenir les aînés. La sous-évaluation systématique des biens inclus dans l'héritage participe également à faciliter l'installation de l'héritier-repreneur.

### 1.3.3 LA TRANSFORMATION DES STRUCTURES DE PRODUCTION, EFFICACITÉ DES POLITIQUES PUBLIQUES ET CHANGEMENT DANS LE RENOUVELLEMENT DES GÉNÉRATIONS

Évaluer l'influence spécifique des incitations publiques et des dispositifs de régulation de l'accès à la terre est chose complexe. Les commentateurs les plus critiques soutiennent que ces transformations de l'appareil productif français auraient eu lieu dans tous les cas sans intervention publique. D'autres précisent que l'intervention publique a principalement accompagné ces transformations, ce qui en a certainement limité les conséquences sociales. Toujours est-il que l'ensemble des études s'accorde sur le fait que l'influence de ces dispositifs publics fut très variable selon les départements, le critère influençant ici le plus sur leur efficacité étant le niveau de structuration locale de la profession (Gervais et al.,

<sup>11</sup> Décret n°61-610 du 14 juin 1961 relatif aux Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural

1992, p. 656-657). Une réelle application de la politique des structures semble bien avoir eu lieu dans la Mayenne (Macé, 1983, p. 218) mais également dans le Grand-ouest et la région Nord-Pas de Calais (Coulomb, 1999, p. 84). Ce fut, en revanche, moins le cas dans le Cher (Rey, 1982). Cet avis est partagé par les études plus contemporaines sur le fonctionnement des Commissions départementales d'orientation de l'agriculture (CDOA) qui ont pris la suite (1995) des Commissions de cumul (1962), devenu entretemps Commissions des structures (1980) (Berriet-Sollicet et Boiron, 2000).

Toujours est-il que le paysage agricole se trouve largement modifié dès la fin des années 1960. La baisse du nombre d'exploitations entamée dans l'entre-deux-guerres s'est accentuée. Si la baisse du nombre de petites exploitations est systématique, c'est surtout le contrôle des agrandissements qui a fait l'objet d'une variabilité interdépartementale selon la pression mise sur les agriculteurs dits « cumulards » (Crisenoy, 1988 ; Macé, 1983). Les transformations de l'agriculture française pendant cette période sont ainsi impressionnantes : de près de 4 millions en 1929, le nombre d'exploitations a chuté à 2,3 millions en 1955, 1,9 million en 1963 et 1,55 million en 1970. Les plus petites exploitations furent évidemment les plus touchées : celle de moins de 5 ha avant 1955, celles comprise entre 5 et 10 ha entre 1955 et 1963 (baisse d'un quart), avant que le nombre d'unités de moins de 20 ha ne commence à son tour à se réduire à partir de 1963. Dès 1967, le nombre des exploitations comprises entre 20 et 35 ha commence également à diminuer. Sur cette période, et après avoir diminué de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle au début des années 1950, le nombre d'exploitations de plus de 100 ha a de nouveau augmenté sans que cette dynamique ne s'enraye freinée depuis<sup>12</sup>. Ce mouvement de concentration foncière doit être mis en parallèle du mouvement d'endettement croissant des exploitations (par exemple, (Gervais et al., 1992), p. 666 ; voir également (Agreste, 2014)), et permet de souligner l'inscription massive de l'économie agricole dans l'économie monétaire de marché.

## **1 . 4 CRISES DE L'AGRICULTURE. LES ORIGINES D'UN NOUVEL ESPRIT DE L'AGRICULTURE ?**

### **1.4.1 UNE PROFESSION EN CRISE(S). ÉVOLUTION DE L'ESPACE SYMBOLIQUE DE LA PROFESSION AGRICOLE**

Les années 1980 ont été marquées par un ensemble de crises qui ont chacune remis en partie en cause l'organisation de la profession et de la production telles qu'elles étaient organisées depuis la seconde guerre mondiale. Les outils de régulation de l'accès à la terre s'en sont trouvés transformés.

Les premières critiques ont émané de la profession elle-même, au début des années 1970, en raison des conséquences du processus de modernisation agricole sur la démographie agricole, le peuplement des campagnes et l'entretien des espaces naturels (Bernardi et Boiron, 2009). Cette difficulté à perpétuer la population agricole dans les campagnes

---

<sup>12</sup> Le contrôle des cumuls fut donc au mieux limité à certaines régions françaises. Une évaluation fine de cette politique demanderait une étude spécifique de l'évolution parallèle de la dynamique de concentration des exploitations et de l'évolution des SMI et UR départementales ainsi, qu'au niveau qualitatif, d'une étude de la dynamique professionnelle dans chacune des régions étudiées (dynamique syndicale, membres de la CDOA, mise en concurrence à la CDOA, surface de ceux refusés et ceux acceptés...). Ce type de travail n'a jamais été effectué à notre connaissance, si ce n'est (Bernardi et Boiron, 2009 ; Piet et al., 2012).

françaises fut accentuée par l'ouverture progressive de la profession à la vie urbaine qui a entraîné une nouvelle vague de migration des enfants d'agriculteurs, moins économique cette fois que culturelle. P. Champagne insiste sur l'influence de l'allongement des études, retour ponctuel des ruraux ayant émigré en ville, la facilitation des contacts via la mobilité permise par la voiture et les vacances... qui entraînent de nouvelles aspirations de la part de la jeunesse rurale, une baisse concomitante de l'attractivité du métier d'agriculteur et une baisse des reprises familiales (Champagne, 2002). S. Maresca et P. Champagne (Maresca et Champagne, 1986) montre que ce changement est marqué par un basculement sémantique, entre l'utilisation du terme de succession à celui d'installation. Selon les auteurs, ce changement est en partie le fait des organisations professionnelles agricoles et traduit une forme de désengagement des parents dans le choix du repreneur. Le recours au terme d'installation induit alors un transfert de responsabilité de la transmission sur le repreneur, désormais acteur principal de la reprise de l'exploitation et dont les décisions sont encadrées par des institutions publiques. Les années 1970 verront ainsi la naissance de la politique dite d'installation (voir infra).

A ces transformations sociales de la profession agricole, s'ajoute, dans les années 1980-1990, une crise plus économique liée à deux éléments :

- La libéralisation progressive de la politique agricole européenne a abouti à rendre les producteurs davantage dépendants des marchés internationaux. Ce mouvement a poussé les exploitations et les industriels à s'agrandir dans l'objectif de résister – en termes de trésorerie notamment – à des prix de plus en plus bas.
- des problèmes sanitaires ont remis en cause la relation de confiance entre producteurs et consommateurs, relation déjà distendue par l'allongement des chaînes de commercialisation. Citons, entre autres, la crise des veaux aux hormones dans les années 1970, celle de la vache folle dans les années 1990 ou de la grippe aviaire dans les années 2000, crises qui ont eu un impact important sur les filières considérées<sup>13</sup>.

Evidemment, la montée des préoccupations environnementales accentue ce mouvement et l'agriculture se trouve au centre de ces nouvelles préoccupations. En plus des crises sanitaires précitées, il faut donc ajouter la médiatisation croissante des effets environnementaux de l'activité agricole pendant la période dite des « Trente glorieuses » (Frioux et Bonneuil, 2013). L'écologisation de l'agriculture (Cardona, 2012) doit se comprendre par un intérêt croissant des organisations de la société civile pour la compréhension de l'activité agricole et de ses répercussions sur l'environnement. L'introduction de ces dernières dans les débats sur les formes de gouvernance de l'agriculture s'est généralement faite à partir d'une posture de rupture par rapport à un modèle conventionnel de production agricole, notamment à partir d'une entrée environnementale ou sanitaire. Pierre Lascoumes (Lascoumes, 2012) dénombre trois

<sup>13</sup> Le jugement ne porte pas ici sur la qualité objective des aliments - dont beaucoup considèrent qu'elle a augmenté sur la période – mais sur les représentations que les consommateurs se font de celle-ci. Sur la dimension psychosociologique de la consommation alimentaire, on peut se reporter à (Halbwachs, 1970 ; Allaire, 2005 ; Ferrières, 2006)

grandes ruptures qui expliquent l'émergence des problématiques environnementales dans les débats publics. Il s'agit de :

- la rupture avec l'idéologie scientiste du progrès ;
- la mise en cause de l'économie productiviste et du modèle politique associé, fondé sur la propriété privée et l'exploitation de la main d'œuvre à partir des années 1970, associée à l'émergence de la notion de développement durable dans les années 1980 ;
- le retour des débats sur la démocratie et la remise en cause des modalités d'exercice du pouvoir. L'émergence de l'écologie politique est associée à des revendications en termes de transparence des décisions et de participation de proximité.

La spécificité des mouvements sociaux environnementaux est ainsi de vouloir participer aux prises de décision politique concernant le monde agricole parce que celui-ci a des effets externes qui dépassent l'intérêt des professionnels. Cette volonté entre directement en conflit avec la traditionnelle co-gestion du monde rural. Malgré son étroitesse, le milieu associatif apparaît comme relativement structuré par un ensemble d'organisations qui joue à la fois une fonction culturelle de sensibilisation et de formation aux questions environnementales, et une fonction d'intervention dans le débat et l'action publique, en révélant des dysfonctionnements, en proposant des actions à mener, en menant des actions reconnues d'utilité sociale, en participant à des instances de concertation, en assurant le suivi de mesures gouvernementales, en dénonçant la violation des règles...

La représentation publique de la profession agricole s'est trouvée évidemment bouleversée par l'ensemble de ces transformations<sup>14</sup> et c'est le mandat historique que la société délègue à cette profession qui se trouve au cœur du débat public. La notion de « mandat » renvoie ici aux travaux sociologiques d'E. Hughes (Hughes, 1996) sur lesquels il n'est pas inutile de revenir pour préciser ce que recouvrent les transformations à l'œuvre dans cette profession. Selon Hughes, « *tout emploi (occupation) entraîne une revendication, de la part de chacun, d'être autorisé (licence) à exercer certaines activités que d'autres ne pourront pas exercer, à assurer d'une certaine sécurité d'emploi en limitant la concurrence ; une fois cette autorisation acquise, chacun cherche à revendiquer une mission (mandate), de manière à « fixer ce que doit être la conduite spécifique des autres à l'égard des domaines (matters) concernés par son travail* » » (Dubar, Tripier et Boussard, 2011). « *Ainsi, tout collectif exerçant une activité (occupation), un métier, un emploi, est conduit à stabiliser son domaine, son territoire, sa définition en obtenant de ses partenaires (et notamment de ceux qui ont ce « pouvoir ») une autorisation spécifique, limitant la concurrence, et une mission reconnue valorisant le groupe.* » (Dubar, Tripier et Boussard, 2011) Certaines activités ont plus de chances que d'autres d'y parvenir ; ce sont celles qui touchent à ce qui est considéré comme sacré, dans un espace et à une période données, parce qu'elles manipulent des

---

<sup>14</sup> Pour ce qui concerne les crises sanitaires et environnementales, la médiatisation croissante des problèmes publics a évidemment joué un rôle majeur. Voir sur ce point les réflexions de G. Allaire (Allaire, 2005).

savoirs coupables (*guilty knowledge*) concernant, par exemple la naissance et la mort, le crime ou la sexualité, la maladie ou le malheur. « *Les juristes, les policiers, les médecins, journalistes, scientifiques, enseignants, diplomates ou secrétaires privés doivent avoir l'autorisation (licence) de détenir des connaissances coupables ou tout au moins embarrassantes ou dangereuses et l'obligation (mandate) de garder le silence* ». *C'est parce que la société transfère une partie de ces fonctions vitales que ceux qui reçoivent ce transfert ont droit, en échange, à quelques privilèges.* » (Dubar, Tripier et Boussard, 2011, p. 134). L'activité agricole entre parfaitement dans cette description, la production alimentaire ayant un caractère sacré indéniable. En revanche, ce sont les savoirs coupables propres à la profession agricole (les modalités de production des aliments notamment) et le monopole de la profession sur ces savoirs et ses pratiques, qui sont aujourd'hui largement remis en cause par les organisations de la société civile. Face à cette critique externe à la profession celle-ci semble souvent portée par une stratégie de repli proche de ce que Howard Becker (Becker, 2012) nomme la « stratégie déviante ». « Ils recherchent, l'isolement et pratiquent l'auto-ségrégation. » C'est une carrière déviante parce qu'elle implique une autodéfinition de soi qui devient « une prophétie qui contribue à sa propre réalisation. » (Dubar, Tripier et Boussard, 2011, p. 132) L'accès au registre agricole dans la dernière Loi d'orientation de l'agriculture de 2014 est un signe tangible d'une telle stratégie « déviante » (Rémy, 2015).

Plus largement, la recomposition de la profession agricole et de ses modes de régulation<sup>15</sup> doit s'analyser à partir d'une analyse historique de la construction du corporatisme agricole et de ces relations avec l'Etat (Keeler, 1987) mais également en prenant en compte le mouvement de réorganisation politique des territoires français entamé dans les 1990, avec le passage d'un fonctionnement centralisé prononcé à une période de résurgence du local et de reterritorialisation des politiques d'aménagement et de développement.

Ainsi ce double mouvement, d'émergence d'organisations associatives préoccupées par les questions environnementales et plus largement de développement rural, et de création de nouveaux échelons d'exercice du pouvoir politique, entraîne une recomposition forte des dispositifs d'action publique autour de configurations d'acteurs caractérisées par la recherche d'arrangements et de formes de négociations dans l'action. La problématique de l'accès au foncier n'est pas exempte de cette transformation de fond des régulations publiques du monde agricole avec la création de l'association Terre de liens au début des années 2000 dont l'action d'installation est d'abord dirigé vers les HCF qui souhaitent s'orienter vers des pratiques d'écologisation de la production agricole. L'ouverture de la CDOA à des acteurs associatifs en est un autre exemple, comme les objectifs environnementaux dévolus depuis 1990 aux Safer (voir infra).

---

<sup>15</sup> Un élément d'illustration de cette évolution peut être la reconnaissance du pluralisme agricole à l'arrivée des Socialistes au pouvoir en 1981.

#### 1.4.2 L'ÉVOLUTION DES OUTILS DE POLITIQUE PUBLIQUE DEPUIS LES ANNÉES 1970

Ces différentes crises ont amené la politique publique à évoluer dans les objectifs comme dans les outils pour prendre en compte les enjeux économiques, professionnels et environnementaux contemporains.

##### 1.4.2.1 LA POLITIQUE D'INSTALLATION, AU SERVICE DE LA CLÔTURE DE LA PROFESSION<sup>16</sup> ?

La première évolution importante concerne la structuration croissante d'une politique dite d'installation devant répondre aux difficultés des jeunes à rentrer dans la profession agricole. Cette réorientation de la politique agricole redonne du poids à la politique des structures, la politique d'installation demandant de contrôler les agrandissements. De nouveaux dispositifs sont mis en place pour ce faire et ceux issus des lois des années 1960 réorientés en conséquence durant les décennies suivantes pour prendre en compte ce nouvel objectif politique. Fut ainsi expérimentée la Dotation Jeune Agriculteur (DJA) en 1973 pour compenser les déséquilibres démographiques observés dans les zones rurales défavorisées, et généralisée en 1976 à l'ensemble du territoire français. Ce système d'aides à l'installation, co-financé par l'État et l'Union Européenne est associé à des possibilités de prêts à taux réduits, à des avantages sociaux, fiscaux et à un accès prioritaire aux droits et aux aides. Le versement de ces aides est conditionné à certains critères d'âge et de formation du jeune qui s'installe, ainsi que d'orientation des productions et de dimension de l'exploitation. Contre toute attente des syndicats qui participent à la définition des critères de condition, les installations non-aidées représentent une part importante des installations (oscillant entre un tiers et deux tiers des installations annuelles) depuis la création de la mesure et encore aujourd'hui traduisant l'existence de projets agricoles à l'écart de ceux prônés par le syndicat majoritaire :

- parce que s'effectuant à une période avancée dans la carrière des personnes,
- parce que les porteurs de projets n'ont pas forcément suivi le parcours de formation classique,
- ou parce que le projet d'installation s'effectue dans un modèle économique (importante valeur ajoutée à l'hectare) (Rémy, 1997) que les instances professionnelles en place ne pouvaient évaluer comme rentable selon les modèles d'évaluation en place, fondés sur la participation à des chaînes de valorisation intégrées à une économie agro-industrielle.

Ces trois critères sont longtemps restés indispensables à la délivrance de cette aide à l'installation, et la flexibilisation de ces critères, dans les décennies suivantes jusqu'à la loi de 2014, n'a toutefois pas amélioré le taux d'installations aidées. Depuis les années 2000, les préoccupations par rapport au renouvellement des générations en agriculture se manifestent de plus par l'émergence de nouvelles institutions agricoles émanant des collectivités publiques pour encadrer les installations hors-cadre familial (par exemple, le

---

<sup>16</sup> La notion de « clôture » renvoie ici à son usage en sociologie des professions (Dubar, Tripiet et Boussard, 2011). Elle oblige le chercheur à mettre en avant les mesures mis en œuvre par un groupe professionnel pour réguler les entrées et les sorties en son sein.

Point Information Installation de la Chambre d'Agriculture, le Comité Départemental à l'Installation, le centre d'élaboration du Plan de Professionnalisation Personnalisé) mais aussi par la parution de guides sur l'installation agricole (*L'installation des jeunes agriculteurs*, par le syndicat Jeunes Agriculteurs, *Des idées pour transmettre sa ferme* par le réseau Fadear, l'AFIP, le Civam, la FNAB, InterAFOCG et Terre de Liens, *Histoires de transmission* par le Cedapas) ou par l'organisation d'événements de sensibilisation et d'information sur la question de la transmission (par exemple les *Cafés Transmission* des ADEAR) .

Comme dans les années 1950-1960, la politique de gestion démographique de la profession s'est appuyée sur des aides à la sortie pour les agriculteurs les plus âgés. Deux programmes de préretraite furent ainsi mis en place dans l'objectif de libérer des terres et, pour ce qui concerne le second programme, de faciliter les installations au détriment de l'agrandissement des fermes en place. Le premier plan de préretraite fut un échec aux vues des objectifs visés (Daucé et Allaire, 1996) et les résultats du second sont pour le moins limités (Quinqu, Leturcq et Daucé, 1999).

#### *1.4.2.2 LA POLITIQUE DE CONTRÔLE DES STRUCTURES. ENTRE CHANGEMENT D'OBJECTIF ET PERTE D'EFFICACITÉ*

Concernant plus directement la gestion du foncier agricole, les évolutions ont commencé dans la loi d'orientation agricole de 1980 qui a fait évoluer le contrôle des structures pour le rendre plus transparent. Cette loi oblige les départements, en partenariat avec la profession, à rédiger un Schéma directeur départemental des structures (SDDS) dans lequel est fixés les grandes lignes de la politique des structures locales, notamment la Surface minimum d'installation (SMI) en dessous de laquelle l'installation n'est pas encouragée car jugée non viable. Cette SMI détermine depuis 1981 le statut d'agriculteur (qui renvoie aux droits de cotisation à la Mutualité sociale agricole), que l'on peut acquérir dès que l'on possède 0,5 SMI. La SMI a également servi de base jusqu'en 1999, pour fixer la surface maximum à partir de laquelle il était obligatoire de demander une autorisation d'exploiter.

Deux commissions différentes Etat-profession coexistaient avant 1995, l'une pour réguler la politique des structures, l'autre pour organiser la politique d'installation. Ces deux Commissions ont fusionné en 1995 pour former les Commissions départementales d'orientation de l'agriculture (CDOA) qui ont pour mission de « définir les orientations départementales en matière d'évolution des structures de production agricole, et notamment l'orientation du foncier libéré par les départs d'agriculteurs ». Elle veille ainsi à ce que les décisions prises respectent les dispositions du Schéma Départemental Directeur des Structures agricoles (SDDS), à l'élaboration duquel elle contribue, donnant un avis sur les dossiers présentés par le préfet (via la DDTM) ou par le tribunal administratif, notamment :

- pour les projets d'installation des jeunes agriculteurs
- les demandes d'autorisation d'exploiter
- les aides publiques accordées dans le cadre de la modernisation des exploitations
- les demandes individuelles d'agrandissement des exploitations

Les réformes successives ont alternativement assoupli ou renforcé le contrôle des structures.

La loi d'orientation agricole de juillet 1999 a porté essentiellement sur les représentants des consommateurs, des associations de protection ou de gestion de la nature, de l'artisanat, de la distribution, du Conseil régional. Cette ouverture a été compensée par l'augmentation de la représentation agricole dans un objectif de pluralisme syndical : deux représentants supplémentaires des syndicats agricoles ainsi que deux de la Chambre d'agriculture, et un des fermiers et métayers. La majorité reste donc très agricole. La durée du mandat des membres est de trois ans. La CDOA doit réunir 32 membres parmi quatre types de membres :

- cinq membres représentants l'Etat et des collectivités territoriales (DDA, Conseil Régional, Conseil Général, Communautés de communes, etc.)
- 14 membres représentants le secteur agricole proprement dit (Syndicats, MSA, Chambre d'Agriculture, banques, etc.)
- huit membres représentants des activités concernées par l'agriculture (entreprises agroalimentaires, coopératives, distributeurs, etc.)
- cinq membres au titre d'associations ou d'experts.

Les lois du 23 février 2005 et du 5 janvier 2006 ont nettement assoupli son rôle dans le contrôle des structures. Le seuil de contrôle au-delà duquel les opérations d'installation, d'agrandissement et de réunion d'exploitation sont soumises à autorisation préalable d'exploiter a été relevé ; certains cas pour lesquels une demande d'autorisation d'exploiter était requise (notamment la diminution du nombre d'exploitants dans une société, ou un franchissement du seuil de 50 % du capital d'une exploitation) ont été supprimés, et d'autres (opérations portant sur les biens de famille) sont passés sous un régime de simple déclaration préalable.

La consultation de la CDOA n'est donc pas systématique, les demandes d'autorisation d'exploiter ne sont obligatoirement soumises à son approbation que dans l'hypothèse d'une concurrence entre exploitants sur tout ou partie des surfaces demandées et lorsque l'exploitant en place conteste l'opération. Cependant, le préfet peut décider de soumettre un dossier à la CDOA même lorsqu'il n'y a pas concurrence entre candidats, notamment s'il estime que le projet méconnaît les orientations du SDDS. La CDOA doit, de plus, être informée régulièrement des demandes d'autorisation d'exploiter qui ne lui ont pas été soumises<sup>17</sup>, et des décisions auxquelles ces demandes ont donné lieu.

La loi d'avenir pour l'agriculture votée le 13 octobre 2014 a modifié une nouvelle fois la « politique des structures » en stipulant que l'objectif prioritaire de cette politique doit être

---

<sup>17</sup> Trois cas de figure coexistent donc : les mises en culture qui ne demandent pas d'autorisation d'exploiter, les mises en culture qui demandent une simple déclaration à la DDTM et les mises en culture qui demandent d'avis de la CDOA avant une possible délivrance de l'autorisation d'exploiter.

l'installation de jeunes agriculteurs. La performance environnementale des exploitations fait également partie des critères discriminants inscrits dans la loi, la hiérarchie des critères étant laissée à l'appréciation de l'autorité administrative locale qui établit le Schéma directeur, non plus départemental mais régional, des exploitations agricoles. La question de l'effectivité de telles évolutions peut se poser dans un contexte où les largesses apportées par la loi de 2006 ne furent pas remises en cause en 2014.

#### *1.4.2.3 LE RÔLE DES SAFER*

L'action des Safer vise initialement l'agrandissement des exploitations au-delà d'un seuil de viabilité et l'installation de structures viables, en conformité avec l'objectif général de modernisation et d'accroissement de la productivité agricole. A cette fin, elles peuvent acheter à l'amiable des parcelles, des exploitations entières, et même des biens forestiers, les stocker puis les rétrocéder (après appel public à candidatures).

Leur action vise également à moraliser un marché de la propriété foncière agricole alors très spéculatif. Dès 1962, les organisations professionnelles agricoles demandent et obtiennent que les Safer soient dotées d'un droit de préemption – éventuellement assorti d'une révision de prix quand celui-ci est jugé exagéré par rapport aux références locales du marché foncier agricole. A cette fin, tout notaire instrumentaire d'une vente est tenu d'en notifier la Safer par une Déclaration d'intention d'aliéner (DIA) qui précise notamment la consistance et la localisation des biens concernés et l'identité des parties à l'acte. A compter de la réception de cette DIA, la Safer dispose d'un délai de 2 mois pour préempter.

La Safer peut préempter la vente d'un bien agricole :

- Quand le prix de cession est trop élevé par rapport à la valeur du bien.
- Quand un autre candidat à l'acquisition est jugé prioritaire sur l'acheteur notifié.
- Depuis 1999, pour des motifs environnementaux.

Lorsqu'un bien est acquis, à l'amiable ou par préemption, c'est ensuite le Conseil d'Administration (CA) qui décide de l'attribution du bien, en fonction de la conformité du projet aux priorités qui lui sont données. Pour ce faire, la Safer procède alors à un appel à candidature par affichage en mairie de la commune où se trouve le bien et par annonce légale dans un journal local. Le Comité technique (CT) donne ensuite un avis sur ces candidatures (agriculteurs ou bailleurs souhaitant soutenir un projet agricole), avis le plus souvent suivi par le CA de la Safer. Les décisions d'attribution (ainsi que les préemptions et les acquisitions dépassant les 75 000 euros) sont contrôlées par deux commissaires du gouvernement (Ministères des Finances et de l'Agriculture) qui disposent d'un droit de veto sur les opérations. A l'attribution, les candidats prioritaires sont les agriculteurs en phase d'installation, et les agriculteurs déjà installés dont l'exploitation a besoin d'être confortée. La Safer a également la possibilité de stocker du foncier, pendant cinq ans, en vue de préparer des aménagements et/ou permettre des installations futures.

D'autre part, la loi de 2014 prend acte que l'accès à la terre s'effectue de plus en plus par l'échange de parts sociales au sein d'exploitations agricoles qui prennent de plus en plus la forme de sociétés anonymes. Le législateur a cherché à s'ajuster à cette évolution de la structure juridique des exploitations agricoles sans toutefois retrouver le niveau d'ingérence de la régulation publique dans la gestion des exploitations des années 1960. La loi introduit ainsi l'obligation de notifier à la Safer toute transaction de parts sociales de sociétés de portage ou d'exploitation agricoles (comme dans le cas de biens immobiliers agricoles), mais ne lui ouvre le droit de préemption que si l'ensemble des parts de la société sont cédées.

On imagine aisément que l'arbitrage entre ces priorités est source de conflits... Le Conseil d'Administration de la Safer est composé de représentants des collectivités locales (régions, conseils généraux et autres), détenant le tiers des postes d'administrateurs ainsi que des représentants de l'Etat et des organisations professionnelles agricoles (syndicats, MSA, Groupama, Crédit agricole...). Malgré cette diversité, le rapport de la Cour des comptes de février 2014 considère que « *la gestion des SAFER reste cependant très contrôlée par le monde agricole, notamment par le syndicat majoritaire (la FNSEA)* » (Cour des comptes, 2014). Par ailleurs les Safer ont été contraintes de trouver des ressources alternatives aux subventions publiques qui ont fortement décliné au fil du temps. « *Elles sont passées de 12,6 M€ en 1981 à 4,5 M€ en 2011, ce qui, en monnaie constante, représente une division de leur montant par six.* » Une des conséquences en est également la forte diminution au fil du temps du stock de terres détenues, gourmand en ressources. Le stock actuel, de l'ordre de 40 000 ha (contre 160 000 ha dans les années 1980), restreint la capacité d'action, notamment sur certains projets d'installation.

#### 1.4.2.4 DES OUTILS AUX SERVICES DE L'ENTREPRISE AGRICOLE ?

L'évolution de ces politiques est de fait pour le moins ambiguë. Dans les faits, les objectifs des outils publics ont largement évolué mais en contrepartie, les conditions de leur efficacité se sont relâchées alors même que leur efficacité était déjà largement décriée. D'autre part, il faut noter une évolution de la volonté politique de régulation dans le glissement sémantique intervenu dans la loi de 2006 qui porte comme objectif explicite de « *faire évoluer l'exploitation agricole vers l'entreprise agricole* »<sup>18</sup>.

Ce glissement est palpable dans la mise en place du bail cessible et du fonds agricole, qui sape le principe patrimonialité du bail rural, et apparente l'exploitation agricole à un fonds de commerce comme un autre.

Il peut également s'observer dans la perte de la référence à la SMI au profit de l'Unité de référence (UR)<sup>19</sup> ou de la surface minimale d'assujettissement (SMA). Si le critère de la SMI comme approximation de la viabilité de celles-ci peut paraître incohérent au regard de la

---

<sup>18</sup> Titre du chapitre premier de la loi. Pour une analyse des deux dernières Lois d'orientation de l'agriculture, on peut utilement se reporter à (Rémy, 2011, 2015).

<sup>19</sup> L'Unité de Référence (UR) correspond à la surface « qui permet d'assurer la viabilité de l'exploitation compte tenu de la nature des cultures et des ateliers de production hors-sol, ainsi que d'autres activités agricoles ». Elle remplace la SMI dans le contrôle des structures et la délivrance de certains droits à produire.

diversité des cultures et des élevages – malgré l’ajustement évidemment prévu selon les systèmes de production – ce critère a l’avantage de permettre de penser ensemble viabilité et aménagement du territoire. Le glissement vers l’UR opéré par la loi de 1999 accentue l’importance de l’analyse économique dans l’attribution des autorisations d’exploiter et privilégie, par construction, les exploitations dans lesquelles le capital foncier a une part moindre dans le capital d’exploitation, c’est-à-dire qu’il privilégie la mécanisation des exploitations. De fait, la terre des exploitations n’est plus simplement vue comme un simple outil de production agricole, et les discours actuels portent davantage à la considérer comme le support de services multifonctionnels non à proprement parler marchands. Par la loi de 2014, le remplacement de la SMI par la SMA (Surface minimale d’assujettissement) dans le cadre du calcul de l’AMA (Activité minimale d’assujettissement) permet une meilleure prise en compte du temps de travail passé dans la commercialisation, la transformation et les activités d’agrotourisme. Ce système renforce l’évaluation du caractère professionnel de l’exploitation par rapport au seul critère du chiffre d’affaires tiré de la production agricole.

## **1 . 5 PRÉSENTATION SUCCINCTE DE L’ÉCONOMIE AGRICOLE DU NORD-PAS DE CALAIS ET DE L’ILE-DE-FRANCE**

Parmi les pays européens, la France est celui où les agrandissements d’exploitations et les installations sont le plus réglementés (Bernardi et Boiron, 2009) afin de limiter la taille des exploitations et de favoriser l’existence d’exploitations familiales « à deux UTH ». Pour autant, le nombre d’exploitations agricoles ne cesse de diminuer en France, dans le NPDC et en IDF. Dans l’hexagone, entre le début et la fin du XX<sup>e</sup> siècle, le nombre d’exploitants agricoles a été divisé par dix, passant de plus de cinq millions à environ 550 000. En NPDC ainsi qu’en IDF, la concentration des exploitations agricoles se poursuit régulièrement (la taille moyenne des exploitations est supérieure à la moyenne nationale et le nombre d’exploitations ne cesse de diminuer), ce qui interroge la réception des politiques publiques régionalement et les conséquences de ces adaptations régionales dans les dynamiques de reproduction des exploitations agricoles.

### **1.5.1 L’AGRICULTURE DU NORD-PAS DE CALAIS**

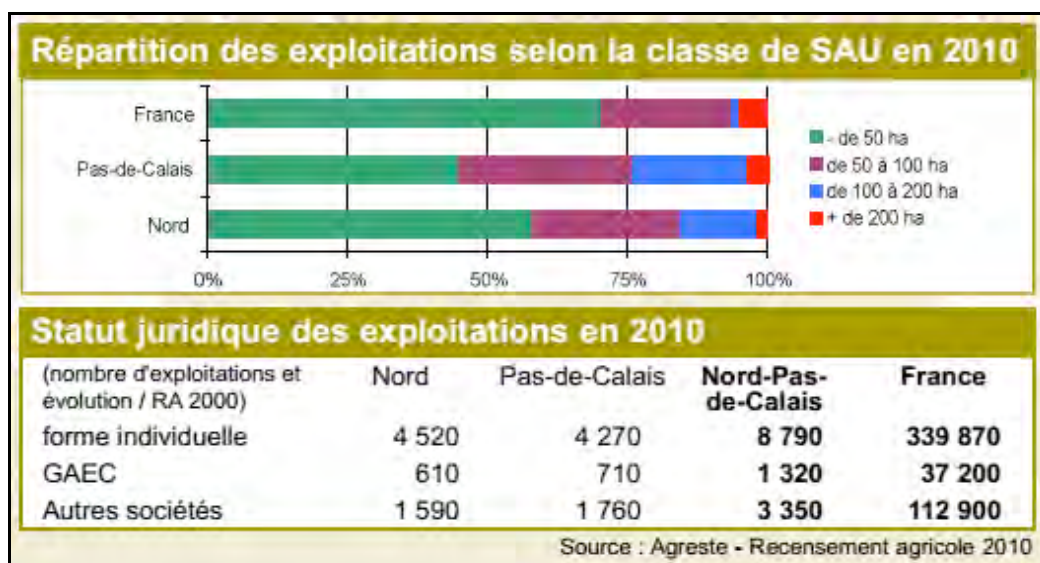
#### *1.5.1.1 LA CONCENTRATION DES TERRES DANS LE NORD-PAS DE CALAIS*

La région NPDC, avec 326 hab/km<sup>2</sup>, compte parmi les régions les plus densément peuplées d’Europe. Elle se caractérise à la fois par un taux d’urbanisation important, et par une place particulière de l’agriculture dans l’économie puisque le PIB agricole régional compte parmi les plus élevés de France. La coexistence d’un taux d’urbanisation élevé et d’une productivité agricole prononcée induit une forte pression foncière sur les terres agricoles. La majorité d’entre elles est par ailleurs exploitée en faire-valoir indirect (le taux de fermage est de 87 % des terres, contre une moyenne nationale d’environ 66 %), ce qui contribue à réduire le marché des terres vendues libres de bail. Celles-ci s’échangent donc à des niveaux de prix très élevés : le NPDC se situe au premier rang des régions françaises, en ce qui concerne les prix des terres agricoles libres (12 340 €/ha contre une moyenne nationale à 5 750 €/ha)

(Fédération nationale des SAFER, 2014). Les agriculteurs sont, pour l'essentiel, locataires de leurs terres, des locations passées auprès d'un nombre important de propriétaires, chacun d'eux ne détenant qu'une petite part de l'exploitation totale : on comptait 9,1 propriétaires par exploitation en 1992, contre 4,7 en moyenne nationale. La conjonction d'une pression urbaine élevée, de la prévalence du fermage et du morcellement important de la propriété mène à une situation foncière bien particulière en NPDC, notamment en matière de transmission d'exploitation.

Par ailleurs, la réduction du nombre d'exploitations et le mouvement de concentration des terres au sein de grosses structures sont prononcés. De 1988 à 2000, le nombre d'exploitations agricoles a chuté de 31 156 à 18 036, pour une surface agricole utile (SAU) moyenne qui passait de 28 ha en 1988 à 46 ha en 2000. Le nombre d'exploitations (15 049 exploitations agricoles soit 2,8 % du total national) n'est pas très élevé, la surface moyenne en est de 50,9 ha, soit plus que la moyenne nationale de 45,3 ha<sup>20</sup>. Le dernier recensement agricole de 2010 y montre encore une réduction importante du nombre d'exploitations agricoles entre 2000 et 2010, en baisse de 25%, à l'image de la diminution du nombre d'exploitations à l'échelle nationale qui est de 26 % (Agreste - Nord-Pas de Calais, 2012).

FIGURE 1 : RÉPARTITION DES EXPLOITATIONS SELON LA CLASSE DE SAU EN 2010 ET STATUT JURIDIQUE DES EXPLOITATIONS (AGRESTE-NORD-PAS DE CALAIS, 2014)



À ce mouvement de concentration des terres agricoles peut être rapproché le fait que les systèmes d'agriculture biologique sont faiblement développés dans la région : alors que la moyenne nationale des surfaces cultivées en agriculture biologique est de 3,7 % de la surface agricole utile française, le NPDC fait partie des régions dans lesquelles ces pratiques sont le moins implantées, avec 0,95 % des surfaces (contre par exemple 14,3 % en PACA).

<sup>20</sup>Source : Eurostat.

### 1.5.1.2 ORIENTATION TECHNICO-ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES DU NPDC

L'OTEX est une construction statistique européenne permettant de classer les exploitations selon leur orientation technico-économique. En s'y référant, la géographie économique de l'économie agricole apparaît ainsi variée, les grandes cultures et la polyculture et polyculture élevage représentant la part la plus importante des modes de production de la région.

FIGURE 2 : L'ORIENTATION TECHNICO-ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES DU NORD-PAS DE CALAIS PAR PETITES RÉGIONS AGRICOLES

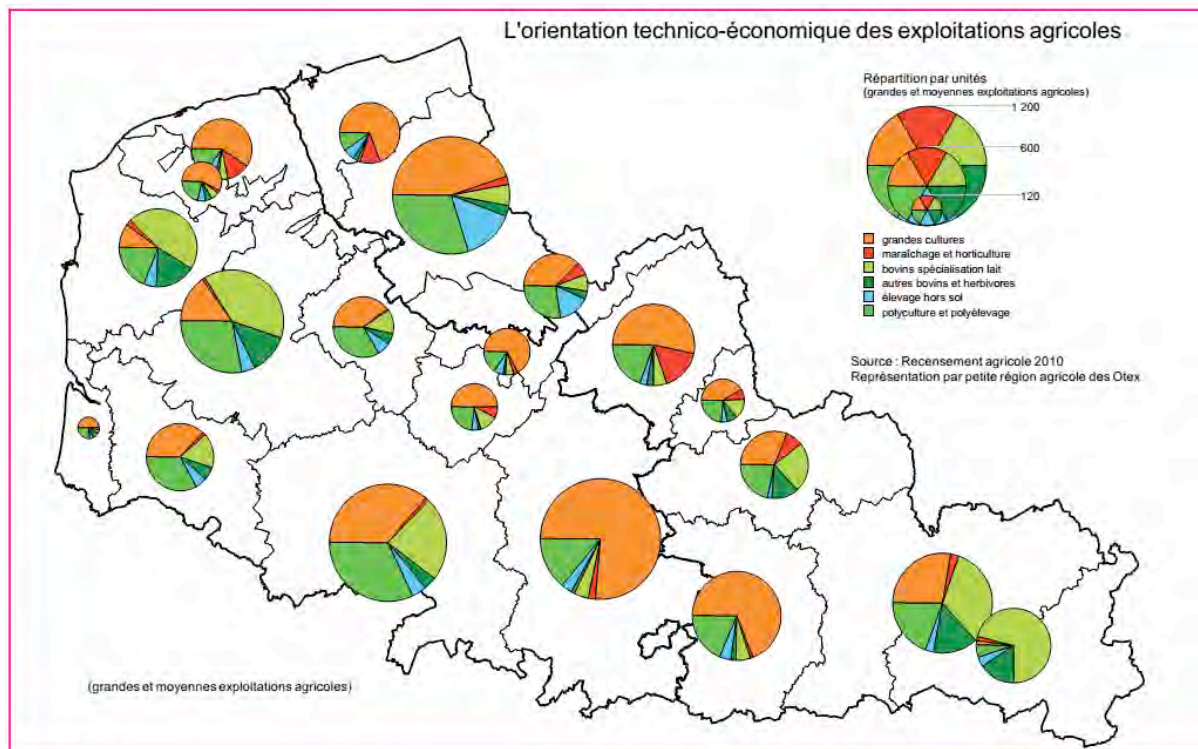
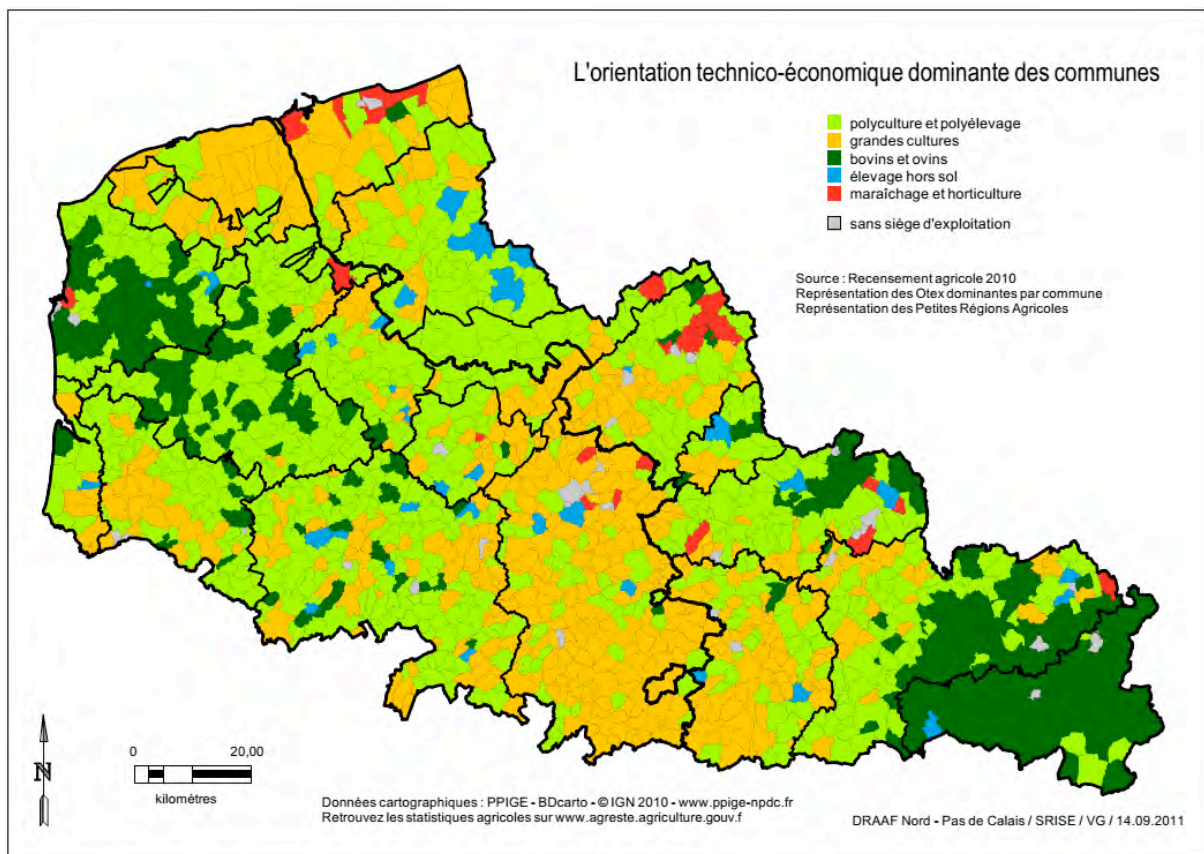


FIGURE 3 : ORIENTATION TECHNICO-ÉCONOMIQUE DOMINANTE SELON LES COMMUNES DU NORD-PAS DE CALAIS

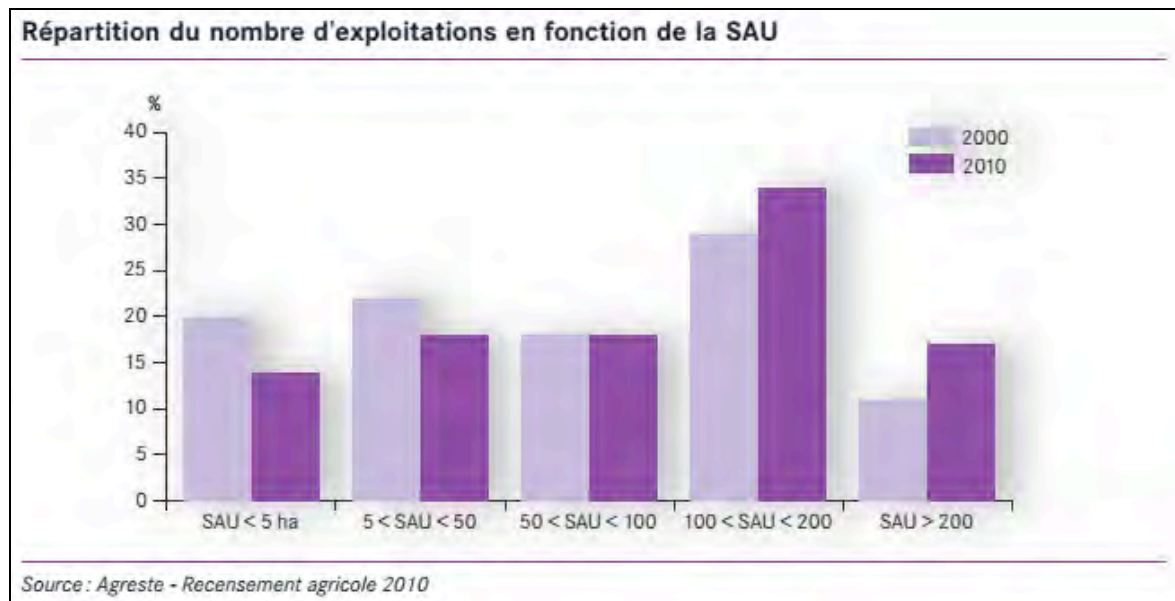


## 1.5.2 PRÉSENTATION SUCCINCTE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ORGANISATION DU FONCIER AGRICOLE EN ÎLE-DE-FRANCE

### 1.5.2.1 LA CONCENTRATION DES TERRES EN ÎLE-DE-FRANCE

Comme la Région NPDC, La Région IDF est marquée par la coprésence d'un fort taux d'urbanisation et d'une agriculture intensive. Le mouvement de concentration de l'agriculture y est encore plus important. Ainsi, si aujourd'hui l'IDF compte 5 000 exploitations agricoles, 1460 ont disparu en dix ans et 2/3 en 40 ans. Les exploitations de grande culture sont bien moins touchées que celles en maraîchage (2/3 ont disparu en 10 ans) en horticulture ornementale ou en aviculture (2/5 ont disparu en 10 ans). La taille moyenne des exploitations de la région est de 112 ha, en augmentation de 26 % sur 10 ans, et la part des exploitations en grande culture a encore augmenté atteignant 90 % de la SAU soit 43 % de la surface de l'IDF. La valeur ajoutée à l'hectare diminue du fait de l'extension des systèmes de grandes cultures au détriment des exploitations maraîchères en lien avec la recherche de la rentabilité du capital investi.

