Trajectoires de grandes entreprises agricoles en Amérique latine. Rôle de la ressource foncière, logiques productives et logiques financières

Martine Guibert, Samuel Frederico

▶ **To cite this version:**

Martine Guibert, Samuel Frederico. Trajectoires de grandes entreprises agricoles en Amérique latine. Rôle de la ressource foncière, logiques productives et logiques financières. François Purseigle; Geneviève Nguyen; Pierre Blanc. Le nouveau capitalisme agricole. De la ferme à la firme, SciencesPo Les Presses, pp.153-182, 2017, Collection académique, 978-2-7246-2135-8. hal-02081999

HAL Id: hal-02081999

https://univ-tlse2.hal.science/hal-02081999

Submitted on 2 Apr 2019

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

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

CAIRN.INFO
CHERCHER, REPÉRER, AVANCER

CHAPITRE 5. TRAJECTOIRES DE GRANDES ENTREPRISES AGRICOLES EN AMÉRIQUE LATINE

Rôle de la ressource foncière, logiques productives et logiques financières

Martine Guibert, Samuel Frederico

in François Purseigle *et al.*, *Le nouveau capitalisme agricole*

Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) | « Académique »

2017 | pages 153 à 182

ISBN 9782724621358

Article disponible en ligne à l'adresse :

https://www.cairn.info/le-nouveau-capitalisme-agricole--9782724621358-page-153.htm

Pour citer cet article :

Martine Guibert, Samuel Frederico« Chapitre 5. Trajectoires de grandes entreprises agricoles en Amérique latine. Rôle de la ressource foncière, logiques productives et logiques financières », *in* François Purseigle *et al.*, *Le nouveau capitalisme agricole*, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) « Académique », 2017 (), p. 153-182.

Distribution électronique Cairn.info pour Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.).

© Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.). Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Chapitre 5

Trajectoires de grandes entreprises agricoles en Amérique latine

Rôle de la ressource foncière, logiques productives et logiques financières

Martine Guibert, Samuel Frederico

Depuis les années 2000, les crises financières et la tendance à une hausse des prix agricoles et alimentaires ont fait du foncier un actif à intégrer dans des portfolios des investisseurs. Les capitaux nationaux et internationaux trouvent ainsi dans l'agriculture moderne une diversification de leur destination et de la gestion des risques. De plus, les investisseurs espèrent la valorisation tant du foncier que des productions agricoles (Fairbain, 2014).

Entre autres régions du monde concernées, l'Amérique latine a vu se multiplier les transactions foncières (FAO, 2012). Un processus d'intensification des systèmes agricoles est en cours aussi bien dans les régions agricoles consolidées que dans les nouvelles aires sur les fronts pionniers et qui sont incorporées aux circuits de l'*agrobusiness*. Si, au Brésil, au Paraguay et en Bolivie, la possession du matériel agricole et des terres est chose courante, en Argentine et en Uruguay, la délégation du travail agricole auprès de sous-traitants est très fréquente et l'optimisation de l'échelle de production passe par l'ajout, parfois temporaire, de foncier loué. La recherche d'une plus grande rentabilité se traduit par des associations contractuelles entre les acteurs qui assument l'activité agricole et ceux qui l'accompagnent, comme les investisseurs (capital), le moyen étant de réunir les ressources nécessaires (foncier, conseil agronomique, machines et travail agricoles, informations commerciales, etc.) à un projet productif, éventuellement non renouvelé. Des entreprises argentines ont diffusé ces modalités de

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

la délégation, de la location et de la sous-traitance dans les pays voisins (chapitre 6).

Dans tous les cas, les objectifs tendent à l'exploitation plus intensive des ressources productives. Lorsqu'ils sont d'abord financiers, ils dépassent les seuls enjeux d'augmentation de la production et de la productivité. La financiarisation de l'agriculture entrepreneuriale est ainsi en marche et, dans ce contexte, les ressources foncières sont captées par un nombre réduit d'acteurs, ce qui exacerbe la concentration productive (un acteur ou un consortium se chargeant de la valorisation de plusieurs exploitations), voire la concentration foncière (acquisitions de superficies importantes d'un seul tenant ou multilocalisées).