FIGURE 4 : RÉPARTITION DES EXPLOITATIONS D'ÎLE-DE-FRANCE SELON LA CLASSE DE SAU EN 2010 (AGRESTE-ÎLE-DE-FRANCE, 2014)



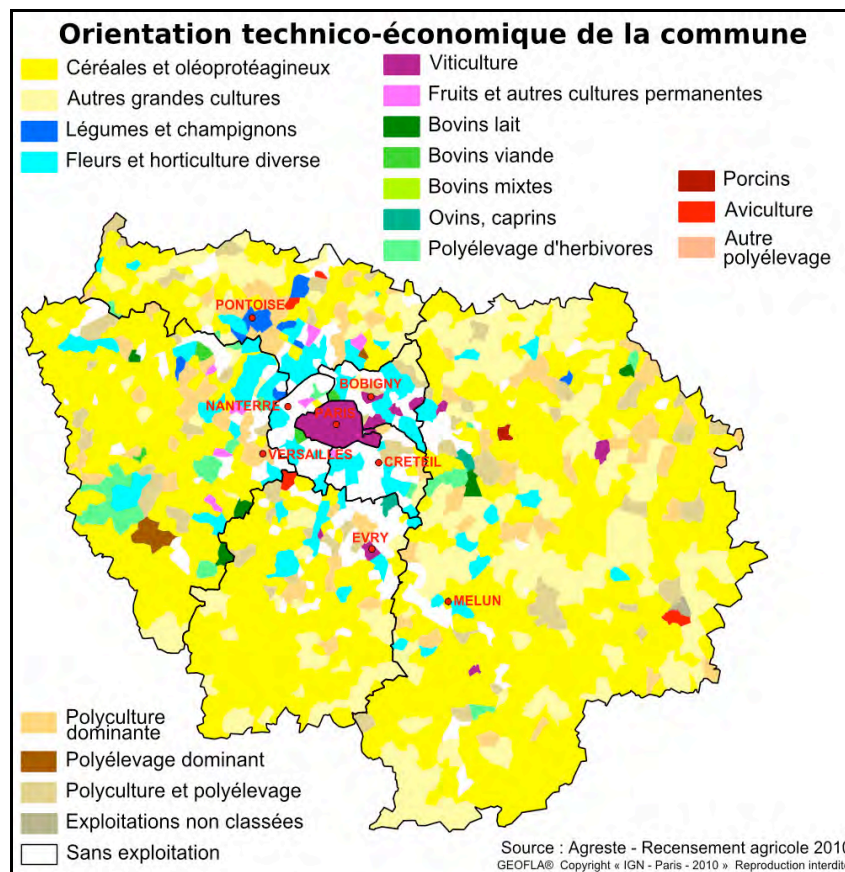
Les formes sociétaires EARL représentent une part de plus en plus importante des exploitations de la région au point de concerner en 2010 près du tiers des exploitations et les sociétés civiles près de 11 % (7 % en 2000). Les entrepreneurs individuels dominent donc toujours en IDF mais dans une moindre mesure qu'au niveau national (53 contre 69 %).

Concernant les modes de faire-valoir, le fermage est majoritaire en IDF et son importance grandit. Il concerne 84 % de la SAU en 2010 (74 % en 2000) contre 75 % pour la moyenne nationale. Les exploitations ont de plus en plus recours à des modes de faire-valoir « mixte ».

### 1.5.2.2 ORIENTATION TECHNOICO-ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES D'ÎLE-DE-FRANCE

L'agriculture de l'IDF est dominée par la culture de céréale et oléoprotéagineux ou autres grandes cultures. L'élevage y a une part bien moins importante qu'en NPDC.

FIGURE 5 : ORIENTATION TECHNOICO-ÉCONOMIQUE DOMINANTE SELON LES COMMUNES D'ÎLE-DE-FRANCE



## 1 . 6 CONCLUSION

Cette section a permis de mettre en avant l'importance historique donnée par les pouvoirs publics à la régulation de l'accès à la terre dans la politique agricole française depuis les années 1940. Par la suite, le propos va se concentrer sur une modalité particulière de l'accès au droit d'exploiter une terre (une des ressources indispensables à l'entrée dans la profession agricole avec la capacité professionnelle et les capitaux financiers) : le bail de fermage. Ce mode de faire-valoir coexiste avec deux autres modalités d'accès à une terre agricole : la propriété privée et la détention de parts sociales d'une société d'exploitation agricole.

L'accès au bail de fermage demande une attention toute particulière pour plusieurs raisons :

D'abord, l'accès au bail à ferme s'effectue dans des conditions singulières : s'il est possible de transférer la propriété d'une terre ou des parts sociales d'une société par la vente de celle-ci, l'héritage ou la donation, le transfert des baux de fermage est fortement réglementé. Celui n'est possible que dans le cadre familial. En dehors de celui-ci, le droit d'exploiter la terre par bail fait l'objet d'une quasi-transaction médiatisée par le

propriétaire : le bail est rompu avec l'agriculteur sortant avant qu'un nouveau bail soit écrit avec l'agriculteur souhaitant exploiter la terre en question. Juridiquement, dans le cas de transfert du bail hors du cadre familial (HCF), il n'y a donc pas d'échange entre l'agriculteur cédant et l'agriculteur entrant. Selon les cas, le pouvoir des propriétaires dans l'orientation de l'usage fait des terres est très variable (voir infra).

Ensuite, le fermage est un mode de faire-valoir en croissance continue et atteint aujourd'hui 66 % de la SAU nationale. Cette réalité contraste avec les données disponibles sur les conditions d'accès aux baux de fermage comme modalité d'entrée dans la profession agricole. Si les volumes d'achat et de vente de terre sont remarquablement bien renseignés par les Safer en raison de l'obligation faite aux notaires de leur notifier chaque vente de terres, les données sont quasi-inexistantes sur les échanges de baux et les montants de reprise. Cela peut s'expliquer pour des raisons juridiques : ces derniers ne sont légalement transférables que dans le cadre familiale et, à la différence des parts sociales ou des droits de propriétés, le transfert de bail ne peut pas faire l'objet d'une contrepartie monétaire entre le cédant et le repreneur des baux et cela que ce soit dans ou hors du cadre familial. Dans les faits, la monétarisation des baux au moment des cessions est une pratique courante aujourd'hui largement tolérée par les professionnels et les pouvoirs publics. Au-delà du droit rural, cette pratique est indirectement régulée par le fisc, celui-ci effectuant des contrôles sur les modalités d'évaluation des fermes au moment de leur cession et notamment la surévaluation des biens matériels et immatériels cédés. C'est en effet souvent par une surévaluation de ce matériel ou d'autres éléments de l'actif que les agriculteurs cherchent à inscrire comptablement une partie du PdP<sup>21</sup> (voir infra). C'est également en justifiant de cette surévaluation économique des fermes que le fermier entrant peut attaquer le fermier sortant pour répétition de l'indu.

Finalement, le contexte contemporain est propice à une telle étude. Le statut juridique du fermage est mis à l'épreuve de deux dynamiques singulières de l'économie agricole contemporaine : la part croissante des cessions qui s'effectuent hors du cadre familial et l'extension de la pratique du PdP, que ce soit en termes géographiques, ou en termes de montants pratiqués dans les zones où il est déjà fortement institué.

L'étude est principalement centrée sur l'influence de l'organisation des modalités d'accès aux baux de fermage sur le renouvellement de la profession agricole. La priorité est donc de comprendre les modalités d'accès/de transfert de ces baux pour en tirer des conclusions sur la dynamique de renouvellement de la profession agricole dans les deux régions d'études : le Nord-Pas de Calais (NPDC) et l'Île-de-France (IDF). Ces deux régions sont marquées par une prédominance du faire-valoir indirect. 79 % des terres agricoles du NPDC sont en fermage, comme 72 % des terres agricoles d'IDF, la moyenne nationale se situant à 61 %. En d'autres termes la majorité des terres exploitées le sont via un bail de fermage organisant la location des terres.

---

<sup>21</sup> Cela permet de l'amortir pour partie.

Les deux sections suivantes concernent l'analyse statistique fondées sur des données issues du Recensement agricole (RA) et de la Mutualité sociale agricole (MSA). Trois objectifs sont attribués à cette analyse statistique :

- Illustrer la transformation de l'économie agricole dans les deux régions d'études et, dans la mesure du possible, dans les petites régions agricoles où les enquêtes qualitatives se sont déroulées.
- Caractériser la morphologie du marché du foncier agricole dans ces régions.
- Caractériser les stratégies des exploitations agricoles au moment des cessions au moment d'un départ à la retraite, moment où la majorité des terres se trouvent libérées.

Ce travail statistique permet de clarifier les dynamiques économiques à l'œuvre avant que le travail qualitatif décrivent si et comment ces dynamiques imprègnent les logiques d'acteurs et la dynamique de renouvellement de la profession.

## 2 TRANSFORMATIONS DE L'ÉCONOMIE AGRICOLE DANS LES DEUX RÉGIONS D'ÉTUDE

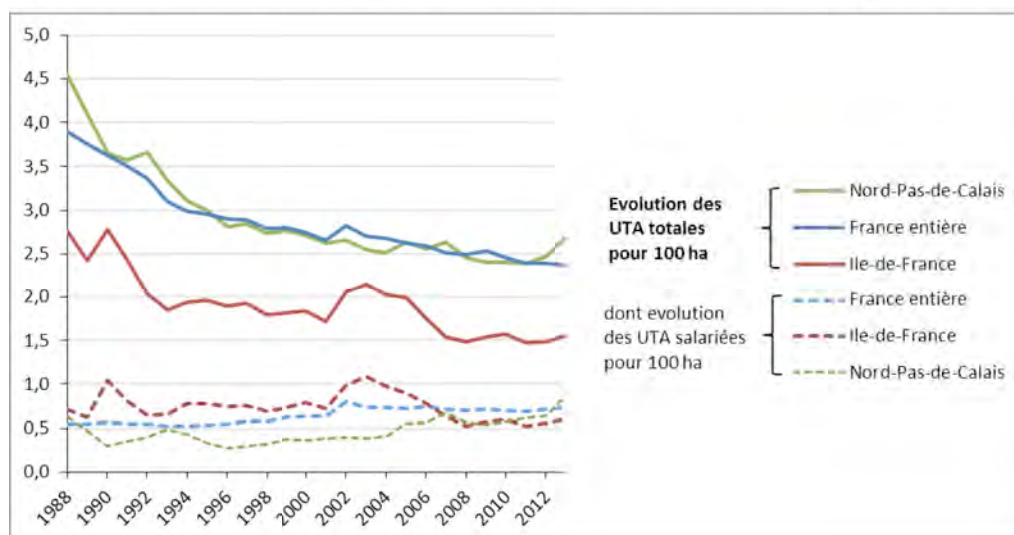
La question de l'installation et de l'accès aux locations pour les porteurs de projets dans les deux régions d'étude est fortement liée à la transformation de l'économie agricole à l'œuvre depuis les années 1950. Les données issues des recensements agricoles de 1988, 2000 et 2010 permettent d'éclairer, en première approximation, la transformation des structures d'exploitation sur les trente dernières années.

### 2.1 CONCENTRATION DES TERRES ET BAISSÉ DU NOMBRE D'EXPLOITATIONS

La concentration du foncier peut se définir comme l'augmentation de la surface mise en valeur par actif agricole. La diminution de la main d'œuvre agricole totale sur la 2<sup>ème</sup> moitié du XX<sup>e</sup> siècle s'accompagne d'une baisse de la surface agricole exploitée, celle-ci étant toutefois beaucoup plus modérée<sup>22</sup>. La main d'œuvre agricole, elle, peut être catégorisée en 2 groupes principaux : les chefs d'exploitations et leurs salariés. En lien avec la baisse du nombre des exploitations (au sens des entités juridiques), le nombre de chefs d'exploitation a drastiquement chuté entre 1988 et 2013, tandis que le recours à la main d'œuvre salariée affiche une stabilité voire une progression dans les deux régions d'étude comme au niveau national.

En IDF, sur l'ensemble des exploitations, quand 3,4 unités de travail agricoles (UTA) étaient nécessaires à la mise en valeur de 100 ha en 1988, 1,6 seulement étaient requises en 2010 (cf. Figure 6). Dans le NPDC, où l'élevage, plus présent, requiert plus de main d'œuvre, le ratio est supérieur mais suit la même tendance baissière : 5,4 UTA /100 ha en 1988 contre 2,8 en 2010.

Figure 6 : Evolution des unités de travail agricoles totales (UTA totales) et salariées (UTA salariées) pour 100 ha de SAU entre 1988 et 2013



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après Rica

<sup>22</sup> Celle-ci est essentiellement liée, au niveau national, à la déprise agricole des secteurs faiblement productifs et à leur boisement.

La diminution du nombre d'exploitations recensées reste également un repère important dans l'évolution de l'économie agricole. L'exploitation constitue historiquement le cadre cohérent réunissant capital d'exploitation, foncier et main d'œuvre (au départ essentiellement familiale) au sein duquel est réalisé le processus de production agricole. La progression des formes sociétaires d'exploitations, et l'existence d'un même chef d'exploitation à la tête de plusieurs entités juridiques (voir la notion de « Pluralité d'exploitation » mentionnée pour 14 % des chefs d'exploitations cotisant à la MSA en Ile-de-France), tend toutefois à brouiller ses contours.

Le nombre d'exploitation a diminué de moitié entre 1988 et 2010, que ce soit en IDF (- 48 %, soit 5 000 exploitations recensées en 2010) ou dans le NPDC (- 57 %, à 13 500 exploitations). Ce rythme est proche du rythme de diminution national (- 52 % sur la période). En parallèle la SAU totale des deux régions a également diminué mais à des rythmes contrastés : l'IDF a connu une érosion des surfaces cultivées inférieure à la moyenne nationale (- 4,7 % de SAU en 22 ans contre 6,2 % pour l'ensemble du territoire), tandis que celle du NPDC a au contraire dépassé la moyenne (- 6,8 %). Cette baisse des surfaces est principalement imputable à l'urbanisation, dans deux régions présentant des pôles d'emploi très attractifs.

Le foncier agricole se trouve concentré dans un nombre toujours plus réduit de structures : entre 1988 et 2010, la taille moyenne des exploitations a doublé dans les deux régions d'étude. Elle atteint 113 ha en IDF et 61 en NPDC contre respectivement 62 ha et 28 ha au début de la période. Cette augmentation de la taille des structures est essentiellement permise par l'amélioration des performances mécaniques et l'adoption de systèmes de production simplifiés.

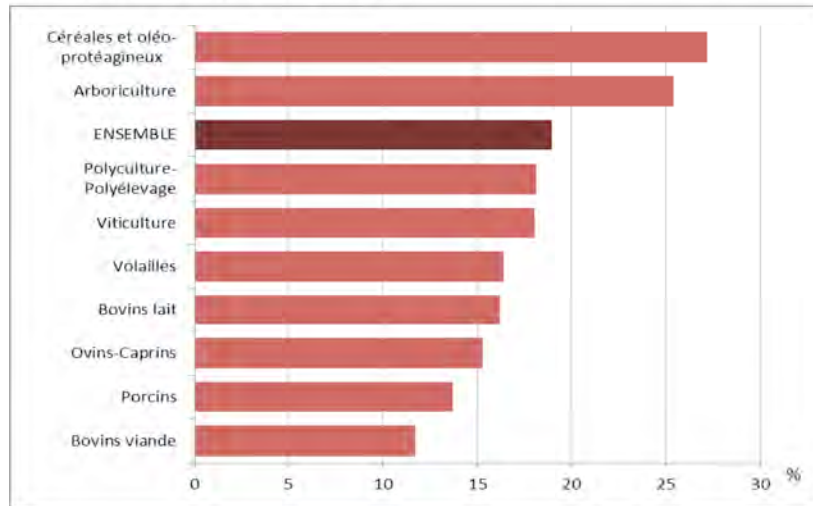
## **2 . 2 PROGRESSION DES GRANDES CULTURES AU DÉTRIMENT DE L'ÉLEVAGE**

Il faut souligner, en lien étroit avec cette concentration des terres aux mains d'un nombre toujours plus réduit d'exploitants, le recul de l'activité d'élevage au profit des grandes cultures. Les cheptels ont diminué de 32 % en IDF et de 17 % en NPDC, des chiffres bien supérieurs à la moyenne nationale (- 9 % entre 1988 et 2010). Parallèlement, les superficies toujours en herbe ont décroché respectivement de 48 % et 30 % sur la même période. L'orientation technico-économique des exploitations (OTEX), déterminée suivant le potentiel économique de leurs différentes production, constitue un autre indicateur d'évolution du paysage agricole : entre 2000 et 2010, les parts des OTEX « Cultures générales » (regroupant Pommes de terres, betterave, lin,...) et « Céréales » sont les seules à progresser, dans les deux régions, qu'il s'agisse du nombre d'exploitations ou des surfaces mises en valeur (voir annexe 6.7.1). Les deux phénomènes de concentration foncière et de spécialisation en grandes culture s'alimentent de manière réciproque : à partir d'un seuil de taille, et suivant le foncier qu'il a pu intégrer à l'exploitation, l'exploitant envisage souvent de liquider l'atelier d'élevage pour se consacrer aux grandes cultures, soit une décapitalisation susceptible de financer l'accès à plus de terres.

Cette progression, loin d'être propre aux deux régions d'étude est à relier à la rentabilité des capitaux investis selon les différents systèmes de production : cette rentabilité, calculée comme le revenu (corrige du fermage) rapporté au capital d'exploitation, s'inscrit au niveau national dans un gradient de 1 à 2,3 entre bovins viande et céréales et oléo-protéagineux.

Les autres OTEX se situent à des niveaux intermédiaires : à 1,4 pour Bovins-lait et 1,5 pour Polyculture-élevage. La plus grande rentabilité du capital dans les systèmes de grandes cultures – en plus de conditions de travail moins contraignantes – n’est pas étrangère à la conversion de nombreuses exploitations d’élevage.

**FIGURE 7 : RAPPORT ENTRE LE REVENU DÉGAGÉ \* ET LE CAPITAL IMMOBILISÉ HORS FONCIER \*\* PAR OTEX EN 2011-2013 EN FRANCE MÉTROPOLITAINE (MOYENNE TRIENNALE)**



\* Revenu courant avant impôt augmenté du montant des fermages.

\*\* Actif immobilisé hors foncier augmenté du besoin en fond de roulement.

Note: L'échantillon du RICA porte sur les exploitations moyennes et grandes. Source:

Terres d'Europe-Scafr d'après RICA.

## 2 . 3 MORPHOLOGIE DE L'ACCÈS AU FONCIER ET DU MARCHÉ DES TERRES DANS LES DEUX RÉGIONS D'ÉTUDE

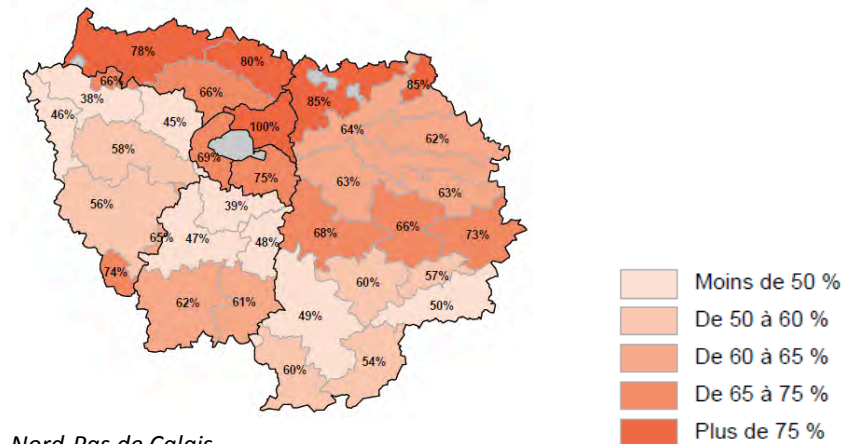
### 2.3.1 LES SOCIÉTÉS D'EXPLOITATIONS TRÈS RÉPANDUES EN ÎLE-DE-FRANCE

La progression des sociétés d'exploitation dans le paysage agricole français n'est pas sans conséquences sur les modalités d'accès au foncier : l'acquisition de parts sociales ou d'actions de sociétés est devenue une modalité commune d'accéder au droit d'exploiter la terre, au même titre que la propriété de terres agricole ou la signature d'un bail rural. Parmi les 2 régions d'études, l'IDF se démarque par une forte proportion de sociétés d'exploitations : elles comptaient en 2010 pour 47 % des exploitations (occupant 63 % de la SAU), contre 29 % des exploitations et 57 % de la SAU au niveau national. La part des sociétés d'exploitations dans la SAU est particulièrement élevée sur la frange nord de la région, à la frontière avec la Picardie, elle dépasse les 78 % (cf. Figure 8). La part des formes sociétaires en NPDC est quant à elle conforme à la moyenne nationale.

**FIGURE 8 : PART DES SOCIÉTÉS D'EXPLOITATION DANS LA SAU EN 2010**

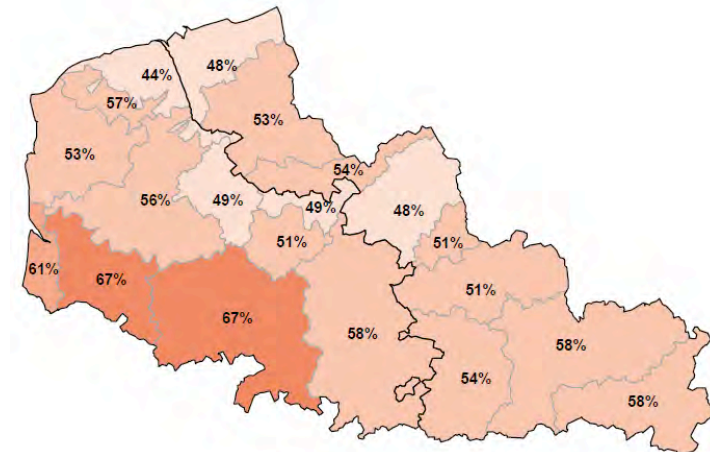
## Ile-de-France

Moyenne régionale : 63 %



## Nord-Pas de Calais

Moyenne régionale : 56 %



Source: Terres d'Europe-Scafr d'après Agreste.

Dans les deux régions, comme dans le reste de la France, la tendance est à l'expansion des formes sociétaires au détriment des exploitations individuelles. Sur la décennie 2000-2010, ce sont les EARL (uni ou pluripersonnelles) et les SCEA qui ont connu les plus vives progressions.

Ce plébiscite des formes sociétaires trouve plusieurs explications. En premier lieu, la forme sociétaire offre un cadre juridique favorable à l'organisation collective du travail sur l'exploitation. En élevage et donc dans le NPDC, les GAEC sont fortement adoptés dans cet objectif. Mais le phénomène sociétaire entre également en résonance avec l'agrandissement des exploitations : passée une taille critique, il devient stratégique pour l'exploitant de séparer son patrimoine personnel du capital d'entreprise, qui reste confondus dans le cas d'exploitations individuelles (Barthélémy, 1997). Le passage en société présente également des avantages en termes de fiscalité (arbitrage entre imposition sur le revenu et imposition sur les sociétés notamment) et pour englober des activités extra-agricoles (transformation, commercialisation,...). Enfin les EARL, et plus encore les SCEA, SA et autres sociétés commerciales, offrent la possibilité d'intégrer des actionnaires non-exploitants au capital de l'entreprise et notamment (dans le cas des SCEA et des SA) des personnes morales. Cela présente un intérêt pour financer des capitaux d'exploitation

toujours plus conséquents, voire dans l'idée de prises de participation dans plusieurs exploitations (montages de type « holding »). Pour finir, ce changement statutaire permet d'incorporer le PdP dans l'évaluation générale des parts sociales au moment de l'entrée ou de la sortie d'un associé (section 4.3 et Barthélémy, 1997).

### 2.3.2 LA PART DU FERMAGE PRÉPONDÉRANTE DANS LES DEUX RÉGIONS D'ÉTUDE

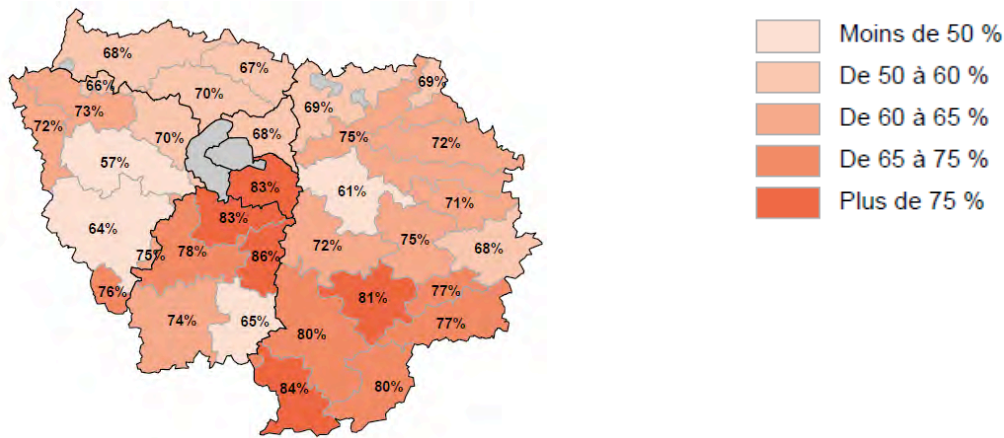
Autre caractéristique essentielle pour décrire les modalités d'accès au foncier agricole : la part prépondérante du fermage dans les deux régions d'étude. Le bassin parisien dans son ensemble est caractérisé par la prégnance historique du fermage sur le faire-valoir direct des terres (cf. Figure 9) : la part de la SAU louée en 2010 (hors mises à disposition de terrains propriétés des associés de société, et assimilées à du faire-valoir direct) atteint 79 % dans en NPDC et 72 % en IDF, contre une moyenne nationale de 61 %.

Sur le plan régional, le taux de fermage est particulièrement élevé en NPDC dans les petites régions agricoles frontalières de la Belgique, où il dépasse fréquemment les 80 %. La Flandre intérieure, particulièrement enquêtées dans le cadre de l'étude, totalise 83 % de surface agricole en fermage.

FIGURE 9 : PART DU FERMAGE PAR PETITE RÉGION AGRICOLE EN 2010 (HORS LOCATIONS PASSÉES AUPRÈS DES ASSOCIÉS DE SOCIÉTÉS D'EXPLOITATIONS NE SONT PAS COMPTABILISÉES DANS CE CHIFFRE)

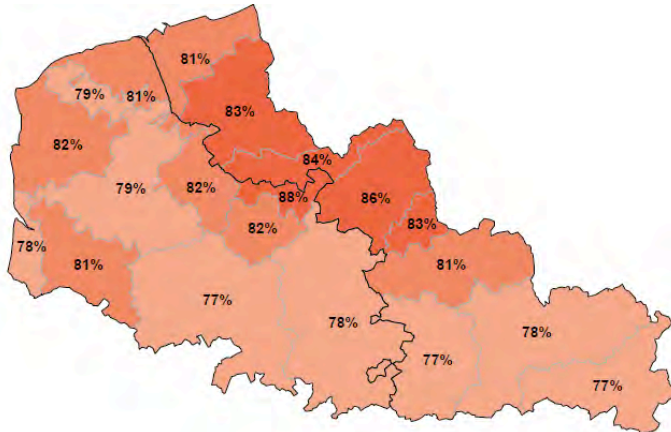
*Ile-de-France*

Moyenne régionale : 72 %



*Nord-Pas de Calais*

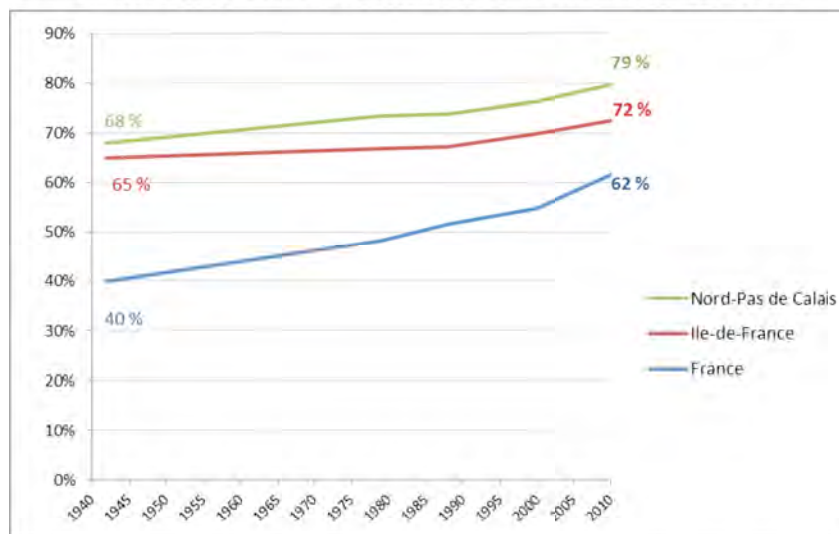
Moyenne régionale : 79 %



Source: Terres d'Europe-Scafr d'après Agreste.

Comparé au reste de la France, le taux de fermage dans les deux régions était déjà élevé au sortir de la guerre : 65 % en IDF et 68 % en NPDC, contre 40 % sur l'ensemble du territoire métropolitain. L'expansion des surfaces en faire-valoir indirect a été moins vif dans les deux régions que dans les autres où le faire-valoir direct, voire le métayage, ont cédé le pas au fermage ; de fait, d'après les chiffres du recensement 2010, l'écart se trouve resserré et la France dans son ensemble se trouve proche de la situation de faire-valoir des deux régions à l'après-guerre (cf. Figure 10).

FIGURE 10 : EVOLUTION DU TAUX DE FAIRE-VALOIR INDIRECT CORRIGÉ\* DE 1942 À 2010



\*La correction apportée tient compte en 2010 des surfaces mises à dispositions des sociétés par les associés d'exploitation, surfaces qui relèvent plutôt du faire-valoir direct. Pour rétroperer cette correction dans les années passées, on a fait l'hypothèse que les surface mises à dispositions des sociétés étaient fonction de la part des sociétés dans le total des exploitations. Compte tenu du développement plutôt récent des sociétés, la correction apportée aux chiffres du fermage 2000, 1988, 1979, et 1942 s'amenuise donc à mesure qu'on remonte le temps.

Sources : Terres d'Europe-Scafr d'après recensements agricoles 1979, 1988, 2000, 2010

### 2.3.3 UN MARCHÉ FONCIER AGRICOLE FERMÉ ET DOMINÉ PAR ACQUISITIONS DES FERMIERS EN PLACE

En conséquence de cette forte part du fermage dans les deux régions, et de la part importante des sociétés d'exploitation en IDF, les échanges de droits d'accès aux terres agricoles s'effectue pour une forte part via le transfert de baux de fermage et le transfert de parts sociales. Ces modalités d'échanges ne peuvent être mesurées qu'indirectement, par la faiblesse du marché des terres échangées libre de bail sur le marché de la pleine propriété. En effet, aucun outil statistique n'existe actuellement pour suivre, comme le font les Safer sur le marché des terres en propriété et bientôt sur les parts sociales, les échanges de baux de fermage.

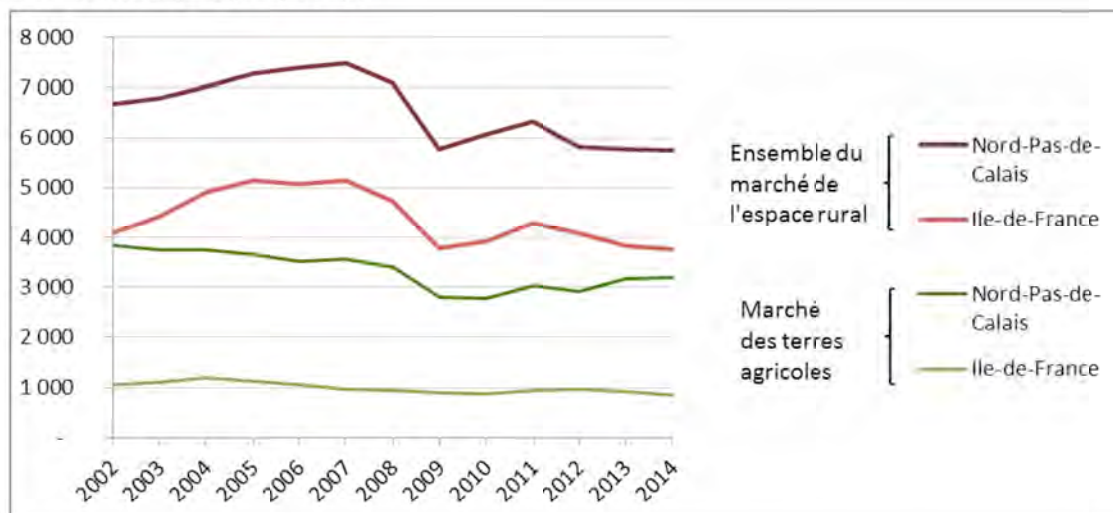
Le marché de la propriété foncière rurale est établi à partir des notifications adressées par les notaires aux Safer pour exercer leur droit de préemption, auxquelles s'ajoutent les rétrocessions des Safer. L'ensemble de ces transactions est segmenté selon la destination la plus probable du bien à l'issue de la vente. Le marché à destination agricole, qui constitue un sous-ensemble important en surface du marché de la propriété rurale, est principalement caractérisé par la profession agricole des acquéreurs et la nature prédominante des terrains cédés (terres, prés, vignes,...). Une fois isolé des autres marchés (marchés de forêt, marché des espaces de loisir,...), il peut être ensuite analysé suivant le caractère libre ou occupé du fonds, ainsi que la qualité de l'acquéreur (notamment pour évaluer les acquisitions des fermiers en place).

En nette croissance sur la période 2002-2007, le marché de l'espace rural s'est vu fortement déprimé par la crise économique et financière de 2008-2009. Dans les deux régions d'étude, le marché foncier agricole avait initié sa fermeture bien avant, si bien que la crise a eu sur lui un effet moins brutal, aussi bien en nombre qu'en surface (cf. Figure 11). Sur la période

2002-2014, le nombre de biens agricoles vendus a au total décliné de plus de 15 % dans les 2 régions. L'ouverture du marché de la propriété foncière agricole (défini comme le rapport entre la surface mise sur le marché chaque année et la SAU totale du territoire) s'avère faible dans les deux régions d'étude : elle s'élevait en 2010 à 1 % en IDF et à 0,8 % NPDC, contre 1,2 % en moyenne nationale.

FIGURE 11 : EVOLUTION DU NOMBRE DE TRANSACTIONS SUR LE MARCHÉ DE L'ESPACE RURAL ET SUR LE MARCHÉ AGRICOLE ENTRE 2002 ET 2014

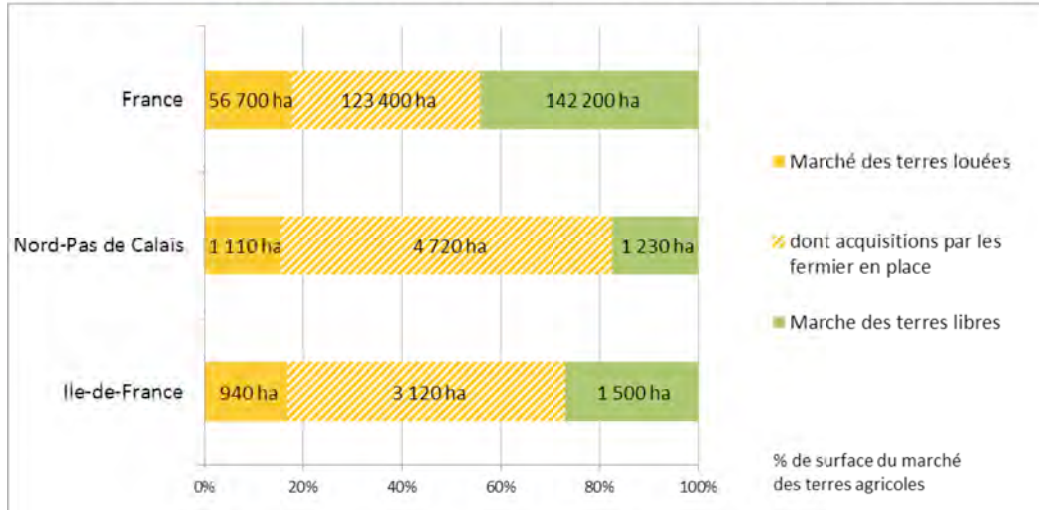
Source: Terres d'Europe-Scafr d'après Safer.



Par ailleurs, compte tenu de la prédominance du fermage dans la SAU des deux régions, les acquisitions des fermiers en place (qui bénéficient d'un droit de préemption en cas de vente) représentent une part très conséquente des achats de terre agricole. En 2014, ils acquièrent 56 % des surfaces vendues en IDF et 67 % de celles vendues en NPDC, contre 38 % en moyenne nationale (cf. Figure 12). On peut donc considérer que, dans les deux régions d'étude, plus de la moitié des surfaces échangées sur le marché des terres agricoles ne changent pas de mains en termes d'accès au droit d'exploiter, le fermier continuant à mettre en valeur les terres ainsi acquises.

En corollaire, les terres vendues libres de bail, les plus à même de répondre aux projets d'installation hors cadre familial ou hors cadre agricole, ne représentent que 38 % du nombre des ventes pour 27 % des surfaces en IDF, et 14 % des ventes pour 17 % des surfaces en NPDC.

FIGURE 12 : RÉPARTITION EN SURFACE DES TERRES AGRICOLES VENDUES LOUÉES ET DES TERRES VENDUES LIBRES EN 2014\*

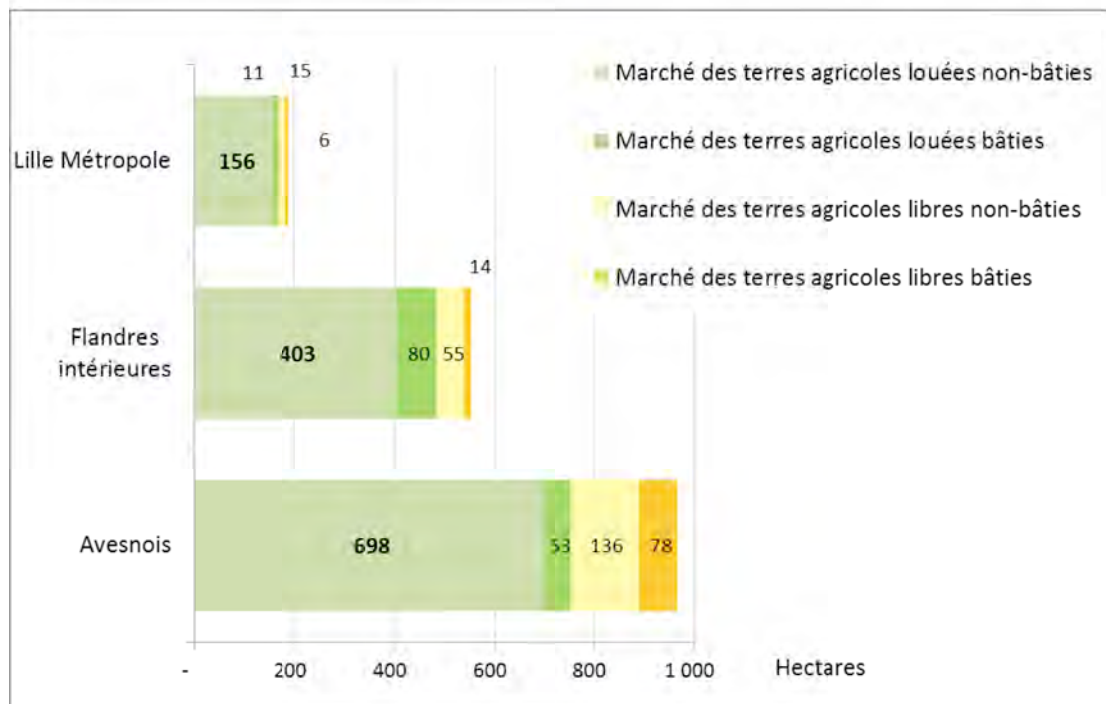


\* Surfaces agricoles hors vignes

Source: Terres d'Europe-Scafr d'après Safer.

Au niveau des sous-régions qui ont été plus particulièrement enquêtées dans le NPDC (Avesnois, Flandre intérieure et Lille Métropole), le marché foncier est essentiellement des biens non bâtis, vendus loués et acquis par les fermiers en place. Les terres louées, sur la période 2010-2014, représentent au moins 80 % des transactions dans chacune des sous-régions (cf. Figure 13). L'Avesnois, où le taux de fermage est relativement faible pour la région (77 %), se démarque toutefois légèrement des deux autres sous-régions puisque les surfaces vendues libres y atteignent 22 % du total, contre moins de 13 % autrement. Dans les trois sous-régions, les ventes de biens bâtis libres de bail, les plus susceptibles de servir à l'installation d'agriculteurs hors cadre familial ou hors-cadre agricole constituent moins de 5 % du total, soit 18 ventes annuelles dans l'Avesnois, 11 en Flandre intérieure et quatre sur Lille Métropole.

**FIGURE 13 : RÉPARTITION EN SURFACE DES TERRES AGRICOLES VENDUES ANNUELLEMENT DANS CHACUNE DES PETITES RÉGIONS D'ÉTUDE\***



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après Safer

### 2.3.4 FORT MORCELLEMENT DE LA PROPRIÉTÉ PAR RAPPORT À L'EXPLOITATION DANS LE NORD-PAS DE CALAIS

La relation entre taille des propriétés et taille des exploitations revêt une forte importance dans la négociation des reprises d'exploitation, car elle détermine le rapport de force entre bailleur et preneur. Un indicateur indirect de concentration ou de morcellement de la propriété est donné par le rapport entre la taille moyenne des biens mis sur le marché et la surface moyenne des exploitations. En moyenne les lots mis en vente en IDF sont de 5,9 ha, pour une SAU moyenne de 112 ha d'après le RA 2010, soit un ratio de 5,2 % ; en NPDC le lot vendu représente 3,9 % de l'exploitation moyenne. Ces chiffres témoignent du morcellement de la propriété par rapport à l'exploitation, au regard d'un ratio national qui s'établit à 7,3 %.

Par ailleurs, les données calculées pour le seul département du Nord<sup>23</sup> à partir du RPG et des fichiers cadastraux font état de 15 propriétaires par exploitation, avec le premier propriétaire en termes de surfaces (éventuellement l'exploitant lui-même) détenant en moyenne 37 % de l'exploitation.

### 2.3.5 ÉVOLUTION DU PRIX DES TERRES LIBRES ET DU PRIX DES TERRES LOUÉES DANS LES DEUX RÉGIONS

Le calcul du prix moyen à l'hectare des terres et prés non-bâties à partir des notifications par les notaires des projets de ventes immobilières sur l'espace rural montrent une évolution

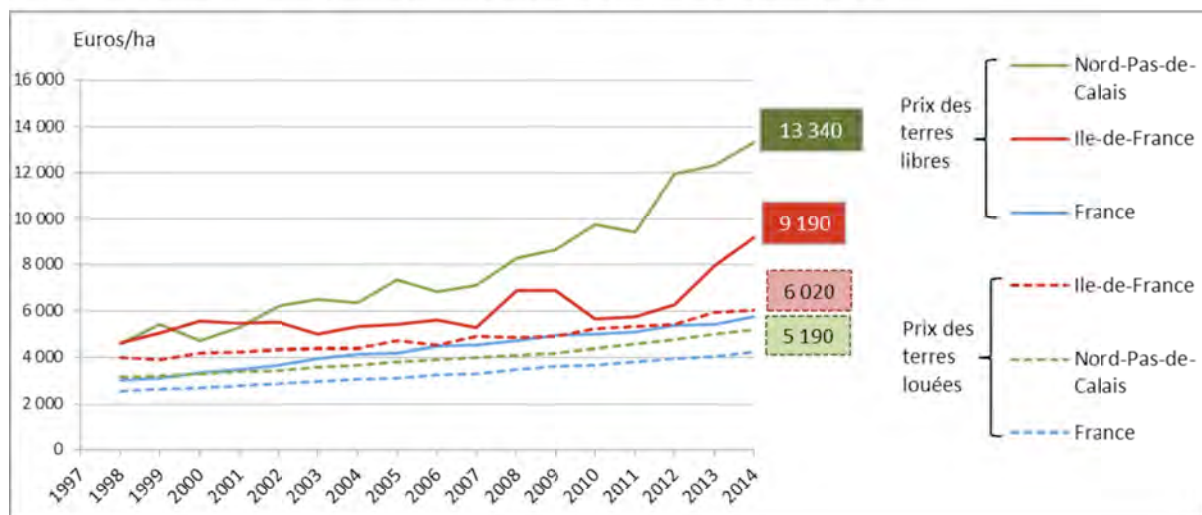
<sup>23</sup> Etude à paraître : « Besoin de portage du foncier par des capitaux extérieurs : approche par enquête terrain et appariement du cadastre et du registre parcellaire graphique (RPG) », Ministère de l'Agriculture, Terres d'Europe-Scafr, ASP, FNSafer.

spectaculaire du prix des terres libres de bail au cours de la décennie 2000 et surtout 2010 (cf. Figure 14). En NPDC, le prix des terres libres qui s'établissait à 4 560 euros/ha en 1998 (soit un facteur 1,5 fois supérieur à la moyenne française) a connu une croissance incessante pour atteindre plus de 13 300 euros/ha en 2014 (soit 2,3 fois la moyenne française). Concomitamment, le prix des terres libres en NPDC s'est fortement écarté du niveau de prix des terres louées : ce dernier a connu une évolution parallèle à celle du niveau de prix national pour s'établir en 2014 à 5 190 euros/ha, soit 39 % du prix des terres libres. L'écart entre ces deux niveaux de prix est souvent avancé comme une référence pour le calcul des montants de pas-de-porte<sup>24</sup>.

Le prix des terres libres en IDF connaît une dynamique similaire essentiellement depuis 2010, où il a commencé à s'éloigner significativement du niveau national ou du niveau des terres louées de la région. Celles-ci se négocient 6 020 euros/ha, soit 66 % du niveau des terres louées en 2014 (9 190 euros/ha).

Associé aux faibles volumes de terres mis sur le marché, ces niveaux de prix très supérieurs à la moyenne nationale participent aux difficultés d'accès au foncier des porteurs de projets agricole, en particulier les hors-cadre familial ou hors-cadre agricole pour lesquels l'achat de terres libres pourrait constituer la porte d'entrée la plus « simple » à l'activité.

FIGURE 14 : EVOLUTION DU PRIX DES TERRES LIBRES ET DU PRIX DES TERRES LOUÉES DE 1997 À 2014



Source: Terres d'Europe-Scafr d'après Safer et SSP.

### 2.3.6 FLUX TOTAUX DE SURFACE ENTRE EXPLOITANTS : ÉVALUATION PAR LES FICHIERS CCMSA

Les échanges de terres passant par le marché de la pleine propriété constituent, dans ces régions de fermage majoritaire, une modalité minoritaire d'accès au foncier. De surcroît, la majorité de ces terrains étant loués et achetés par les fermiers en place, ce marché ne participe que dans une minorité de cas à un réel « changement de main » (au sens du droit d'exploiter) du terrain. La vérification de cette hypothèse implique d'évaluer sommairement

<sup>24</sup> Sur ce point, se reporter à la section Erreur : source de la référence non trouvée.

les échanges annuels de terrains réalisés entre exploitants. Cette évaluation est rendue possible par la comparaison interannuelle des surfaces déclarées individuellement à la MSA par ses cotisants non-salariés (« chefs d'exploitation » ou « chefs d'entreprise »).

Le Tableau 1 dresse le bilan total des échanges de surfaces intervenus d'une année à l'autre entre chefs d'exploitations inscrit au fichier MSA. L'analyse est réalisée sur la période 2007-2011 et distingue :

- les évolutions de surface, à la hausse ou la baisse, des exploitants restant au fichier d'une année à l'autre et présents sur l'ensemble de la période d'analyse (de 2002 à 2014)
- les évolutions de surfaces liées aux entrées dans le fichier (=installations) à savoir :
  - l'installation elle-même, soit la surface avec laquelle l'installé apparaît dans le fichier, et comptabilisée positivement ;
  - les variations interannuelles de surfaces succédant à l'installation. Elles sont logiquement davantage orientées à la hausse qu'à la baisse ;
- les évolutions de surfaces liées aux sorties du fichier (= cessation d'activité) à savoir :
  - la sortie elle-même du fichier, soit la dernière surface déclarée avant disparition du fichier, comptabilisée négativement.
  - les variations interannuelles de surfaces précédant la cessation d'activité. Elles sont réciproquement davantage orientées à la baisse qu'à la hausse ;

Pour la première catégorie d'échanges, qui concerne les exploitants « en cœur de carrière », les surfaces d'agrandissement l'emportent sur les baisses de surface, qu'il s'agisse de l'Ile-de-France (7 100 ha sont relatifs à des agrandissements, pour 4 300 ha de baisses de surface) ou en Nord-Pas de Calais (10 800 ha d'agrandissement, pour 5 500 de baisses de surface). Dans ce cas de figure, en Ile-de-France 11 % de l'effectif d'exploitants s'agrandit chaque année de 20 ha en moyenne. Dans le Nord-Pas-de-Calais, 15 % de l'effectif d'exploitants s'agrandit chaque année de 8 ha en moyenne. Les baisses de surfaces représentent des effectifs supérieurs mais des surfaces unitaires moindres.

Les surfaces concernées par les entrées et sorties au fichier représentent en comparaison des volumes beaucoup plus importants : en Ile-de-France, 8 600 ha servent à l'installation et 17 100 sont libérés par des cessations d'activités. En Nord-Pas-de-Calais, ces chiffres s'élèvent respectivement à 18 400 ha et 27 600.

**TABLEAU . : BILAN TOTAL DES SURFACES ÉCHANGÉES ANNUELLEMENT SUR LA PÉRIODE 2007-2011**

Moyenne annuelle sur 2007-2011		Ile-de-France	Nord-Pas-de-Calais
Echanges réalisés par les chefs d'exploitation restant au fichier sur les 13 millésimes d'étude (2002-2014)	Surface totale des agrandissements réalisés	+ 7 100 ha	+ 10 800 ha
	Surface totale des baisses de surface intervenues	- 4 300 ha	- 5 500 ha
Echanges réalisés dans le cadre d'entrées ou sorties du fichier d'un millésime à l'autre	Surface totale des installations	+ 8 600 ha	+ 18 400 ha
	Surface des agrandissements succédant à l'installation	+ 2 000 ha	+ 4 100 ha
	Surface des baisses de surface succédant à l'installation	- 580 ha	- 1 200 ha
	Surface totale des sorties	- 17 100 ha	- 27 600 ha
	Surface des agrandissements précédant la sortie d'activité	+ 660 ha	+ 1 200 ha
	Surface des baisses de surface précédant la sortie d'activité	- 2 100 ha	- 3 700 ha
Echanges réalisés de la parts d'exploitants à la fois entrants et sortants du fichier au cours de la période	Surface totale des agrandissements réalisés	+ 360 ha	+ 310 ha
	Surface totale des baisses de surface intervenues	- 370 ha	- 720 ha
<b>Somme des surfaces liées à des agrandissements ou des entrées au fichier</b>		+ 18 800 ha	+ 34 800 ha
<b>Somme des surfaces liées à des baisses de surface ou des sorties du fichier</b>		- 24 400 ha	- 38 800 ha
Surfaces totales répertoriées au fichier		467 000 ha	739 400 ha
<b>Part des surfaces échangées annuellement</b>		<b>4 à 5,2 %</b>	<b>4,7 à 5,2 %</b>
<b>Solde des surfaces échangées</b>		<b>- 5 600 ha</b>	<b>- 3 900 ha</b>

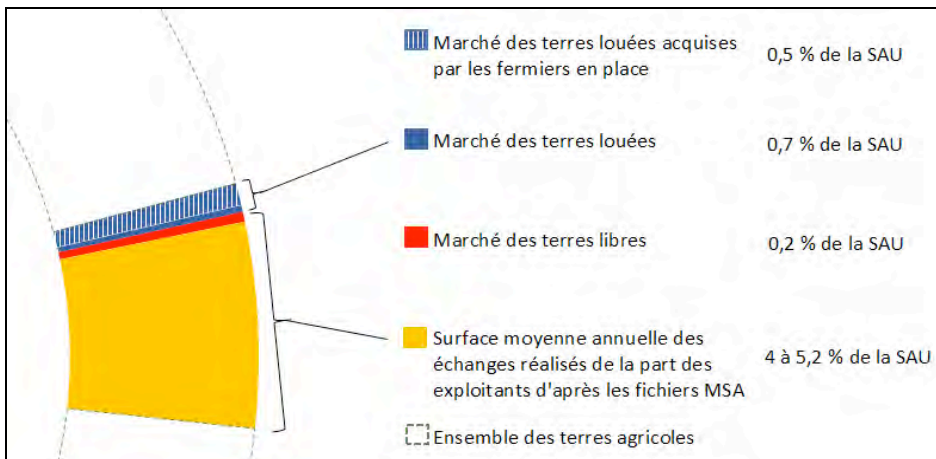
Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

Au total, en IDF, la somme des agrandissements annuels (+ les installations) s'élève à 18 800 ha, soit 4 % des surfaces totales répertoriées au fichier, et celle des diminutions annuelles à 24 400 ha, soit 5,2 % du total. En NPDC, les ratios sont similaires, respectivement 4,7 % pour les agrandissements et 5,2 % pour les baisses de surfaces.

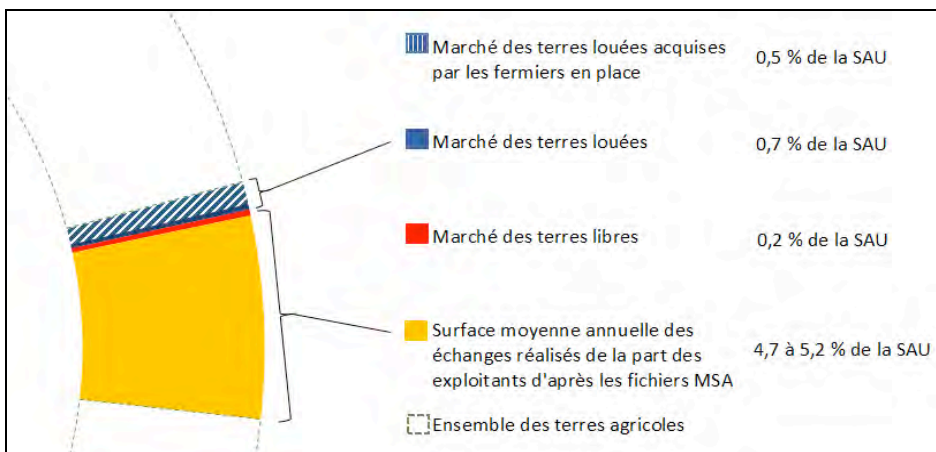
Les variations de surfaces analysées, telles qu'elles sont déclarées, constituent des changements de main entre exploitants – en faisant l'hypothèse qu'aucune surface agricole « nouvelle » n'entre dans le jeu d'une année à l'autre. Ces échanges entre exploitants peuvent intervenir entre exploitants d'exploitations différentes ou entre exploitants associés d'une même structure sociétaire. Le transfert se fait alors vraisemblablement par transfert de parts sociales, en « interne ». De la même manière, un jeune installé peut apparaître comme nouvel exploitant d'une société par rachat des parts du sortant. A l'inverse, l'acquisition par le fermier en place des terres qu'il exploite ne se répercute *a priori* aucunement sur la surface déclarée à la MSA, puisque cela reste du foncier exploité. Cela implique de distinguer ce marché des terres louées (0,5 % de la SAU sont en fait acquis par l'exploitant déjà en place) des véritables transferts fonciers entre personnes mesurés par le fichier MSA soit de l'ordre de 5 % de la SAU totale. Au bilan, les 0,2 % de la SAU échangée libre de bail sur le marché de la pleine propriété apparaissent bien minoritaires par rapport à la première évaluation de 4 à 5,7 % de terres changeant de main selon le fichier MSA.

**FIGURE 15 : BILAN DES SURFACES DE MARCHÉ ET SURFACES TOTALES ÉCHANGÉES ANNUELLEMENT SUR LA PÉRIODE 2007-2011**

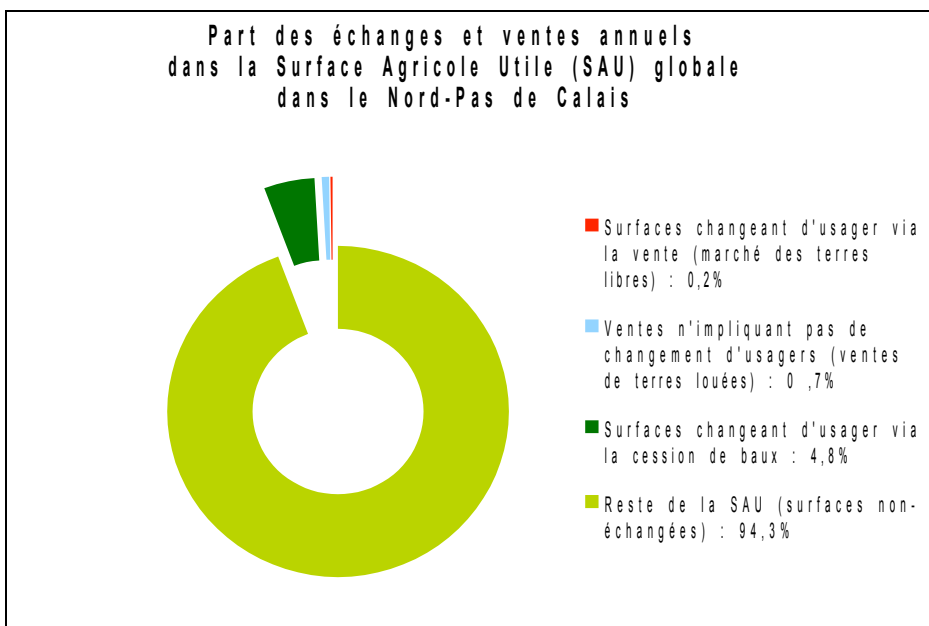
Ile-de-France :



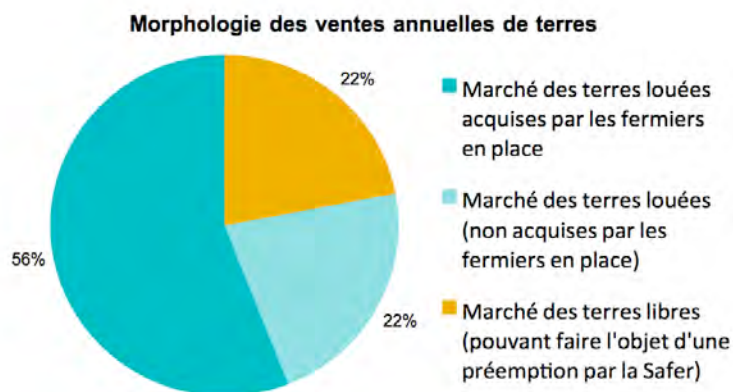
Nord-Pas de Calais



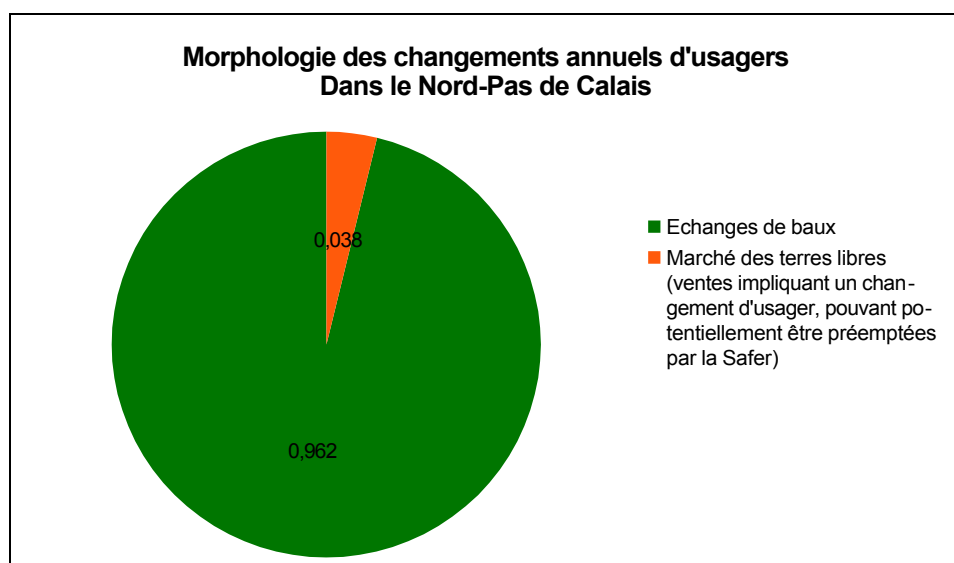
Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA et Safer



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA et Safer. Lecture : moins de 6 % des droits d'exploiter une terre s'échange par an.



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA et Safer. Lecture : Les ventes de terres n'entraînent que dans une minorité de cas (44 %) un changement d'usager puisque la majorité des achats sont le fait du fermier en place.



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA et Safer. Lecture : les changements d'usagers des terres s'effectuent quasi exclusivement par l'accès à un bail à ferme.

Les échanges de terrains réalisés par les exploitants se font donc principalement suivant les modalités suivantes :

- échange de parts sociales,
- transfert de baux dans le cadre familial ou « quasi-transfert » à des HCF,
- donation (dans le cas de surfaces exploitées en faire-valoir direct),
- succession (dans le cas de surfaces exploitées en faire-valoir direct),
- et le cas d'artificialisation de terrains ne passant pas par le marché.

Le solde obtenu par différence entre le total des agrandissements (plus les entrées) et le total des diminutions de surface (plus les sorties) donne une diminution globale de la surface agricole de l'ordre de 5 600 ha/an en IDF et de 3 900 ha/an dans le NPDC, ce qui est conforme au rythme de diminution des surfaces globales déclarées à la MSA. Cette perte de surface n'est toutefois pas à relier à une urbanisation directement équivalente : celle-ci progresse à un rythme plus modéré (de l'ordre de 1 500 ha/an).

### 3 STRATÉGIES DE CARRIÈRES D'EXPLOITANTS ET DE TRANSMISSION D'EXPLOITATIONS

#### 3.1 EVOLUTION INTERANNUELLE DE LA SITUATION DES CHEFS D'EXPLOITATION

Les fichiers annuels « COTNS » (pour Cotisants non-salariés) de la MSA répertorient les chefs d'exploitation et d'entreprise inscrits au régime de mutualité sociale agricole. Ces données contiennent des informations individuelles, liées à chaque chef, notamment l'âge, le sexe, la date d'installation, la surface exploitée déclarée, la catégorie de risque Atexa (qui désigne le secteur d'activité de l'exploitant), le statut juridique d'exploitation, le numéro d'entreprise. Cette dernière donnée permet de recouper les informations de chefs exploitant ensemble en société, notamment la surface totale de l'exploitation. L'analyse de ces fichiers permet donc de suivre année après année l'évolution de la situation des exploitants, et le cas échéant, l'évolution conjointe de leur société.

#### ANALYSE DES FICHIERS DE COTISANTS NON-SALARIÉS INSCRITS À LA MSA

##### ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES

##### DESCRIPTION DU FICHIER COTNS FOURNI PAR LA CCMSA

Les fichiers fournis par la CCMSA dans le cadre de l'étude recensent l'ensemble des chefs d'exploitation et d'entreprise cotisant à la MSA (Cotisant non-salariés ou COTNS) pour une année donnée, sur la période 2002 à 2014. Ces cotisants non-salariés peuvent exercer des activités variées dépassant le stricte cadre de la production agricole (entreprise de travaux agricoles, de paysagistes, métiers du bois,...) qui ont été écartés de l'échantillon d'analyse. Notons également qu'il existe des exploitants salariés de leur propre exploitation, pour des raisons d'optimisation sociales. Ils sont de fait exclus de l'analyse, car répertoriés dans le fichier des Cotisants salariés, qui n'a pas été exploité dans le cadre de l'étude. Cette part d'exploitants reste toutefois minime, de l'ordre de 28 000 sur l'ensemble de la France en 2010, soit 3 % de main d'œuvre hors vrais salariés.

Chaque cotisant non salarié est identifié par un numéro d'identification unique qui est le numéro de sécurité sociale, qu'on retrouve de millésime en millésime. De même à chaque cotisant est associé un numéro d'entreprise qu'il est possible de retrouver d'une année à l'autre, s'il n'y a pas de changement du gérant de la société (le changement de statut n'impacte pas, par exemple, le numéro de l'entreprise). Le statut de l'entreprise est renseigné de manière classique (GAEC, EARL,...) avec une occurrence particulière intitulée « Pluralité d'exploitations » dans le cas où le cotisant est à la tête de plusieurs exploitation. En outre, de nombreuses variables renseignent de la situation individuelle annuelle de chaque cotisant. Les principales données exploitées dans le cadre de l'étude sont le sexe, l'âge, la quote-part de surface exploitée à titre personnel, la catégorie de risque Atexa (qui correspond à l'activité déclarée au titre des risques professionnels encourus). Une fois ces fichiers annuels compilés, il est possible de retracer année après année l'évolution de la carrière de l'exploitant et celle de son entreprise. En effet, par le biais du numéro

d'entreprise et dans le cas des exploitations sociétaires, il est possible de calculer la surface totale de la société, ainsi le nombre des co-exploitants : par comparaison interannuelle, on peut ensuite repérer les entrées et sorties d'associés-exploitant, ainsi que les variations à la hausse ou à la baisse de la surface globale de l'exploitation. La compilation des fichiers annuels permet également de repérer les entrées aux fichiers de nouveaux chefs d'exploitation (qui s'apparentent à des installations) ainsi que les sorties (qui s'apparentent à des départ en retraite ou à des sorties de l'activité agricole). Des analyses spécifiques peuvent donc être menées sur les modalités, l'âge, la surface exploitée au moment de ces 2 moments clé de la carrière.

Comme il peut exister des sorties temporaires du fichier sur une ou deux années par exemple, l'analyse des sorties se fera sur la période 2002-2010, de manière à recenser les sorties les plus « définitives » possible. De même l'analyse des entrées se fera sur la période 2006-2014, de manière à n'analyser que des « premières » entrées correspondant à des installations, plutôt qu'à des réinstallations. Le solde entre entrées et sorties de l'activité agricole pourra en conséquence être calculé sur la période 2006-2010.

#### **COMPARAISON DES DONNÉES MSA ET DU RECENSEMENT AGRICOLE EN TERMES DE NOMBRE D'EXPLOITATION ET DE SURFACE**

Pour valider l'utilisation des données de la CCMSA, une comparaison est effectuée avec les données des recensements 2000 et 2010, pour évaluer les biais.

En 2010, l'écart constaté entre les deux sources de données (CCMSA et recensement agricole) est de 11 % pour le nombre d'exploitations, 16 % pour les surfaces totales répertoriées et 5 % pour la surface moyenne par exploitation (cf. figures 7a et 7b). La sous-estimation des chiffres dans les fichiers CCMSA s'expliquent en partie :

- un certain nombre de chefs d'exploitation n'ont pas de numéro d'exploitation inscrit au fichier MSA ;
- la donnée de surface étant déclarative, il existe des lacunes dans le fichier.

Dans le cas où le chef d'exploitation est à la tête de plusieurs sociétés, la totalité des surfaces lui est attribuée, mais un seul numéro d'entreprise lui est attribué (celle de sa première installation), ce qui vient surestimer la taille de l'exploitation correspondante. Ce différentiel de comptage entre surfaces et exploitations conduit à un biais notable en IDF où 14 % des exploitants affichent le statut de pluralité d'entreprise (7 % en NPDC).

FIGURE 16 : EVOLUTION DU NOMBRE D'EXPLOITATIONS EN ILE-DE-FRANCE ET NORD-PAS-DE-CALAIS SELON LES FICHIERS ANNUELS DE LA CCMSA ET SELON LES RECENSEMENTS AGRICOLES 2000 ET 2010

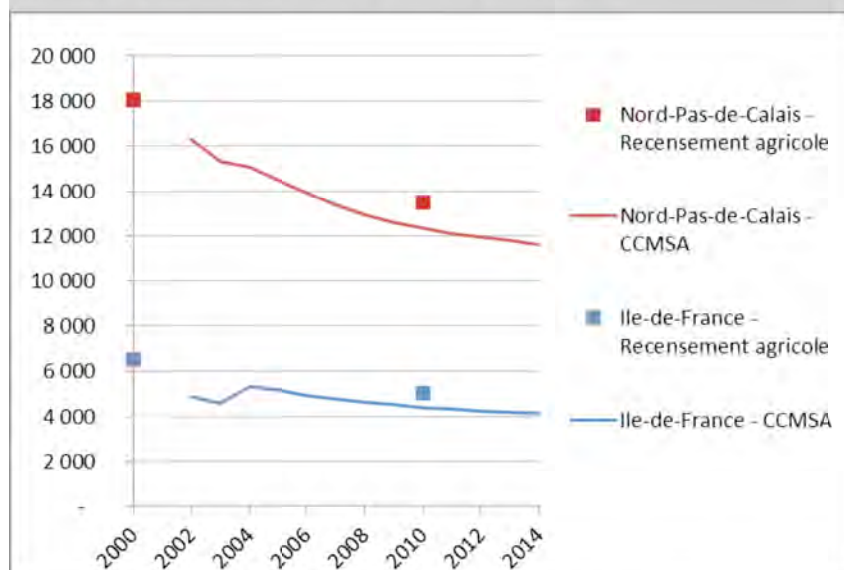
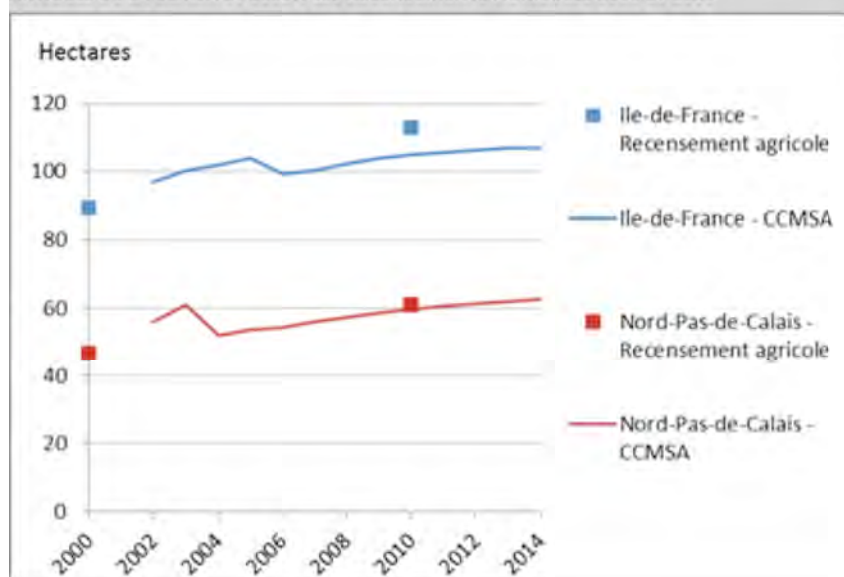


FIGURE 17 : EVOLUTION DE LA SURFACE MOYENNE PAR EXPLOITATIONS EN ILE-DE-FRANCE ET NORD-PAS-DE-CALAIS SELON LES FICHIERS ANNUELS DE LA CCMSA ET SELON LES RECENSEMENTS AGRICOLES 2000 ET 2010



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA et Agreste

### 3.2 DYNAMIQUE D'AGRANDISSEMENT DES EXPLOITATIONS : LES AGRANDISSEMENTS ANNUELS PLUS CONSÉQUENTS MAIS MOINS FRÉQUENT QUE LES DIMINUTIONS DE SURFACE

*Au-delà des moyennes globales qui confirment l'augmentation de taille des exploitations, une analyse plus fine est nécessaire pour préciser le rythme d'agrandissement annuel – et éventuellement de diminution – des surfaces par exploitant. Sur l'échantillon des chefs d'exploitation présents tout au long de la période 2002-2014 dans les fichiers MSA, on peut*

*ainsi distinguer les exploitants dont la surface stagne, ceux qui s'agrandissent et ceux dont la surface baisse (cf. tableau 3)<sup>25</sup>.*

### 3.2.1 SUR 12 ANS, PLUS DE QUATRE EXPLOITANTS SUR CINQ CONNAISSENT DES VARIATIONS DE SURFACE

Les chefs présentant une stabilité de leur surface (variation inférieure à 0,5 %) entre 2002 et 2014 représentent 19 % de l'effectif en IDF et 14 % dans le NPDC. Ces chefs ont une moyenne d'âge de 55 ans en 2014. La grande majorité des exploitants connaissent donc des mouvements de surface, à la hausse ou à la baisse, témoignant d'une plasticité importante des structures foncières dans les deux régions.

### 3.2.2 LES AGRANDISSEMENTS LES PLUS IMPORTANTS OPÉRÉS PAR REPRISE PONCTUELLES D'UNITÉS CONSÉQUENTES

Les chefs d'exploitations connaissant une hausse de surface globale sur la période constituent la part plus importante : 45 % de l'effectif en IDF et surtout 52 % dans le NPDC. La part des agrandissements les plus importants (hausse de plus de 50 % de la surface en 12 ans) est de 18 % en IDF et de 16 % dans le NPDC. Ce sont des chefs de 51 ans en moyenne, et la moyenne d'âge est d'autant plus basse que l'accroissement de surface est conséquent : les gains de surfaces s'effectuent plus volontiers en milieu de carrière, dans une phase d'expansion de l'exploitation. Ainsi, dans le cas des hausses de plus de 50 % ou de plus de 100 % sur 13 ans, les chefs sont âgés respectivement de 49 et 47 ans. Dans ces deux cas de figure, l'agrandissement s'effectue en moyenne en 2,5 à 3,4 opérations d'une surface de 37 ha et 50 ha en IDF, et de 16 et 21 ha dans le NPDC.

Dans les deux régions, les agrandissements les plus importants s'opèrent donc plutôt par des reprises de grandes unités foncières, qu'on peut supposer liées à des départs en retraite, que par une stratégie de « grappillage » annuel de petites surfaces.

### 3.2.3 LES BAISSSES DE SURFACE PAR EXPLOITANT OPÉRÉES TARDIVEMENT DANS LES CARRIÈRES ET PAR UNITÉS PLUS PETITES

Les chefs d'exploitation qui connaissent une baisse de surface globale sur la période représentent 36 % de l'effectif en IDF et 34 % dans le NPDC. Toutefois si on ne considère que les baisses supérieures à 10 %, ces chiffres tombent à 20 % et 15 %. Les baisses les plus conséquentes (diminution de 50 % sur 13 ans) concernent 6 % de l'effectif total en IDF et 3 % en NPDC. Ils sont le fait d'exploitants âgés de 60 ans en moyenne en IDF et de 56 ans dans le NPDC.

Globalement, la fréquence des baisses annuelles est plus élevée que celle des agrandissements : une diminution tous les six ans et quatre mois en IDF, contre une augmentation tous huit ans et huit mois; une diminution tous les cinq ans et huit mois en NPDC, contre une augmentation tous sept ans et un mois. La surface unitaire de ces baisses est aussi inférieure (respectivement - 10 ha et -4 ha en IDF et NPDC) à celle des

---

25

Il s'agit des surfaces déclarées individuellement, par chef d'exploitation, y compris s'ils sont en société ; les évolutions à la hausse ou à la baisse peuvent constituer, dans ce derniers cas, des rééquilibrages en faveur du/des autres associés chefs d'exploitation.

augmentations (+ 20 ha et + 7ha). Ces décapitalisations, mesurées ici à titre individuel et non pas au titre de l'exploitation, se font d'avantage par « petits bouts » et peuvent correspondre à des retraits plus ou moins progressif de l'activité à l'approche de la cessation d'activité. Dans le cadre des sociétés pluripersonnelles notamment, il peut s'effectuer une redistribution par pallier des parts sociales du cédant au profit de l'associé reprenneur.

Les évolutions moyennes annuelles de surface par exploitant, rapportées à la surface totale par exploitant (112 ha en IDF, 35 ha en NPDC), s'inscrivent dans le même ordre de grandeur dans les deux régions : un agrandissement représente de l'ordre de 20 % de la surface déjà exploitée, une diminution de surface de l'ordre de 10 %.

Dans tous les cas, les changements de surface d'une année à l'autre semblent dépasser les opportunités offertes par le marché foncier de la pleine propriété agricole, où la taille moyenne des biens cédés n'excède pas 6 ha en IDF et 3 ha en NPDC. D'autres mécanismes d'échanges, en premier lieu les échanges de baux et de parts sociales, permettent des variations de surfaces supérieures et biens plus fréquentes que le seul marché de la pleine propriété, d'ailleurs très morcelée dans ces deux régions (cf. section 2.3.4).

**TABEAU 2 : RYTHME DE DIMINUTION OU D'AGRANDISSEMENT DES SURFACES EXPLOITÉES PAR CHEFS D'EXPLOITATION**

	Evolution de la surface/chef d'exploitation entre 2002 et 2014	Effectif de chefs d'exploitation concernés	Caractéristiques des diminutions de surface/chef d'exploitation		Caractéristiques des augmentations de surface/chef d'exploitation	
			Nombre moyen de diminutions de surface/chef d'exploitation sur 12 ans	Moyenne des diminutions annuelles (ha)	Nombre moyen d'augmentations de surface/chef d'exploitation sur 12 ans	Moyenne des augmentations annuelles (ha)
Ile-de-France	Inférieure à -50%	6%	3,4	-38	1,0	14
	Entre -25 et -50%	7%	2,8	-27	1,1	11
	Entre -10 et -25%	7%	3,1	-11	1,2	9
	Entre -0,5 et -10%	16%	2,7	-3	0,7	5
	Entre -0,5 et +0,5%	19%	0,8	-3	0,4	5
	Entre +0,5 et +10%	12%	1,7	-5	1,9	7
	Entre +10 et +25%	7%	1,8	-6	2,5	13
	Entre +25 et +50%	8%	2,0	-6	2,6	22
	Entre +50 et +100%	8%	2,0	-7	2,5	37
	Supérieure à 100%	10%	1,9	-7	2,8	50
<b>ENSEMBLE</b>	<b>100%</b>	<b>2,0</b>	<b>-10</b>	<b>1,5</b>	<b>19</b>	
Nord-Pas-de-Calais	Inférieure à -50%	3%	3,8	-15	1,2	6
	Entre -25 et -50%	6%	3,2	-14	1,5	5
	Entre -10 et -25%	6%	3,3	-6	1,3	5
	Entre -0,5 et -10%	19%	3,0	-2	0,8	3
	Entre -0,5 et +0,5%	14%	1,0	-2	0,5	3
	Entre +0,5 et +10%	17%	2,0	-2	2,1	3
	Entre +10 et +25%	11%	2,1	-2	2,6	6
	Entre +25 et +50%	8%	2,3	-3	3,0	9
	Entre +50 et +100%	8%	2,3	-3	3,1	16
	Supérieure à 100%	8%	2,0	-2	3,4	21
<b>ENSEMBLE</b>	<b>100%</b>	<b>2,3</b>	<b>-4</b>	<b>1,8</b>	<b>7</b>	
<b>ENSEMBLE</b>			<b>2,2</b>	<b>-5</b>	<b>1,7</b>	<b>10</b>

*NB : Les chefs d'exploitation entrés ou sortis au cours de la période sont exclus de l'échantillon de manière à travailler sur un pas de temps commun à l'ensemble des individus. Sont également exclus les chefs d'exploitation présentant une surface nulle en 2014 ou 2002, ainsi que ceux relevant de la catégorie de risque Atexa « Bois, entreprises, paysagistes,... »*

*Lecture : les exploitants qui connaissent une augmentation supérieure à 100 % sur la période d'analyse représentent 10 % des effectifs en IDF. Ces exploitants ont connu en moyenne 1,9 diminution annuelle de surface (pour 7 ha perdus à chaque fois) et 2,8 agrandissements (pour une surface de 50 ha à chaque fois).*

*Source : Terres d'Europe-Scafr d'après données CCMSA*

### **3 . 3 STRUCTURE FONCIÈRE ET SOCIÉTAIRE DES NOUVEAUX INSTALLÉS**

*L'année d'entrée dans le fichier MSA correspond, avec une ou deux années de décalage, à la date d'installation déclarée dans le fichier. Ce terme d'installation, que l'on conservera par commodité comme synonyme d'entrée au fichier, recouvre toutefois des réalités diverses, qui seront explicitées par la suite : bon nombre d'entrées au fichier se font notamment à un âge avancé, ce qui incite à bien différencier le terme d'installation utilisé ici du véritable renouvellement des générations. Les entrées au fichier, ou installations, sont étudiées dans ce paragraphe sur la période 2006-2014.*


On compte en moyenne 870 entrées par an au fichier des cotisants non-salariés, un chiffre qui tombe à 645 en ne considérant que les entrées avec une surface mentionnée. C'est cet échantillon non biaisé par des lacunes de déclaration qui est retenu pour les analyses ultérieures. Elles se répartissent pour 155 installations en IDF et pour 490 en moyenne dans le NPDC.

Les entrées au fichier sur la période 2002-2014 peuvent se faire sous forme individuelle, sous forme de société unipersonnelle, ou dans le cadre de sociétés à plusieurs associés. Le premier cas de figure est le plus répandu avec 52 % des entrées sous forme individuelle. Les autres entrées se font pour 26 % sous forme de sociétés à deux, parmi lesquelles la moitié d'EARL, pour 11 % sous forme de sociétés unipersonnelles et pour 10 % sous forme de sociétés à trois associés ou plus.

Les entrées représentent 8 400 ha en IDF et 18 100 ha en NPDC. La surface moyenne d'installation est de 57 ha en IDF et de 38 ha en NPDC. Ces chiffres varient fortement avec la forme juridique : les EARL unipersonnelles affichent une surface de 84 ha en IDF contre 51 ha pour les individuels. De même la part exploitée par un entrant dans un GAEC à deux du NPDC atteint 51 ha. Les formes sociétaires sont plébiscitées dès lors que la taille économique, notamment via un accès conséquent au foncier, incitent à l'optimisation fiscale et sociale.

**TABEAU 3 : MOYENNE DES SURFACES EXPLOITÉES PAR LES ENTRANTS (EN HECTARES) SELON LE STATUT JURIDIQUE ET LE NOMBRE TOTAL DE CHEF D'EXPLOITATION À L'ENTRÉE AU FICHER**

	Statut à l'entrée au fichier	Nombre total de chef d'exploitation à l'entrée au fichier							Ensemble	
		1	2	3	4	5	7	12		13
Ile-de-France	Exploitation individuelle	51								51
	GAEC		59	61	58					61
	EARL	84	57	60	21					66
	SCEA	57	42	39	10					48
	SA-SARL	14	12	0						12
	Société de fait	76	39							65
	Pluralité d'exploitations	99	82	41	88					91
	Autre société	49	49	2						46
	GFA	12	73							43
			<b>58</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>46</b>				
Nord-Pas-de-Calais	Exploitation individuelle	35								35
	GAEC		51	46	48	32	68			48
	EARL	58	38	32	30					41
	SCEA	30	30	30	35	64				30
	SA-SARL	9	8	17	12					10
	Société de fait	58	30	22						46
	Pluralité d'exploitations	54	70	38	66			32	4	58
	Autre société	75	25	10	1					27
			<b>37</b>	<b>42</b>	<b>40</b>	<b>44</b>	<b>34</b>	<b>68</b>	<b>32</b>	<b>4</b>

 Cas de figure représentant plus de 5 % des entrées au fichier

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

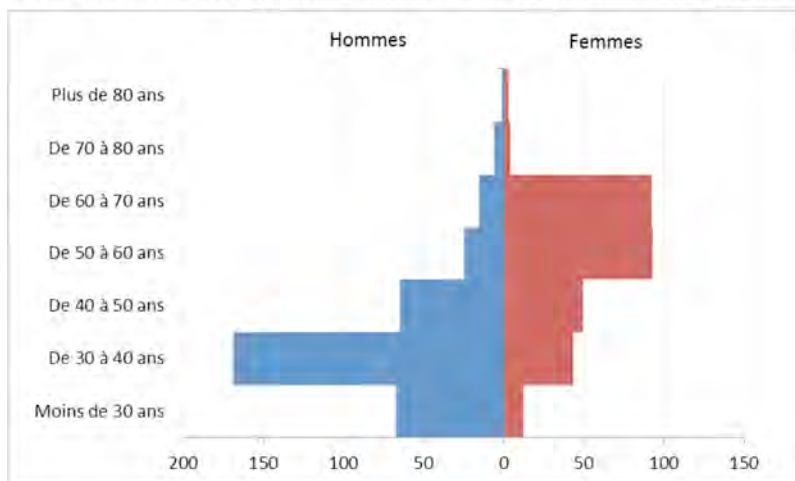
Notons que 15 % des entrants sur la période 2002-2014 sont des cotisants solidaires : ils s'installent sur de petites surfaces de l'ordre de 5 ha. Sur la cohorte des entrées de 2006, seuls 11 % des cotisants solidaires auront changé de statut 8 ans plus tard.

### 3.4 ENTRE RENOUVELLEMENT DES GÉNÉRATIONS ET STRATÉGIE DE PROLONGATION DE L'EXPLOITATION

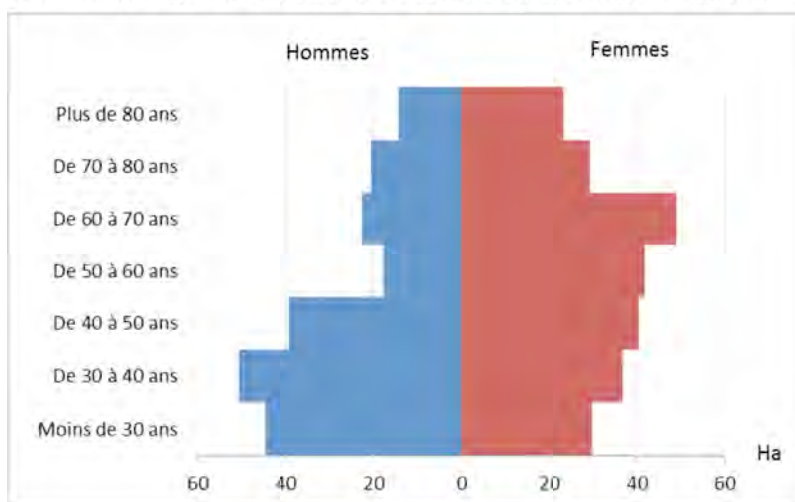
L'analyse détaillée des entrées au fichier suivant la classe d'âge et le sexe des chefs d'exploitations permet de mieux les caractériser. Sur le total d'installation la répartition hommes/femmes est globalement paritaire (348 pour 297), mais cette observation ne vaut pas par classe d'âge : les jeunes entrants de moins de 40 ans sont à 80 % des hommes (Figure 1). Ces entrées, qui peuvent correspondre à des installations représentant un véritable renouvellement des générations, s'opèrent par ailleurs de manière peu équitable, puisque la surface d'installation des hommes est 38 % à 50 % supérieure à celle des femmes.

A mesure que l'âge augmente, le rapport homme-femme s'inverse : entre 50 et 70 ans, les entrées sont à 82 % féminines, sur des surfaces désormais plus de fois supérieures à celles des hommes. Ces entrées tardives dans la profession peuvent correspondre à des « installations » d'épouses sur l'exploitation de leur mari partant en retraite. Cette stratégie de reprise artificielle (le travail est vraisemblablement effectué par un tiers, éventuellement familial) prolonge la vie de l'exploitation et les revenus qu'elle procure, et retarde le moment de la transmission définitive. Ce cas de figure renvoie aux observations d'Anzalone et Purseigle (Anzalone, Purseigle, 2014) où différentes formes de sous-traitance permettent d'attendre la bonne opportunité de reprise de l'exploitation.