Le volume de capitaux externes augmente donc dans l'agriculture, et leur provenance et leur nature sont variées : *private equity funds* (fonds d'investissement privés), *hedge funds* (fonds alternatifs ou spéculatifs à hauts rendements), *endowments funds* (fonds de dotation), fonds souverains, fonds d'autres instances publiques, capitaux d'institutions privées (banques, assurances), particuliers aux revenus élevés, etc. Les pays dotés de terres en réserve et aptes pour l'expansion de l'agriculture moderne sont privilégiés : en Amérique latine, ce sont le Brésil et l'Argentine et, dans une moindre mesure, le Paraguay, la Bolivie ou la Colombie. Ce phénomène s'inscrit dans la dynamique mondiale d'investissements dans le foncier et la production agricole[1], appelé *global landgrabbing*. Le *landgrabbing* exprime l'usage intensif de capitaux pour le contrôle de terres et de ressources agricoles (*control grabbing*) (Borras *et al.*, 2012). Il constitue une forme d'accumulation et de réponse à la conjugaison des crises (financière, énergétique, alimentaire, écologique) qui affectent la globalisation des économies et des échanges (Grain, 2008 ; Cotula, 2012 ; McMichaël, 2012 ; Ouma, 2014). Dans une perspective structurelle (Ouma, 2016), il peut être mis en relation avec des questions plus larges comme les dynamiques cycliques et spatio-temporelles du capitalisme[2]. Il révèle donc une intégration inédite entre capital financier et propriété de la terre, en termes à la fois d'échelle (de par la couverture mondiale et la quantité de terres concernée) et

1. www.landmatrix.org/

2. Voir les analyses en termes d'accumulation par dépossession et d'ajustement spatial de Harvey (2006) et les études des deux cycles historico-géographiques de la suraccumulation du capital d'Arrighi (1996).

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

de logique d'action, le foncier devenant un actif dans les portfolios des investisseurs (Gunnoe, 2014).

Pour analyser la relation entre foncier et finance, nous chercherons à démontrer, dans les deux premières parties du chapitre, la différence théorique entre le foncier vu comme simple bien marchand ou comme actif financier. Ensuite, de manière à confronter ces réflexions conceptuelles, nous retracerons les trajectoires de quelques grandes entreprises agricoles rencontrées au Brésil, en Argentine et en Uruguay. Nous les avons réunies en deux groupes. D'une part, les entreprises contrôlées par des investisseurs financiers et pour lesquelles les terres agricoles sont un actif financier ; les cas exposés sont ceux de El Tejar, SLC Agrícola e Cresud/BrasilAgro. D'autre part, les entreprises contrôlées par des membres de la famille fondatrice qui exercent un contrôle plus traditionnel et qui considèrent le foncier comme un actif patrimonial/productif ; les études de cas portent sur le Grupo Los Grobo, Agronegócios del Plata et Ingleby.

De la marchandisation à la financiarisation de la ressource foncière

La relation entre la finance et l'agriculture n'est pas récente (Deininger et Byerlee, 2012 ; Borras *et al.*, 2013 ; Isakson, 2014) et, entre autres investissements, ceux réalisés dans du foncier sont bien antérieurs à la phase actuelle (Visser, 2015). Néanmoins, depuis la globalisation financière entamée durant la décennie 1970 (Chesnais, 1994 et 2004 ; Arrighi, 1996 ; Harvey, 2004) – définie par Epstein (2005, p. 3) comme le rôle croissant des marchés, des institutions et des acteurs financiers dans l'économie mondiale –, tous les segments des filières agroalimentaires internationalisées (Rastoin et Ghersi, 2010) sont eux aussi concernés. Les acteurs financiers pèsent dans le contrôle non seulement des fabricants de semences et d'intrants, des industries agroalimentaires (Murphy *et al.*, 2012), mais aussi des entreprises de la grande distribution alimentaire (Burch et Lawrence, 2013). Leur influence est grande également sur les cotations en bourse des produits agricoles (Clapp, 2014). À leur tour, certaines entreprises traditionnelles sont impliquées, avec l'obtention de revenus de type financier, voire spéculatif.

Pour les investisseurs, en plus de la corrélation classiquement profitable entre augmentation du prix de la terre et taux

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

d'inflation, le foncier peut s'apprécier à long terme (Highquest Partners, 2010) selon un raisonnement qui articule l'augmentation tendancielle et inéluctable de la consommation alimentaire et le fait que les terres agricoles seraient une ressource finie (car menacées par le changement climatique et sujettes à la concurrence entre production d'aliments, d'agrocarburants et étalement urbain). Même si l'immobilisation de capital n'est pas attractive, les opérations foncières récentes ont à voir avec la logique « insatiable » de l'accumulation financière (Chesnais, 2004) et avec un capitalisme rentier qui perçoit d'une part des intérêts sur le monopole de l'argent, de l'autre des revenus sur le monopole de la terre (Paulani, 2012). Le foncier est comme un « capital fictif » (Harvey, 2006) : il équivaut à un investissement qui rapporte des intérêts, et, dans la logique du capitaliste, « ce qui est acheté et vendu, ce n'est pas de la terre, mais le droit au revenu foncier qu'elle produit » (p. 471) (traduit par nos soins). Or, la valorisation du foncier comme un actif financier n'est pas un processus qui va de soi car il implique des relations, des matérialités, des technologies et des discours créés et mis en pratique par des agents dans des contextes déterminés (Li, 2014). Le foncier doit être structuré en accord avec les exigences et les valeurs du marché financier. Dans ce sens, en plus de critères qui facilitent la comparaison et la négociation (standardisation, profit potentiel, liquidité, légitimité, normes spécifiques, etc.), le foncier doit engendrer des recettes dans le futur. S'il doit également atteindre une rentabilité égale ou supérieure, le risque doit être inférieur aux autres instruments financiers (Ducastel et Anseeuw, 2016 ; Ouma, 2016). Il y a ainsi passage de la marchandisation du foncier (il devient marchandise ou *enclosure*, voir White *et al.*, 2012) à sa financiarisation (transformation en actif) (Visser, 2015). Cette dernière est cependant moins courante que la première étant donné les difficultés d'accomplissement des critères mentionnés *supra*.