**FIGURE 18 : EFFECTIF MOYEN ANNUEL DES INSTALLATIONS SELON LE SEXE ET LA CLASSE D'ÂGE SUR LA PÉRIODE 2006-2014**



**FIGURE 19 : SURFACE MOYENNE PAR CHEF D'EXPLOITATION À L'ENTRÉE AU FICHER MSA SELON LE SEXE ET LA CLASSE D'ÂGE**



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

### 3.5 INSTALLATION SOUS FORME INDIVIDUELLE : QUELLE ÉVOLUTION À MOYEN TERME ?

#### 3.5.1 LES ENTRANTS BIEN DOTÉS EN FONCIERS PASSENT EN SOCIÉTÉ POUR GRANDIR PLUS

L'installation sous forme individuelle représente la moitié des cas. En étudiant la cohorte de l'année 2006 sur les huit années suivantes, il est possible de connaître les évolutions d'ordre juridique (passage en société avec éventuellement intégration d'un second chef d'exploitation) ou surfacique qui s'opèrent à moyen terme.

TABLEAU 4 : EVOLUTION DU STATUT JURIDIQUE DES EXPLOITANTS ENTRÉES SOUS STATUT INDIVIDUEL EN 2006, SELON LEUR TRANCHE D'ÂGE

Classe d'âge à l'entrée (2006)	Permanence du statut d'exploitation individuelle sur les 8 ans succédant à l'installation			Changement de forme juridique d'exploitation au cours des 8 ans succédant à l'installation			
	Effectif de chefs d'exploitation concernés	Surface moyenne à l'entrée (2006)	Surface moyenne en fin de période par chef d'exploitation (ha)	Effectif de chefs d'exploitation concernés	Surface moyenne à l'entrée (2006)	Surface moyenne en fin de période par chef d'exploitation (ha)	
Moins de 30 ans	15	17	17	3	17%	22	56
De 30 à 40 ans	84	40	49	28	25%	52	67
De 40 à 50 ans	87	32	39	14	14%	35	53
De 50 à 60 ans	145	33	29	9	6%	69	50
De 60 à 70 ans	145	46	37	13	8%	61	42
De 70 à 80 ans	11	8	7	1	8%	48	48
Plus de 80 ans	5	5	4	0	0%		
<b>Ensemble</b>	<b>492</b>	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>68</b>	<b>12%</b>	<b>51</b>	<b>56</b>

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

A l'issue des huit années, 12 % des 560 entrants individuels ont opté pour un statut sociétaire, et dans 40 % des cas un statut d'EARL. La proportion de conversion est plus élevée dans les tranches d'âge jeune, avec jusqu'à 25 % de changement pour la tranche des 30-40 ans. Les exploitants qui opèrent ce changement juridique exploitent dès leur entrée au fichier une surface supérieure aux exploitant restant en individuel. Les exploitants de moins de 50 ans qui changent de statut opèrent en outre des agrandissements bien supérieurs à ceux qui restent en individuel.

Pour les entrants de plus de 50 ans, dont on sait qu'ils sont très majoritairement des femmes et vraisemblablement des épouses d'exploitants (cf. figure 9 montrant la faible différence d'âge existant entre co-exploitants dans ce même cas d'installation tardive de femmes, cette fois en société), les conversions sont plus rares. Ces exploitants connaissent d'ailleurs de nettes diminutions de la surface exploitée entre leur entrée et la fin de la période, éventuellement dans le cadre d'une transmission progressive du foncier d'exploitation.

#### 3.5.2 LES FEMMES D'EXPLOITANT INSTALLÉES TARDIVEMENT ASSURENT LA FIN DE L'EXPLOITATION

Cette hypothèse est confirmée en croisant l'évolution des surfaces exploitées et le sexe des exploitants : les femmes connaissent beaucoup plus souvent que les hommes une stabilité ou une baisse de la surface exploitée, et ce quelle que soit la classe de surface au départ (cf. Tableau 5) : 44 % des femmes installées connaissent une baisse de leur surface exploitée, quand ce chiffre est de 28 % pour les hommes.

**TABEAU 5 : EVOLUTION DE LA SURFACE MOYENNE EXPLOITÉE PAR LES ENTRANTS INDIVIDUELS ENTRE 2006 ET 2014 SELON LA CLASSE DE SURFACE ET LE SEXE.**

Classe de surface exploitée en 2006	Evolution de la surface exploitée entre l'entrée (2006) et la fin de la période						Ensemble
	Augmentation		Diminution		Stabilité		
	Effectif d'hommes	Effectif de femmes	Effectif d'hommes	Effectif de femmes	Effectif d'hommes	Effectif de femmes	
Moins de 2 ha	4	1	3	3	13	8	32
De 2 à 5 ha	11	3	13	9	25	24	85
De 5 à 10 ha	6	4	6	7	10	22	55
De 10 à 25 ha	18	1	8	16	3	12	58
De 25 à 50 ha	28	19	20	33	6	29	135
De 50 à 100 ha	22	21	7	57	2	23	132
De 100 à 150 ha	9	2	4	7	2	1	25
Supérieure à 150 ha	1	1	1	3	1	1	7
<b>Ensemble</b>	<b>99</b>	<b>52</b>	<b>62</b>	<b>135</b>	<b>61</b>	<b>120</b>	<b>529</b>
	45%	17%	28%	44%	27%	39%	

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

Par ailleurs les exploitants individuels entrés en 2006 connaissent une durée de présence variable dans le fichier : près de la moitié d'entre eux (47 %) sortent du fichier avant 2014, une proportion qui monte à près des 2/3 chez les féminines. Cette observation confirme ce rôle souvent dévolu aux femmes (du moins sur le plan formel<sup>26</sup>), de s'installer tardivement, et de réaliser la décapitalisation foncière de l'exploitation, sur une durée dépendant des opportunités de cession qui se présentent.

### 3 . 6 MODALITÉS D'ENTRÉE DANS LE FICHER SOUS FORME SOCIÉTAIRE

#### 3.6.1 ENTRE RACHAT DE PARTS DES ANCIENS EXPLOITANTS ET ACCÈS À DE NOUVELLES TERRES

*Lors d'une entrée au fichier sous une forme sociétaire, deux cas de figures sont rencontrés :*

- *La société est créée avec un nouveau numéro d'entreprise, soit sous forme unipersonnelle, soit sous forme pluripersonnelle (2 entrants la composent alors), et il n'existe pas d'antécédence dans le fichier.*
- *La société préexiste à l'arrivée du nouveau chef d'exploitation, il est donc possible de retrouver dans les millésimes précédents le numéro d'entreprise de reconstituer sa trajectoire, de connaître le contexte immédiat d'intégration du nouvel entrant, ainsi que l'évolution de la structure dans les années qui suivent. L'année d'entrée étudiée dans ce cas de figure est 2008, pour pouvoir étudier les 6 années antérieures et postérieures à l'installation.*

Dans l'une ou l'autre des régions d'étude, la surface d'installation des entrants intégrant une société nouvelle est nettement inférieure à celle des entrants intégrant une entreprise préexistante au fichier (42 ha contre 59 ha en Ile-de-France, 39 ha contre 57 ha en Nord-Pas de Calais).

Le premier cas de figure est majoritaire en IDF (59 % des installations en sociétés relèvent d'un nouveau numéro d'entreprise), et consiste principalement en des installations unipersonnelles. La surface d'installation est alors de 54 ha. Ce constat fait directement écho

<sup>26</sup> Les femmes s'installent tardivement à la suite du mari parti en retraite et apparaissent ainsi inscrites au fichier comme chef d'exploitation. Pour autant il est concevable que l'ancien chef détienne encore l'essentiel du pouvoir de décision sur le devenir de l'entreprise et ses modalités de transmission. Dans cette hypothèse, l'épouse ne « réalise » la décapitalisation foncière de l'exploitation que sur le plan juridique, et c'est l'époux qui reste à la manœuvre.

à la part élevée, dans cette région, des sociétés unipersonnelles, dont la transmission implique un changement du gérant et donc un nouveau numéro d'entreprise.

TABLEAU 6 : RÉPARTITION DES INSTALLATIONS EN SOCIÉTÉS RÉALISÉES EN 2008 SUIVANT LA PRÉEXISTENCE DE L'ENTREPRISE.

		Ile-de-France		Nord-Pas de Calais	
		Effectif	Surface moyenne /exploitant	Effectif	Surface moyenne /exploitant
Installation dans une <b>nouvelle société</b> (non répertoriée les années précédentes dans le fichier)		<b>41</b>	<b>42 ha</b>	<b>69</b>	<b>39 ha</b>
Nombre d'exploitants dans la société la première année d'installation	1 chef	25	54 ha	13	40 ha
	2 chefs	15	21 ha	50	37 ha
	3 chefs	1	-	6	51 ha
Installation au sein d'une <b>société déjà existante</b> au fichier		<b>29</b>	<b>59 ha</b>	<b>123</b>	<b>57 ha</b>

A l'inverse, en NPDC, l'essentiel des installations en sociétés s'opère au sein d'entreprise déjà préexistante au fichier (64 % des cas). Près de 30 % d'entre elles sont toutefois présentes au fichier depuis trois ans ou moins. Pour la moitié des installations opérées de la sorte, l'arrivée du nouvel exploitant coïncide avec un départ et le nombre de chef d'exploitations reste le même (cf. Tableau 7). A titre personnel, la surface d'installation du nouvel entrant est de 65 ha, et l'impact pour l'exploitation est un gain de surface de 26 ha. On peut donc supposer que l'installation se réalise pour partie par rachat des parts de l'ancien exploitant, et pour l'autre par l'accès à de nouvelles terres. Pour l'autre moitié, il s'agit d'une hausse nette de l'effectif au sein de l'exploitation (+ 1 exploitant). La quote-part de surface s'élève à 46 ha par installé, pour un gain de surface de 40 ha pour l'exploitation. La correspondance de l'ordre de grandeur entre ces deux superficies suggère que l'installation est réalisée principalement par accès à de nouvelles terres et que l'exploitant anciennement en place ne cède que peu de parts au nouvel arrivant.

**TABEAU 7 : IMPACT DES INSTALLATIONS EN SOCIÉTÉS RÉALISÉES EN 2008 SUR LE NOMBRE D'ASSOCIÉS ET LA TAILLE GLOBALE DE L'EXPLOITATION**

			Ile-de-France	Nord-Pas de Calais
Evolution du nombre total d'exploitants dans l'exploitation à l'occasion de l'installation (entre 2007 et 2008)	<b>Ensemble</b>	<b>Nombre d'installations en 2008</b>	<b>29</b>	<b>123</b>
		<b>Surface moyenne / exploitant entrant</b>	<b>59 ha</b>	<b>57 ha</b>
		<b>Evolution moyenne de la surface totale de l'exploitation entre 2007 et 2008</b>	<b>+ 13 ha</b>	<b>+ 35 ha</b>
	- 1 exploitant	Nombre d'installations en 2008		3
		Surface moyenne / exploitant entrant		-
		Evolution moyenne de la surface totale de l'exploitation entre 2007 et 2008		-
	Stabilité du nombre d'exploitants (installation concomitante à un départ)	Nombre d'installations en 2008	7	59
		Surface moyenne / exploitant entrant	57 ha	65 ha
		Evolution moyenne de la surface totale de l'exploitation entre 2007 et 2008	- 12 ha	+ 26 ha
	+ 1 exploitant	Nombre d'installations en 2008	22	58
		Surface moyenne / exploitant entrant	60 ha	46 ha
		Evolution moyenne de la surface totale de l'exploitation entre 2007 et 2008	+ 22 ha	+ 40 ha
	+ 2 exploitants	Nombre d'installations en 2008		1
		Surface moyenne / exploitant entrant		-
		Evolution moyenne de la surface totale de l'exploitation entre 2007 et 2008		-
	+ 3 exploitants	Nombre d'installations en 2008		2
		Surface moyenne / exploitant entrant		-
		Evolution moyenne de la surface totale de l'exploitation entre 2007 et 2008		-

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

En IDF, dans ce même cas de figure de hausse nette du nombre d'exploitant (nettement majoritaire dans le cas de société préexistante), la surface d'installation du nouvel associé à la société est de 60 ha, et coïncide avec un gain de 22 ha pour l'exploitation. On peut dès lors supposer que ce type d'installation s'opère par le rachat dès l'année d'installation d'une partie des parts de l'associé restant en place, complété par l'accès à de nouvelles terres.

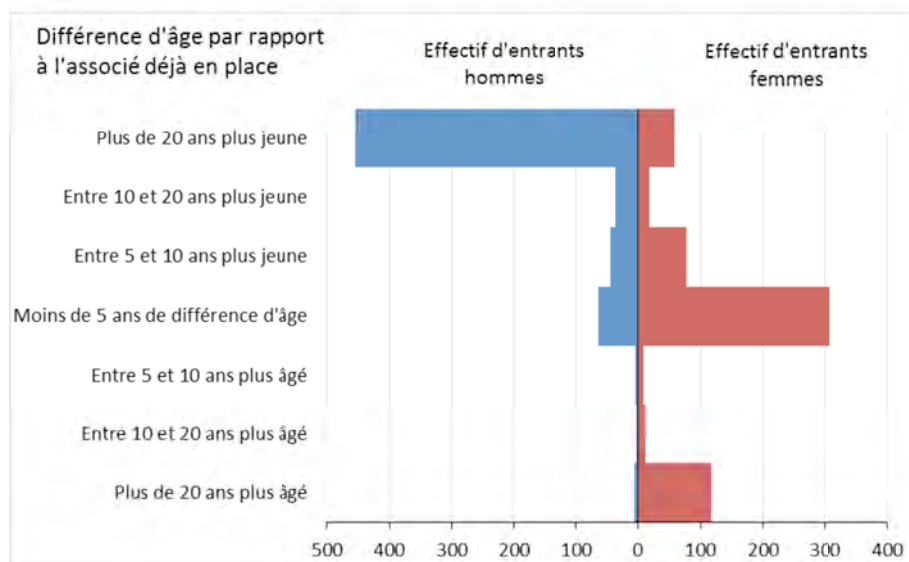
### 3.6.2 CARACTÉRISTIQUES DES APPARIEMENTS ENTRE NOUVEAUX ENTRANTS ET ASSOCIÉS DÉJÀ EN PLACE

*Pour compléter la description du contexte d'entrée en société, une analyse peut être menée sur les appariements nouvel associé/ancien associé de la période 2006-2014<sup>27</sup>.*

La comparaison des âges entre les deux permet de distinguer le véritable renouvellement des générations. La classification par sexe souligne l'importance des entrants féminine du même âge que l'exploitant en place, ce qui suggère la fréquence élevée d'« installations tardives » d'épouses également dans le cas de sociétés. Le croisement avec l'âge d'entrée montre effectivement que les entrées féminines de la classe « moins de 5 ans de différence d'âge » ont lieu pour 77 % après 40 ans et pour 42 % après 50 ans. En regard, le renouvellement des générations, qu'on peut caractériser par une différence d'âge de plus de 20 ans concerne quasi-exclusivement des hommes.

Par ailleurs la relative fréquence des installations de femmes de plus de 20 ans plus âgées que l'exploitant en place suggère une association tardive de la mère avec son fils exploitant.

FIGURE 20 : RÉPARTITION DES ENTRANTS EN SOCIÉTÉ SELON LE SEXE ET LA DIFFÉRENCE D'ÂGE AVEC L'ASSOCIÉ DÉJÀ EN PLACE SUR LA PÉRIODE 2006-2014



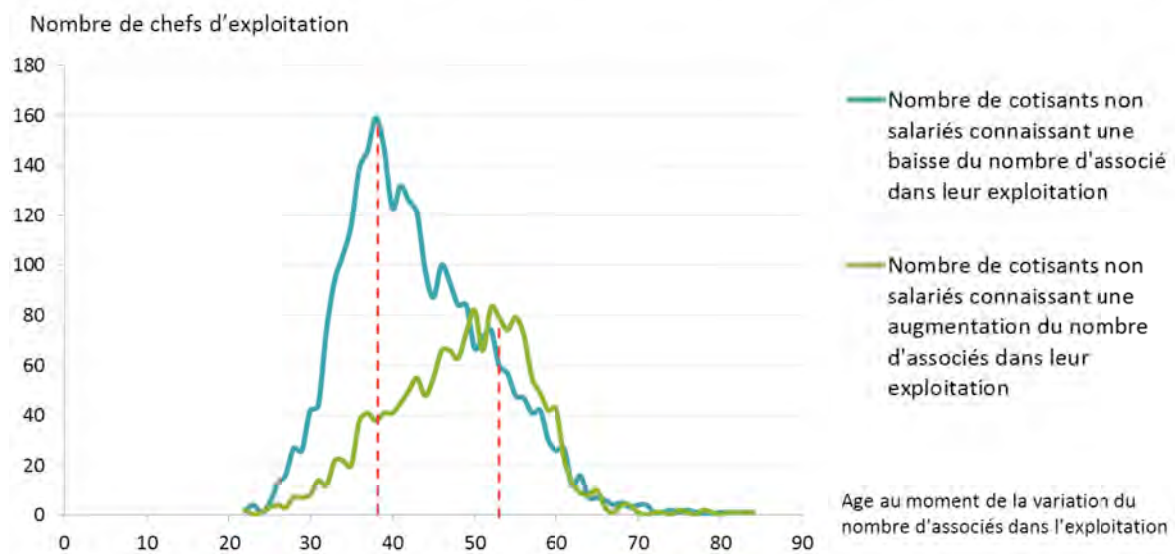
Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

### 3.6.3 AGE D'APPARIEMENT ET DE « DÉSAPPARIEMENT » DES EXPLOITANTS EN SOCIÉTÉ

Les exploitants en place voient un associé s'intégrer à leur exploitation plutôt vers 50 ans, ce qui peut correspondre à une perspective de reprise, voire à l'installation de l'épouse. A l'inverse le mouvement de départ d'un associé s'opère beaucoup plus jeune autour de 40 ans, ce qui peut correspondre à la fin d'une période de transmission de la part de l'ancienne génération.

<sup>27</sup> On utilise la période 2006-2014 pour maximiser l'échantillon d'analyse. Pour simplifier le propos ne sont traitées que les sociétés à deux associés, qui représentent la majorité des sociétés pluripersonnelles.

FIGURE 21 : RELATION ENTRE L'ÂGE ET L'ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ASSOCIÉS : INTÉGRATION À L'EXPLOITATION DU FUTUR REPRENEUR



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

La comparaison des Catégories Atexa entre nouvel entrant et exploitant déjà en place permet également d'évaluer les conversions à l'œuvre à l'arrivée d'un nouvel associé. Sur la période 2006-2014, 92 % des entrées en IDF se font dans le même système de production que l'associé déjà en place, et essentiellement en catégorie de risque « grandes cultures ». Dans le NPDC les entrées dans la même catégorie sont moins prépondérantes : 64 %. Les associations sont fréquentes entre « grandes cultures » et « polyculture-élevage » et entre « élevage bovin » et « polyculture-élevage », ce qui marque bien la position de transition de cette dernière catégorie.

**TABEAU 8 : CROISEMENT DE LA CATÉGORIE ATEXA DES NOUVEAUX ENTRANTS EN SOCIÉTÉ AVEC CELLE DE LEUR ASSOCIÉ DÉJÀ EN PLACE SUR LA PÉRIODE 2006-2014**

		Catégorie Atexa du nouvel entrant				
		Grandes cultures	Polyculture-élevage	Elevage bovin	Autre	Ensemble
Ile-de-France	Catégorie Atexa de l'associé déjà en place					
	Grandes cultures	168	7	3	24	202
	Polyculture-élevage	4	6	1	7	18
	Elevage bovin			2	3	5
	Autre	10			51	61
		182	13	6	85	286
		64%	5%	2%	30%	100%
Nord-Pas-de-Calais	Catégorie Atexa de l'associé déjà en place					
	Grandes cultures	133	49	17	8	207
	Polyculture-élevage	45	187	89	15	336
	Elevage bovin	20	74	206	2	302
	Autre	6	17	4	53	80
		204	327	316	78	925
		22%	35%	34%	8%	100%

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

### 3.6.4 DEVENIR DES ENTRANTS SOUS FORME SOCIÉTAIRE

Après l'entrée d'un nouvel associé, les exploitations connaissent des devenir divers : dans les cas d'un remplacement, le nombre de chefs sur les 6 années suivantes reste identique dans 9 cas sur 10. Par contre, dans le cas d'une augmentation nette du nombre d'associés intervenue en 2008, une baisse du nombre d'exploitants intervient dans 3 cas sur 10 au cours des 6 années suivantes. Ces cas peuvent correspondre à des phases de transition et de transmission entre un futur sortant et un jeune installé.

Sur l'ensemble des chefs d'exploitation entrant dans le fichier sous forme sociétaire en 2008, les changements de formes juridiques sur les 6 années suivantes sont rares: ils ne concernent que 10 % de la cohorte. Le changement le plus fréquemment opéré est vers le statut Pluralité d'exploitations (18 changements répertoriés sur les 6 années).

#### Evolution de la surface exploitée suivant l'âge d'installation

Les entrées en sociétés s'opèrent sur des surfaces plus conséquentes que les entrées individuelles ; pour les jeunes de moins de 40 ans la surface moyenne d'installation est de 70 ha en IDF et de 45 ha dans le NPDC. A la fin de la période, soit six ans plus tard, la surface moyenne globale des exploitations a significativement augmenté pour la tranche des 40-50 ans des deux régions (de 70 à 82 ha en IDF, de 105 à 118 ha en NPDC) et pour les 30-40 ans du NPDC.

Dans les deux régions, les moins de 30 ans s'installent sur des surfaces représentant fréquemment le tiers de l'exploitation, et les 30 à 40 ans sur la moitié du foncier total. Cette dernière part augmente nettement dans le temps dans le cas francilien (elle est de 70 % en fin de période), éventuellement par le retrait progressif ou départ en retraite de l'associé en place ; l'installation d'un jeune de moins de 40 ans avec un associé déjà en place semble constituer une situation transitoire, le modèle d'exploitation à un seul chef d'exploitation s'affirmant assez rapidement après installation.

La part de foncier exploitée par les entrants dans le NPDC évolue quant à elle plus faiblement dans le temps, y compris pour la classe d'âge des 30-40 ans, de loin la plus

nombreuse : six ans après l'installation, la part du foncier attribuée au jeune correspond à la moitié de l'exploitation, soit 58 ha (contre 45 ha à l'installation). De fait l'installation d'un jeune de moins de 40 ans avec un associé déjà en place revêt un caractère beaucoup plus pérenne qu'en IDF.

**TABLEAU 9 : EVOLUTION DE LA SURFACE MOYENNE EXPLOITÉE PAR LES ENTRANTS EN SOCIÉTÉ SUR LA PÉRIODE 2008-2014**

	Classe d'âge à l'entrée (2008)	Effectif d'entrants	Situation à l'entrée dans la société (2008)			Situation en fin de période		
			Surface moyenne exploitée à l'entrée (2008)	Part moyenne initiale de surface dans l'exploitation	Surface moyenne totale de l'exploitation	Surface moyenne exploitée en fin de période	Part moyenne finale de surface dans l'exploitation	Surface moyenne totale de l'exploitation en fin de période
Ile-de-France	Moins de 30 ans	3	65	38%	171	74	43%	172
	De 30 à 40 ans	21	70	52%	135	92	70%	132
	De 40 à 50 ans	16	35	51%	70	44	53%	82
	De 50 à 60 ans	15	20	33%	60	20	36%	56
	De 60 à 70 ans	14	66	48%	136	58	45%	130
			70	49	47%	104	57	55%
Nord-Pas-de-Calais	Moins de 30 ans	21	36	30%	120	42	33%	125
	De 30 à 40 ans	96	48	45%	106	58	50%	115
	De 40 à 50 ans	27	57	54%	105	64	54%	118
	De 50 à 60 ans	21	54	50%	107	57	52%	110
	De 60 à 70 ans	26	60	59%	102	53	55%	96
			192	50	47%	107	56	50%
<b>Ensemble</b>		<b>262</b>	<b>50</b>	<b>47%</b>	<b>106</b>	<b>56</b>	<b>51%</b>	<b>111</b>

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

### Evolution dans le temps de la part exploitée par les installés dans la société

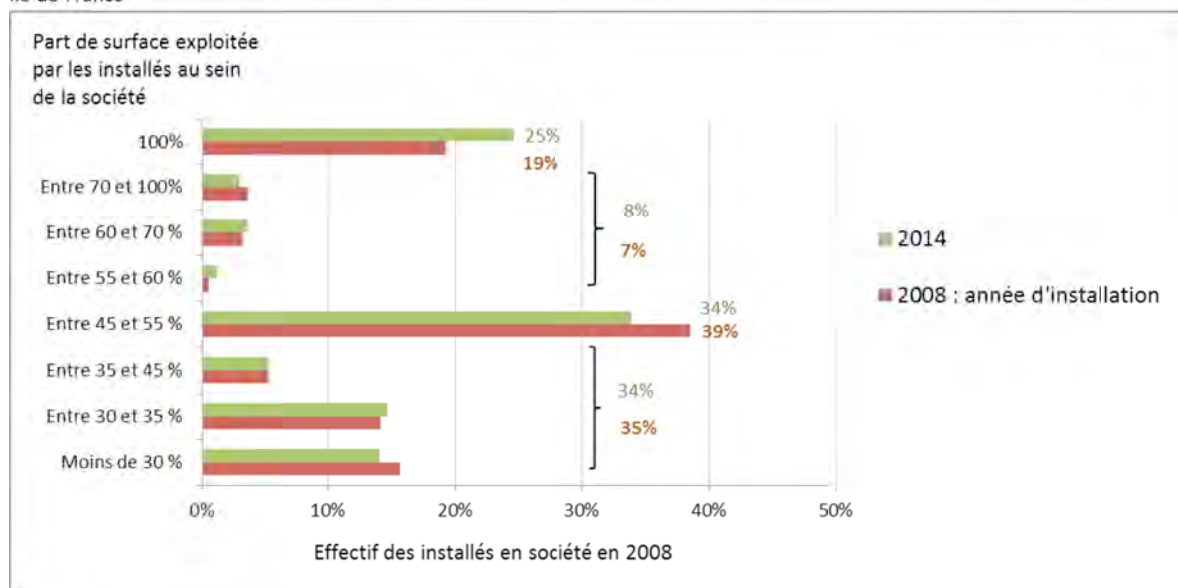
Au-delà des parts moyennes citées précédemment, la discrétisation de la part de surface des installés dans la société révèle des dynamiques d'évolution bien contrastées entre IDF et NPDC : l'installation a lieu beaucoup plus souvent sous forme unipersonnelle en IDF (40 % des cas) qu'en NPDC (19 % des cas).

Le modèle d'installation à parité de surface entre deux associés ne perdure pas en IDF puisque seuls 15 % des associés sont encore dans cette situation six ans après installation, contre 27 % au départ. Ces installés initialement à parité de surface augmentent vite leur part dans la société, évoluant vers un modèle unipersonnel. Au total, 6 ans après installation, 55 % des installés se trouvent majoritaires dans leur exploitation.

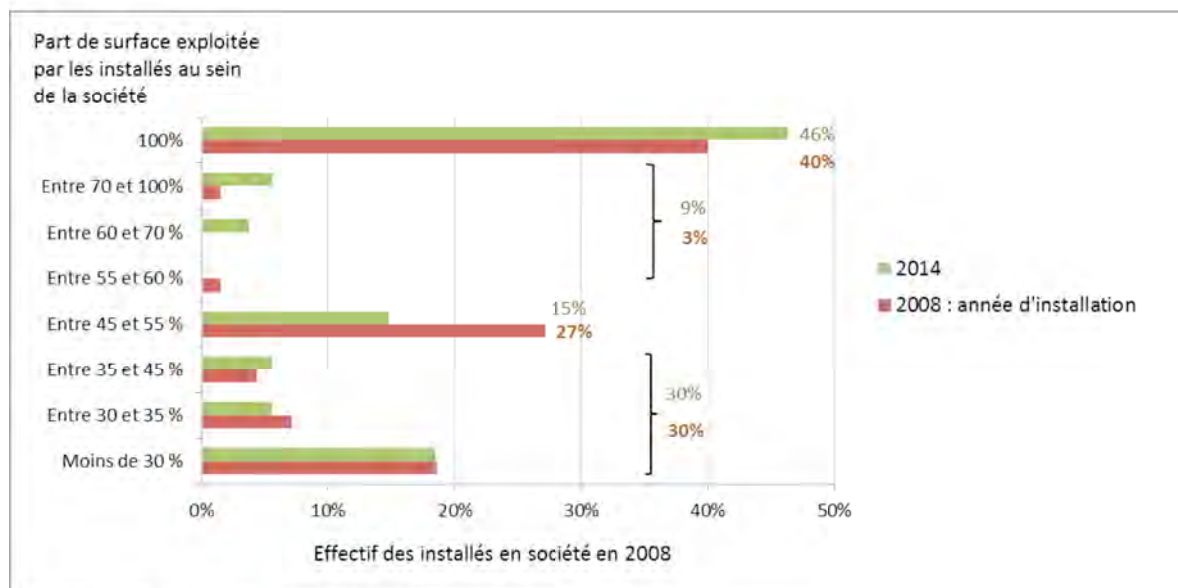
En NPDC la répartition paritaire des surfaces résiste mieux dans le temps, puisque 34 % des installés exploitent encore la moitié des terrains de l'exploitation 6 ans après installation, pour 39 % au départ. Au total, 6 ans après installations, les installés en société sont toujours dans 68 % des cas à parité ou en minorité dans la société.

FIGURE 10 : RÉPARTITION DES EFFECTIFS DES ENTRANTS EN SOCIÉTÉS SELON LEUR PART DE SURFACE AU SEIN DE L'EXPLOITATION

Ile-de-France



Nord-Pas de Calais



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

### 3.7 LES MODALITÉS DE CESSATION D'ACTIVITÉ SUR LA PÉRIODE 2002-2010

#### 3.7.1 6 À 7 % DES EXPLOITANTS SORTENT DU FICHER CHAQUE ANNÉE

De la même manière que les entrées au fichier, les sorties peuvent être étudiées sur un large pas de temps. L'échantillon d'analyse couvre les années 2002 à 2010 ; cette restriction à 2010 vise à s'assurer que les sortants pris en compte ne réapparaissent pas ensuite dans le fichier (il arrive dans quelques cas qu'un cotisant soit absent une année et réapparaisse l'année suivante).

Sur cette période, le nombre de sorties annuelles s'élève à 1 800, un chiffre qui tombe à 1 550 si l'on exclut les chefs d'exploitation dont la surface est nulle ou non renseignée lors

de la dernière année de présence au fichier. C'est sur cet échantillon que se fonde la suite de l'analyse.

L'IDF compte en moyenne 450 sorties annuelles représentant 25 300 ha, soit un taux de sortie de 7,3 % par rapport à l'effectif total de chefs d'exploitation et de 4,9 % par rapport aux total des surfaces exploitées. Le NPDC affiche annuellement 1 100 départs pour 32 100 ha, soit des taux de sortie inférieurs à ceux d'IDF : 6,4 % en nombre d'exploitant, 4,2 % en surface.

### 3.7.2 SORTIES TARDIVES EN ÎLE-DE-FRANCE ET CONCERNANT DE GRANDES UNITÉS FONCIÈRES

L'analyse des sorties suivant le sexe et l'âge des exploitant montre une sociologie des cessations d'activité agricole bien contrastée entre les deux régions (cf. Figure 22 et Figure 23). Il faut d'abord constater, et ce dans les deux régions, la part non négligeable des sorties intervenant avant 50 ans : elle s'élève à 19 % en IDF et 17 % en NDPC. Ces cas peuvent correspondre à des faillites ou des réorientations professionnelles par exemple.

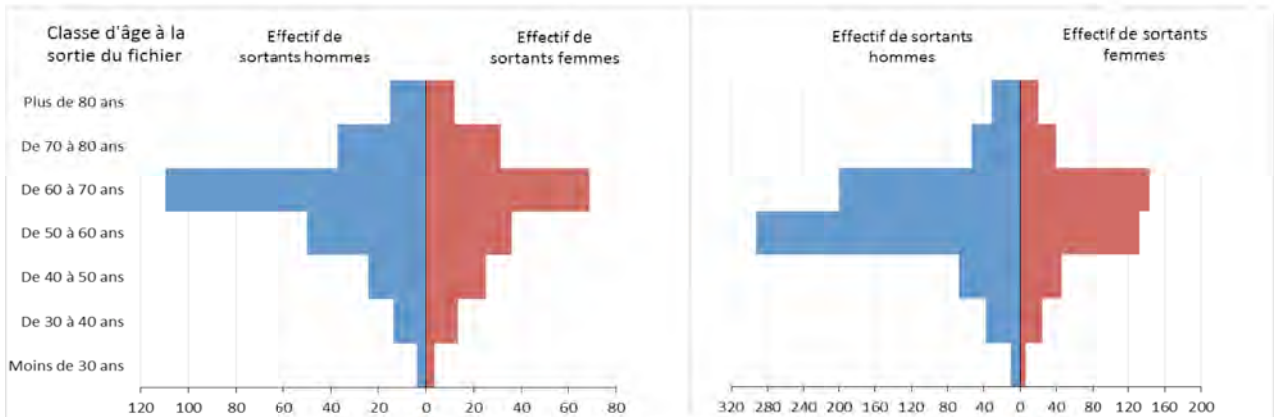
Dans le NPDC, les sorties du fichier connaissent leur pic à la tranche d'âge 50-60 ans, même si elles restent nombreuses à la décennie suivante, et en particulier chez les femmes. A l'inverse, en IDF c'est passé 60 ans que les départs sont les plus nombreux.

Les surfaces exploitées lors de la dernière année de présence au fichier diffèrent également fortement entre NPDC et IDF. Dans le NPDC, la surface à la sortie du fichier augmente avec l'âge de cessation d'activité, avec un pic à 35 ha pour les sortants âgés de 50 à 70 ans, puis chute brutalement pour les classes d'âge les plus élevées, les plus de 70 ans, qui sortent avec 13 ha en moyenne. Ces exploitants ont vraisemblablement décapitalisé au fur et à mesure une bonne partie de leur exploitation avant de cesser définitivement l'activité. En IDF cette décapitalisation semble beaucoup moins marquée : les 50-70 ans affichent une surface de sortie moyenne de 61 ha (1,7 fois supérieure à celle du NPDC), tandis que les plus de 70 ans affichent une surface de 57 ha (4,4 fois supérieure à celle du NPDC).

**FIGURE 22 : RÉPARTITION DES EFFECTIFS DE SORTANTS SELON LA CLASSE D'ÂGE ET LE SEXE (MOYENNE ANNUELLE 2002-2010)**

*Ile-de-France*

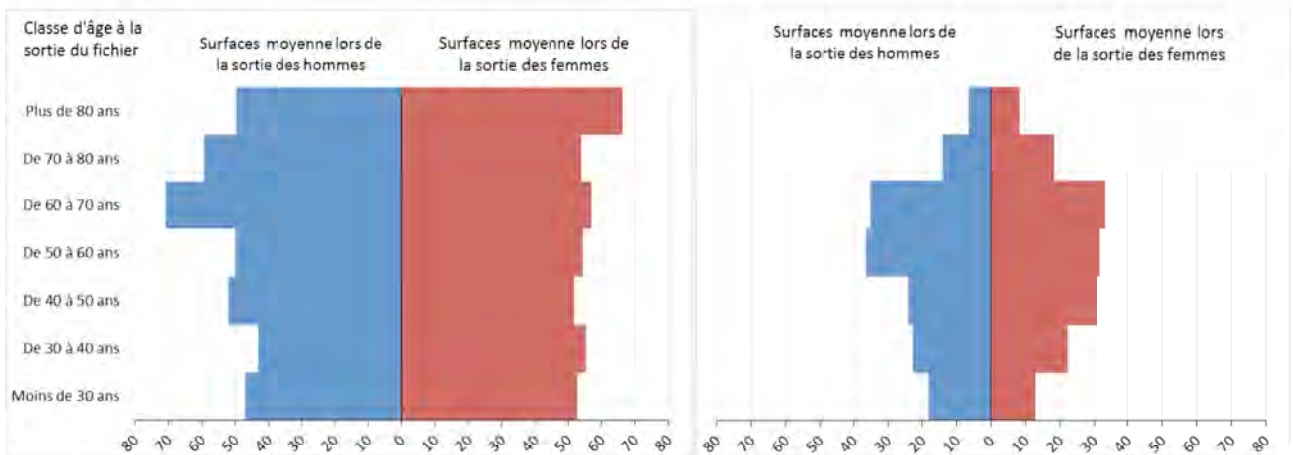
*Nord-Pas-de-Calais*



**FIGURE 23 : SURFACE MOYENNE À LA SORTIE DU FICHIER SELON LA CLASSE D'ÂGE ET LE SEXE (MOYENNE ANNUELLE 2002-2010)**

*Ile-de-France*

*Nord-Pas-de-Calais*



source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

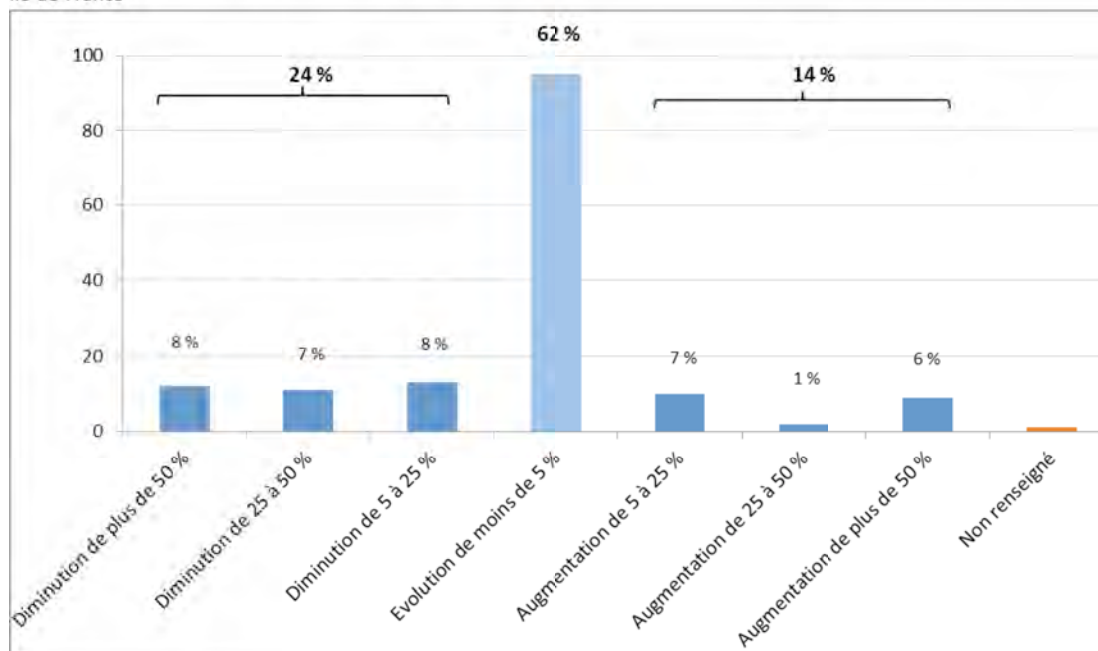
Les chefs d'exploitation gardent donc leurs terres plus longtemps en IDF et peuvent conserver à leur nom de grandes unités foncières, ce qui est beaucoup plus rare dans le NPDC.

### 3.7.3 DIMINUTIONS DES SURFACES PERSONNELLES EN FIN DE CARRIÈRE

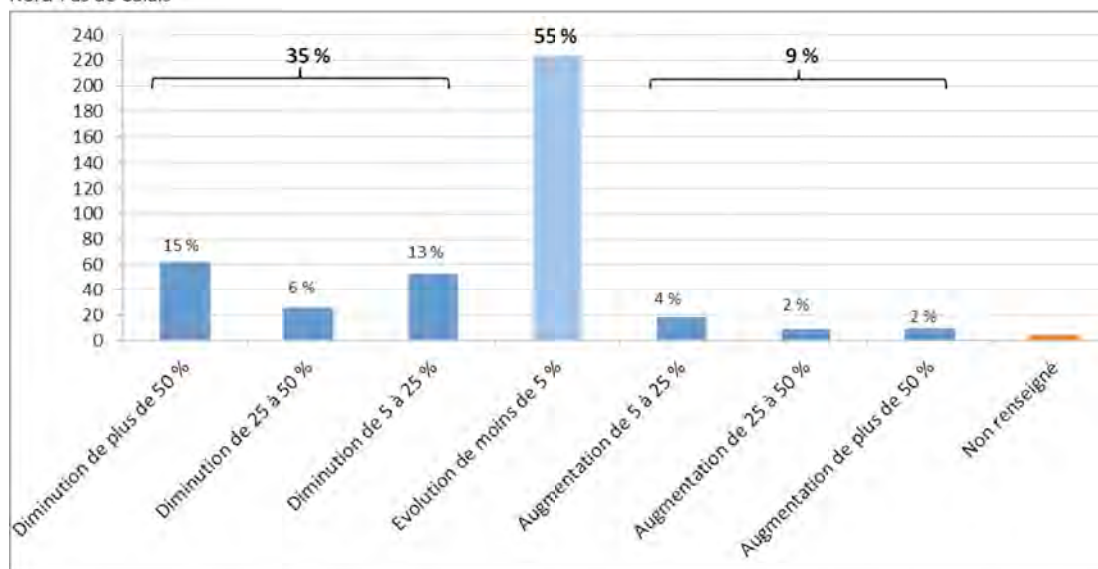
L'évolution des surfaces dans les années précédant la cessation d'activité confirme cette hypothèse. Dans les exploitations unipersonnelles, la décapitalisation foncière à l'approche de la retraite est assez fréquente dans le NPDC : sur les huit années précédant la sortie du fichier en 2011, la surface diminue de plus 5 % pour 35 % des exploitants et de plus de 25 % pour 21 % des exploitants. Ces chiffres sont ramenés respectivement à 24 % et 15 % en IDF. Dans cette région, les exploitants ont davantage tendance à conserver leur surface d'exploitation à niveau (62 % des sortants) voire à l'agrandir (14 % des sortants).

**FIGURE 11 : RÉPARTITION DES EFFECTIFS DES SORTANTS UNIPERSONNELS SELON L'ÉVOLUTION DE LEUR SURFACE EXPLOITÉE SUR LES HUIT ANNÉES PRÉCÉDANT LEUR CESSATION D'ACTIVITÉ**

Ile-de-France



Nord-Pas de Calais



Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

Dans ce cas de figure des exploitations unipersonnelles, qui constitue 72 % des sorties, la baisse de surface exploitée par le chef se confond avec celle de l'exploitation, ce qui constitue bien une décapitalisation de l'exploitation – soit au profit d'agrandissements, soit en vue d'une installation progressive.

Dans le cas de figure des exploitations pluripersonnelles (28 % des cessations d'activité), la diminution de la quote-part de surface à l'approche de la retraite pourrait éventuellement masquer une redistribution des surfaces à l'intérieur de l'exploitation. C'est le cas dans la moitié des cas en IDF, et dans plus des ¾ des cas en NPDC. Le croisement des évolutions de

surface à titre individuel et des évolutions de surface de l'exploitation montre par ailleurs que les sortants en exploitation pluri-personnelle ont beaucoup plus tendance à augmenter leur surface personnelle en fin de carrière (environ 30 % des sortants dans les deux régions) que les exploitants unipersonnels (9 % en IDF et 14 % en NPDC). Comme cette augmentation de la surface personnelle coïncide le plus souvent à l'accroissement de la taille de l'exploitation, cette stratégie peut s'apparenter à une consolidation de l'outil de production en vue de le transmettre.

FIGURE 12 : EVOLUTION CONJOINTE DE LA SURFACE PERSONNELLE DES CEDANTS À L'APPROCHE DE LA RETRAITE ET DE LA SURFACE DE LEUR EXPLOITATION (DANS LE CAS DES SOCIÉTÉS PLURIPERONNELLES).

Evolution de la surface personnelle de l'exploitant sur les 8 années précédant sa cessation d'activité		Evolution de la surface totale de l'exploitation			TOTAL
		Diminution de plus de 5 %	Stabilité	Augmentation de plus de 5 %	
Ile-de-France	Diminution de plus de 5 %	16%	4%	11%	31%
	Stabilité	6%	30%	4%	40%
	Augmentation de plus de 5 %	3%	6%	20%	29%
Nord-Pas-de-Calais	Diminution de plus de 5 %	5%	7%	16%	27%
	Stabilité	2%	34%	6%	42%
	Augmentation de plus de 5 %	2%	2%	27%	30%

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

Au total, ces évolutions de surfaces en fin de carrière, plutôt orientées à la baisse, représentent un solde négatif de 1 640 ha en IDF et de 2 500 ha en NPDC (cf. Tableau 1), soit environ 10 % des 17 100 ha et 27 600 ha respectivement « libérés » annuellement par les cessations d'activité dans les deux régions.

### 3.7.4 UN FAIBLE RENOUVELLEMENT DES ASSOCIÉS D'EXPLOITATION

Dans le cas où la sortie d'activité agricole s'effectue au sein de sociétés pluripersonnelles, ce qui arrive dans ¼ des cas de figure en 2010, le devenir des sociétés est très variable selon les régions : en IDF, dans un cas de départ sur 3, la société disparaît du fichier concomitamment ; cela correspond soit au départ des 2 associés à la fois, soit à un changement de gérant dans l'exploitation, qui implique un changement du numéro d'entreprise. Ces cas de figure sont moins fréquents en NPDC (un cas sur 5).

Sur les exploitations qui subsistent au fichier les années suivantes, le départ sera beaucoup moins souvent compensé en IDF (moins d'un cas sur 10) qu'en NPDC (plus d'un cas sur 3). Dans ce cas de figure où l'associé parti n'est pas remplacé, l'exploitation perd 48 ha en IDF et 14 ha en NPDC. Dans le cas de remplacement, surtout significatif en NPDC, l'entrée de l'associé coïncide avec un gain de 18 ha en moyenne pour la société.

### 3 . 8 BILAN DES INSTALLATIONS ET CESSATIONS D'ACTIVITÉ SELON LE FICHIER MSA

#### 3.8.1 LES SORTIES D'EXPLOITANTS COMPENSÉES POUR MOITIÉ PAR L'INSTALLATION DE NOUVEAUX CHEFS

Sur la période 2006-2010 il est possible de comparer les volumes d'entrée et les volumes de sortie du fichier. Le bilan donne bien sûr un flux net d'exploitants, par contre les surfaces ne sont pas emportées avec les cédants, ni forcément reprises par des nouveaux arrivants. Il reste toutefois intéressant comparer le flux d'entrée et de sortie pour mesurer l'effectivité du renouvellement des générations, et évaluer les surfaces de sortants non allouées à l'installation. Rappelons également que ces comptages sont effectués sur les chefs d'exploitations et ne prennent pas en compte le salariat : le départ d'un associé en retraite peut être compensé par l'embauche d'un salarié, qui sera invisible dans ces chiffres. Cela pose la question des différentes formes que peut prendre le renouvellement des générations en agriculture.

TABEAU 13 : BILAN DES ENTRÉES ET DES SORTIES ANNUELLES DE CHEFS D'EXPLOITATION SUR LA PÉRIODE 2006-2010

	Ile-de-France		Nord-Pas-de-Calais	
	Nombre d'exploitants	Surfaces concernées (ha)	Nombre d'exploitants	Surfaces concernées (ha)
Sorties du fichier	300	17 500	940	30 200
Installations	160	8 500	520	19 800
<i>Installations en deçà de 50 ans</i>	<i>100</i>	<i>5 600</i>	<i>335</i>	<i>13 300</i>
<b>Taux de renouvellement des chefs d'exploitation</b>	<b>52%</b>		<b>56%</b>	
<b>Taux de renouvellement (hors installations des plus de 50 ans)</b>	<b>33%</b>		<b>36%</b>	
<b>Taux de "reprise des surfaces" par les entrants</b>	<b>49%</b>		<b>65%</b>	
<b>Taux de "reprise des surfaces" (hors installations des plus de 50 ans)</b>	<b>32%</b>		<b>44%</b>	
<b>Solde entrée - sortie</b>	<b>-9 000 ha</b>		<b>-10 400 ha</b>	

Source : Terres d'Europe-Scafr d'après CCMSA

Qu'il s'agisse de l'une ou l'autre des régions d'étude, un peu plus de la moitié des exploitants sortants est compensée par l'entrée de nouveaux chefs d'exploitations. Mais en ne considérant que les installés de moins de 50 ans, plus susceptibles de représenter un véritable « renouvellement des générations », seul 1/3 des départs est compensé. Les surfaces des installations correspondent à 49 % de la surface des départs en IDF et à 56 % en NPDC. Mais de même, une fois retirés les installés de plus de 50 ans, ces taux tombent respectivement à 32 et 44 %. La différence entre la surface totale des entrants et celle des sortants atteint 8 900 ha/an en IDF 10 400 ha/an en NPDC. Ce solde non transmis à la nouvelle cohorte d'entrants peut connaître différents devenir : il peut être en premier lieu repris par les chefs d'exploitation déjà en place pour réaliser des agrandissements

substantiels. Selon leur statut libre ou occupé ces surfaces passeront par le marché foncier agricole ou celui des locations, ou seront transférées sous couverts de rachat de parts sociales ; une autre partie des terres peut être artificialisée, en passant éventuellement par le marché foncier, et sortira vraisemblablement de cette manière du fichier. Par ailleurs les sortants ne sont pas les seuls à libérer des terres, il existe entre exploitants en place des flux de foncier importants, ne serait-ce que pendant les phases de « décapitalisation » foncière progressive observées en fin de carrière des exploitants.

#### 4 LA PLACE DE LA PRATIQUE DU PAS DE PORTE DANS L'ORGANISATION DES CESSIONS DE FERME/DE BAUX

Dans le droit rural français, le bail de fermage (ou « bail à ferme ») est, à la différence du bail commercial, un contrat dit « non cessible » et a fortiori non monnayable. Le fermier ne peut céder son bail à un autre agriculteur que dans le cas d'une transmission familiale et cette possibilité légale de transfert de bail ne peut faire l'objet d'une contrepartie monétaire. Dans le cas de l'installation d'un fermier HCF, le changement de fermier sur une terre passe donc par une double procédure : la rupture du bail de la part de l'ancien fermier (le cédant) et l'établissement d'un nouveau bail avec le fermier entrant. Dans les faits, la cessibilité du bail est quasi-effective hors du cadre familial puisque la procédure de rupture/réécriture est généralement anticipée par le fermier sortant qui souhaite maîtriser au maximum la cession de ses baux et l'identité du fermier entrant. Le rapport de force entre fermier et propriétaire en faveur du premier est historiquement renseigné (voir *supra* ainsi que (Colin, 2014)) et s'explique aujourd'hui par une parcellisation forte de la propriété foncière agricole (15 propriétaires en moyenne par exploitation dans le Nord) dont la conséquence est, qu'en général, aucun propriétaire n'a le pouvoir d'orienter, seul, la destination de l'outil de production. Au moment d'un départ à la retraite d'un agriculteur n'ayant pas de repreneur familial, le propriétaire peut choisir de soutenir le fermier en place dans sa volonté de faire perdurer l'outil de production. Dans ce cas, le seul acteur pouvant organiser la cession des baux est le fermier en place qui joue le rôle de coordinateur entre les différents propriétaires des terres en location. Le propriétaire peut également choisir de « sortir » ces terres de la ferme en la mettant en location à un autre agriculteur cherchant à s'agrandir. Cette forme de démembrement du capital foncier au moment de la cession semble toutefois limitée à quelques hectares à chaque cession, et cela d'autant plus que c'est généralement l'exploitant cédant qui rachète les terres que le propriétaire souhaite vendre, pour les mettre lui-même en bail au futur repreneur.

Selon le poids de chacun des propriétaires, un transfert monétaire peut également s'opérer entre le repreneur et le propriétaire. On parle ici de « chapeau » qui s'ajoute au PdP. Le propriétaire tient ici son pouvoir dans la négociation du fait que les terres qu'il a en propriété sont indispensables à la viabilité de l'exploitation et sur le fait que les agriculteurs voisins sont souvent prêts à payer un tel montant pour agrandir leur propre ferme.

Cette section décrit l'organisation sociale de la cession des baux de fermage. Elle s'appuie sur des entretiens menés principalement dans le NPDC auprès d'agriculteurs cédants ou nouvellement installés, de professionnels impliqués dans la gestion du foncier agricole (notaires, conseillers de gestion, banquiers, Safer...) principalement rencontrés dans une Petite région agricole (PRA) : la Flandre intérieure<sup>28</sup>. Ce zonage de l'enquête a été choisi pour chercher à avoir une vision exhaustive d'un système d'acteurs localisés qui organise ces échanges. En effet, les entretiens exploratoires ont révélé, comme la littérature, l'importance des sociabilités locales dans l'organisation des transactions économiques. Ces enquêtes en Flandre intérieure ont été complétées par des travaux du même ordre menés

---

<sup>28</sup> Le regard s'est porté principalement sur cette PRA en raison de l'existence historique du PdP dans cette zone de PdP très élevés.

dans la petite région agricole de Lille Métropole et dans l'arrondissement d'Avesnes sur Helves, plus communément dénommé l'Avesnois. Ces deux études ont plus particulièrement porté sur les trajectoires de cession et d'installation de fermes en agriculture biologique ou paysanne ce qui permet, par effet de symétrie, de renforcer l'analyse sur l'organisation locale des échanges de baux.

#### **4 . 1 LE FONCIER AGRICOLE : UN PATRIMOINE OU UNE MARCHANDISE ? AU-DELÀ D'UNE**

##### **OPPOSITION ENTRE LES APPROCHES SUR ET SOUS-SOCIALISÉES**

Le choix a été fait dans ce rapport de donner une définition extensive de ce qui est appelé aujourd'hui communément le « pas de porte » ou la « reprise » en agriculture. Le PdP est entendu comme la contrepartie monétaire octroyée à l'agriculteur sortant au moment du transfert du droit d'exploiter une terre via l'accès à un bail de fermage. Il se distingue d'autres montants illégaux qui peuvent accompagner une cession de ferme comme ceux liés à la cession de quotas laitiers ou de droits à prime<sup>29</sup>. Cette définition large a pris des noms multiples au cours de l'histoire de l'agriculture (section 1.1), notamment dans le nord de la France où elle est développée depuis longtemps : « droit au marché », « mauvais gré », « fumure » et « arrière-fumure »<sup>30</sup>, « pas-de-porte », « reprise<sup>31</sup> ».

C'est sous ce dernier terme que les agriculteurs parlent d'ailleurs aujourd'hui le plus souvent de ce transfert monétaire qui fait l'objet de peu d'études contemporaines, malgré son extension géographique et l'augmentation de son montant – évaluées ici à dire d'experts. L'intérêt d'une définition aussi large est qu'elle permet de montrer la variabilité de la signification symbolique et économique, selon le contexte géographique et historique, d'une pratique économique stable (le montant accompagnant la cession des baux). Si les montants atteints aujourd'hui dans certaines transactions suggèrent que le PdP n'est rien d'autre que l'expression d'une concurrence acharnée pour l'accès à la terre par le bail sur un marché illégal (Beckert et Wehinger, 2013), la mise au point historique qui suit permet de complexifier ce constat, ce que font également les travaux empiriques présentés dans la suite de cette section.

Si la pratique du PdP est ancienne, elle prend, dans un contexte de concurrence exacerbée sur les terres et de dérégulation des politiques agricoles, une signification bien particulière. L'étude ne permet pas d'évaluer précisément l'extension de la pratique ni l'évolution précise des valeurs payées par le repreneur au cédant, au-delà des informations éparses collectées auprès des agriculteurs et des experts agricoles des régions étudiées. Elle permet toutefois

<sup>29</sup> Barthélemy distingue bien ces différents éléments (Barthélémy, 1997). Ces mêmes éléments sont également bien distingués par les agriculteurs eux-mêmes, lorsqu'ils relatent le contenu des négociations qui ont eu lieu au moment de l'achat ou de la vente de leur exploitation.

<sup>30</sup> Aujourd'hui, il faut toutefois distinguer le PdP de ce que l'on appelle les fumures et arrières fumures qui sont encadrées légalement. Elles correspondent à des améliorations culturales encadrés par les articles L 411-69 et L 411-71 du code rural et ne peuvent être dues que par le fermier à son propriétaire et non au fermier entrant. De plus, pour être légales, il faut qu'ait eu lieu un état des lieux pour que ce paiement soit légal, ce qui n'est que très rarement le cas.

<sup>31</sup> Les agriculteurs rencontrés distinguent ainsi, au sein même des négociations sur les cessions de ferme entre le cédant et le repreneur, la reprise dans son ensemble de la « reprise » entendu comme le PdP. La première compte le bâtiment, le cheptel, le matériel et d'autres biens immatériels illégaux comme les quotas laitiers. La seconde renvoie uniquement à montant en contrepartie de l'accès aux baux de fermage sans autres droits liés.

de suggérer que la pratique est en extension et que sa valeur semble s'accroître par rapport à la valeur des terres libres de bail (Gault et al., 2013). Cette appréhension grossière de la réalité suggère une hypothèse et un commentaire. Premièrement, ce décalage observé localement entre la valeur des PdP et la valeur de la terre libre suggère qu'il existe un marché des baux davantage dérégulé que celui de la propriété de la terre. Cela n'est pas sans conséquence sur les conditions de renouvellement de la profession. En effet, la légitimité de la politique des structures est fondée sur le fait que la distribution des terres agricoles ne doit pas s'effectuer selon une logique purement marchande. Un tel système, privilégierait inévitablement les agriculteurs qui ont le pouvoir d'achat et le pouvoir de s'endetter le plus important. Les agriculteurs en place seraient de fait avantagés ce qui entrainerait une concentration foncière accélérée au détriment du renouvellement de la profession et des installations. C'est pour cette raison que le renouvellement de la profession agricole est intimement lié à la politique des structures et, plus généralement, à l'organisation de l'accès au droit d'exploiter la terre.

La littérature sur les échanges de terres agricoles comme moyen d'accéder à la profession agricole peut être renvoyée à l'opposition granovetterienne entre analyses sur-socialisée et sous-socialisée de l'action économique (Granovetter, 2008). Dans notre cas, les analyses sur-socialisées sont le fait d'historiens et d'anthropologues (Champagne, 2002 ; Gillet, 1999 ; Jacques-Jouvenot, 1997) qui renvoient généralement la compréhension des échanges fonciers à des règles d'héritage. La posture sous-socialisée se retrouve, elle, chez les économistes analysant la terre comme une marchandise faisant l'objet d'échanges marchands. Dans l'analyse économique, depuis les physiocrates (Guigou, 1982) qui ont influencé la suppression des communaux pendant la Révolution française<sup>32</sup>, l'appropriation privative de la terre est souvent considérée comme une condition indispensable à la modernisation de l'agriculture. Les travaux économiques se sont par la suite largement limités à ce cadre libéral en restant longtemps dans les plis de l'analyse ricardienne de la rente foncière (Cavailhès, Mesrine et Rouquette, 2011 ; Taverdet, Richard et Cavailhès, 1996).

Nous présenterons ces deux approches avant de proposer une voie médiale qui puissent permettre de prendre en compte les dynamiques macroéconomiques et l'organisation sociale des transactions.

#### 4.1.1 LES BAUX DE FERMAGE COMME MARCHANDISE. APPROCHES ÉCONOMIQUES

L'existence d'un marché des baux est suggérée par les économistes depuis les années 1970. Comme suggéré plus haut, les PdP y sont définis en rapport à la structuration progressive d'un droit d'exploiter une terre dissocié de la propriété de cette dernière. Dans le cas du « mauvais gré », ce droit a pour origine l'autoprotection des fermiers vis-à-vis de leur propriétaire. Pour Cavailhès et Barthélemy c'est l'encadrement des fermages, le renouvellement tacite des baux et le droit de préemption prévus dans le statut du fermage

---

<sup>32</sup> Pour ce concerne la région NPDC, voir par exemple la synthèse (Jessenne et Rosselle, 2008).

de 1946 qui expliquent l'apparition des PdP. De fait, pour ces auteurs, l'existence des PdP remonte uniquement aux années 1950 (Cavailhès, 1971, p. 9) mais tous s'accordent sur le fait que leur apparition est liée à une évolution du pouvoir du fermier sur les terres qu'il exploite. La comparaison internationale permet de confirmer le lien entre la protection des fermiers et l'apparition des PdP. Barthélémy précise que la pratique du PdP s'étend en période de crise économique, pendant laquelle les volumes de terre en circulation augmentent en même temps que la concurrence entre agriculteurs pour s'agrandir. Cette stratégie vise à compenser par la surface d'exploitation la baisse des prix des produits (Barthélémy et Ramaz, 1986).

Ces auteurs font toutefois une interprétation particulière de cette pratique économique. Cavailhès analyse ainsi la pratique du PdP au regard des travaux sur la rente foncière<sup>33</sup>. Ainsi un propriétaire qui achète une terre ne le fait pas pour l'exploiter mais pour avoir le droit de toucher le revenu foncier lié à cette détention : la rente foncière, c'est-à-dire le prix de la location. Cette valeur est l'expression monétaire du pouvoir du propriétaire sur la terre considérée. Les travaux économiques sur la rente foncière ont eu pour objectif de proposer des schémas explicatifs de l'allocation de la terre comme moyen de production dans un contexte libéral et placent, pour ce faire, le prix de la terre au centre de l'analyse. Ce dernier est défini comme la valeur actualisée de la rente foncière selon la formule classique  $P = R/i$ , où P est le prix de la terre, R la rente foncière et i le taux d'intérêt utilisé pour la capitalisation (Boinon, 1991).

Le renforcement du statut du fermier a poussé certains auteurs à distinguer, au sein de la rente foncière, la rente de propriété et la rente d'exploitation. La première constituerait la part de la rente foncière due à la seule propriété de la terre, et la seconde la part de la rente foncière accaparée par le fermier *via* le statut du fermage pour le droit d'exploiter la terre sans l'avoir en propriété (Cavailhès, 1971). La modélisation économique est ajustée en conséquence : le prix d'achat d'une terre est interprété comme la capitalisation de la rente de propriété, tandis que la capitalisation de la rente d'exploitation a, elle, comme contrepartie un PdP correspondant à la marchandisation de l'accès à une terre *via* la commercialisation des baux de fermage. La lecture économique suppose, par construction, qu'il existe une concurrence sur les placements financiers et sur les terres et qu'il existe bel et bien un marché de la terre et un marché des baux. Une autre conséquence de cette lecture de la pratique du PdP et du partage de la rente foncière est qu'il est possible d'approcher une valeur du PdP en distinguant le prix des terres libres et le prix des terres occupées, cette différence renvoyant au pouvoir du fermier sur la rente foncière. Ainsi on a :

$$\text{Prix de la terre occupée} + \text{pas de porte} = \text{prix de la terre libre} \text{ (Cavailhès, 1971, p. 23)}$$

Cette modélisation a l'intérêt tout particulier de pouvoir être empiriquement vérifiable à partir des relevés de prix et d'une approximation des taux d'intérêt permettant le calcul de la capitalisation (cf. formule de calcul ci-dessus). L'enquête exploitée par Cavailhès donnant

---

<sup>33</sup> Pour une synthèse de ces derniers, voir (Guigou, 1982).

des approximations de la valeur de PdP selon les petites régions agricoles qui les pratiquent, il est possible de tester le modèle, et les résultats, tels que présentés, sont assez concluants (Cavailhès, 1971, p. 40).

Cette interprétation de la pratique du PdP pose de multiples difficultés au regard des sous-entendus de l'analyse et des approximations multiples permettant de construire ce modèle interprétatif. Sur le premier point, il faut noter que cette modélisation du partage des revenus issus des droits sur la terre suppose 1/ qu'il existe un marché parfait des capitaux, 2/ que les propriétaires et les fermiers se comportent comme des capitalistes qui cherchent à maximiser les revenus issus de leur investissement, la concurrence limitant cette rente au taux d'intérêt moyen observé dans l'économie (Cavailhès, 1971, p. 21). Cette modélisation de la valeur donnée à l'accès à la terre suppose également qu'existent un marché de la terre et un marché des baux de fermage qui organisent la sélection des exploitants selon leur capacité à payer, elle-même liée à la rentabilité attendue de l'exploitation de ce capital foncier. Dans ce modèle, la terre apparaît ainsi comme un capital comme un autre que son détenteur cherche à faire fructifier au sein d'une exploitation agricole, de fait considérée comme une entreprise comme les autres (Barthélémy, 1997), ce qui pose évidemment question lorsque l'on sait le poids que pouvait et que peut toujours avoir la logique familiale dans leur gestion. Cette question est, par construction, évincée par ces travaux qui ne prennent en compte que les échanges marchands enregistrés par l'appareil statistique, et non l'ensemble des échanges (au sens sociologique) en premier lieu les héritages.

#### 4.1.2 LES BAUX DE FERMAGE COMME PATRIMOINE. APPROCHES ANTHROPOLOGIQUES

Cette modélisation des conditions d'accès aux baux de fermage entre directement en contradiction avec la lecture anthropologique des transmissions des exploitations. Celle-ci met au cœur des logiques sociales présidant à la transmission de la terre le poids d'une vision patrimoniale des terres fondée sur la recherche de la perpétuation d'un patrimoine et d'emplois familiaux. Les travaux d'histoire et d'anthropologie qui se penchent sur la transmission des exploitations agricoles et sur l'accès au foncier renvoient à la compréhension de règles d'héritage ou aux mécanismes qui prévalent au choix du repreneur. C'est en histoire que les études sur les formes de parenté et leur influence sur les dynamiques agraires sont les plus nombreuses, cherchant à expliquer les règles d'héritage et d'alliance qui prévalaient dans la structure foncière des villages. Jusqu'à l'édition du Code Civil en 1804, il est ainsi habituel d'effectuer une distinction géographique entre les régions marquées par une logique de transmission inégalitaire (la transmission intégrale de la ferme familiale à un enfant étant privilégiée au détriment des cohéritiers qui prévalait dans le Sud de la France), les régions marquées par une transmission égalitaire (l'exploitation se trouvant ainsi démembrée à chaque génération comme ce put être le cas en NPDC) et celles marquées par des formes intermédiaires de transmission comme en Bretagne par exemple (Villac, Fouquet et Barthez, 1988). Dans le cas de transmissions égalitaires, les échanges intrafamiliaux trouvent un complément dans le marché des parcelles permettant aux cohéritiers qui le souhaitent de reformer une exploitation viable (Béaur, Saint-Georges et

Saint-Hilaire, 1992). Un autre pan des analyses sociologiques traitant de la transmission des exploitations agricoles est centré sur les représentations du patrimoine que celles-ci constituent, sur les stratégies de choix du repreneur, sur les formes de socialisation au métier d'agriculteur qui les sous-tendent (Jacques-Jouvenot, 1997) et sur les stratégies économiques et matrimoniales qui peuvent y être associées (Bessière, 2004). Patrick Champagne, en se penchant sur la crise de la reproduction sociale que connaît la paysannerie française dans la seconde moitié du XX<sup>e</sup> (Champagne, 2002), analyse ainsi très précisément les mécanismes d'ouverture du marché matrimonial que représentent le désenclavement progressif des zones rurales et l'accès à l'éducation et l'évolution des pratiques successorales qui en découlent. Il interprète plus largement cette crise de la succession familiale comme la conséquence de la politique agricole productiviste et s'intéresse à l'influence de la taille des exploitations sur la forme des conflits entre générations, en montrant que l'importance du patrimoine familial influe sur les modalités de sa reproduction tout en s'opposant à une vision purement économique de la transmission familiale.

L'évolution du contexte politique, économique et social de l'agriculture française de ces dernières décennies a entraîné un renouveau de ces analyses en ouvrant la notion de succession hors du cadre familial et en repensant donc les modalités d'évaluation et de transmission dans la diversité des situations existantes. Plusieurs auteurs proposent ainsi une analyse sociologique de l'évolution des schémas de reproduction des exploitations agricoles (Barthez, 1999 ; Jacques-Jouvenot et Gillet, 2001) ; les cadres interprétatifs qui y sont développés révèlent une filiation forte avec les travaux précédents, insistant sur le caractère familial de la « relation d'adoption » observée entre cédants et repreneurs des exploitations et construite selon des modalités similaires à celles du choix du repreneur familial. Si les choix économiques qui sous-tendent la transmission des exploitations sont évoqués dans ces travaux, ils restent interprétés comme secondaires dans les cas de transmissions réussies : ce qui est à expliquer pour ces auteurs, ce sont les éléments qui touchent à l'identité du repreneur et non la construction de la valeur de cession de l'exploitation. Par ailleurs, un autre point central des analyses sur des transmissions hors-cadre familial, qu'elles soient sociologiques ou psychosociologiques (Lataste, Chizelle, 2013 ; Lataste, Chizelle, 2014) fait état de la prédominance de repreneurs issus du milieu agricole et s'attache à saisir les mécanismes de construction de la confiance qui sous-tendent ce constat. L'origine sociale des candidats se révèle ainsi être un puissant facteur d'attribution de qualités professionnelles.

#### 4.1.3 PROPOSITION MÉDIALE AU CENTRE DE L'APPROCHE DÉVELOPPÉE

Evidemment, les économistes ruraux connaissent les modalités de transmission des fermes qui se font d'abord dans le cadre de relations familiales. Mais ils insistent sur le fait que cette réalité ne dit rien des montants payés au moment des cessions par le repreneur, notamment de sa relation avec les prix pratiqués sur le marché libre. En d'autres termes, la question ici est de savoir si la concurrence économique imprègne en partie les transactions familiales en

influençant les prix de cession et notamment les montants des PdP. Cette question est largement éludée par les travaux anthropologiques alors que les conséquences sur les structures agricoles peuvent être importantes.

La modélisation économétrique s'est affinée dans le temps pour prendre en compte des données dépassant largement le cadre du calcul économique classique, se restreignant à la rentabilité agricole des terres. Elle comporte toutefois certaines limites intrinsèques. D'abord, la modélisation économique du prix de la terre considère le calcul de l'actualisation des revenus fonciers comme non problématique. Les acteurs sont ainsi considérés *a priori* comme de parfaits calculateurs, sans que l'on sache véritablement comment leurs calculs s'effectuent dans la pratique. C'est à la déconstruction de ce postulat que se sont employés les travaux de sociologie économique autour de la construction sociale de l'*homo economicus*, ou plus généralement du calcul économique.

Ensuite, cette modélisation suppose une sélection selon les mécanismes marchands qui distinguent les offreurs selon leur rentabilité économique et les demandeurs selon leur pouvoir d'achat, *via* une procédure de mise en concurrence aboutissant à la fixation des prix. Les travaux de sociologie économique ont toutefois insisté sur la multiplicité des procédures de sélection et d'appariement entre acteurs, notamment sur l'existence de normes qui organisent la sélection sur d'autres principes que l'enchère sur la capacité à payer de chacun. Ces normes extra-marchandes comme les règles de succession ou les règles professionnelles participent souvent à organiser les pratiques économiques. Elles peuvent participer à organiser la concurrence sur un marché (pensons au *numerus clausus* chez les médecins) (François, 2008). Elles peuvent également peser sur la définition du prix de transfert d'un bien. Ce dernier point s'exprime parfaitement dans la distinction entre un « prix d'ami » et un « prix de marché ». Les sociologues économistes (Testart, 2001 ; Weber, 2000) concluent ainsi que dans un échange marchand, les relations entre les choses priment sur les relations entre les personnes : l'évaluation qui sera faite du bien et de sa valeur ne s'effectue pas en fonction des caractéristiques de la personne à qui appartient ou est destiné le bien mais en fonction des caractéristiques propres au produit de l'échange. La contrepartie monétaire s'évalue, de la même manière, en comparant les valeurs de biens relativement similaires selon une procédure de mise en concurrence aboutissant à l'établissement d'un prix de marché.

Ainsi, afin de ne pas présupposer la prévalence de logiques familiales ou de logiques de marché dans des mécanismes de transmission des exploitations et d'accès au droit d'exploiter la terre, nous choisissons de procéder à une analyse de l'organisation des échanges fonciers en essayant de tenir ensemble contexte économique, évolution des régulations publiques et analyse de l'organisation sociale des transactions et du montant des PdP. Ces deux derniers points sont en effet largement laissés de côté par les travaux précités. Le modèle de Cavailhès suppose, par construction, qu'il existe un marché des baux de ferme et que le PdP est le résultat de la concurrence pour y accéder. Il ne dit rien des modalités d'organisation de cette concurrence, ni des modalités de fixation des prix qui en

découlent, et laissent de côté ces « prix d'amis » que sont les sous-évaluations d'exploitation au moment des héritages. Pour ce qui concerne les travaux historiques et anthropologiques, ils ne s'intéressent pas aux relations d'échanges en dehors de la famille si ce n'est pour assimiler celles-ci à des relations familiales (la relation d'adoption de porteur de projet HCF). La posture médiane prise dans ce rapport pousse ainsi à s'intéresser autant à la tendance des valeurs moyennes des PdP (pour les rapprocher de la différence entre le prix des terres libres de bail et le prix des terres occupées) qu'à la dispersion des valeurs observées autour de cette moyenne (illustration des régulations sociales dans lesquelles s'inscrivent les échanges de baux). Ces développements sont l'objet de la section 4.

## **4 . 2 CONTEXTE STRUCTUREL DE LA CESSION DES BAUX DE FERMAGE**

### **4.2.1 LE POUVOIR DU PROPRIÉTAIRE DÉCUPLÉ DANS LE CADRE DE TRANSMISSIONS HCF**

Dans la grande majorité des cas, la volonté de céder des baux de fermage accompagne une cessation d'activité, généralement un départ à la retraite. Ces cessions peuvent, plus rarement, venir d'un processus de décapitalisation illustrant une situation économique dégradée. Cette situation semble toutefois rare dans les régions étudiées où les fermes cédées sont généralement en bonne santé économique<sup>34</sup>. Elles sont donc globalement cédées d'un bloc, à quelques parcelles près, selon le bon vouloir des propriétaires qui peuvent vouloir privilégier un agriculteur voisin.

Dans ce cadre, la grande variable qui entre en jeu dans l'organisation de la cession est l'existence ou non d'une reprise familiale. Dans ce cadre, le propriétaire n'intervient pas dans la transmission du droit d'exploiter ses terres. La valeur de cession de la terre/de l'exploitation est alors négociée dans le cadre familial, entre les parents et le repreneur, voire avec les autres frères et sœurs qui ont un intéressement sur le prix de cession, celui-ci conditionnant leur propre héritage. Cette situation sera plus particulièrement décrite par la suite. Les enquêtes confirment, sur ce point les travaux historiques ou sociologiques qui soulignent que les montants des cessions familiales sont systématiquement sous-évalués par rapport au prix de marché, cela au détriment des cohéritiers et à l'encontre des préconisations du code civil<sup>35</sup>.

La situation est différente lorsque la cession s'effectue hors-cadre familial. Dans ce cas, le propriétaire est impliqué dans la transaction, celui-ci devant acter la rupture de l'ancien bail et signer le nouveau. Les tensions se situent généralement sur l'identité du repreneur ainsi que sur le partage de la rente foncière, certains propriétaires, demandant un « chapeau ».

---

<sup>34</sup> A ce stade, les données économiques par PRA manquent pour illustrer ce propos. Les données régionales (section 2) montrent toutefois que les exploitations de la région dégagent un revenu/exploitation supérieur à la moyenne nationale. Les entretiens menés avec les experts de la région, notamment avec les représentants de l'association Arcade s'occupant de suivre les agriculteurs en difficultés, soulignent, eux, que s'il y a bien des agriculteurs en difficulté dans la région, ils ne se situent que très rarement en Flandre intérieure.

<sup>35</sup> Sur la construction politique, voire juridique, de cette exception au code civil pour ce qui concerne l'héritage dans le monde agricole, se reporter à la section 1.

Alors que le locataire sortant cherche le repreneur qui lui convient, le propriétaire peut être porteur d'intérêts divergents :

- il peut préférer un repreneur dont il est sûr qu'il pourra payer le fermage, voire qu'il pourra payer un chapeau,
- il peut aussi chercher à récupérer ses terres pour les vendre ou les exploiter.

#### 4.2.2 LA LOGIQUE DU CÉDANT

Dans des régions comme le NPDC ou l'IDF où la santé économique des exploitations est relativement bonne, la volonté de céder vient donc généralement d'un départ à la retraite. Plusieurs données peuvent influencer la stratégie du cédant :

- L'importance de son niveau d'endettement peut le pousser à maximiser la valeur de cession de l'exploitation. Celui-ci semble toutefois limité en fin de carrière.
- Le niveau de retraite peut l'influencer dans le même sens
- La pression des héritiers : l'hypothèse est que la prise de distance de ces derniers avec le monde agricole les poussent à orienter la stratégie parentale vers la maximisation de la valeur de cession. Ce point n'a pu être confirmé par les enquêtes et mériterait une étude spécifique.
- Le rapport que le cédant entretient avec la profession et le monde agricole en général : ici, c'est la volonté propre du cédant de participer à la reproduction de sa profession qui peut jouer dans le choix au-delà des impératifs de sa situation économique. Une dévalorisation de la profession agricole peut le pousser, inversement, à privilégier la maximisation de son intérêt personnel, ou à se rapprocher d'autres organisations professionnelles que celles qui l'ont suivi pendant sa carrière. Ce point sera précisé par la suite.

#### 4.2.3 LA LOGIQUE DU REPRENEUR

Schématiquement, il est possible de distinguer trois types de reprise de terre en fermage :

- la reprise peut être due à la volonté d'un agriculteur en exercice de s'agrandir
- la reprise peut être due à la volonté d'un agriculteur de s'installer,
- la reprise peut être due à la volonté d'un agriculteur de s'installer sur les terres voisines des terres familiales avant de fusionner avec par la suite. C'est ce que les professionnels appellent « installation-agrandissement » dans le sens où ce processus anticipe l'agrandissement final de l'exploitation familiale.

Il semble que les installations hors-cadre familial sont en fait majoritairement des agrandissements d'exploitation détournés, le jeune qui s'installe fusionnant l'exploitation avec celle de ses parents quelques années plus tard. Ce système apporte à la fois des garanties économiques au cédant (qui sait que l'exploitation des parents permet de payer le PdP) et des garanties aux banques (qui financent facilement ce type de montage). Le propriétaire peut aussi valoriser ce type de montage puisqu'il connaît généralement les exploitations (et les exploitants) qui entourent ses terres. Il se trouve ainsi rassuré sur la capacité à payer du repreneur (comme les banques et le cédant donc).

#### 4.2.4 LA LOGIQUE DU PROPRIÉTAIRE

Très peu d'informations sont disponibles sur les propriétaires des terres agricoles si ce n'est les CSP des acheteurs et des vendeurs via les Safer. Il semblerait que ce soit souvent d'anciens agriculteurs qui ont racheté leur terre pendant leur carrière qui ont mis en fermage leur terre pour compléter les revenus de leur retraite tout en gardant la propriété de leurs anciennes terres (Boinon, 1991 ; Courleux, 2011).

Le fait que les intérêts du propriétaire peuvent être contradictoires avec ceux du cédant lorsque celui-ci se met à la recherche d'un repreneur nous incite à prendre en considération la relation tripartite qui se construit lors d'une transaction de bail, et non la simple relation entre le cédant et le repreneur telle que nous l'envisagions initialement. Les propriétaires peuvent au moment de la cession 1) chercher à toucher une partie du PdP, le « chapeau » ; 2) chercher à court-circuiter le locataire sortant pour recevoir la totalité du PdP ; 3) vendre les terres, ce qui leur permet de les vendre au prix de « terres libres » (plus de deux fois plus chers que les terres vendues occupées par un fermier dans le NPDC) et non de terres occupées.

Pour influencer sur les choix du locataire sortant, le propriétaire peut refuser les repreneurs potentiels proposés par le cédant et ainsi faire durer le temps de la négociation. Cela permet au propriétaire de jouer sur l'identité du repreneur, voire sur un éventuel « chapeau ». Comme le dit le représentant d'un syndicat agricole : « La garantie [demandée par] un proprio, c'est d'être payé. » Il cherchera donc à louer à quelqu'un avec qui il entretient un lien de confiance, comme par exemple le fils d'un voisin ou d'un ancien fermier. Pour ces raisons, on voit des propriétaires qui cherchent à regrouper toutes leurs parcelles au sein de la même exploitation. Au moment d'une transmission HCF, ils demandent à leurs notaires de négocier pour que le bail ne soit pas transmis au repreneur mais à un autre fermier en qui ils ont plus confiance.

Autre cas : il est possible que le propriétaire soit à l'origine de la cession du bail ou plutôt à l'origine de sa rupture. C'est notamment le cas lorsque le terrain devient constructible ou lorsque le propriétaire anticipe cette conversion de la terre agricole ou souhaite la vendre sur le marché de la terre libre de fermage. Dans ce cas, le propriétaire proposera de rompre le bail moyennant une indemnisation conséquente au fermier sortant.

Voici ce que dit un notaire au sujet de ces différentes options et des conséquences sur le montant de la cession/ou de la rupture du bail :

*« Quand c'est le sortant qui est à l'initiative de la cession du bail, il ne peut pas réclamer d'indemnités au propriétaire sauf les améliorations culturales, ce qui n'est pas grand-chose (montant autour de 200 euros l'ha). Quand le propriétaire est à l'initiative, c'est l'inverse. Notamment lorsque c'est un terrain à lotir. Si le fermier est d'accord, il y a une indemnisation qui est fixée librement. S'il n'y a pas d'accord, on se réfère au juge de l'expropriation qui nomme un expert (...). »*

Ce même notaire fait le lien entre la transformation du statut de la terre et l'existence de pas-de-porte :

*« Ce qui se passe c'est que quand il y a un nouvel entrant, normalement il n'y a pas d'indemnité entre l'entrant et le sortant [i.e. pas de pas-de-porte]. Il faut résilier le bail et le bailleur fera un nouveau bail. Mais c'est pas comme cela que ça se passe. En général, ils s'arrangent entre eux [le cédant et le repreneur]. Et qu'est-ce qu'ils se disent. « Moi je suis le sortant, le propriétaire ne m'a jamais demandé de libérer les terres. Donc je n'ai rien touché [pas d'indemnisation pour changement de statut de la terre]. Mais toi, si jamais tu deviens le locataire, et si le propriétaire veut récupérer les terres, il y aura des indemnités (minimum 10 000 euros l'ha). Et bien, tu me la paies à moi. Voilà, la fumure et l'arrière fumure [autre nom du PdP]. Et on dit, les centres de gestion disent, « et bien il y a un protocole ». Non, le protocole ne concerne que le sortant et le propriétaire mais ne peut justifier une indemnité. Or, les gens s'en servent. Il y a un détournement. »*

#### **4 . 3 LES VECTEURS DE LA TRANSMISSION DU PAS-DE-PORTE**

##### **4.3.1 LE CADRE LÉGAL DU PAS-DE-PORTE**

Le PdP est légalement cadrée par le code rural qui interdit, par article L 411-71, la cession des baux hors du cadre familial et leur monétarisation dans et hors de ce dernier. La pratique du PdP peut faire l'objet d'une action en « répétition de l'indu » du repreneur dans l'objectif de récupérer l'argent illégalement transféré au cédant. Cette action est généralement entreprise par le repreneur lorsque celui-ci se retrouve dans une situation de surendettement ou qu'il entre en conflit avec ses propriétaires et le cédant.

Faire la preuve qu'il y a eu paiement d'un montant relatif à un bien non cessible (le bail ici) est donc au cœur de cette procédure. Cette preuve est relativement simple à fournir si le PdP est inscrit comme tel dans le bilan de l'exploitation (souvent sous la ligne « amélioration du fond »). Mais cette inscription comptable est, à dire d'acteurs, de moins en moins systématique, ce qui complexifie la procédure du point de vue du repreneur. Dans ce cas, prouver le paiement du montant illicite passe par une évaluation *a posteriori* de la valeur de la ferme dans l'objectif de montrer qu'il y a eu surestimation de plus de 10 % du bien à l'entrée<sup>36</sup>. Cette procédure, effectuée dans le cadre des tribunaux paritaires des baux, demande généralement l'intervention d'experts agricoles représentant chacune des parties. L'évaluation faite par ces derniers se retrouve ainsi au cœur de la procédure judiciaire<sup>37</sup>.

##### **4.3.2 L'ÉVALUATION DES EXPLOITATIONS ET LE PAS-DE-PORTE**

Si la négociation sur le prix de cession d'une exploitation s'effectue entre le cédant et le repreneur, cette négociation s'appuie généralement sur l'expertise d'un expert comptable ou d'un conseiller de gestion qui proposent une première évaluation de l'exploitation. Pour

<sup>36</sup> Le code rural précise ainsi qu'« en cas de reprise de biens mobiliers à un prix ne correspondant pas à la valeur vénale de ceux-ci, l'action en répétition peut être exercée dès lors que la somme versée a excédé ladite valeur de plus de 10 % ».

<sup>37</sup> Sur les enjeux d'égalité juridique de soulève ces méthodes d'évaluation, se reporter la section 5 « recommandation ».

ce faire, ces professionnels usent principalement de deux méthodes d'évaluation qu'ils peuvent articuler selon les cas : la méthode de la « valeur patrimoniale » et la méthode de la « valeur économique ». La première s'appuie sur une évaluation de l'ensemble des biens matériels composant l'exploitation (bâtiment, cheptel, terres en propriété, matériel agricole). L'évaluation s'appuie, dans ce cas, sur des formes d'Argus représentant la valeur de l'occasion de ces différentes parts ce qui limite en grande partie le pouvoir arbitraire de l'expert et aboutit à une évaluation relative homogène d'une même ferme<sup>38</sup>. Ce pouvoir se trouve toutefois redoublé dans le cas d'un calcul de la valeur économique des exploitations qui se fonde sur un calcul actuariel relatif aux retours sur investissement escomptés. Dans ce cas, l'exploitation est prise comme un tout. Elle est conçue comme un actif financier à faire fructifier (Boltanski et Esquerre, 2014). Les principes de cette représentation de la ferme « *c'est la théorie financière qui s'est chargée de les exprimer : un, la valeur d'une chose réside dans les flux d'argent futurs qu'elle est susceptible de produire ; deux, un flux futur vaut moins qu'un flux présent et doit donc être « actualisé », c'est-à-dire réduit d'un certain facteur correspondant à ce qu'on appelle le « taux d'actualisation ».* » (Doganova, 2014). Cette manière d'évaluer la valeur des biens est exogène à la sphère agricole et résulte de l'expansion depuis les années 1980 de ce qu'il est convenu d'appeler le capitalisme financier ou financiarisé (Chiapello, 2014). Elle prend le point de vue d'un investisseur qui aurait à choisir entre plusieurs cibles d'investissement. Dans l'agriculture, cette modalité de valorisation de la ferme comme capital fut formalisée pour la première fois par des experts agricoles du NPDC et de la Picardie formés aux techniques financières. Elle se trouve aujourd'hui mobilisée par certains professionnels de l'évaluation économique des fermes qui, selon leur dire, la couplent généralement à la méthode d'évaluation patrimoniale. Cette seconde évaluation dilue la représentation de la valeur des différentes parts de l'entreprise, notamment la part du droit au bail (le PdP).

Dans le cas d'une exploitation en bonne santé, cette méthode aboutit généralement à une valeur plus élevée que dans le cas d'une évaluation par la valeur patrimoniale. De plus, le pouvoir discrétionnaire des experts dans la définition des taux d'actualisation peut entraîner des différentiels d'évaluation important (40 % dans l'un des cas observé), ce qui permet de légitimer, en retour, des montants de PdP importants (selon les dires d'un expert agricole). L'étude manque toutefois de précisions sur les procédures comptables qui accompagnent la cession pour évaluer le poids et l'usage précis de la méthode de la « valeur économique » dans les montants de cession. Quelques éléments sont toutefois présents ci-après.

#### 4.3.3 L'INSCRIPTION COMPTABLE DU PAS-DE-PORTE

Historiquement, le paiement du PdP se faisait de manière illégale par un paiement en monnaie qui ne faisait l'objet d'aucune écriture comptable. La situation a durablement changé à partir de la réforme de 1972 obligeant les exploitants à tenir une comptabilité analytique à partir d'un certain chiffre d'affaire. Dans cette situation, qui touchait à la fois le

---

<sup>38</sup> Ce paragraphe et les suivants se fondent sur des entretiens effectués auprès de deux experts agricoles et deux conseillers de gestion.

cédant et le repreneur, le PdP se trouve inscrit dans la comptabilité par un ensemble de pratiques de survalorisation des biens mobiliers et immobiliers transmis en même temps que les terres (hangar, tracteurs, bottes de foin, quotas laitiers, DPU...). Cela permet notamment au cédant de payer ces dettes de manière transparente.

L'inscription comptable des PdP est fonction du rapport de force, dans la négociation, entre le cédant et le repreneur. Le cédant a intérêt à ce que le PdP n'apparaisse pas directement sur une ligne spécifique des documents (capital immatériel par exemple) puisque cela faciliterait la reconnaissance de ce paiement en cas de procédure en répétition de l'indu. A l'inverse donc, le repreneur a intérêt à une telle clarification comptable de ce paiement pour pouvoir se retourner contre le repreneur, notamment en cas de difficultés financières.