En somme, la logique financière se différencie du phénomène actuel du *control* et *landgrabbing* de par les formes d'appropriation de terres qu'elle suscite. La ressource foncière n'est pas une simple marchandise, elle est un actif financier. En plus d'exiger le maximum des terres (en termes de rente et de revenus) pour satisfaire les actionnaires, les décisions des investisseurs pour garder, agrandir ou se défaire de propriétés sont surtout influencées par les modifications et les perspectives de rentabilité du capital financier international (changements des taux d'intérêts,

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

rentabilité des autres actifs, inflation, taux de change). Elles sont peu soumises aux conditions et aux performances productives des exploitations agricoles.

Indépendamment de sa forme (argent, marchandise, foncier), le capital est donc mis en circulation avec l'intention de le reproduire (plus-value) et ce travail sociotechnique (Ouma, 2016) implique des relations entre agents et lieux. Cette affirmation est particulièrement vraie dans le cas des aires d'expansion de l'agriculture entrepreneuriale en Amérique latine, où toute une organisation technico-normative de l'espace est nécessaire pour rendre viable et pérenne la production agricole, sa circulation, sa valorisation. Si la majorité des transactions foncières ne semble pas concernée, cette nouvelle rationalité imposée par des investisseurs, principalement internationaux et associés à des agents locaux présente cependant déjà une couverture spatiale et économique considérable. Si le constat n'est pas quantifiable en soi, la montée en puissance de grandes entreprises agricoles dont la relation à l'acte productif et au foncier détermine des combinaisons productives et financières différenciées est relayée par les acteurs sur place et par des informations médiatisées. Nous nous saisissons tout d'abord de cette réalité qui imprègne l'*agrobusiness* latino-américain. Ensuite, nous analysons les trajectoires de certaines de ces entreprises en explicitant les liens aux partenaires investisseurs et aux objectifs agricoles en soi. Cette présentation s'appuie sur les données de terrain réunies à l'occasion de travaux de recherche collectifs et individuels menés entre 2011 et 2016[3].

Entre logiques productives et logiques financières

Les investisseurs en agriculture et les entreprises parties prenantes de la production présentent plus de différences que de similitudes. Selon Gunnoe (2014), les concordances se restreignent,

3. ANR Agrifirme 2011-2013, « Caractérisation des formes d'organisations sociales et économiques associées à l'agriculture de firme » ; Expertise INTA-CRER 2012, « Cambios productivos y organizacionales en el sector agropecuario e implicancias territoriales, la experiencia de la provincia de Entre Ríos-Argentine » ; ECOS-Argentine 2012-2014, « Transformations des systèmes d'innovation agricole et essor des opérateurs privés de recherche et développement » ; CAPES-COFECUB 2014-2017, « Território usado e acumulação por espoliação : expropriação de terras e produção agrícola moderna no Brasil » ; ECOS-Uruguay 2015-2017, « Comprendre le fonctionnement et les effets de dispositifs participatifs innovants à l'interface entre élevage et environnement. Le cas des Forums de développement rural en Uruguay ».

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

basiquement, à leur nature capitaliste, tous recherchant des retours sur investissement. Quant aux divergences, la principale est attachée au type de relation avec le foncier et avec la production en tant que telle. Les entreprises impliquées dans l'acte productif envisagent les terres comme une condition nécessaire de reproduction élargie du capital. La formule classique de production de plus-value proposée par Marx (1986) peut être appliquée : argent-marchandise-argent (A-M-A), où le capitaliste investit dans la production de biens agricoles et s'approprie une partie de la valeur générée par ce travail. Les investisseurs, quant à eux, cherchent à transformer la ressource foncière en une source principale de revenus. La gestion de cet actif de leur portfolio est de court terme, et l'accent est mis sur la maximisation du retour sur investissement, notamment dans la forme d'appréciation de l'actif (A-A). L'objectif est l'obtention de revenus sans dépendre du processus productif, à l'image d'un prêt avec intérêts. Néanmoins, comme il s'agit d'investissements dans du foncier, le développement d'une production agricole est incontournable (Fairbairn, 2014). D'où la nécessité pour les investisseurs de créer des filiales dédiées à l'activité agricole ou d'embaucher des entreprises sous-traitantes.