Voici comment un conseiller de gestion présente la procédure :

*« Julien : J'accompagne une structure M. X. Il décide de céder à Y. Un peu plus gros. En fait, si vous voulez pour ne pas se faire emmerder par la répétition de l'indu [le fait que le repreneur puisse se retourner contre le cédant et/ou le propriétaire pour le versement d'un pas de porte ou d'un chapeau], ça veut dire si le montant de la reprise est faux et non justifié et bien, il faut marquer des choses sur les factures et pas n'importe quoi. Et donc M. X. m'appelle lundi matin et me dit « j'ai cédé, qu'est-ce que je marque sur mes factures ».*

*J'ai cédé, ça veut dire « je me suis mis d'accord avec Y sur un montant ».*

*Voilà. 80 000 euros. Qu'est-ce que je mets sur la facture ?*

*Donc le conseil, c'est quoi dans ces cas-là ?*

*Bah, il faut voir s'il y a du matériel, s'il y a des bêtes qui partent et tout ça. Parce que s'il y a du matériel on le surestime. On peut toujours surestimer un peu les DPU [droits à paiement unique] qui partent. On peut aller jusqu'à 4 fois la valeur faciale. Des choses comme ça.*

*Après, M. Y, il prend la facture, il va voir M. CER [son conseiller en expertise comptable] et M. CER il va dire « non, surtout il faut marquer fumure et arrière fumure. Comme ça, pendant 30 ans, tu peux toujours te retourner contre M. X qui voudra demander des choses qui ne sont pas demandable ». Ça, j'ai déjà vu aussi.*

*Et la banque elle voit arriver une facture fumure, arrière fumure... et elle dit « pas de problème ».*

*Voilà. (...) Et donc au lieu de marquer 20 boules de foin, on en marque 50. Ce n'est pas vérifiable tout ça. »*

Le rapport de force étant généralement à l'avantage des cédants (voir infra), l'inscription comptable des PdP s'effectue d'abord par une survalorisation des biens immobiliers en essayant de respecter la limite des 10 % inscrite dans le code rural. La survalorisation des DPU a également pu permettre de dissimuler comptablement les PdP. La question se pose de savoir ce que la réforme des aides PAC, la suppression des DPU et la création des DPB vont avoir comme conséquences sur les modalités de dissimulation des PdP et de leur montant.

#### 4.3.4 ETRE SOLIDAIRE DANS L'ILLÉGALITÉ

La pratique du PdP construit une « solidarité dans l'illégalité » - solidarité dans le sens d'obligation réciproque - entre le cédant, les propriétaires et le repreneur pour que l'illégalisme ne soit pas juridiquement attaqué. Voici quelques exemples de maquillage comptable et de demande de remboursement du montant de la reprise illustrant la « solidarité dans l'illégalité » et les raisons potentielles de rupture de cette dernière :

##### - *Cas d'un PdP médié par un notaire*

Un propriétaire vient voir notre informateur, un notaire, au sujet d'un conflit sur l'usage de ces terres. Ce propriétaire avait cédé son exploitation à un repreneur en cachant les montants de PdP dans une case « capital immatériel » de sa comptabilité renvoyant à sa capacité à faire produire du lait à ses vaches. Ce CowWill<sup>39</sup> avait été calculé par des experts agricoles. Malgré l'illégalité de cet indicateur du point de vue du droit rural, un notaire avait acté positivement cette cession dont le montant comprenait ce « CowWill » maquillant le PdP.

Deux ans après, l'exploitant-fermier souhaite arrêter la production laitière. Le propriétaire, qui dans ce cas précis a droit au chapitre, ne veut pas parce qu'il anticipe la reprise par un héritier du fermier qui souhaite continuer la production laitière. L'exploitant le menace de l'attaquer pour « action en répétition de l'indu » relatif au paiement d'un PdP de 3 millions de francs payés deux ans plus tôt (dans le CowWill). Le propriétaire-cédant a déjà payé des impôts sur cette somme et a déjà dispatché l'argent à ses enfants et ne peut plus payer cette somme. Il se retrouve donc dans l'obligation d'accepter la cession d'activité laitière. Notre informateur nous précisera que le repreneur aurait également pu se retourner contre le notaire ayant validé la cession, ce qu'il n'a finalement pas fait.

Cet exemple permet de comprendre les modalités de la solidarité entre les parties prenantes de cette pratique informelle, ici le propriétaire-cédant, l'exploitant mais également le notaire ayant acté la cession malgré l'existence claire, d'un PdP.

##### - *Cas d'une cession médiée par un agent immobilier*

Un autre exemple de « rupture de cette solidarité » donné par le même notaire : dans une transmission agricole moyennant PdP, un agent immobilier avait touché une somme en espèce pour avoir organisé la négociation. Les repreneurs se sont retournés contre lui au moment d'une faillite en lui exigeant le remboursement de ce montant faute de quoi il perdrait sa carte professionnelle (selon les règles en vigueur dans cette profession). Il y a eu une action au pénal qui est allée jusqu'au procureur. Ils se sont faits rembourser du montant du PdP, la transaction en espèce ayant pu être prouvée *a posteriori*.

---

<sup>39</sup> Ce terme fut explicitement employé par notre interlocuteur. Il renvoie au Goodwill utilisée dans les entreprises de droit privé (<http://fr.wikipedia.org/wiki/Goodwill>) (pour une application en agriculture, voir (Barthélémy, 1997)). Le CowWill correspond donc à la variante laitière, semble-t-il inventé pour l'occasion, d'une pratique proche de ce qui se fait dans le commerce traditionnel. Cela illustre parfaitement bien la proximité croissante entre l'entreprise agricole et l'entreprise commerciale.

- *Cas d'une action en répétition de l'indu dans le cadre familial*

Le dernier exemple concerne une transmission familiale aidée par un centre de gestion sans validation par un notaire. Deux ans après la transmission, l'enfant décède en laissant un enfant mineur. Il y a une mésentente au sujet de la succession entre la mère de l'enfant et les beaux-parents. La mère est allée voir un avocat qui lui a directement dit : «  *votre mari a payé à ses parents des fumures et arrières fumures. C'est marqué au bilan de l'exploitation agricole. Récupérez-les* ». Et le juge a exigé le remboursement par les beaux-parents de l'indemnité reçue de leur fils.

Ces exemples soulignent la solidarité qui lie propriétaire et repreneur dans la pratique du pas-de-porte. On imagine que, dans ce contexte, la solidarité familiale vient en appui à la non-remise en cause de l'accord illicite (avec les limites que rappelle le dernier exemple). Une question qui peut se poser est celle de savoir si ces conflits qui aboutissent au dévoilement de l'illégalité se multiplient en raison de la baisse de la part des transmissions familiales, voire en raison des difficultés à maquiller les PdP en raison de l'inflation des montants. Ce point mériterait une étude spécifique sur les recours juridiques, impossible à mener dans le cadre de cette étude.

#### 4.3.5 LA DILUTION DU PAS-DE-PORTE DANS LE CAS DE TRANSMISSIONS DE PARTS SOCIALES DE SOCIÉTÉS

Le paiement d'un PdP prend une tournure particulière dans le cas de cessions de parts sociales de sociétés agricoles. L'échange de parts sociales d'une société agricole constitue le troisième mode d'accès au droit d'exploiter une terre à côté de la propriété foncière agricole et la détention de baux de fermage. Schématiquement, dans une société, le renouvellement des associés s'effectue par achat-vente des parts sociales détenues par le sortant à l'entrant. Pour l'entrant, l'accès à ces parts donne le droit d'exploiter une partie des terres de la société. De fait, la part sociale comporte en elle-même le droit au bail qui fait l'objet d'un PdP dans une cession d'une exploitation sous statut d'entreprise individuelle. La régulation des échanges de parts sociales se trouve pourtant totalement distinct de ceux des baux puisque l'échange de parts sociales dépend du droit commercial tandis que les baux ruraux sont régis par le droit rural. La régulation des échanges de droit d'exploiter une terre s'en trouve de fait fortement modifié, l'échange de parts sociales n'étant pas régulé et pouvant être légalement monétarisé. L'évaluation de valeur des parts sociales étant peu régulée<sup>40</sup> et faisant généralement l'objet d'une évaluation économique de l'exploitation, le changement de statut juridique de l'exploitation, couplé à une évaluation de la ferme par la méthode de la « valeur économique » peut permettre, dans certains cas, de légaliser et de maximiser des PdP.

## 4 . 4 UNE APPROCHE IDÉAUX-TYPIQUES DES MODALITÉS DE VALORISATION DES FERMES/DES

### BAUX

Pour préciser les différentes modalités de valorisation des baux/des fermes, nous avons cherché à distinguer différents idéaux-types (valorisations patrimoniale, professionnelle et

<sup>40</sup> Pour une première approche, se reporter à (Barthélémy, 1997).

marchande) distingués selon le rapport que le cédant entretient à son exploitation, les supports sociaux de la confiance entre échangistes indispensable à la réalisation de l'échange, et les modalités de construction de la valeur monétaire de ces baux (i.e. le montant du PdP).

Dans un contexte de forte concurrence pour l'accès à la terre, le cédant a la main sur le choix du repreneur de son exploitation et, de ce fait, l'échange est largement déterminé par la manière dont il conçoit l'avenir de son exploitation. Il est possible de distinguer trois manières de se rapporter à celui-ci : un rapport patrimonial, un rapport professionnel et un rapport capitaliste à son exploitation. Ainsi ordonnées, ces trois positions constituent un gradient de dépersonnalisation du bien et impliquent une distance sociale croissante entre le cédant et le potentiel repreneur.

Dans le premier cas, l'exploitation est un patrimoine à transmettre selon la filiation, le support social de cette transmission étant la famille. Dans le second cas, l'exploitation est conçue comme un outil de production à faire perdurer. Ce n'est pas tant ici la reproduction du capital familial qui est recherchée que la reproduction de la profession par la reproduction de l'outil de production. Ces deux manières d'appréhender l'exploitation sont superposables, notamment lorsque c'est un enfant qui reprend la ferme familiale. Cette superposition renvoie à l'objectif politique d'organiser l'économie agricole et sa reproduction sur des bases familiales. Le troisième cas renvoie à une représentation de l'exploitation comme un capital économique dont les fruits doivent être maximisés. Deux cas doivent ici être distingués : la cession de la ferme par son démantèlement, c'est-à-dire par une vente en lots (de chaque bail, mais également des équipements, des bâtiments et des bêtes) ; par la cession à une personne étrangère aux espaces de sociabilité du cédant<sup>41</sup> (voir infra).

Ce rapport à l'exploitation conditionne l'identité sociale des potentiels repreneurs et les espaces d'échange légitimes. Selon ces espaces d'échange, on peut distinguer différentes modalités de régulation de l'illégalité de la pratique du PdP, fondées sur différents supports sociaux de la confiance. L'objectif du cédant est de se prémunir d'une action en justice (action en « répétition de l'indu ») de la part du repreneur mais également de la pression sociale (qu'elle soit familiale ou villageoise) qui peut pousser le cédant à choisir le repreneur selon des critères non-marchands. Ces supports sociaux permettent également au cédant d'évaluer la compétence professionnelle du repreneur indispensable pour envisager la continuité de l'outil de production, c'est-à-dire dans le cadre d'une transmission familiale ou à un jeune agriculteur HCF.

Ces différents circuits d'échange influent directement sur la contrepartie monétaire attendue. Nous avons observé quatre modalités distinctes d'évaluation de la valeur des pas-de-porte lors de la cession d'une ferme.

- Cette évaluation peut être nulle si les PdP sont jugés illégitimes et si le cédant est dans une bonne situation financière (faible endettement et bonne retraite).

---

<sup>41</sup> Comme cela est précisé ci-dessus, plus la distance sociale est grande plus le cédant cherchera à maximiser le montant de la cessions.

- L'évaluation peut s'effectuer selon un calcul prenant en compte la capacité du repreneur à rembourser, modalité de calcul communément appelé « valeur de reprenabilité »<sup>42</sup>. Cette modalité de calcul est souvent mise en avant par les professionnels de l'installation agricole qui privilégient ainsi le point de vue du repreneur.

- L'évaluation dite « marchande » se distingue des autres logiques par le fait qu'elle suppose la recherche d'une maximisation de la valeur pour le cédant. Dans ce cadre, les PdP sont fixés selon des références informelles entendues dans les espaces locaux de sociabilité (« bruits qui courent », « radio village », selon les termes consacrés) ou des références plus formelles comme des montants d'expropriation pratiqués suite à la mise en œuvre de projets d'infrastructures publics<sup>43</sup>.

- Une dernière manière de calculer la valeur des fermes et des PdP consiste à mettre en avant la capacité d'une terre/d'une ferme à produire un revenu dans le futur. La ferme est ici conçue comme un actif financier à faire fructifier (Boltanski et Esquerre, 2014) (voir supra section 4.3.2).

#### **4 . 5 ENTRE PATRIMOINE ET MARCHÉ. LE CIRCUIT FAMILIAL D'ÉCHANGE**

Parce que l'endettement professionnel des exploitants en fin de carrière est faible, le choix de l'identité sociale du repreneur peut l'emporter sur l'objectif de maximisation du montant de cession de la ferme et des baux de fermage. Dans le NPDC comme à l'échelle nationale, les transmissions d'exploitations agricoles s'effectuent alors largement dans le cadre familial et cette reprise familiale est une priorité de l'ensemble des cédants rencontrés, ce que confirme ici Robert, aujourd'hui à la retraite :

*« Et vous avez déjà eue des personnes qui sont venues vous voir [pour racheter la ferme].*

*Oui*

*Comment ça se passe ?*

*Toute façon ce n'est pas à céder, les enfants ils vont continuer. C'est vite classé ! »*

Dans le circuit familial d'échange, le cédant conçoit généralement la ferme comme un patrimoine familial qu'il s'agit de faire perdurer. Cette valorisation patrimoniale n'est possible que si le cédant considère l'outil de production viable et si un enfant souhaite le reprendre. En effet, le niveau d'endettement du cédant peut pousser celui-ci à démembrer sa ferme ce qui permet généralement de maximiser sa valorisation monétaire (par une valorisation marchande). Le faible niveau de retraite attendu peut aussi orienter le cédant vers cette modalité particulière de valorisation. C'est également le cas lorsque le cédant considère que le modèle économique de sa ferme n'est plus rentable et que celle-ci n'est donc pas « reprenable » par un jeune. La bonne rentabilité des exploitations de la région et le faible endettement des exploitants en fin de carrière, notamment en Flandre intérieure,

---

<sup>42</sup> Cette valeur est fondée sur le calcul du montant remboursable par an multiplié par nombre d'année d'endettement. Elle est basée sur la capacité de remboursement de l'exploitation, calculée à partir du résultat dégagée. Elle prend en compte la rentabilité future supposée de l'exploitation et le salaire souhaité par l'exploitant voir également (Barthélémy, 1997).

<sup>43</sup> En d'autres termes, dans la pratique, les exploitants expropriés bénéficient d'un dédommagement qui leur permet de racheter, par la suite, des baux de fermage (PdP).

permet que cette conception patrimoniale de la ferme/des terres n'entre pas en contradiction avec les impératifs de viabilité économique.

Les compétences professionnelles du futur agriculteur ont pu être évaluées tout au long de sa jeunesse, durant laquelle il a généralement participé aux diverses activités de la ferme. Le cédant ne cherche pas ici à maximiser la vente de son exploitation, mais souhaite offrir un outil de production viable sans trop endetter son enfant, et cela d'autant plus qu'il sera certainement caution pour les prêts engagés à l'installation. Le montant du PdP n'est toutefois jamais nul. Il est en effet négocié entre les parents et le repreneur, voire avec les autres frères et sœurs qui ont un intéressement sur la valeur de cession fixée puisque celle-ci conditionne leur propre héritage. Un agriculteur nous précise ainsi : « Bah, si. Il fallait bien que je reprenne [i.e. que je paie un pas-de-porte]. J'avais 6 frères et sœurs. Ils avaient droit aussi à quelque chose. C'était normal que je reprenne. » (Robert, 66 ans, au sujet du pas-de-porte payé à son installation).

Les montants des pas-de-porte payés dans le cadre familial ne sont pas évalués selon le pas-de-porte payé par le cédant lors de sa propre installation, mais plutôt à partir d'une volonté du cédant de limiter l'endettement de départ du repreneur. D'où une proximité forte avec la « valeur de reprenabilité », ce que confirme cette discussion :

*« C'est sûr que si on les [les terres] cède aux enfants, on ne va pas les céder au prix comme si on les cédait à un « étranger » [quelqu'un qui n'est ni de la famille ni du milieu professionnel proche].*

*Comment vous allez faire pour évaluer [la valeur des PdP]. Vous avez une idée ? Il faut faire de façon à ce qu'il puisse en vivre. Parce que s'ils doivent faire des crédits, qui doit signer caution ? Ça sera nous. S'il se plante, ce sera nous. Donc, ce n'est pas la peine. Il faut voir les choses comme cela aussi.*

*Vous n'avez pas a priori d'idée.*

*Bah, parce que ce n'est pas vraiment un souci.*

*Parce que vous pouvez ajuster...*

*Oui. On cèderait à un étranger, ça ne serait pas pareil. C'est toujours à négocier [même en famille] mais bon. Ce n'est pas pareil. Les enfants, on ne va pas les étrangler. Ça ne sert à rien parce qu'on sera toujours derrière et il faudra payer. Si on les fait reprendre cher, il faudra les aider. Donc... Si nous on a assez pour vivre, pour nous c'est bien. » (Robert, 65 ans, à la retraite)*

Deux modalités de fixation du montant des pas-de-porte peuvent être distinguées dans le cas de transmissions familiales pour lesquelles les montants observés sont compris entre 3 et 6 000 euros/ha. Dans le premier cas, majoritaire dans la zone étudiée, la valeur de la ferme est largement inférieure à la valeur de marché au détriment des cohéritiers. Si le Code civil oblige à concevoir l'héritage comme égalitaire, les acteurs jouent ici sur la sous-évaluation de la ferme pour privilégier l'enfant qui reprend l'exploitation<sup>44</sup>. Les soultes payées sont, de ce fait, largement sous-évaluées par rapport à celles à laquelle les cohéritiers auraient pu prétendre si la ferme avait été cédée sur le marché, à une personne extérieure à la famille. Un autre type de calcul est possible lorsque le cédant dispose d'une

<sup>44</sup> Juridiquement, plusieurs aménagements ont été effectués pour faciliter la transmission complète à un seul héritier.

importante trésorerie. Dans ce cas, le prix de marché peut intervenir dans le partage de l'héritage. Denis explique ainsi la cession de sa ferme : en famille, les parties prenantes de l'héritage se sont mises d'accord sur un montant de PdP inférieur à la valeur de marché qu'ils ont utilisés comme référence dans la négociation. En revanche, le prix de marché devait servir de repère dans le calcul des héritages. A l'époque de la cession, la valeur de marché des pas-de-porte était de 12 000 €/ha. Le père, cédant, a décidé de monnayer ses baux à son fils, repreneur, à 3 000 €/ha pour limiter son endettement. Toutefois, il versera en contrepartie (12 000 – 3 000) 9 000 €/ha à ses autres enfants à partir de sa propre trésorerie.

Ces deux cas permettent de préciser les conditions dans lesquelles la concurrence sur les terres agricoles peut influencer sur les transactions intrafamiliales. Dans les deux cas, les négociations prennent d'abord en compte le niveau d'endettement légitime pour le futur agriculteur. La valeur de reprenabilité est première dans les négociations et celle-ci n'a pas grand-chose de commun, dans son mode de calcul, avec la valeur marchande. De ce point de vue, il est donc possible de dire que la concurrence foncière n'influence pas, a priori, les échanges intrafamiliaux. La référence à cette valeur de marché reste toutefois prégnante et cela à trois niveaux : elle influence indirectement la structure des exploitations parce que ces dernières doivent être en capacité d'acquérir des terres hors du cadre familial quand l'occasion se présentera<sup>45</sup>. Ensuite les cohéritiers peuvent faire valoir leurs intérêts en prenant le prix de marché comme base de négociation ce qui est une référence historique légitime dans les zones de partage égalitaire, c'est-à-dire, en gros, dans la moitié Nord de la France<sup>46</sup>. Finalement, ce prix influence directement le partage du reste de l'héritage ce qui limite les avantages données à un enfant qui reprend l'exploitation (deuxième cas de calcul).

#### 4.5.1 ENTRE PROFESSION, FAMILLE ET MARCHÉ. LE CIRCUIT PROFESSIONNEL D'ÉCHANGE

Lorsqu'aucun membre de la famille ne souhaite reprendre la ferme, le cédant doit chercher à la céder à une personne située à une distance sociale plus importante. La stratégie de cession de l'exploitant en place dépend de la santé financière de son exploitation et de la manière dont il évalue la rentabilité économique de celle-ci.

La bonne rentabilité générale des exploitations du NPDC, plus particulièrement celle des exploitations situées en Flandre intérieure, limite en grande partie ce type de stratégie entraînant le démembrement de la ferme. Ainsi, les cédants ont généralement une représentation positive de la santé économique de leur exploitation et cherchent principalement à un repreneur susceptible de prolonger l'usage de l'outil de production, si ce n'est dans la famille, dans l'espace professionnel de proximité. Les enquêtes montrent que la recherche du repreneur s'effectue généralement au niveau local, sur la base de relations de voisinage, villageoises ou professionnelles (la coopérative, le centre de gestion

---

<sup>45</sup> Voir ci-dessous pour une description des modalités de valorisation dans ce cas.

<sup>46</sup> En d'autres termes, les lois qui ont permises de déséquilibrer l'héritage entre cohéritiers ont également mis à distance, en partie du moins, le marché comme référent légitime dans les négociations d'héritage. Ce point fut relevé par Laurent Herment, historien spécialiste de l'histoire rurale française. Ce dernier, en discutant les premiers résultats de cette étude, était ainsi stupéfait d'entendre que, de nos jours, il y avait, dans la moitié Nord de la France, des pratiques d'héritage inégalitaire alors que de telles pratiques auraient inévitablement engendrées des conflits familiaux violents au XVIIIe siècle.

comptable, les sociabilités villageoises...) comme cela a déjà été largement souligné dans la littérature sur les sociabilités villageoises en milieu rural (Bourdieu, 1989 ; Champagne, 2002). Cette organisation localisée des échanges de terre HCF n'est donc pas propre au NPDC. Toutefois, le NPDC est marqué par un rapport de force entre l'offre et la demande de terre largement à l'avantage de l'offre. Ainsi, tous les cédants rencontrés nous ont ainsi affirmé ne jamais avoir dû chercher par eux-mêmes de repreneur, les candidats venant d'eux-mêmes à leur rencontre et cela déjà plusieurs années avant leur date de départ en retraite. La concurrence entre les repreneurs s'organise ainsi sur la base des réseaux interpersonnels ou professionnels en place localement par lesquels circulent, entre autres, les informations sur les agriculteurs qui vont prochainement céder leur ferme. Cette modalité d'organisation de la concurrence élimine, de fait, les porteurs de projet extérieurs à ces espaces de sociabilité.

Pierre explique comment il a rencontré le repreneur de sa ferme :

*« Je vais à un mariage sur E. et je rencontre un ancien copain qui était agriculteur et on parle de choses et d'autres et il dit « je suis avec un fils qui est sur la ferme. On est 3 sur la ferme et puis... Un jour ou l'autre il faudra que je prenne des positions » qu'il me dit à moi. Je dis « écoute, tu sais que je vais bientôt arrêter, que je suis même en point de mettre en place la cession ». Et il a dit « tout de suite ». Je dis « oui, il n'y a pas de souci ». Donc on s'est vu dans les jours qui ont suivi ce fameux mariage auquel on avait discuté. Et puis il est venu. » (Pierre, 66 ans, retraité depuis 5 ans)*

Les entretiens effectués auprès d'agriculteurs ayant cédé récemment leur ferme montrent que leur choix s'effectue à partir d'une évaluation personnelle de la compétence professionnelle du repreneur, c'est-à-dire de sa capacité à faire perdurer l'unité de production. Ainsi Roger a choisi Thomas, le fils de son voisin Bernard, parce qu'il avait vu durant de nombreuses années Thomas comme aide familiale chez son père. D'autres repreneurs ont été écartés sur ce critère de « bonne tenue des bêtes » ou « bonne tenue de la ferme ».

Ces critères de jugement fondés sur une appréhension personnelle des compétences professionnelles du cédant sont particulièrement prégnants dans le cas des cessions HCF (Gillet, 1999 ; Jacques-Jouvenot, 1997 ; Lataste et Chizelle, 2013, 2015) malgré une technicisation croissante du métier et une augmentation de la qualification professionnelle des jeunes (Maresca et Champagne, 1986). Cette proximité professionnelle se fonde sur des pratiques largement partagées dans l'espace professionnel localisé (Lucas et al., 2014) dans lequel s'organisent les échanges. Le rapprochement progressif entre le cédant et le repreneur abouti à une relation quasi-familiale qui passe par un « processus d'adoption » (Barthez, 1999) s'effectuant souvent au cours d'une période durant laquelle le futur repreneur vient travailler avec le cédant sur la ferme de ce dernier. Le jugement que le cédant a du projet du repreneur et de ses compétences professionnelles est ici fondamental dans la compréhension de la réussite de l'échange, si bien que la proximité du mode de production envisagé par le repreneur et celui du cédant peut largement faciliter la réussite de la transaction (Lataste et Chizelle, 2013, p. 34). L'anticipation du fait que les parents

soient garants des prêts du repreneur permet également de s'assurer le financement de la transaction par les banques.

Dans ces conditions, la valorisation monétaire de la cession ne s'effectue pas au prix de marché mais à un prix que le cédant considère comme soutenable pour le projet professionnel du repreneur. Comme nous le dira Denis (64 ans, à la retraite), « *C'est sûr qu'au niveau du prix, il faut pas être trop gourmand.* » Pierre (66 ans, retraité depuis 5 ans) précise :

*« Il en a qui reprenaient des terres à cette époque-là à 10 000 euros. Moi j'ai descendu à 7 000 parce que je trouvais que si c'était dans un ensemble comme ça, pour tenir compte de notre volonté que l'exploitation soit reprise dans des bonnes conditions, il ne fallait pas exagérer. Ce n'était pas la peine. Oui, parce que vous vous y retrouviez de toute façon. Nous on s'y retrouvait. »*

La valorisation monétaire des baux s'effectue ainsi selon une norme professionnelle de l'endettement soutenable. L'identité sociale du repreneur prime sur la valeur qu'il est possible d'obtenir de la cession. Dans ce cadre, les PdP sont compris entre 6 000 et 8 000 euros/ha. Cette « économie de la modération » (Karpik, 1989, p. 199) peut être remise en cause par des agriculteurs plus fortunés cherchant à jouer du prix pour obtenir l'exploitation. Ainsi René s'est vu proposé un PdP de 3 000 euros/ha supérieur à celui auquel il a finalement cédé sa ferme. Mais cet agriculteur avait déjà plus de 300 ha et était considéré, selon ses propos, comme un « chérif » qui cherche à s'accaparer l'ensemble des terres à céder. Pour ne pas être mal vu de ces voisins et amis qu'il continuera à côtoyer après la retraite, René a préféré céder sa ferme au fils d'un voisin exploitant une ferme de 30 ha. Cet exemple fait écho au contrôle des « cumulards » dans les années 1960 qui s'opérait dans les régions où la politique des structures s'appliquait le plus (Crisenoy, 1988 ; Macé, 1983)<sup>47</sup>.

#### 4.5.2 DES « ÉTRANGERS » AUX ESPACES DE SOCIABILITÉ LOCAUX CANTONNÉS AU CIRCUIT D'ÉCHANGE IMPERSONNEL

Dans certains cas, marginaux en volume<sup>48</sup>, les cédants vont vendre leur ferme à des personnes extérieures aux deux circuits d'échange précédemment décrits, dans l'objectif de tirer la meilleure valorisation économique et sans se soucier de l'intégrité de l'outil de production et de l'identité sociale du repreneur.

Deux modalités de valorisation maximale de la ferme peuvent être distinguées. La première renvoie au cas de cédants qui ne considèrent plus que leur ferme est un outil de production rentable et cherchent donc à maximiser la valeur de la cession en démantelant l'outil de production. Le circuit d'échange reste celui du réseau professionnel sans pour autant que la

<sup>47</sup> On retrouve ici un résultat classique de la sociologie économique depuis Max Weber. Il existe une forme d'autocontrôle au sein de la communauté d'appartenance. Les relations extérieures à celles-ci sont souvent le règne de l'illimitation. Max Weber (Weber, 1991, p. 373-374) distingue ainsi morale interne et morale externe pour qualifier cette différence. On peut également retrouver une telle opposition chez Polanyi lorsqu'il distingue le commerce extérieur et le commerce intérieur, les « ports de commerce » faisant chez lui tampon (Polanyi, 2008).

<sup>48</sup> A dire d'experts, et selon les statistiques professionnels, les cessions à des étrangers représentent 10 % des installations.

modération de la valeur de cession ne s'applique. Il peut également s'étendre, via l'action d'intermédiaires du monde agricole (agents immobilier, conseillers de gestion, notaires) à des agriculteurs plus éloignés de la zone de culture et prêts à déboursier des montants importants pour acquérir. C'est notamment le cas d'agriculteurs belges confrontés à des prix de la terre deux voire trois fois plus élevés en Belgique.

Le second cas renvoie à des comportements opportunistes de la part de cédants qui considèrent que leur outil de production n'est plus rentable mais cherchent à le vendre comme tel pour valoriser des bêtes et des bâtiments en mauvais état. Nous avons ainsi rencontré deux cas de repreneurs HCF qui avaient la capacité de payer des montants de PdP élevés mais qui ont, par contre, subi les conséquences d'une mauvaise évaluation du potentiel de l'outil de production acquis. Si ces cas sont ponctuels, ils mettent en évidence que, dans un contexte où les réseaux agricoles par lesquels s'effectuent les cessions fonctionnent largement en vase clos, l'ouverture vers l'extérieur constitue, pour certains cédants, un moyen de survaloriser leur ferme. Cela passe généralement par des intermédiaires (avocats, notaires, agents immobiliers) qui servent de relais vers des personnes extérieures aux sociabilités personnelles et professionnelles locales. Cette recherche de maximisation de la cession est d'autant plus envisageable dans ce cas qu'elle ne remet pas en cause la réputation du cédant dans son milieu social d'origine. En d'autres termes, le non-respect de l'économie de la modération ne sera pas socialement réprimé. Cette prise de distance avec le contrôle de la communauté rurale d'appartenance est également possible si le cédant décide de quitter celle-ci au moment de la retraite, cas semble-t-il rare.

Dans ces cas, à dire d'acteurs, le montant des PdP dépasse toujours 10 000 euros/ha et peut atteindre 15 000 euros/ha.

#### **4 . 6 LES DIFFICULTÉS D'ACCÈS À LA TERRE DES AGRICULTEURS NON ISSUS DU MILIEU COMME RÉVÉLATEURS DE LA CLÔTURE DES CIRCUITS D'ÉCHANGE**

L'organisation des échanges fonciers décrite précédemment fonctionne comme un dispositif de sélection des repreneurs légitimes à plusieurs niveaux : au niveau de l'entrée dans la prise d'information sur les terres à céder d'abord, c'est-à-dire au moment où s'organise la mise en concurrence des demandeurs ; dans le processus de sélection ensuite, où joue à plein la représentation que les cédants se font de la qualification professionnelle des prétendants, qualification qui se donne à voir dans des espaces de sociabilité bien spécifiques (le voisinage et son économie des coups de mains, les concours agricoles...) ; dans la capacité de paiement des repreneurs et les montants, pour finir. Si dans certains cas, l'accès à la profession agricole se fait pour eux selon des mécanismes d'adoption tels que ceux décrits par A. Barthez (Barthez, 1999), et donc par la transmission intégrale d'une exploitation, pour d'autres, l'installation agricole est marquée par la difficulté d'intégrer le groupe professionnel. Dans ces cas, l'accès à la terre s'effectue sur des espaces agricoles marginaux (petites surfaces, terres publiques). Ce type d'installation s'appuie sur des organisations

tierces, souvent distinctes des intermédiaires structurants le circuit d'échange marchand. Ces éléments permettent de confirmer les éléments de fermeture de l'accès à la terre tout en en précisant les contours.

#### 4.6.1 AUX MARGES DES ESPACES D'ÉCHANGES LOCALISÉS

Les premiers contacts que les porteurs de projets extérieurs au milieu agricole (HCA) ont avec les agriculteurs de la région renvoient l'image d'une installation verrouillée et difficile qui explique la recherche d'appuis sociaux spécifiques. Parce qu'ils ne sont pas issus du milieu agricole, ces candidats à l'installation sont stigmatisés : leur origine sociale est interprétée comme incompatible avec la maîtrise de la norme professionnelle agricole (longue socialisation au travail agricole par laquelle passent les enfants d'agriculteurs avant d'être acceptés comme repreneurs, appui économique des parents (caution)) (Paranthoën, 2015). De plus, le difficile accès aux moyens de production est aussi considéré par les agriculteurs en place comme un élément de verrouillage de l'accès à la profession.

*« Ils [les agriculteurs du coin] me disaient « ouais mais nan mais c'est trop dur, t'as personne dans ta famille qui est agriculteur alors lâche l'affaire. C'est trop dur, y'a trop de choses à apprendre, c'est trop d'argent à investir », c'est trop dur quoi. « Et puis tu ne trouveras pas de terre, c'est trop dur d'avoir des terres ». (...) Tout le monde m'avait dit pendant la formation « euh, c'est impossible de trouver des terres quand on n'est pas issu d'une famille d'agriculteur ». » (Antony, 35 ans, en maraîchage biologique)*

L'origine sociale souvent extra-agricole et extra-régionale des porteurs de projets non conventionnels (ou « atypiques » selon la terminologie de certains professionnels) entre directement en contradiction avec le fait que les agriculteurs en place s'appuient majoritairement sur les réseaux personnels et professionnels locaux pour transmettre leur exploitation. La force de l'entre-soi structure les mécanismes de choix des repreneurs mais participe également à la construction de barrières symboliques et discursives définissant les frontières du groupe et les qualités légitimant son appartenance<sup>49</sup>.

L'existence de ces mécanismes de clôture pousse souvent les candidats à l'installation non issus du milieu agricole à se rapprocher d'intermédiaires associatifs et professionnels connaissant mieux le contexte agricole régional. Les réseaux de soutien à ces porteurs de projet, souvent défenseurs de modèles de production biologiques ou paysans, se développent depuis les années 1990 et traduisent le renforcement d'une certaine dualité de l'agriculture en France, marquée par l'existence de réseaux syndicaux distincts. Thomas s'est ainsi installé dans un premier temps sur 2,5 ha de terres mises à disposition par un éleveur de porc, en répondant à une annonce sur le site internet de l'association Terre de Liens. Il

---

<sup>49</sup> Ce premier constat, s'il ressort des témoignages recueillis pendant l'enquête, nécessite cependant d'être nuancé en considérant que certains groupes d'agriculteurs sont plus enclins à céder leur exploitation à des candidats extérieurs au milieu agricole et œuvrent pour la diffusion de cette représentation du métier. C'est le cas par exemple des agriculteurs membres de l'association CEDAPAS qui organisent des « Cafés transmission » pour mettre en débat les questions de transmission des exploitations.

cherche aujourd'hui à s'installer sur une plus grande surface en répondant à une annonce de la Safer. Pour conforter sa candidature, il a demandé le soutien de ses partenaires syndicaux, associatifs ou économiques :

*« Terre de Liens a fait une lettre pour dire qu'il soutenait l'installation. On était plus de 28 sur le dossier. Donc ça fait beaucoup. La réponse, elle n'est pas tombée comme ça. On a demandé aux restaurateurs [qu'il fournit] de mettre la main à la pâte et d'envoyer un courrier ... J'ai demandé à mes fournisseurs aussi, à la coopérative et au cabinet de conseillers [en agriculture biologique, le Gabnor<sup>50</sup>]. Il y en a qui ont bien joué le jeu et ça a bien marché en fait. Mais ça n'a pas été facile. » (Thomas, 27 ans en maraîchage biologique)*

Après la signature d'une convention d'occupation précaire sur les terres stockées par la Safer, Thomas espère que Terre de Liens pourra les racheter, puis lui mettre à bail. Antony, lui, s'est également rapproché de Terre de Liens ainsi que d'autres intermédiaires professionnels du territoire<sup>51</sup>. Il n'a pas hésité à passer également par des petites annonces ou essayer de contacter des agences immobilières.

La multiplication des dispositifs et des structures d'appui à l'installation en agriculture permet difficilement de remettre en cause les formes de clôtures localisées de l'accès à la terre, puisqu'ils n'ont aucun pouvoir contraignant sur l'orientation du choix du repreneur comme l'ont les Safer ou les CDOA<sup>52</sup>. Ainsi, on observe des montages fonciers particuliers à l'installation hors-cadre agricole. Alors que la location de terres agricoles est la modalité la plus largement répandue d'accès à la terre dans la région, ces projets d'installation HCA y ont faiblement recours : les acteurs régionaux tels que la Safer ou Terre de Liens agissent ainsi plus sur l'achat/vente des terres que sur l'accès aux baux de fermage<sup>53</sup>. Le cas de Sabine renforce cette lecture d'une agriculture non conventionnelle qui ne réussit à exister qu'en trouvant des terres par des canaux détournés. Sabine ne s'est en effet pas installée à la suite d'un agriculteur comme il est de coutume mais en achetant quelques hectares détenus par des particuliers qui les utilisaient comme pâtures pour un poney. Ici l'insertion professionnelle s'effectue en contournant la modalité classique de renouvellement de la profession agricole qu'est la reprise d'une ferme suite à un départ à la retraite. Ce constat issu des entretiens est confirmé par des études précisant que 55 % des installations HCF s'effectuent par une « création d'activité » et non par une reprise de ferme existante (JA-MRJC, 2013, p. 22). La SAFER y participe par ailleurs en valorisant du bâti rural qui perd son usage agricole pour créer de l'activité agricole, c'est le cas notamment à Mazinghien dans la

<sup>50</sup> Groupement des agriculteurs biologiques du Nord-Pas de Calais.

<sup>51</sup> La Chambre d'agriculture évidemment mais également la Safer, les associations Afip et Avenir 5962.

<sup>52</sup> Plus justement, cette dernière peut seulement refuser certains repreneurs mais en aucun cas désigner le repreneur.

<sup>53</sup> Les Safer développent toutefois une activité dite d'« intermédiation locative ». Cette activité permise par la loi de 1999, permet à un bailleur de confier « à la Safer le soin de choisir le candidat qui pourra louer les terres. Le bailleur est ainsi assuré que le candidat sera solvable et de la sécurité juridique du bail passé. Le fermier obtient automatiquement l'autorisation d'exploiter les terres au regard du contrôle des structures. » (Berrou, 2015) Cette activité semble toutefois limitée dans le NPDC, le rapport d'activité de la Safer Flandre Artois ne faisant état que de seulement 15 ha ainsi transférés (Safer Flandres-Artois, 2015).

région du Cambrésis (59), où la SAFER Flandres-Artois a permis à un jeune de créer un élevage de poules, en lui revendant un ancien corps de ferme.

#### **4 . 7 LE PAS-DE-PORTE. UNE PRATIQUE SOCIALE QUI RENFORCE LES MODALITÉS**

##### **TRADITIONNELLES D'INSTALLATION ET DÉSAVANTAGE FORTEMENT LES HCF ET HCA**

###### **4.7.1 PAS UN MAIS DES PAS DE PORTE SELON LA PROXIMITÉ SOCIALE DU CÉDANT ET DU REPRENEUR**

Si le PdP est considéré comme le montant négocié pour l'obtention des baux de fermage, le premier résultat de l'enquête est qu'il n'y a pas un mais des PdP et que le montant des PdP dépend de la distance sociale entre le cédant et le repreneur. Les porteurs de projets agricoles « étrangers » subissent ainsi une double peine : des difficultés particulièrement fortes à trouver des terres, mais également un besoin de financement supérieur pour accéder au capital foncier, qui peut avoir des répercussions fortes sur la viabilité économique de l'exploitation.

Cette double peine est en fait triple puisque s'ajoutent des difficultés liées aux besoins de cautions pour assurer les prêts bancaires contractés au lancement de l'activité. L'importance du fermage et l'existence des PdP dans la région NPDC entraînent, sur ce point précis, un désavantage flagrant pour les porteurs de projet non issus du monde agricole. En effet, dans les régions où l'accès à la terre s'effectue par l'achat, les terres achetées servent de caution aux prêts bancaires. Ce ne peut évidemment pas être le cas dans les zones de fermages majoritaires en raison de l'illicéité de la pratique des PdP qu'il faut tout de même, pour le repreneur, réussir à faire financer. Dans cette situation, l'existence de caution familiale prend une importance toute particulière, ce qui avantage sensiblement les enfants d'agriculteurs<sup>54</sup>, qu'ils soient issus de la famille du cédant ou HCF. L'importance des sociabilités de proximité dans la reproduction de la profession agricole se trouvent de fait renforcée pour réguler la dimension illégale de ces pratiques (Granovetter, 2008, p. 91). « *Il faut donc savoir avec qui on le fait. (...) Quand c'est quelqu'un qu'on côtoie depuis 30 ans, on arrive à le cerner* » (Giselle, 60 ans, maraîchère à la retraite dans deux ans)

Cette diversité des montants de PdP permet de revenir sur l'hypothèse des économistes selon laquelle les PdP correspondent à la différence de valeur entre le prix de la terre et le prix de la terre occupée. Nous avons souligné la différence de valeur selon les types de valorisation des baux envisagés par le cédant. On peut toutefois remarquer que cette diversité ne remet pas forcément en cause la validité de l'hypothèse des économistes dans le sens où, en moyenne, les PdP pratiquées dans les régions d'études pourraient bien correspondre à une différence entre prix de la terre et prix de la terre occupée. Le calcul du prix moyen à l'hectare des terres et prés non-bâties à partir des notifications par les notaires des projets de ventes immobilières sur l'espace rural montrent une évolution spectaculaire

---

<sup>54</sup> En, effet, les agriculteurs constituent la catégorie professionnelle qui dispose du patrimoine le plus important. Le patrimoine des ménages dépendant largement de l'âge, comparons le patrimoine brut moyen des agriculteurs à celui des ménages dont le chef a entre 50 et 59 ans : si le patrimoine des premiers est, en 2010, en moyenne, de 845 900 euros alors que celui des seconds est lui de 334 600 euros, soit 2,5 fois inférieur (enquête patrimoine INSEE 2010). Ce chiffre se trouve ici sous-évalué puisque nous prenons ici, par manque de précisions statistiques, l'ensemble des agriculteurs et non les agriculteurs entre 50 et 59 ans.

du prix des terres libres de bail au cours de la décennie 2000 et surtout 2010 (cf. Figure 14). En NPDC, le prix des terres libres qui s'établissait à 4 560 euros/ha en 1998 (soit un facteur 1,5 fois supérieur à la moyenne française) a connu une croissance incessante pour atteindre plus de 13 300 euros/ha en 2014 (soit 2,3 fois la moyenne française). Concomitamment, le prix des terres libres en NPDC s'est fortement écarté du niveau de prix des terres louées : ce dernier a connu une évolution parallèle à celle du niveau de prix national pour s'établir en 2014 à 5 190 euros/ha, soit 39 % du prix des terres libres. L'écart entre ces deux niveaux de prix est souvent avancé comme une référence pour le calcul des montants de pas-de-porte.

Le prix des terres libres en IDF connaît une dynamique similaire essentiellement depuis 2010, où il a commencé à s'éloigner significativement du niveau national ou du niveau des terres louées de la région. Celles-ci se négocient 6 020 euros/ha, soit 66 % du niveau des terres louées en 2014 (9 190 euros/ha).

Associé aux faibles volumes de terres mis sur le marché, ces niveaux de prix très supérieurs à la moyenne nationale participent aux difficultés d'accès au foncier des porteurs de projets agricole, en particulier les hors-cadre familial ou hors-cadre agricole pour lesquels l'achat de terres libres pourrait constituer la porte d'entrée la plus « simple » à l'activité.

En d'autres termes, cette approximation permet d'observer les tendances quant à la concurrence foncière, les enquêtes qualitatives, elles, permettent d'illustrer les différentes médiations sociales qui font entrer cette pression économique dans la réalité des pratiques. Ceci n'est pas étonnant puisque, dans les faits, chaque méthode d'évaluation des PdP entretient une certaine proximité avec la valeur de marché, même si les acteurs se démarquent ensuite de cette dernière. Dit encore autrement, les PdP payés à des repreneurs « étrangers » à la communauté professionnelle du cédant structurent l'ensemble des cessions de baux même s'ils ne correspondent qu'à une infime partie des échanges réels.

#### 4.7.2 DES INCERTITUDES SUR LA QUALITÉ DE LA FERME /LES COMPÉTENCES DU REPRENEUR/LA BONNE FOI DU CÉDANT

Derrière ces modalités de transmission de la terre, on trouve la volonté des cédants de maîtriser l'identité du repreneur. La volonté est de s'assurer que l'outil de production perdurera tout en cherchant à récupérer une manne financière dépensée à l'entrée et pouvant compléter en partie la retraite. Le plus simple pour ce faire est de choisir le fils d'un agriculteur voisin qu'il a déjà vu travailler. Cette pratique de sélection charrie évidemment avec elle des représentations des modèles agricoles viables et des manières de concevoir la mise en valeur de la ferme qui se cède.

Cette question de la confiance se pose également pour le repreneur. Elle concerne notamment la « qualité » de la ferme reprise. Comment s'assurer en amont de la qualité des bêtes, des terres, etc. lorsque l'on n'a jamais vu le cédant à l'œuvre ? Les entretiens effectués dans le cadre de ces enquêtes montrent effectivement, des repreneurs HCF, voire HCA, qui en plus d'avoir réglé des PdP élevés ont mal évalué le potentiel de l'outil de

production achetée<sup>55</sup>. Dans un contexte où les réseaux agricoles par lesquels s'effectuent les cessions fonctionnent largement en vase clos, l'ouverture vers l'extérieur constitue pour certains cédants, des moyens de survaloriser leur ferme (voir supra). Cette recherche de maximisation de la cession est d'autant plus envisageable dans ce cas qu'elle ne remet pas en cause la réputation du cédant dans son milieu social d'origine.

#### 4.7.3 LES ACTEURS DE LA VALORISATION ÉCONOMIQUE DE LA FERME

L'attention portée aux modalités de construction de la confiance fait ressortir l'importance du rôle des intermédiaires du monde agricole dans l'organisation des rencontres et dans la fixation de la valeur des exploitations et des PdP. Les méthodes économiques utilisées par les conseillers de gestion, les banquiers, les experts agricoles sont multiples et chacune charrie avec elle une certaine représentation de la valeur des fermes et de leur potentiel productif (et donc les modèles productifs envisageables). Les enquêtes menées auprès de ces acteurs intermédiaires au sujet de l'évaluation des fermes montrent le déploiement progressif de la méthode de la « valeur économique » au détriment de la méthode de la « valeur patrimoniale ». Plus justement, la première prend le dessus dans les évaluations de valeur effectuées par les experts fonciers et les conseillers de gestion. En faisant intervenir le futur (actualisation des potentiels revenus futurs de la ferme) dans l'estimation de la valeur de la ferme actuelle, elle fait entrer le processus d'évaluation des fermes dans un schéma spéculatif que l'expert, seul, maîtrise.

Si l'esprit de cette méthode peut être critiqué pour lui-même, son utilisation peut l'être également. En effet, les calculs d'actualisation s'appuient sur l'estimation de ce que sera demain, exprimé en %. La fixation de ce taux est laissée largement à la discrétion de l'expert (ou du conseiller de gestion) si bien que l'estimation de la ferme peut fortement varier d'un expert à un autre... Cette modularité de l'évaluation peut permettre de dissimuler un PdP plus ou moins élevé. Peut-être cela explique-t-il que cette méthode d'évaluation s'est d'abord développée dans le NPDC et la Picardie avant de s'étendre à d'autres régions françaises. Cette liberté laissée aux experts agricoles et autres acteurs de l'évaluation de la valeur économique des fermes peut également avoir des répercussions dans les procédures judiciaires. C'est notamment le cas du conflit entre une agricultrice et son propriétaire pour répétition de l'indu (paiement d'un PdP). Les expertises mobilisées arrivaient à des évaluations du sur-paiement très différentes (9,9 % pour l'un ; 50 % pour l'autre). Les conflits autour des paiements d'un PdP se trouvent ainsi complexifiés par la variabilité des résultats proposés par les méthodes de calcul employées. Dans les faits, cela pourrait aboutir à privilégier le cédant au détriment du repreneur (puisque le cédant est généralement dans une meilleure situation économique que le repreneur) et à faciliter la dissimulation comptable des PdP payés au moment des cessions d'exploitation. La procédure est similaire dans l'évaluation faite des parts sociales qui englobent la valeur des PdP ainsi évaluée.

---

<sup>55</sup> Un cas-limite permet d'illustrer la présence de comportements opportunistes. Dans le cas de la cession de cette exploitation, la valeur de cession fut actée avec l'appui d'un expert en matériel agricole. La cession faite, ce dernier est revenu voir l'agriculteur entrant pour lui proposer de racheter le même matériel à une valeur quatre fois au prix qu'il avait évalué quelques mois plus tôt, et de lui vendre du matériel de même qualité !

#### 4.7.4 LES LIMITES DES OUTILS DE RÉGULATION DE L'USAGE DU FONCIER ET DES OUTILS DE MISE EN TRANSPARENCE DU MARCHÉ

La description de l'organisation sociale des transmissions de baux de fermage dans une zone où la pratique du PdP est généralisée permet de montrer que les acteurs du monde agricole jouent constamment avec les régulations publiques.

Ce jeu porte d'abord sur le PdP lui-même. Celui-ci est illégal même si les deux cadres juridiques qui s'appliquent (répétition de l'indu et contrôle fiscal) sont dans tous les esprits et limitent, pour partie, l'ampleur de la fraude. La peur de la répétition de l'indu est toutefois contrôlée par l'organisation localisée des transmissions. En d'autres termes, le contrôle social effectué par la communauté professionnelle sur elle-même rend possible la généralisation du PdP parce que le cédant anticipe que le repreneur ne l'attaquera pas, par crainte d'être exclu de la communauté professionnelle dans laquelle il s'insère. Il serait ainsi possible de suggérer que l'illégalité du PdP renforce une organisation sociale qui exclue largement les HCF non issu de la même région agricole.

La compréhension de l'organisation sociale des échanges permet également de comprendre les limites de la politique de contrôle des structures. Les cessions de terre se préparant en amont de la demande d'autorisation d'exploiter, le cédant et le repreneur n'ébruient pas leur accord avant la délivrance de l'autorisation, la mise en concurrence des projets de reprises en commission se trouvent largement limitée par l'organisation informelle de la cession à dire d'acteurs, que ce soit en NPDC ou en IDF.

Cette même volonté de contrôle intégral du processus de cession explique les faibles retours de Déclaration d'intention de cession d'activité (DICA) (15 %) et la non utilisation du Répertoire départemental d'installation (RDI) (à ce jour, il n'y a qu'une seule annonce de ferme à vendre sur le RDI du NPDC contre plusieurs centaines en Bretagne par exemple). Le RDI pourrait permettre une telle mise en concurrence entre projets de reprise. Il permettrait également de rééquilibrer le capital d'information entre les agriculteurs proches de la terre qui se cède et les porteurs de projets HCA. Son usage se trouve limité dans le NPDC comme en IDF compte tenu du rapport de force existant entre l'offre et la demande, à l'avantage de la première dans ces deux régions. Dans ce contexte, les propositions venant des agriculteurs proches suffisent largement aux cédants lorsque ceux-ci n'ont pas de repreneurs familiaux. Ici l'illégalité de la pratique du PdP en agriculture renforce, comme ce fut déjà souligné, le besoin de contrôler l'identité du repreneur pour réguler cette pratique illégale entre personnes de confiance. La peur d'une procédure judiciaire de « répétition de l'indu » est contrôlée par l'organisation localisée des échanges de terre. En d'autres termes, le contrôle social effectué par la communauté professionnelle sur elle-même rend possible la généralisation du PdP.

Quant à la Safer, son rôle dans les zones de fermage majoritaire est difficile à évaluer. Il paraît largement limité en raison du poids du fermage. Les prix établis par les Safer peuvent toutefois être pris comme des signaux tangibles pour fixer les prix de PdP et cela d'autant

plus que les conseillers Safer sont au contact quotidien des agriculteurs ce qui permet la diffusion et l'explicitation de ces références.

## 4 . 8 CONCLUSION

Cette section avait vocation à présenter l'architecture générale de la pratique du PdP et les différentes logiques sociales qui organisent cette pratique. Les évolutions de l'inscription sociale et comptable du PdP sont à prévoir dans un avenir proche si l'on prend en compte le déploiement lent mais réel du fonds agricole et des baux cessibles ainsi que le développement de la méthode d'évaluation économique des exploitations. En effet, si la méthode économique d'évaluation des exploitations agricole prend progressivement le pas sur les autres (notamment l'évaluation de la valeur patrimoniale), l'enjeu de dissimulation comptable du PdP ne sera posera plus : ce dernier viendra se diluer dans une évaluation qui ne prend pas directement en compte les capitaux matériels et immatériels de l'exploitation, mais simplement les revenus que ces derniers peuvent procurer dans le futur<sup>56</sup>. Reste à savoir comment les différentes logiques sociales vont s'approprier ces nouveaux outils.

## 5 PRÉCONISATIONS

### 5 . 1 INTRODUCTION

En conséquence des principaux résultats, l'étude propose des recommandations qui suivent deux principes généraux :

- Le premier porte sur le différentiel de régulation de l'accès au droit d'exploiter une terre selon les modalités d'accès : l'achat de terres, la conclusion à une nouvelle location, ou l'achat de parts ou d'actions de sociétés d'exploitation agricole. Les recommandations effectuées poussent à une harmonisation des régulations en alignant les outils de régulation de l'accès aux baux et aux parts sociales sur le modèle de la régulation du marché des terres, sans pour autant complexifier le paysage institutionnel des outils de régulation publique de l'agriculture française.
- Le second principe porte plus généralement sur la régulation de l'accès à la profession agricole. Il consiste à rendre l'entrée et la sortie de la profession plus fluide pour l'ensemble des agriculteurs ou des porteurs de projet. Cette facilitation passe par une reconnaissance publique de la pratique existante du PdP, en organisant une garantie de l'ensemble des parties prenantes (fermiers sortants, propriétaires, banquiers) au moment de la cession des fermes. L'objectif est ainsi de construire, en plus des modalités actuelles de construction de la confiance entre acteurs de la cession, fondée principalement sur l'interconnaissance, des supports impersonnels de confiance permettant l'entrée d'acteurs non issus du milieu, et sans que cette « ouverture » demande une prise de risque pour les acteurs en place.

Plus précisément, ces recommandations souhaitent répondre aux manques :

<sup>56</sup> Pour plus de précisions voir section 5.

- *d'informations sur les cessions de baux,*
- *d'anticipation sur les transmissions,*
- *d'encadrement des pas-de-porte en agriculture,*
- *d'accompagnement des cédants sur les transmissions,*
- *d'interconnaissances entre cédants et repreneurs potentiels*
- *de garantie bancaire pour les repreneurs hors-cadre agricole*
- *de confiance des propriétaires à l'égard des repreneurs hors-cadre agricole*
- *de visibilité des cessions de baux dans les outils de statistiques en agriculture*

Ces recommandations forment un tout cohérent.

## **5 . 2 SENSIBILISATION DES CÉDANTS ET ACTEURS DES POLITIQUES AGRICOLES LOCALES<sup>57</sup>**

Créer une ambiance ouverte et favorable autour de la question de la transmission en :

- développant une communication sur la transmission auprès des cédants et en proposant des formations collectives ainsi que des temps de rencontre avec de potentiels repreneurs,
- favorisant les échanges/débats sur la transmission en impliquant les opérateurs économiques (coopératives, acteurs de l'amont, et CUMA notamment), les syndicats, les structures d'accompagnement du secteur agricole et les conseillers de gestion sur cette question.

Développer des formations collectives et systématiser les diagnostics sur la transmission des exploitations auprès des cédants potentiels, prenant en compte les différents aspects suivants :

1. la dimension familiale : quelle position sur l'avenir de l'exploitation ?
2. la dimension patrimoniale : quelle valeur a la ferme ? Les cédants vont-ils rester dans la maison d'habitation ?
3. la vision du repreneur : quel projet veut-il développer ?

→ *Cela implique d'instituer un « parcours à la transmission » et de développer des liens entre ce parcours et celui de l'installation, et de définir en amont les compétences nécessaires à l'accompagnement des transmissions.* En région notons, dans cette esprit, le chantier « transmission » mené par la Safer Flandres-Artois, la Chambre d'Agriculture et le CEDAPAS,

---

<sup>57</sup> Nombreuses de ces propositions s'inspirent des travaux menés en région Nord-Pas-de-Calais par le CEDAPAS (Centre d'Études pour le Développement d'une Agriculture Plus Autonome et Solidaire), la Chambre d'Agriculture et la Safer dans le cadre d'un chantier d'étude sur la transmission financé par le Conseil Régional.

et notamment un programme d'expérimentation sur la filière « Légumes » avec une coopérative de fruits et légumes, programme qui se poursuit en 2016 sur la filière « lait » avec trois coopératives laitières motivées par ce chantier.

Mettre en place des incitations financières : une aide pour permettre aux cédants de se libérer du temps pour venir en formation, une augmentation de l'appui financier de la Région pour des diagnostics/évaluations aux cédants sans repreneurs, proposer un accompagnement gratuit grâce au soutien financier de l'accompagnement à la transmission.

### **5 . 3 SÉCURISER LES ENTRÉES ET LES SORTIES AU SEIN DE LA PROFESSION AGRICOLE**

#### **5.3.1 FAVORISER LES DISPOSITIFS DE TESTS EN AGRICULTURE ET L'INSTALLATION PROGRESSIVE**

*Les propositions de cette partie vont dans le sens d'un renforcement de l'interconnaissance des cédants et des repreneurs **par** l'activité agricole (un des principaux vecteurs de confiance), et de la mise en situation de repreneurs potentiels afin de renforcer la confiance en leur projet auprès des différents acteurs de l'installation et du financement (chambre d'agriculture, structures d'accompagnement, banques...) ou acteurs arbitrant dans l'attribution du foncier ou du bail (propriétaire, Safer en cas de vente Safer, instance publique d'attribution des baux telle que proposée au point V des recommandations, etc...).*

*En effet, de nombreux candidats à l'installation HCA manquent d'expérience à la sortie de leur formation. Ils ne sont pas nécessairement prêts à s'installer sans une période de formation pour acquérir des compétences techniques et de gestion solides. Du côté des cédants, il est parfois difficile de faire confiance à un jeune sans avoir pu le voir à l'œuvre.*

Il apparaît à ce titre important de favoriser et développer les différents dispositifs permettant de se tester en agriculture ou de s'installer progressivement : l'apprentissage sur des fermes, l'emploi de porteurs de projet dans les groupements d'employeurs ou directement sur des fermes, la mise à disposition d'espaces-test ou le développement de tests en couveuses d'activités chez les agriculteurs prêts à accueillir (cela demande par ailleurs de financer l'animation du recensement d'agriculteurs favorables à accueillir des personnes en test chez elles), l'embauche dans une CUMA, le parrainage... L'ensemble de ces propositions vont dans le sens d'une politique générale de parcours à la professionnalisation, au-delà de la formation agricole.

#### **5.3.2 SÉCURISER LES REVENUS DES FUTURS RETRAITÉS DE L'AGRICULTURE**

La situation économique des retraités agricoles est fondée sur deux modalités de financement : le système de retraite agricole et gestion du patrimoine détenue et accumulée durant la carrière.

Pour certains agriculteurs, le pas-de-porte pourrait représenter un patrimoine qu'ils espèrent valoriser au moment de la cession de leurs terres pour améliorer leur retraite. A ce stade, cette remarque est une hypothèse qui demanderait d'être approfondie par une étude des modalités de gestion du patrimoine par les retraités agricoles, objet trop peu étudié. Il s'agirait ici de comprendre dans quelle mesure les pas-de-porte participent à l'équilibre

économique des retraités agricoles dans l'objectif de proposer des recommandations permettant de faciliter la cessions des terres à des porteurs de projet issus ou non du milieu agricole. Sur ce point voir tout de même les recommandations sur les modalités possibles de régulation des pas-de-porte (section 5.6).

#### **5 . 4 PRÉCONISATIONS EN MATIÈRE DE CONNAISSANCES STATISTIQUES ET D'INDICATEURS**

Au terme de l'étude, il apparaît essentiel pour la puissance publique de réinterroger les indicateurs employés pour suivre l'évolution des structures agricoles et les dynamiques de renouvellement des générations.

##### **5.4.1 ETABLIR UNE TERMINOLOGIE PARTAGÉE SUR LES DIFFÉRENTES FORMES D'INSTALLATION**

Il est important de différencier les installations selon la réalité sociologique sous-jacente :

- installation dans le cadre familial (enfants ou neveux d'agriculteurs) sur des terres de la famille et dans une optique de carrière agricole.
- installation dans le cadre familial mais hors des terres familiales (ce dernier cas de figure peut éventuellement préparer une intégration ultérieure de l'exploitation familiale, ce qui peut constituer un agrandissement significatif à terme) et dans une optique de carrière.
- installation hors de tout cadre familial, en distinguant :
  - Les fils/filles d'agriculteurs s'installant dans une toute autre région que leurs parents,
  - Les porteurs de projets locaux éventuellement déjà intégrés au tissu agricole (études agricoles, salariat dans des exploitations locales),
  - Les porteurs de projet d'origine urbaine ou extérieure à la région.
- installation du conjoint, en fin de carrière, pour prolonger de quelques années la vie de l'exploitation, avec éventuellement une stratégie de réduction de l'activité.

Les 3 premiers cas de figure relèvent à proprement parler du renouvellement des générations, mais avec des conséquences diverses en matière de concentration du foncier.

##### **5.4.2 METTRE AU POINT DES INDICATEURS PERTINENTS DE SUIVI DE LA CONCENTRATION DES TERRES**

Compte-tenu du développement des sociétés d'exploitation (hors GAEC et EARL unipersonnelles) avec un ou plusieurs chefs d'exploitation, voire zéro, avec la possibilité pour une personne physique ou morale (holding) de détenir du capital social de plusieurs sociétés, compte-tenu du développement du recours à l'entreprise pour mener tous les travaux du cycle de production agricole, le seul critère de la surface par exploitation est insuffisante pour permettre de rendre compte de la concentration des exploitations agricoles. La surface globale - ou la quote-part de surface dans le cas de société à plusieurs exploitants - mise en valeur par unité de travail (en distinguant salariés et non-salariés)

permettrait d'évaluer plus exactement le processus d'agrandissement/concentration. Des critères d'équivalence peuvent être utilisés selon les OTEX. Cela suppose de connaître les détenteurs de capital social des exploitations voire des holdings.

#### 5.4.3 UNE RÉFLEXION EST À MENER SUR LES CRITÈRES D'ORIENTATION DE LA POLITIQUE DES STRUCTURES.

La politique des structures doit viser :

- à créer de la valeur ajoutée et de l'emploi dans les territoires, en répondant à la demande de produits locaux, notamment biologiques, (critères à prendre en compte : valeur ajoutée et emploi par hectare),
- tout en favorisant le maintien et l'amélioration des fonctions écosystémiques des espaces agricoles et forestiers associés à l'exploitation (préservation des ressources naturelles, lutte contre le réchauffement climatique).

#### 5.4.4 CONSTRUIRE ET CONSOLIDER L'OBSERVATION DE L'ENSEMBLE DES FORMES DE TRANSFERTS DE FONCIER

Au terme de l'étude il reste impossible d'évaluer les surfaces échangées sur le marché des baux, alors que le fermage constitue le mode de faire-valoir très majoritaire des 2 régions étudiées. Il pourrait être envisagé une consolidation des mouvements de baux (en nombre et surface *a minima*) par l'instance publique en charge de la régulation des baux (section 5.6), au même titre que la Safer pour le suivi du marché foncier.

Concernant plus spécifiquement les sociétés, particulièrement importantes en Ile-de-France, les Safer seront informées systématiquement des cessions de parts sociales ou actions à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016 (un défaut d'information à la Safer pourra être sanctionné), ce qui permettra de constituer une première base de données fiable sur ces transactions. L'idéal étant de pouvoir à terme consolider l'observation de l'ensemble des formes de transferts de foncier.

*→ Sur cet aspect : l'exploitation des fichiers anonymes de la CCMSA permet de caractériser les cessations d'activité des chefs d'exploitation et d'anticiper les volumes de départ pour les années à venir. Néanmoins cette analyse statistique n'a pas de déclinaison opérationnelle qui permettrait d'identifier les exploitations à reprendre. En la matière, il pourrait être envisagé un partage de données des caisses régionales de MSA avec les Safer qui permettrait de cibler les exploitants en fin de carrière et de les sensibiliser à la transmission et au renouvellement des générations.*

Notons, pour finir, la convention signée en janvier 2016 entre la MSA du59/62 et la Chambre d'agriculture, dans le cadre de la transmission des DICA qui a pour objectif de mieux comprendre les freins à compilation statistique de ces données.

## 5 . 5 CONSTRUIRE L'ANTICIPATION DES CESSIONS DE TERRES AU SERVICE DES POLITIQUES

### AGRICOLES LOCALES

Etant donné que la principale voie d'accès au foncier en zone de fermage majoritaire passe par la cession des baux agricoles, la sensibilisation des propriétaires apparaît comme un levier prioritaire sur la question de la transmission. Une sensibilisation spécifique des collectivités publiques, propriétaires, parfois engagées dans des politiques agricoles ou alimentaires locales, est à envisager.

*Une analyse efficiente du foncier agricole, au service des politiques agricoles et alimentaires locales, du renouvellement des générations en agriculture et d'un aménagement du territoire prenant en compte l'activité agricole, pourrait reposer sur la construction d'un outil permettant de recouper les différentes informations suivantes :*

- **l'identification des espaces agricoles** (classé A, AUC ou AUD), les espaces agricoles protégés, et les zones naturelles (N) à l'échelle du Plan Local d'Urbanisme,
  - **les exploitations agricoles présentes sur le périmètre** : localisation des sièges d'exploitation et identification du parcellaire de chaque exploitation (RPG),
- **les enjeux territoriaux liés à l'agriculture** : prévention des risques (inondation, érosion), la préservation des ressources en eau (champs captants, périmètres de protection), préservation de la biodiversité, maintien des paysages et espaces de loisir,
- **la structuration de la propriété et notamment la localisation des terres agricoles publiques** : terres des communes, des communautés de communes, des CCAS ou autres personnes morales de droit public (Agences de l'eau, Hôpitaux...).

*Toutes ces données pourront être compilées pour des analyses cartographiques appropriées :*



## **5 . 6 HOMOGENÉISER LE CADRE DE LA RÉGULATION DES ACHATS DE TERRES, TRANSFERTS DE BAUX ET TRANSFERTS DE PARTS DE SOCIÉTÉS AGRICOLES**

L'accès au droit de développer une activité agricole doit s'organiser selon des cadres homogènes de régulation que ce soit via l'achat, la location de terres ou de bâtiments agricoles ou l'entrée dans le capital social d'une société agricole. À ce jour la régulation des acquisitions de biens agricoles est assurée par les Safer, qui disposent d'un droit de préemption et interviennent par acquisition amiable ; elles assurent une orientation des

terres, avec une priorité donnée à l'installation. Concernant les transferts de baux ou les échanges de parts sociales, aucune régulation efficiente n'est assurée. En cas de non concurrence pour des locations auprès de la CDOA, les projets sont validés d'office, sachant que le propriétaire reste au final maître du jeu. Les transferts de parts sociales ou d'actions seront portés à connaissance des Safer à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016, mais sans pouvoir intervenir sauf en cas de cession totale (ce qui n'arrivera que très rarement). Ces propositions vont globalement dans le sens d'une meilleure articulation Safer/CDOA.

Dans l'optique d'homogénéiser la régulation de l'accès au droit d'exploiter, il est proposé un schéma de régulation des baux (section 5.6.1). Ce scénario repose sur une mise en cohérence avec le contrôle des structures passant par un système de notifications des changements de baux et une publicisation de ces derniers, ainsi qu'un système de garanties offertes aux propriétaires et aux organismes financeurs. Se pose également la question de la « reconnaissance du pas-de-porte » et des enjeux associés à une telle reconnaissance (section 5.6.2).

#### 5.6.1 VERS UNE PROCÉDURE DE RÉGULATION DES CESSIONS DE BAUX

La logique des propositions de régulation se veulent être des réponses à la « triple peine » que subissent les HCA, ou les HCF dans certains cas, lorsqu'ils souhaitent se positionner sur l'accès à une terre agricole :

- le manque d'informations,
- le paiement de montants du pas-de-porte dans leur forme maximisée car non-modérée par la proximité sociale,
- un manque de garantie à présenter aux banques pour lever de l'emprunt pour leur installation.

La question de la régulation des cessions de baux englobe la question de l'accès à l'information (notification et publicité), des délais de réponse pour candidater et des cadres prescriptifs de l'orientation des décisions concernant les attributions, et enfin des éventuels montants en cas de reconnaissance du pas-de-porte.

Ces propositions s'adressent tout autant aux candidats issus du milieu agricole qui peuvent également ne pas avoir accès à l'information et ne pas disposer de capital ou de garanties suffisants.

##### *5.6.1.1 ACCÈS À L'INFORMATION*

A l'image des déclarations d'intention d'aliéner notifiées aux Safer, les projets de cessions de baux ou de nouveaux baux pourraient être notifiés à une institution de régulation du foncier (CDOA et/ou Safer). Par « projet » est entendu l'identité du cédant, des propriétaires concernés, du repreneur candidat, ainsi que le loyer annuel prévu. Dans l'esprit des dernières réformes concernant la publicité des demandes d'autorisation d'exploiter (Article R331-4 du décret n°2015-713 du 22 juin 2015), une publicité sur le projet de cession de bail,

pouvant être liée à une cession du capital d'exploitation, aurait lieu pour l'ensemble des demandes des cessions de baux, en amont du passage pour avis auprès de l'instance publique déterminée, pour permettre de connaître les candidats.

La diffusion des DICA (déclaration d'intention de cessation d'activité) pourrait être élargie, notamment aux Safer comme cela était prévu précédemment.

#### *5.6.1.2 DÉLAIS POUR CANDIDATER ET POUR LA CONCRÉTISATION DE L'INSTALLATION*

Que ce soit pour les attributions Safer (pour lesquelles les délais légaux de réponses aux offres de foncier se limitent à 15 jours), ou pour les délais de décisions qui concerneraient cette instance de régulation des baux ruraux, il apparaît important de favoriser des délais plus longs (de plusieurs mois dans l'idéal) afin de favoriser les projets d'installation en agriculture (et notamment les projets de HCA) qui, pour la plupart d'entre eux, nécessitent de disposer de temps de réponse plus longs afin :

- de leur permettre de prendre connaissance des offres alors qu'ils ne sont justement pas nécessairement au cœur des réseaux sociaux dans lesquels circule l'information,
- de leur permettre d'organiser une réponse plus complexe à construire et à porter qu'un simple agrandissement (pour lequel les acteurs de l'attribution disposent déjà de garanties sur le fonctionnement économique de la structure et pour l'emprunt bancaire,)
- de leur permettre d'assurer des montages économiques qui prennent plus de temps pour l'installation, comme pour l'acquisition de foncier s'il y a acquisition de foncier (Terre de Liens est un exemple de portage foncier, citoyen, qui met structurellement plus de temps à être mobilisé qu'un certain nombre d'autres formes d'acquisitions).

En cas d'incapacité à trouver un candidat satisfaisant aux exigences du cadre prescriptif (section 5.6.1.3), au cas où le cédant cesse effectivement l'activité agricole, une mise en réserve des baux peut s'imaginer sur le modèle des Conventions de mise à disposition des Safer : les bailleurs restent propriétaires des terres, et l'instance publique organise, si besoin, la gestion temporaire des terrains, par des locations de courte durée.

Bien sûr, l'allongement des délais est susceptible d'entraîner des coûts supplémentaires : coût de portage financier, risque de perte de valeur sur le capital, incidences fiscales négatives (TVA et taxe sur les salaires pour les Safer) ; dont il faut tenir compte dans cette perspective et neutraliser.

#### *5.6.1.3 CADRE PRESCRIPTIF DES ATTRIBUTIONS*

Pour assurer le renouvellement des générations en agriculture, le cadre prescriptif gouvernant les attributions de foncier, ventes comme cessions de baux (dont le schéma départemental des structures est le cadre principal, schéma qui devient régional), se doit de renforcer la priorisation vers l'installation ou la consolidation de structures de tailles modestes : un agrandissement des structures avec une diminution du nombre d'actifs par

hectare est structurellement incompatible avec le renouvellement des générations. Des critères tels que l'installation, le nombre d'emplois par hectare cultivé ou la performance agro-écologique des exploitations (voir point III, sur la mise en place d'indicateurs d'analyse des structures) doivent réellement gouverner les choix d'attribution du foncier.

#### *5.6.1.4 D) MISE EN PLACE D'UN FONDS DE GARANTIE<sup>58</sup>*

Cette négociation sur l'orientation du projet de bail pourrait être facilitée vis-à-vis des propriétaires par la mise en place d'un fonds de garantie, pouvant intervenir à plusieurs étapes du processus, notamment pour garantir aux bailleurs le paiement des loyers. Le fonds, financé par des partenaires publics, viendrait également garantir la Safer en cas de stockage de foncier contre le risque de prix ou l'absence de repreneur sur les terrains stockés, et pourrait prendre en charge tout ou partie de ces frais de stockage de terres ou de mises en réserve des baux. Ce fonds pourrait également offrir aux banques des garanties contre le risque de défaillance de l'exploitant attributaire pour le remboursement de ses emprunts, et favoriser des prêts à long terme pour les porteurs de projets agricoles.

#### 5.6.2 VERS UNE RECONNAISSANCE DU PAS-DE-PORTE ?

La question de la reconnaissance du pas-de-porte est complexe. Ces préconisations se limitent à préciser les enjeux :

- d'un côté, sa reconnaissance pourrait être un signal négatif vis-à-vis de certaines régions, avec un risque de voir poindre des demandes de pas-de-porte dans des zones où la pratique n'existe pas jusqu'alors,
- d'un autre côté, en cas de mise en place d'un système renforcé d'orientation des transferts de baux, il est important de pouvoir formuler des réponses aux agriculteurs ayant investi initialement dans un pas-de-porte.

En effet, une forme de régulation plus poussée sur l'orientation des baux (mises en concurrence favorisées, etc...) permettrait a priori de lutter partiellement contre son existence, dans le sens où des négociations bilatérales privées, et maintenues dans la confiance, perdraient du poids dans un cadre où la concurrence est possible, associée à des orientations claires en faveur de l'installation. La publicité des transferts de baux n'entraîne pas nécessairement une augmentation des montants du pas-de-porte (c'est-à-dire l'effet contraire de l'effet escompté) si le système est associé à un schéma départemental (bientôt régional) des structures aux orientations bien définies qui sélectionne les projets: c'est-à-dire en faveur du renouvellement des générations en agriculture notamment. Par ailleurs, comme le montre l'étude, même lorsqu'il y a concurrence : les acteurs de la négociation ont connaissance des montants dans leur forme maximisée, mais ne les prennent volontairement pas en compte dans la plupart des transactions.

**→ Sur la question de la reconnaissance du pas-de-porte à proprement parler, plusieurs points de vue peuvent rentrer en confrontation :**

<sup>58</sup> Pour plus de détails sur le fond, voir section 5.7.

*Du point de vue de la profession agricole* : une reconnaissance de ce dernier permettrait éventuellement d'éviter de voir des agriculteurs lésés par le fait qu'un système de régulation des baux soit renforcé sans qu'il ne puisse retrouver la somme qu'ils ont investi initialement pour accéder à ces baux. Toutefois, dans un tel scénario, un certain nombre de questions se posent : n'y a-t-il pas un risque que ce pas-de-porte « reconnu » devienne un espace de libéralisation des montants des éléments immatériels de l'exploitation agricole ? Etant donné la pluralité des formes du pas-de-porte observées sur le terrain, sur quel montant se baserait un barème régulant les montants de ce pas-de-porte ? Quels seraient les acteurs de la négociation d'un tel barème ?

→ *La terre a la spécificité de pouvoir accueillir différents types de projets agricoles, une reconnaissance des pas-de-porte fait courir le risque de ne favoriser que les projets agricoles à plus haute rentabilité du point de vue du capital investi, sans être en mesure d'accueillir les projets agricoles dans toute leur diversité (phénomène que l'on observe déjà aujourd'hui d'une manière informelle).*

**D'un point de vue strictement légal** : une des questions qui se posent est de savoir si l'on peut considérer qu'un agriculteur puisse se sentir lésé de ne pas pouvoir refaire payer un objet initial qu'il a payé alors que cet objet n'avait aucune reconnaissance légale au moment où il en a fait l'achat. L'action d'acheter un objet illégal ne comprend-il pas en soi le risque de ne pas pouvoir le revendre ?

**Du point de vue économique** une régulation des pas-de-porte demanderait la mise en place d'un barème (dont il faudra définir la gouvernance) visant à évaluer le montant à payer selon une option à définir. Nous proposons ici quatre pistes qui ont chacune leur avantages et inconvénients :

- une évaluation (avec une marge d'incertitude) sur le montant du pas-de-porte payé à l'installation. Cette option dépend des informations accessibles sur la reprise de la ferme par l'agriculteur souhaitant aujourd'hui céder. Cette option suppose que toute stratégie fondée sur la recherche d'une plus-value fondée sur l'évolution des prix des pas-de-porte soit illégitime puisque de prix de sortie envisagé correspond au prix payé à l'entrée,
- une évaluation du montant au moment de la transaction prenant comme repère le différentiel entre le prix des terres libres et le prix des terres occupées. Cette étude montre que cette modalité d'évaluation du pas-de-porte correspond à une évaluation haute de son montant, la plupart des transactions ayant lieu dans le cadre familiale où s'opère une modération des montants par rapport à une formation marchande des prix des pas-de-porte. Si cette option a pour elle l'avantage de la simplicité (car fondée sur les données Safer) est ne participe en rien à une régulation des prix. On peut même imaginer qu'elle aboutira à une augmentation des montants moyens de pas-de-porte

puisque cette référence pourrait s'imposer au sein des transactions familiales qui en étaient auparavant exemptes,

- une évaluation du montant des transmissions de baux, selon une logique de « prix dégressifs », visant la suppression du pas-de-porte en quelques générations. Il s'agirait ici de l'appuyer sur un barème fixe qui baisserait à chaque transaction du même bail dans l'objectif de supprimer, à terme, l'ensemble des pas-de-porte, sans pour autant léser outre mesure le cédant,
- ou une autre évaluation à définir.

## **5 . 7 FAVORISER LES DISPOSITIFS DE GARANTIES BANCAIRES ET DE PORTAGE FONCIER, NOTAMMENT POUR LES HCA<sup>59</sup>**

L'analyse met en évidence les difficultés des HCA :

- à intervenir sur un marché du foncier sur lequel les agriculteurs déjà installés peuvent intervenir beaucoup plus promptement que des personnes en cours d'élaboration de projet d'installation en agriculture,
- à pouvoir établir les montages financiers permettant de se positionner sur des acquisitions généralement onéreuses,
- à accéder aux baux qui ne peuvent servir de garantie bancaire contrairement à l'achat de terres,
- à pouvoir présenter un patrimoine exogène à l'activité agricole en garantie auprès des banques.

En ajoutant à cela un temps généralement plus long de construction de projet et d'apprentissage dans le cadre d'installations progressives, il apparaît pertinent de pouvoir généraliser les dispositifs de stockage de foncier agricole (terres et bâti) tels que déjà expérimentés dans certaines régions de France, et enfin de pouvoir mettre en place un fonds de garantie bancaire qui permettrait aux candidats à l'installation :

- d'accéder à des financements pour démarrer leurs projets en agriculture,
- de pouvoir jouer le rôle de « garantie de bonne fin » dans le cadre de stockage de foncier Safer,
- et enfin de garantir le paiement des fermages auprès des propriétaires.

→ *L'ouverture ou non d'un tel dispositif aux installations non-HCA (donc CF ou HCF dans le cadre agricole) est un point de discussion, mais globalement, les HCA nous apparaissent être*

---

<sup>59</sup> Voit également les dispositifs présentés à la section 5.6

*des bénéficiaires prioritaires au vu des difficultés qu'ils peuvent rencontrer face aux autres profils d'installations.*

#### 5.7.1 PROBLÉMATIQUE LIÉE AU STOCKAGE FONCIER

Le stockage du foncier agricole avant attribution représente un certain nombre d'avantages permettant de faciliter la cession d'activité agricole. Le fait de faire durer le processus de vente sur un délai prolongé permet en effet de :

- répondre au problème des ventes de terres souvent mal anticipées par les cédants qui poussent parfois certains d'entre eux qui auraient pourtant souhaité céder leur ferme à un nouvel arrivant en agriculture à céder leurs terres au voisin par manque d'anticipation et impératif économique à l'aube de la retraite,
- de faciliter le montage financier généralement plus long et complexe du repreneur hors-cadre familial (les cas de reprise de fermes via Terre de Liens en sont des exemples : les acquisitions citoyennes, via des appels publics à épargne et des dons, prennent un temps incompressible déconnecté de la vitesse du marché foncier),
- de faciliter plus globalement le montage du projet agricole d'installation dans son ensemble : aspects techniques, agronomiques, organisationnels ou commerciaux, afin de sécuriser l'installation dans de bonnes conditions (il est d'autant plus important d'anticiper qu'une installation demande souvent des modifications de l'outil de production existant).

A l'heure actuelle, en lien avec les collectivités, le modèle économique des opérations de stockage est le suivant :

→ La SAFER stocke le bien foncier et répercute ses frais dans le prix de la vente au repreneur définitif ou à l'apporteur de capitaux ;

→ L'acheteur final paye le prix de vente des biens immobiliers ;

→ La collectivité prend à sa charge les frais de stockage incluant les frais financiers liés à l'opération ainsi que les frais administratifs de la gestion temporaire du bien. Le stockage peut durer jusqu'à 2 ans maximum.

La collectivité assure le plus souvent « **la garantie de bonne fin** » : si aucun projet d'installation n'aboutit et si la SAFER n'arrive pas à revendre le bien, c'est la collectivité qui achète la ferme et s'occupe de sa vente ou de sa gestion. Ce risque reste très limité si l'opération est bien instruite en amont, mais sa prise en charge est une condition indispensable de la mise en place de telles conventions.

→ *Cette garantie de bonne fin est un point de négociation complexe dans le cadre des conventions de stockage entre la Safer et les Conseils Régionaux, la mise en place d'un fonds*

*de garantie assurant également ce rôle pourrait permettre de favoriser les engagements des régions et des Safer locales dans ce type de dispositif.*

#### **Exemple d'une convention entre une SAFER et une Région :**

##### ***En Poitou-Charentes entre 2005 et 2013***

- 62 entités foncières (2 559 ha – 12,3 M€) mises en réserve, dont 28 propriétés avec du bâti.
- 50 propriétés (1 783 ha) rétrocédées.
- 12 propriétés (776 ha) en stock en 2013.
- 65 projets d'installation, de ré/installation ou de complément post- installation soutenus.
- 959 326 € de frais payés à la Safer.

#### **5.7.2 PROBLÉMATIQUE DE LA GARANTIE BANCAIRE**

Sur le plan du financement bancaire, plusieurs aspects participent à la difficulté d'accès au financement et justifierait de la mise en place d'un système de garantie :

- les institutions de financement de l'activité agricole n'ont pas toujours la capacité de financer des changements de mode de production, car ils s'appuient très souvent sur les chiffres antérieurs de l'exploitation « en rythme de croisière » et disposent de moins de références pour certains modes de production basée sur la diversification ou la vente directe tels que mis en œuvre par certains HCA,
- comme nous l'avons précisé, l'accès à des baux ruraux ne permet pas de présenter de garanties à la banque,
- les investissements que demande une installation en agriculture sont généralement élevés (plusieurs dizaines à plusieurs centaines de milliers d'euros selon le modèle de production), si bien qu'un système de garantie des prêts peut permettre de se positionner sur des prêts plus importants pour des gens non issus du milieu agricole, voire pour des personnes issues du milieu agricole sans disposer de capitaux suffisants.

Par ailleurs, l'usage d'un tel fonds de garantie comme garantie sur le paiement des fermages auprès des propriétaires permettraient de rassurer les propriétaires sur la mise à bail de leurs terres auprès de personnes HCA souhaitant mettre en place un modèle agricole pour lequel ils disposent d'une plus grande difficulté d'appréciation.

Globalement, la mise en place de tels dispositifs (stockage foncier, garantie bancaire et garantie sur le fermage) n'assure bien entendu pas à eux seuls la garantie de la transmission des fermes, mais pourrait grandement participer aux succès de telles opérations en permettant :

- d'assurer une certaine temporalité dans le montage des projets,
- de favoriser l'accès au financement,
- d'assurer un meilleur environnement de transmission entre repreneurs et cédants.

## **5 . 8 ENCADRER LES DISPOSITIFS D'ÉVALUATION DE LA VALEUR DES EXPLOITATIONS**

L'attention portée dans l'étude 1/ à la diversité des modalités d'accès au droit d'exploiter une terre et aux cadres juridiques afférents ; 2/ aux modalités de construction de la confiance ont fait ressortir l'importance des modalités d'évaluation économique des fermes dans l'existence et l'extension de la pratique du PdP.

Cette pratique économique informelle est légalement cadrée par le code rural qui interdit, par l'article L 411-71, la cession des baux hors du cadre familial et leur monétarisation dans et hors de ce dernier. La pratique du PdP peut faire l'objet d'une action en « répétition de l'indu » du repreneur dans l'objectif de récupérer l'argent illégalement transféré au cédant. Cette action est généralement entreprise par le repreneur lorsque celui-ci se retrouve dans une situation de surendettement ou qu'il entre en conflit avec ses propriétaires et le cédant.

Faire la preuve qu'il y a eu paiement d'un montant relatif à un bien non cessible (le bail ici) est donc au cœur de cette procédure. Cette preuve est relativement simple à fournir si le PdP est inscrit totalement ou partiellement comme tel dans le bilan de l'exploitation (souvent sous la ligne « amélioration du fonds »). Mais cette inscription comptable est, à dire d'acteurs, de moins en moins systématique, ce qui complexifie la procédure du point de vue du repreneur. Dans ce cas, prouver le paiement du montant illicite passe par une évaluation *a posteriori* de la valeur de la ferme dans l'objectif de montrer qu'il y a eu surestimation de plus de 10 % du bien à l'entrée<sup>60</sup>. Cette procédure, effectuée dans le cadre des tribunaux paritaires des baux ruraux, demande généralement l'intervention d'experts agricoles représentant chacune des parties. L'évaluation faite par ces derniers se retrouve ainsi au cœur de la procédure judiciaire.

Nous souhaitons ici relever les enjeux, en termes d'application pratique du droit rural, de l'évolution récente des méthodes de calcul utilisées par les experts pour évaluer la valeur des exploitations agricoles. Plus précisément, nous souhaitons relever le fait que l'évolution de ces méthodes entraîne des changements dans la capacité du cédant à prouver cette surévaluation. Cela entraîne en retour des difficultés croissantes à lutter juridiquement contre la pratique du PdP. Les experts agricoles utilisent en effet de plus en plus la méthode

---

<sup>60</sup>Le code rural précise ainsi qu'« en cas de reprise de biens mobiliers à un prix ne correspondant pas à la valeur vénale de ceux-ci, l'action en répétition peut être exercée dès lors que la somme versée a excédé ladite valeur de plus de 10 % ».

de calcul de la « valeur économique » au lieu de celle de la « valeur patrimoniale », valeur économique fondée sur un calcul actuariel relatif aux retours sur investissement escomptés. Si en théorie la méthode est solide, la fixation du taux d'actualisation reste en partie arbitraire. A un très faible écart de ce taux, correspond un grand écart d'évaluation. De l'aveu des experts consultés, la mobilisation croissante de cette méthode, couplée à la possibilité de la mélanger à la méthode de valorisation patrimoniale, leur permet d'ajuster le résultat de leur évaluation aux objectifs visés (baisser ou augmenter la valeur de cession des exploitations, dissimuler comptablement les PdP). Ainsi, comme nous avons pu l'observer dans un cas précis, il est possible que, pour une même ferme, les évaluations des experts représentant les deux parties soient fortement distinctes (+ 9,9 % pour l'expertise commandée par le cédant ; + 50 % pour l'expertise commandée par le repreneur). De tels écarts étaient tout à fait impossibles lorsque la méthode de la valeur patrimoniale dominait puisque celle-ci s'appuyait sur une évaluation de chaque partie de la ferme, elle-même cadrées par des barèmes faisant référence (à la manière d'un Argus).

Si l'ampleur de ce pouvoir discrétionnaire des experts agricoles est difficile à évaluer au travers de cette étude qui n'était pas centrée sur l'analyse de ces méthodes, les enjeux relatifs au déploiement de la méthode de la valeur économique apparaissent réels notamment dans les zones où la pratique du PdP est systématique. En effet, le pouvoir des experts agricoles se trouve redoublé du fait de la liberté sur les calculs effectués. Cette liberté entraîne des conflits croissants entre expertises et contre-expertises qui pourrait entraîner un allongement systématique des procédures en répétition de l'indu (demande de contres expertises), allongement qui défavorise les repreneurs, plus sensibles à la durée des procédures juridiques en raison de leur situation économie souvent dégradée.

Cette évolution structurelle des modalités d'évaluation des fermes peut donc avoir des conséquences sur l'effectivité des règles de droit encadrant la pratique du PdP. Cette situation demanderait *a minima* de lancer une étude d'envergure sur les usages sociaux de la comptabilité agricole et des procédures en répétition de l'indu dont l'importance, rappelons-le, risque de croître avec le développement du faire-valoir indirect et de la pratique du PdP. Il semble également tout à fait important, pour rendre les règles de droits les plus effectives possibles, de proposer une sensibilisation des juges à ces questions, voire de proposer une réflexion plus générale sur la normalisation des méthodes d'évaluation des fermes pour limiter l'arbitraire des experts agricoles ou des conseillers de gestion quant au calcul de la valeur économique des exploitations agricoles, dans l'objectif d'équilibre le pouvoir des cédants et des repreneurs dans cette procédure juridique. Ces commentaires sont également pertinents pour ce qui concerne l'évaluation des parts sociales des entreprises agricoles qui ne fait l'objet d'aucune régulation spécifique alors même que ces échanges commencent également à faire l'objet d'une attention publique renouvelée. De la même manière, les modalités de leur évaluation ne sont pas encadrées ce qui laisse une place importante à l'arbitraire des professionnels de l'évaluation.

L'approche de la valeur économique est plus un moyen de justifier une valeur de l'entreprise au-delà de la valeur patrimoniale que d'en arrêter le montant précis. Cette valeur de l'entreprise au-delà de la valeur patrimoniale dépend des acteurs qui concourent sur le marché. Une politique des structures, comme celle des années 1960, qui sélectionne les candidats ayant droit à concourir, peut évincer un certain nombre d'acteurs à l'origine des prix les plus élevés. La définition d'une politique des structures basée sur l'emploi, la valeur ajoutée et la préservation de l'environnement permettrait de limiter le montant des pas-de-porte.

## **5 . 9 PISTES ULTÉRIEURES D'ÉTUDES**

### **5.9.1 1. ANALYSE DU FONCTIONNEMENT DES CDOA**

L'étude met en évidence le fait que les CDOA sont des instances centrales dans la mise en transparence des informations relative à la régulation des échanges de baux et dans le contrôle de la destination des terres louées libérées. Les différents travaux sur cet instrument de régulation montrent aussi la grande variabilité départementale de son fonctionnement et le possible découplage entre les objectifs théoriques et la prise de décision effective de la commission. Tout ceci appelle à une meilleure compréhension sur le fonctionnement des CDOA et les rapports de force à l'œuvre au sein des commissions, et ce notamment dans le contexte actuel de régionalisation du schéma des structures. Plusieurs éléments nécessitent en effet une analyse plus approfondie que ce qu'autorisent les entretiens et observations menés jusqu'alors en Nord-Pas de Calais. Premièrement, une étude quantitative des décisions prises dans les CDOA de plusieurs départements permettrait une réelle évaluation de cet instrument de politique publique. Plusieurs indicateurs pourraient être suivis, comme par exemple le nombre de demandes d'autorisation déposées et accordées par bail libéré, le nombre de dossiers mis en concurrence, le nombre de cas où l'avis de la commission n'est pas suivi par le Préfet, le nombre de recours en appel, le choix in fine des propriétaires, etc. Le suivi sur un pas de temps d'au moins une à deux décennies nécessite la mise en parallèle de l'évolution des indicateurs et des différentes réformes des CDOA et donc une connaissance précise de ces différentes réformes et de leurs objectifs. De plus, cette première étude quantitative peut être complétée par une approche plus qualitative qui aurait pour objectif d'analyser des cas récents où les avis de la commission et ceux du Préfet diffèrent. En complément, il apparaît aussi important de préciser par des entretiens qualitatifs le cadre de fonctionnement des CDOA, afin notamment de comprendre les stratégies des membres des CDOA pour limiter les procédures en contentieux, simples à mettre en œuvre et chronophages, qui peuvent être un facteur orientant la prise de décision.

### **5.9.2 ETUDE DE L'ÉVOLUTION ANNUELLE DES STRUCTURES D'EXPLOITATIONS ET DE LEUR STRUCTURE FONCIÈRE PAR APPARIEMENT DE BASES DE DONNÉES**

Les premières analyses réalisées à partir des fichiers de la MSA présentent un grand intérêt pour le suivi des trajectoires d'exploitants et d'exploitations, mais elles ne permettent pas de relier cette évolution des structures d'exploitation avec celle de la propriété agricole. Pour

poursuivre cette caractérisation fine de la structure foncière des exploitations, de nouvelles analyses quantitatives peuvent être produites à partir du croisement des données annuelles de la MSA sur les chefs d'exploitations, des données du RPG sur la géographie des exploitations déclarant leurs surfaces à la PAC et des données du cadastre sur les propriétaires. Ceci permettrait de faire la relation entre :

- les carrières d'exploitants année après année, de leur installation à leur sortie d'activité,
- l'évolution de leur exploitation (dynamiques d'agrandissement ou de décapitalisation, passage en société, accueil d'un nouvel associé, transmission à un repreneur, démantèlement),
- la structure de la propriété agricole : part de la propriété familiale dans l'exploitation agricole, part du fermage, nombre et nature juridique des propriétaires.

Une telle étude nécessite un accès à des identifiants communs pour réaliser l'appariement entre les différentes bases de données. Leur disponibilité et leur actualisation annuelle permettraient de faire un suivi très fin des dynamiques agricoles, notamment en matière de transmission et de concentration du foncier. Outre l'intérêt que cette étude présente en soi, elle constitue aussi un cadre pertinent pour une analyse plus qualitative des relations entre propriétaires et locataires.

#### 5.9.3 ETUDE DE TERRAIN SUR LES RELATIONS ENTRE PROPRIÉTAIRES ET FERMIERS

L'étude présentée ici a aussi permis de mettre en évidence le manque de connaissances sur les propriétaires fonciers dans les zones de fermage majoritaire. Si des études telles que l'étude « Structure foncière » (dont la dernière remonte à 1992) ou encore celle croisant les données du cadastre et les données du RPG réalisée à partir de données de 2013 permettent d'accéder à une représentation fine de la structure foncière des exploitations agricoles, elles nécessitent d'être complétées par des enquêtes plus qualitatives afin de mieux appréhender les relations entre les propriétaires et les locataires, et le rôle effectif des propriétaires dans la régulation des mouvements de parcelles. Une étude comparative de plusieurs petites régions agricoles, choisies pour leur structure foncière différenciées (fermage historiquement majoritaire, fermage en développement etc.) permettrait de préciser certains points laissés en suspens dans cette étude : le rapport de force entre propriétaires et fermiers selon la part de foncier détenu dans l'exploitation, les négociations au moment de la transmission de l'exploitation et dans le choix du repreneur, les cas jugés en tribunal paritaire des baux ruraux, la part de la propriété familiale dans l'exploitation etc.

#### 5.9.4 ETUDE SUR LA MISE EN PLACE ET LA GESTION D'UN FONDS DE GARANTIE TEL QUE DÉCRIT AUX SECTIONS 5.6.1.4 ET 5.7

L'étude met en évidence l'accès aux garanties financières pour l'installation et l'accès au foncier comme un frein puissant de l'accès aux porteurs de projet HCA à la profession agricole. Si ce frein peut être en partie levé par la mise en œuvre de dispositifs de portage foncier et de fonds de garantie pour l'accès au crédit, de telles initiatives nécessitent d'être

anticipées par l'étude des conditions de leur élaboration. Trois grands axes de réflexion pourraient structurer une telle étude. Premièrement, un travail sur les initiatives déjà existantes de tels instruments permettrait d'en saisir le fonctionnement, les potentialités et les limites. Deuxièmement, un travail d'enquête auprès de candidats HCA et d'analyse de leurs trajectoires d'installation pourrait compléter ce premier volet en caractérisant précisément les freins qu'ils rencontrent dans le montage financier de leur dossier et les leviers envisageables pour les lever. Troisièmement, une analyse prospective des volumes, des montants, des sources de financement et des modalités partenariales qu'un tel dispositif demanderait.

#### 5.9.5 ETUDE SUR LES STRATÉGIES D'OPTIMISATION FISCALE EN AGRICULTURE

Les cessions d'exploitation évoluent avec le recours croissant à des formes juridiques sociétaires. La valorisation de l'exploitation sociétaire (l'évaluation de son capital social) intègre la valorisation des pas-de-porte des biens loués au nom de la société. Si l'étude sur l'installation en zone de fermage majoritaire a concentré les observations sur la valorisation des baux de fermage lors des cessions, elle peut être complétée par un travail centré sur les cessions de parts sociétaires à partir d'entretiens avec des conseillers de gestion ou des avocats spécialisés dans ces types de montage. Celui-ci aurait pour objectif de comprendre les choix sous-tendant le passage à ces formes sociétaires, en lien avec la gestion d'un patrimoine familial (intéressement des membres de la famille non exploitants), la valorisation du foncier (droits d'exploiter) et l'optimisation fiscale associée à la gestion de ce patrimoine.

## 6 ANNEXES

### 6.1 LISTE DES ABRÉVIATIONS ET DES SIGLES

- Adear : Associations pour le développement de l'emploi agricole et rural
- Afip : Association de Formation et d'Information Pour le développement d'initiatives rurales
- Afog : Associations de Formation Collective à la Gestion
- CA : Conseil d'administration
- CDOA : Commission départementale d'orientation de l'agriculture
- Cedapas : Centre d'Etudes pour le Développement d'une Agriculture Plus Autonome et Solidaire du Nord / Pas de Calais
- Civam : Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et Milieu rural
- DPU : Droits à paiement unique
- EARL : Entreprise agricole à responsabilité limitée
- Fadear : Fédération Associative pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural
- GAEC : Groupements agricole d'exploitation en commun
- Ha : hectare
- HCA : Hors-cadre agricole
- HCF : Hors-cadre familial
- IDF : Ile-de-France
- IVD : Indemnité viagère de départ
- MSA : Mutualité sociale agricole
- NPDC : Nord-pas de Calais
- PRA : Petite région agricole
- RA : Recensement agricole
- Safer : Société d'aménagement foncier et d'établissement rural
- SAU : Surface agricole utile

- SCEA : Société civile d'exploitation agricole
- SMA : Surface minimum d'assujettissement
- SMI : Surface minimum d'installation
- UR : Unité de référence

## 6 . 2 TABLE DES MATIÈRES (COMPLÈTE)

<b>Rapport de synthèse « le renouvellement des générations en zone de fermage majoritaire » Version provisoire – septembre 2015 à ne pas diffuser.....</b>	<b>1</b>
<b>Résumé de l'étude.....</b>	<b>2</b>
<b>Table des matières simplifiée.....</b>	<b>2</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>5</b>
<b>Objet de l'étude.....</b>	<b>5</b>
<b>Equipe du projet.....</b>	<b>6</b>
<b>Éléments de méthode.....</b>	<b>7</b>
<b>1 Le rôle de l'accès au foncier dans la reproduction de la profession agricole et l'évolution des modèles de production.....</b>	<b>8</b>
<b>1.1 Agir sur le foncier pour moderniser l'agriculture. Une histoire ancienne.....</b>	<b>8</b>
<b>1.2 Le statut du fermage. Une reconnaissance progressive du rôle du fermier en voie d'effritement.....</b>	<b>10</b>
<b>1.3 La politique agricole d'après-guerre en héritage.....</b>	<b>13</b>
1.3.1 Une modernisation administrée de l'agriculture française. L'esprit de la réforme d'après-guerre	13
1.3.2 Les outils de la modernisation des exploitations françaises.....	15
1.3.2.1 La politique des structures des années 1960 au service de l'exploitation familiale à 2 UTH..	15
1.3.2.2 Politique des marchés et politiques d'investissement au service de l'exploitation familiale.	16
1.3.2.3 La famille comme support de l'activité agricole et comme passerelle permettant d'accéder à la profession.....	16
1.3.3 La transformation des structures de production, efficacité des politiques publiques et changement dans le renouvellement des générations.....	18
<b>1.4 Crises de l'agriculture. Les origines d'un nouvel esprit de l'agriculture ?.....</b>	<b>19</b>
1.4.1 Une profession en crise(s). évolution de l'espace symbolique de la profession agricole.....	19
1.4.2 L'évolution des outils de politique publique depuis les années 1970.....	22
1.4.2.1 La politique d'installation, au service de la clôture de la profession ?.....	22
1.4.2.2 la politique de contrôle des structures. Entre changement d'objectif et perte d'efficacité..	23
1.4.2.3 Le rôle des Safer.....	25
1.4.2.4 Des outils aux services de l'entreprise agricole ?.....	26

<b>1.5</b>	<b>Présentation succincte de l'économie agricole du Nord-Pas de Calais et de l'Ile-de-France.....</b>	<b>27</b>
1.5.1	L'agriculture du Nord-Pas de Calais.....	28
1.5.1.1	La concentration des terres dans le Nord-Pas de Calais.....	28
1.5.1.2	Orientation technico-économique des exploitations agricoles du NPDC.....	29
1.5.2	Présentation succincte de l'agriculture et de l'organisation du foncier agricole en Ile-de-France..	31
1.5.2.1	La concentration des terres en Ile-de-France.....	31
1.5.2.2	Orientation technico-économique des exploitations agricoles d'Ile-de-France.....	31
<b>1.6</b>	<b>Conclusion.....</b>	<b>32</b>
<b>2</b>	<b><i>Transformations de l'économie agricole dans les deux régions d'étude.....</i></b>	<b>35</b>
<b>2.1</b>	<b>Concentration des terres et baisse du nombre d'exploitations.....</b>	<b>35</b>
<b>2.2</b>	<b>Progression des grandes cultures au détriment de l'élevage.....</b>	<b>36</b>
<b>2.3</b>	<b>Morphologie de l'accès au foncier et du marché des terres dans les deux régions d'étude.....</b>	<b>37</b>
2.3.1	Les sociétés d'exploitations très répandues en Ile-de-France.....	38
2.3.2	La part du fermage prépondérante dans les deux régions d'étude.....	39
2.3.3	Un marché foncier agricole fermé et dominé par acquisitions des fermiers en place.....	41
2.3.4	Fort morcellement de la propriété par rapport à l'exploitation dans le Nord-Pas de Calais.....	44
2.3.5	Evolution du prix des terres libres et du prix des terres louées dans les deux régions.....	44
2.3.6	Flux totaux de surface entre exploitants : évaluation par les fichiers CCMSA.....	45
<b>3</b>	<b><i>Stratégies de carrières d'exploitants et de transmission d'exploitations.....</i></b>	<b>52</b>
<b>3.1</b>	<b>Evolution interannuelle de la situation des chefs d'exploitation.....</b>	<b>52</b>
	<b>analyse des fichiers de cotisants non-salariés inscrits à la MSA.....</b>	<b>52</b>
	<b>Aspects méthodologiques.....</b>	<b>52</b>
	Description du fichier COTNS fourni par la CCMSA.....	52
	Comparaison des données MSA et du recensement agricole en termes de nombre d'exploitation et de surface.....	53
<b>3.2</b>	<b>Dynamique d'agrandissement des exploitations : les agrandissements annuels plus conséquents mais moins fréquent que les diminutions de surface.....</b>	<b>54</b>
3.2.1	Sur 12 ans, plus de quatre exploitants sur cinq connaissent des variations de surface.....	55
3.2.2	Les agrandissements les plus importants opérés par reprise ponctuelles d'unités conséquentes.	55
3.2.3	Les baisses de surface par exploitant opérées tardivement dans les carrières et par unités plus petites	55
<b>3.3</b>	<b>Structure foncière et sociétaire des nouveaux installés.....</b>	<b>57</b>
<b>3.4</b>	<b>Entre renouvellement des générations et stratégie de prolongation de l'exploitation.....</b>	<b>58</b>
<b>3.5</b>	<b>Installation sous forme individuelle : quelle évolution à moyen terme ?.....</b>	<b>60</b>
3.5.1	Les entrants bien dotés en fonciers passent en société pour grandir plus.....	60
3.5.2	Les femmes d'exploitant installées tardivement assurent la fin de l'exploitation.....	60
<b>3.6</b>	<b>Modalités d'entrée dans le fichier sous forme sociétaire.....</b>	<b>61</b>

3.6.1	Entre rachat de parts des anciens exploitants et accès à de nouvelles terres.....	61
3.6.2	Caractéristiques des appariements entre nouveaux entrants et associés déjà en place.....	64
3.6.3	Age d'appariement et de « désappariement » des exploitants en société.....	64
3.6.4	Devenir des entrants sous forme sociétaire.....	66
<b>3.7</b>	<b>Les modalités de cessation d'activité sur la période 2002-2010.....</b>	<b>68</b>
3.7.1	6 à 7 % des exploitants sortent du fichier chaque année.....	68
3.7.2	Sorties tardives en Ile-de-France et concernant de grandes unités foncières.....	69
3.7.3	Diminutions des surfaces personnelles en fin de carrière.....	70
3.7.4	Un faible renouvellement des associés d'exploitation.....	72
<b>3.8</b>	<b>Bilan des installations et cessations d'activité selon le fichier MSA.....</b>	<b>73</b>
3.8.1	Les sorties d'exploitants compensées pour moitié par l'installation de nouveaux chefs.....	73
<b>4</b>	<b><i>La place de la pratique du pas de porte dans l'organisation des cessions de ferme/de baux.....</i></b>	<b>75</b>
<b>4.1</b>	<b>Le foncier agricole : un patrimoine ou une marchandise ? Au-delà d'une opposition entre les approches sur et sous-socialisées.....</b>	<b>76</b>
4.1.1	Les baux de fermage comme marchandise. Approches économiques.....	77
4.1.2	Les baux de fermage comme patrimoine. Approches anthropologiques.....	79
4.1.3	Proposition médiale au centre de l'approche développée.....	80
<b>4.2</b>	<b>Contexte structurel de la cession des baux de fermage.....</b>	<b>82</b>
4.2.1	Le pouvoir du propriétaire décuplé dans le cadre de transmissions HCF.....	82
4.2.2	La logique du cédant.....	83
4.2.3	La logique du repreneur.....	83
4.2.4	La logique du propriétaire.....	84
<b>4.3</b>	<b>Les vecteurs de la transmission du pas-de-porte.....</b>	<b>85</b>
4.3.1	Le cadre légal du pas-de-porte.....	85
4.3.2	L'évaluation des exploitations et le pas-de-porte.....	86
4.3.3	L'inscription comptable du pas-de-porte.....	86
4.3.4	Etre solidaire dans l'illégalité.....	88
4.3.5	La dilution du pas-de-porte dans le cas de transmissions de parts sociales de sociétés.....	89
<b>4.4</b>	<b>Une approche Idéaux-typiques des modalités de valorisation des fermes/des baux</b>	<b>90</b>
<b>4.5</b>	<b>Entre patrimoine et marché. Le circuit familial d'échange.....</b>	<b>91</b>
4.5.1	Entre profession, famille et marché. Le circuit professionnel d'échange.....	93
4.5.2	Des « étrangers » aux espaces de sociabilité locaux cantonnés au circuit d'échange impersonnel	96
<b>4.6</b>	<b>Les difficultés d'accès à la terre des agriculteurs non issus du milieu comme révélateurs de la clôture des circuits d'échange.....</b>	<b>97</b>
4.6.1	Aux marges des espaces d'échanges localisés.....	97
<b>4.7</b>	<b>Le pas-de-porte. Une pratique sociale qui renforce les modalités traditionnelles d'installation et désavantage fortement les HCF et HCA.....</b>	<b>99</b>
4.7.1	Pas un mais des pas de porte selon la proximité sociale du cédant et du repreneur.....	99
4.7.2	Des incertitudes sur la qualité de la ferme /les compétences du repreneur/la bonne foi du cédant	

4.7.3	Les acteurs de la valorisation économique de la ferme.....	101
4.7.4	Les limites des outils de régulation de l'usage du foncier et des outils de mise en transparence du marché 102	
<b>4.8</b>	<b>Conclusion.....</b>	<b>103</b>
<b>5</b>	<b>Préconisations.....</b>	<b>103</b>
<b>5.1</b>	<b>Introduction.....</b>	<b>104</b>
<b>5.2</b>	<b>Sensibilisation des cédants et acteurs des politiques agricoles locales.....</b>	<b>105</b>
<b>5.3</b>	<b>Sécuriser les entrées et les sorties au sein de la profession agricole.....</b>	<b>105</b>
5.3.1	Favoriser les dispositifs de tests en agriculture et l'installation progressive.....	105
5.3.2	Sécuriser les revenus des futurs retraités de l'agriculture.....	106
<b>5.4</b>	<b>Préconisations en matière de connaissances statistiques et d'indicateurs.....</b>	<b>106</b>
5.4.1	Etablir une terminologie partagée sur les différentes formes d'installation.....	106
5.4.2	Mettre au point des indicateurs pertinents de suivi de la concentration des terres.....	107
5.4.3	Une réflexion est à mener sur les critères d'orientation de la politique des structures.....	107
5.4.4	Construire et consolider l'observation de l'ensemble des formes de transferts de foncier.....	108
<b>5.5</b>	<b>Construire l'anticipation des cessions de terres au service des politiques agricoles locales.....</b>	<b>108</b>
<b>5.6</b>	<b>Homogénéiser le cadre de la régulation des achats de terres, transferts de baux et transferts de parts de sociétés agricoles.....</b>	<b>109</b>
5.6.1	Vers une procédure de régulation des cessions de baux.....	110
5.6.1.1	Accès à l'information.....	110
5.6.1.2	Délais pour candidater et pour la concrétisation de l'installation.....	111
5.6.1.3	Cadre prescriptif des attributions.....	111
5.6.1.4	d) Mise en place d'un fonds de garantie.....	112
5.6.2	Vers une reconnaissance du pas-de-porte ?.....	112
<b>5.7</b>	<b>Favoriser les dispositifs de garanties bancaires et de portage foncier, notamment pour les HCA.....</b>	<b>114</b>
5.7.1	Problématique liée au stockage foncier.....	115
5.7.2	Problématique de la garantie bancaire.....	116
<b>5.8</b>	<b>Encadrer les dispositifs d'évaluation de la valeur des exploitations.....</b>	<b>117</b>
<b>5.9</b>	<b>Pistes ultérieures d'études.....</b>	<b>119</b>
5.9.1	1. Analyse du fonctionnement des CDOA.....	119
5.9.2	Etude de l'évolution annuelle des structures d'exploitations et de leur structure foncière par appariement de bases de données.....	120
5.9.3	Etude de terrain sur les relations entre propriétaires et fermiers.....	120
5.9.4	Etude sur la mise en place et la gestion d'un fonds de garantie tel que décrit aux sections 5.6.1.4 et 5.7	121
5.9.5	Etude sur les stratégies d'optimisation fiscale en agriculture.....	121
<b>6</b>	<b>Annexes.....</b>	<b>122</b>
<b>6.1</b>	<b>Liste des abréviations et des sigles.....</b>	<b>122</b>

<b>6.2</b>	<b>Table des matières (complète).....</b>	<b>123</b>
<b>6.3</b>	<b>Liste des tableaux.....</b>	<b>127</b>
<b>6.4</b>	<b>Liste des figures.....</b>	<b>127</b>
<b>6.5</b>	<b>Listes des entretiens et des observations.....</b>	<b>130</b>
<b>6.6</b>	<b>bibliographie.....</b>	<b>131</b>

### **6 . 3 LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 :	Bilan total des surfaces échangées annuellement sur la période 2007-2011.....	46
Tableau 2 :	Rythme de diminution ou d'agrandissement des surfaces exploitées par chefs d'exploitation.....	53
Tableau 3 :	Moyenne des surfaces exploitées par les entrants (en hectares) selon le statut juridique et le nombre total de chef d'exploitation à l'entrée au fichier.....	55
Tableau 4 :	Evolution du statut juridique des exploitants entrées sous statut individuel en 2006, selon leur tranche d'âge.....	57
Tableau 5 :	Evolution de la surface moyenne exploitée par les entrants individuels entre 2006 et 2014 selon la classe de surface et le sexe.....	58
Tableau 6 :	Répartition des installations en sociétés réalisées en 2008 suivant la préexistence de l'entreprise.....	59
Tableau 7 :	impact des installations en sociétés réalisées en 2008 sur le nombre d'associés et la taille globale de l'exploitation.....	60
Tableau 8 :	Croisement de la catégorie Atexa des nouveaux entrants en société avec celle de leur associé déjà en place sur la période 2006-2014.....	63
Tableau 9 :	Evolution de la surface moyenne exploitée par les entrants en société sur la période 2008-2014.....	64
Figure 10 :	Répartition des effectifs des entrants en sociétés selon leur part de surface au sein de l'exploitation.....	65
Figure 11 :	Répartition des effectifs des sortants unipersonnels selon l'Evolution de leur surface exploitée sur les huit années précédant leur cessation d'activité.....	68
Figure 12 :	Evolution conjointe de la surface personnelle des cedants à l'approche de la retraite et de la surface de leur exploitation (dans le cas des sociétés pluripersonnelles).....	69

Tableau 13 : Bilan des entrées et des sorties annuelles de chefs d'exploitation sur la période 2006-2010.....	70
---	----

#### **6 . 4 LISTE DES FIGURES**

Figure 1 : Répartition des exploitations selon la classe de SAU en 2010 et statut juridique des exploitations (Agreste-Nord-Pas de Calais, 2014).....	28
Figure 2 : L'Orientation technico-économique des exploitations agricoles du Nord-Pas de Calais par Petites régions agricoles.....	29
Figure 3 : Orientation technico-économique dominante selon les communes du Nord-Pas de Calais.....	29
Figure 4 : Répartition des exploitations d'Ile-de-france selon la classe de SAU en 2010 (Agreste-Ile-de-France, 2014).....	30
Figure 5 : Orientation technico-économique dominante selon les communes d'Ile-de-France .....	31
Figure 6 : Evolution des unités de travail agricoles totales (UTA totales) et salariées (UTA salariées) pour 100 ha de SAU entre 1988 et 2013.....	35
Figure 7 : Rapport entre le revenu dégagé * et le capital immobilisé hors foncier ** par Otex en 2011-2013 en France métropolitaine (moyenne triennale).....	36
Figure 8 : Part des sociétés d'exploitation dans la SAU en 2010.....	37
Figure 9 : Part du fermage par petite région agricole en 2010 (hors locations passées auprès des associés de sociétés d'exploitations ne sont pas comptabilisées dans ce chiffre).....	39
Figure 10 : Evolution du taux de faire-valoir indirect corrigé* de 1942 à 2010.....	40
Figure 11 : Evolution du nombre de transactions sur le marché de l'espace rural et sur le marché agricole entre 2002 et 2014.....	41
Figure 12 : Répartition en surface des terres agricoles vendues louées et des terres vendues libres en 2014* .....	42
Figure 13 : Répartition en surface des terres agricoles vendues annuellement dans chacune des petites régions d'étude* .....	43
Figure 14 : Evolution du prix des terres libres et du prix des terres louées de 1997 à 2014... ..	44
Figure 15 : Bilan des surfaces de marche et surfaces TOTALES échangées annuellement sur la période 2007-2011.....	47

Figure 16 : Evolution du nombre d'exploitations en Ile-de-France et Nord-Pas-de-Calais selon les fichiers annuels de la CCMSA et selon les recensements agricoles 2000 et 2010.....	51
Figure 17 : Evolution de la surface moyenne par exploitations en Ile-de-France et Nord-Pas-de-Calais selon les fichiers annuels de la CCMSA et selon les recensements agricoles 2000 et 2010.....	51
Figure 18 : Effectif moyen annuel des installations selon le sexe et la classe d'âge sur la période 2006-2014.....	56
Figure 19 : Surface moyenne par chef d'exploitation à l'entrée au fichier MSA selon le sexe et la classe d'âge.....	56
Figure 20 : Répartition des entrants en société selon le sexe et la différence d'âge avec l'associé déjà en palace sur la période 2006-2014.....	61
Figure 21 : Relation entre l'âge et l'évolution du nombre d'associés : intégration à l'exploitation du futur repreneur.....	62
Figure 22 : Répartition des effectifs de sortants selon la classe d'âge et le sexe (moyenne annuelle 2002-2010).....	67
Figure 23 : Surface moyenne à la sortie du fichier selon la classe d'âge et le sexe (moyenne annuelle 2002-2010).....	67

## 6 . 5 LISTES DES ENTRETIENS ET DES OBSERVATIONS

Nombre d'entretiens effectués	Pseudonymes	Date	Activités de l'enquêté et localisation
<b>Entretiens avec des acteurs Non-agriculteurs</b>			
1	Julie	16/09/14	Conseillère de gestion
2	Jules	11/09/14	Marâchage bio Syndicaliste – ancien CDOA et militant TdL
3	Bernard	16/09/14	Notaire
4	Julien	09/09/14	Conseiller en gestion
5	Jean	10/09/14	Technicien foncier
6	Hervé	05/09/14	Chambre d'agriculture, ancien SAFER
7	Robert	09/09/14	Conseiller de gestion
8	Yann	12/09/14	Conseiller bancaire
9	Lucile	26/08/14	Chargée de mission Cedapas
10	Dider (cf. au dessus)	27/09/14	
11	Dominique	03/09/14	Chargé de mission Chambre d'agriculture
12	M. Vara	22/01/15	Avocat rural Lille
13	Serge	21/01/15	technicien foncier Safer
14	Lucien	26/01/15	Président du syndicat de la propriété rurale
15	Gérard	03/02/15	Expert agricole Picardie
16	Agathe et Loïc	03/02/15	Chargés de mission Association d'aide aux agriculteurs en difficulté
17	François	23/02/15	Expert agricole Lille
18	Patrick	05/03/15	Flandre intérieure
19	Dominique	06/05/15	Voir ci-dessous
<b>Entretiens avec des agriculteurs</b>			
20	Agnès	11/2014	Agricultrice, 26 ans métropole lilloise Marâchage biologique
21	Emilie	11/2014	Agricultrice, 30 ans Flandre intérieure Lait et porc en complémentarité de la ferme familiale
22	Antony		Agriculteur, 35 ans Métropole lilloise Marâchage biologique + transformation
23	Sabine		Agricultrice, 30 ans Bouonnais Élevage de chèvre + transformation
24	Yolande	23/01/15	Agricultrice Flandre intérieure Gaec à trois (polyculture élevage) sur 100 ha
25	Yohan	23/01/15	Agriculteur Flandre intérieure Gaec à trois – élevage de porcs Syndicaliste JA
26	Robert	26/01/15	Agriculteur en fin de carrière Flandre intérieure Polyculture élevage + Entreprise de travaux agricoles
27	Jules	27/01/15	Agriculteur Flandre intérieure Polyculture élevage en Gaec à deux sur 70 ha
28		02/03/15	Agricultrice, environ 30 ans Polyculture-élevage (de porcs) Difficulté suite à la reprise
29	René	17/03/15	Agriculteur à la retraite Flandre intérieure
30	Benjamin	09/02/15	Agriculteur Flandre intérieure Polyculture élevage en Gaec à deux avec son père + 1 saïré sur 65 ha Élu syndical
31	Pierre	18/02/15	Agriculteur à la retraite Flandre intérieure
32	Didier	21/05/14	Agriculteur à la retraite Cambrésis – céréales (50 ha) Militant Cedapas
33	Jacques		Agriculteur 38 ha
34		13/01/15	Agricultrice Flandre intérieure Gaec à trois (lait+porcs+céréales) (100 ha à trois)
35	Thomas	13/01/15	Agriculteur en Flandre intérieure Marâchage biologique
36	Roger	04/09/14	Agriculteur à la retraite Avesnois Syndicaliste Confédération paysanne
37	Philippe		Agriculteur Ternois – grandes cultures (100 ha)
<b>Total des entretiens Postdoc</b>		<b>37</b>	
<b>Observations</b>			
Commission CDOA 62		15/09/15	
Commission CDOA 59		15/10/15	
<b>Entretiens dans le cadre de stages</b>			
<b>Stages de Mathilde Stella</b>			Étude sur les cédants D'une exploitation en agriculture biologique dans la région NPDC
	24 cédants		
	8 organisations professionnelles		
<b>Stages de Axelle Gouthier</b>			Étude sur le devenir sur foncier agricole sur la zone de la Métropole européenne de Lille
	8 porteurs de projet		
	4 cédants		
	8 élus		
	5 organisations professionnelles		
<b>Total des entretiens</b>			<b>94</b>

## 6 . 6 BIBLIOGRAPHIE

AGRESTE - NORD-PAS DE CALAIS, 2012, « Les faits marquants de l'agriculture et de la pêche octobre 2012 », *Agreste*, 60.

AGRESTE, 2014, « Résultats des exploitations », dans *GraphAgri*.

AGRESTE-ILE-DE-FRANCE, 2014, *Mémento de la statistique agricole*, Cachan, DRIAAF, 32 p.

AGRESTE-NORD-PAS DE CALAIS, 2014, *Mémento de la statistique agricole*, Lille, 23 p.

ALLAIRE G., 2005, « Des secteurs aux normes. Les peurs alimentaires et la régulation du modèle "anthropogénétique" », *Economies et sociétés*, 5, p. 940-954.

BARTHÉLÉMY D., 1997, *Évaluer l'entreprise agricole*, Paris, Puf, 229 p.

BARTHÉLÉMY D., RAMAZ D., 1986, « La montée du pas-de-porte en agriculture », *Etudes foncières*, p. 54-58.

BARTHEZ A., 1999, « Installation « hors du cadre familial » et relation d'adoption », *Économie rurale*, 253, 1, p. 15-20.

BÉAUR G., SAINT-GEORGES L., SAINT-HILAIRE M., 1998, « Marchés fonciers français et québécois », dans BONNAIN R., BOUCHARD G., GOY J. (dirs.), *Transmettre, hériter, succéder. La reproduction familiale en milieu rural, France-Québec, XVIIe-XXe siècles*, Lyon-Paris-Villeurbanne.

BECKER H., 2012, *Outsiders : Etudes de sociologie de la déviance*, Paris, Editions Métailié, 247 p.

BECKERT J., WEHINGER F., 2013, « In the shadow: illegal markets and economic sociology », *Socio-Economic Review*, 11, 1, p. 5-30.

BERNARDI V., BOINON J.-P., 2009, « L'action des syndicats agricoles en faveur de l'installation dans les Commissions départementales d'orientation agricole », *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, 312, p. 80-92.

BERRIET-SOLLIEC M., BOINON J.-P., 2000, « Analyse des instruments d'orientation de l'agriculture départementale », *Economie rurale*, 260, 1, p. 148-153.

BERROU M., 2015, *Comment favoriser l'installation en agriculture ? Etat des lieux et pistes d'amélioration des mesures mises en œuvre par les Safer*, AgroParisTech, 74 p.

BESSIÈRE C., 2004, « Les « arrangements de famille » : équité et transmission d'une exploitation familiale viticole », *Sociétés contemporaines*, no 56, 4, p. 69-89.

BLOCH M., 1968, *Les caractères originaux de l'histoire rurale française*, Paris, A. Colin, 261 p.

BOINON J.-P., 1991, *Comportement des acteurs du marché foncier et formation du prix des terres agricoles en France*, Dijon.

BOINON J.-P., 2011, « Les politiques foncières agricoles en France depuis 1945 », *Economie et statistique*, 444-445, p. 19-37.

BOLTANSKI L., ESQUERRE A., 2014, « La « collection », une forme neuve du capitalisme la mise en valeur économique du passé et ses effets », *Les Temps Modernes*, 679, 3, p. 5-72.

BOURDIEU P., 1989, « Reproduction interdite. La dimension symbolique de la domination économique », *Études rurales*, 113, 1, p. 15-36.

BOUTHORS A., 1838, *Les proverbes, dictions et maximes du droit rural traditionnel: considérés comme moyen de vérifier les usages locaux, d'en préciser les règles et d'en propager les principes parmi les populations agricoles*, A. Durand, 220 p.

CARDONA A., 2012, *L'agriculture à l'épreuve de l'écologisation. Eléments pour une sociologie des transitions*, Paris, EHESS, 429 p.

CAVAILHÈS J., 1971, *La rente d'exploitation et les pas de porte dans l'agriculture française*, Dijon, France, Inra, 52 p.

CAVAILHÈS J., MESRINE A., ROUQUETTE C., 2011, « Le foncier agricole : une ressource sous tensions », *Economie et statistique*, 444-445, p. 3-18.

CHAMPAGNE P., 2002, *L'héritage refusé : La crise de la reproduction sociale de la paysannerie française, 1950-2000*, Paris, Seuil.

CHIAPELLO E., 2014, « Financialisation of Valuation », *Human Studies*, 38, 1, p. 13-35.

COLIN J.-P., 2014, « La concentration foncière par la tenure inversée (reverse tenancy) », *Études rurales*, n° 194, 2, p. 203-218.

COMBY J., 2010, « Superpositions de droits sur le sol en Europe », *Fiches pédagogiques - Comité technique « Foncier et développement »*, p. 4.

COULOMB P., 1999, « La politique foncière agricole en France : une politique foncière "à part" ? », *Cahiers Options méditerranéennes*, 36, p. 69-94.

COUR DES COMPTES, 2014, *Le rapport public annuel*, Paris.

COURLEUX F., 2011, « Augmentation de la part des terres agricoles en location : échec ou réussite de la politique foncière ? », *Economie et statistique*, 444-445, p. 39-53.

COURLEUX F., LIORIT D., LEVESQUE R., à paraître, *Analyse comparée des régimes fonciers agricoles dans six pays européens depuis le Haut Moyen-âge (Allemagne, Angleterre, Espagne, France, Italie, Pologne)*.

CRISENOY C. DE, 1988, « De l'origine et du rôle de la politique foncière agricole », *Économie rurale*, 184, 1, p. 85-91.

DAUCÉ P., ALLAIRE G., 1996, « La préretraite en agriculture 1992-1994. Premier bilan et éléments d'impact structurel », *Économie rurale*, 232, 1, p. 3-12.

- DEBOUVRY F., 1892, « Le mauvais gré », *Revue de Lille*, 6, 1ère livraison, p. 498-525.
- DOGANOVA L., 2014, « Décompter le futur », *Sociétés contemporaines*, 93, 1, p. 67-87.
- DUBAR C., TRIPIER P., BOUSSARD V., 2011, *Sociologie des professions - 3e éd.*, 3e édition, Paris, Armand Colin, 376 p.
- FÉDÉRATION NATIONALE DES SAFER, 2014, *Le prix des terres. Analyse des marchés fonciers ruraux*, Editions de la FNSAFER, Paris, Espace rural.
- FERRIÈRES M., 2006, *Histoire des peurs alimentaires : du Moyen Age à l'aube du XXe siècle*, Paris, France, Seuil, 474 p.
- FRANÇOIS P., 2008, *Sociologie des marchés*, Paris, A. Colin, 311 p.
- FRIoux S., BONNEUIL C., 2013, « Les "Trente Ravageuses" ? L'impact environnemental et sanitaire des décennies de haute croissance », *Une autre histoire des « Trente Glorieuses ». Modernisation, contestations et pollutions dans la France d'après-guerre*, p. 41-60.
- GALLET J., 1999, *Seigneurs et paysans en France: 1600-1793*, Rennes, Éd. Ouest-France, 308 p.
- GARRIDO S., 2013, « Improve and Sit: The Surrendering of Land at Rents Below Marginal Product in Nineteenth-Century Valencia, Spain », dans *Research in Economic History*, Emerald Group Publishing Limited (Research in Economic History), p. 97-144.
- GAULT J., MARTY S., MENARD J.-N., PRINGAULT J.-M., 2013, *Évaluation des mesures prises dans le cas de la LOA de 2006 pour faciliter la transmission des exploitations agricoles et le financement des facteurs de production par des capitaux extérieurs*, Paris, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la forêt, 42 p.
- GERVAIS M., TAVERNIER Y., JOLIVET M., DUBY G., 1992, *Histoire de la France rurale, tome 4 : Depuis 1914*, Paris, Seuil.
- GERVAIS M., TAVERNIER Y., JOLIVET M., DUBY G., 1992, *Histoire de la France rurale, tome 4 : Depuis 1914*, Paris, Seuil.
- GILLET M., 1999, « Analyse sociologique des transmissions dites hors cadre familial », *Économie rurale*, 253, 1, p. 87-90.
- GRANOVETTER M., 2008, *Sociologie économique*, Paris, Seuil, 304 p.
- GUIGOU J.-L., 1982, *La rente foncière*, Paris, Economica, 954 p.
- GUIGOU J.-L., 1982, *La rente foncière*, Paris, Economica, 954 p.
- HALBWACHS M., 1970, *La classe ouvrière et les niveaux de vie: recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines*, Th., Paris, Gordon & Breach.

HUBSCHER R., 1980, *L'agriculture et la société rurale dans le Pas-de-Calais du milieu du XIXe siècle à 1914*, Commission départementale des Monuments historiques du Pas-de-Calais (Mémoires de la Commission départementale des Monuments historiques).

HUGHES E.C., 1996, *Le regard sociologique: essais choisis*, Editions de l'EHESS, 344 p.

JACQUES-JOUVENOT D., 1997, *Choix du successeur et transmission patrimoniale*, Paris, Editions L'Harmattan, 240 p.

JACQUES-JOUVENOT D., GILLET M., 2001, « L'agriculture en Franche-Comté », *Études rurales*, 159-160, p. 111-128.

JA-MRJC, 2013, *Création d'activité par les entrepreneurs hors cadre familial: besoins spécifiques, leviers d'action et complémentarité des dispositifs d'accompagnement*, 70 p.

JESSENNE J.-P., 1983, « Le pouvoir des fermiers dans les villages d'Artois (1770-1848) », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 38, 3, p. 702-734.

JESSENNE J.-P., 1987, *Pouvoir au village et Révolution: Artois, 1760-1848*, Lille, France, Presses universitaires de Lille, 308; 16 p.

JESSENNE J.-P., ROSSELLE D., 2008, « Agriculture et société rurale en France du Nord du XVIe siècle au milieu du XX e siècle. Orientations bibliographiques », *Revue du Nord*, 375-376, 2, p. 335-348.

KARPIK L., 1989, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 30, 2, p. 187-210.

KEELER J.T.S., 1987, *The Politics of neocorporatism in France: farmers, the state and agricultural policy-making in the Fifth Republic*, New York, Etats-Unis d'Amérique, xiv+369 p.

LASCOUMES P., 2012, *Action publique et environnement*, Paris, Puf.

LATASTE D., CHIZELLE B., 2013, « Ruptures de négociation dans le processus de transmission-reprise hors cadre familial (HCF) », *Pour*, N° 217, 1, p. 33-50.

LATASTE D., CHIZELLE B., 2015, « Une lecture psychosociologique des difficultés d'accès au métier d'agriculteur pour les candidats hors cadre familial », *Pour*, N° 224, 4, p. 15-27.

LEFEBVRE G., 1924, *Les paysans du Nord pendant la Révolution française*, Lille, France, Marquant, 1020 p.

LUCAS V., GASSELIN P., THOMAS F., VAQUIÉ P.-F., 2014, « Coopération agricole de production : quand l'activité agricole se distribue entre exploitation et action collective de proximité », dans *L'agriculture en famille : travailler, réinventer, transmettre*, p. 382.

MACÉ G., 1983, « La terre, les agriculteurs et les problèmes fonciers dans une région des marges armoricaines », *Noroi*, 118, 1, p. 213-226.

MARESCA S., 1986, « Le théâtre de la profession. Le contrôle collectif de l'installation des jeunes agriculteurs », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, 1, p. 77-85.

MARESCA S., CHAMPAGNE P., 1986, *De la succession familiale à l'installation professionnelle*, Inra, 378 p.

NEVEUX H., JACQUART J., ROY LADURIE E. LE, 1992, *Histoire de la France rurale: de 1340 à 1789*, DUBY G., WALLON A. (dirs.), Paris, France, Éd. du Seuil, DL 1992, 658 p.

PARANTHOËN J.-B., 2015, « Déplacement social et entrées en agriculture » , *Sociétés contemporaines*, N° 96, 4, p. 51-76.

PIET L., LATRUFFE L., MOUËL C.L., DESJEUX Y., 2012, « How do agricultural policies influence farm size inequality? The example of France » , *European Review of Agricultural Economics*, 39, 1, p. 5-28.

POLANYI K., 2008, *Essais*, Paris, Seuil, 584 p.

QUINQU M., LETURCQ F., DAUCÉ P., 1999, « L'impact du deuxième dispositif de préretraite agricole sur l'installation des jeunes agriculteurs » , *Économie rurale*, 253, 1, p. 51-57.

RÉMY J., 1997, « Les sans-dot de l'agriculture : faut-il aider les installations sans aide ? » , *Économie rurale*, 238, 1, p. 33-37.

RÉMY J., 2011, « De la célébration de l'agriculture familiale à la promotion de l'agriculteur-entrepreneur : succession ou coexistence ? » , *Pour*, N° 212, 5, p. 165-178.

RÉMY J., 2015, « La « Loi d'avenir pour l'agriculture » entre avancées et régression » , *Pour*, N° 224, 4, p. 7-14.

REY V., 1982, *Besoin de terre des agriculteurs*, Paris, France, Economica, 389 p.

SAFER FLANDRES-ARTOIS, 2015, *Activité 2014*, Lille, 36 p.

TAVERDET N., RICHARD A., CAVAILHÈS J., 1996, « Des rentes classiques aux options de rentes. Une analyse de l'évolution du prix des terres en France. » , *Revue économique*, 47, 4, p. 963-981.

TESTART A., 2001, « Échange marchand, échange non marchand » , *Revue française de sociologie*, 42, 4, p. 719-748.

THOMPSON E.P., 2014, *La guerre des forêts: luttes sociales dans l'Angleterre du XVIIIe siècle*, Paris, La Découverte, 196 p.

VIAU P., 1961, *Révolution agricole et propriété foncière*, Économie et humanisme, Éditions ouvrières Condé-sur-Escaut, impr. C. Descamps.

VILLAC M., FOUQUET A., BARTHEZ A., 1988, « La structure foncière des exploitations agricoles. Prédominance du patrimoine au Sud, de l'entreprise au Nord » , *Economie et statistique*, 214, 1, p. 41-52.

WEBER F., 2000, « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles » , *Genèses*, 4, 41, p. 85-107.

WEBER M., 1991, *Histoire économique : esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 431 p.