Gunnoe propose donc de cerner la différence entre les stratégies d'action des entreprises agricoles et celles des structures contrôlées par le capital financier : alors que les premières partent d'une logique productive, tout en étant de plus en plus liées au marché financier, les secondes partent d'une logique financière, en incorporant le foncier dans leur portfolio (aux côtés des actions, titres, documents immobiliers, etc.). Nonobstant, comme le suggèrent certains auteurs (Isakson, 2014 ; Fairbairn, 2014 ; Knuth, 2015), les limites entre fins productives et fins spéculatives sont floues. D'un côté, en contrôlant des terres, les agents financiers doivent mener à bien l'acte productif de manière à obtenir un revenu élargi à partir de l'actif foncier. De l'autre, les entreprises agricoles cherchent à augmenter leurs bénéfices en considérant aussi la terre comme un actif financier, étant donné la tendance à son appréciation depuis les années 2000 (Fairbairn, 2014).

Par ailleurs, la donne financière entraîne souvent une restructuration des exploitations agricoles. Les fermes familiales capitalisées ou les grandes propriétés lancées dans l'intensification prennent le statut de société anonyme ; elles séparent activité productive et bien foncier patrimonial. En cas de location de terres, les contrats avancent des objectifs productifs et financiers. Lorsque

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

la propriété a été modernisée et que le projet agricole a été réalisé, la faible liquidité de l'actif foncier ramène le processus à sa seule valorisation. Temps court et temps long le disputent donc à des combinaisons productives et financières interdépendantes. Toujours est-il que l'intérêt manifesté par la sphère financière à l'égard du secteur agricole signale des bouleversements profonds et une hétérogénéisation des situations des entreprises agricoles face aux modes de capitalisation et de relation au foncier, celui-ci ayant des fonctions qui oscillent entre actif productif (patrimonial) et actif spéculatif (d'investissement) (Guibert et Bühler, 2016).

Ce cadre d'analyse éclaire donc des logiques croisées, entre production et finance. Le suivi de la trajectoire de grandes entreprises rend plus tangibles les arbitrages réalisés et leurs conséquences.

Trajectoires de grandes entreprises

Nous présentons l'évolution de grandes entreprises installées dans les régions d'expansion de l'agriculture au Brésil, en Argentine, en Uruguay et, secondairement, en Bolivie et au Paraguay. Certaines y gèrent le foncier comme un actif financier, en créant des filiales spécialisées dans l'acquisition, la transformation et la vente de terres agricoles (exemples de SLC Agrícola ou de Cresud-BrasilAgro). D'autres ont restreint la production agricole et ont rationalisé leurs stratégies tout en innovant en permanence (cas d'El Tejar, Grupo Los Grobo ou d'ADP-Agronegocios del Plata). La logique patrimoniale joue dans le cas de sociétés d'investissements qui disent miser sur le long terme (cas d'Ingleby).

Le foncier en tant qu'actif financier : El Tejar, Cresud-BrasilAgro et SLC Agrícola

Les cas d'El Tejar, de Cresud-BrasilAgro et de SLC Agrícola illustrent la prédominance des impératifs financiers sur la logique productive.

El Tejar, une méga-entreprise agricole familiale finalement contrôlée par des fonds d'investissement

En 1987, depuis le bourg de Saladillo (au Sud-Ouest de la Pampa argentine, dans la province de Buenos Aires), El Tejar a commencé ses activités dans le cadre d'une entreprise familiale pilotée par Oscar Alvarado et dédiée à l'élevage bovin. Très rapidement, l'entreprise a converti les zones traditionnelles d'élevage

de la région en terres vouées à la culture du soja, s'inscrivant ainsi dans le spectaculaire développement, à partir des années 1990, de la production de ce protéagineux (*boom sojero*) dans l'ensemble de la Pampa, sur ses marges et dans la région voisine du Chaco ainsi qu'au Brésil, au Paraguay, en Uruguay et en Bolivie. Elle loue des terres dans le cadre de *pools de siembra*, réunion transitoire des ressources productives nécessaires à la campagne agricole et détenues par des acteurs différents (propriétaires, investisseurs, prestataires de travaux agricoles, etc.) (*Cahiers Demeter*, 2010, 2009), le tout étant garanti par des contrats de fiducie ; la loi argentine n° 24.441 de 1995 les autorise dans le secteur agricole (Maiztegui, 2011). Ces associations, courantes en Argentine, permettent une moindre immobilisation du capital et vont de pair, dans le cas de grandes structures comme El Tejar, avec des fonds d'investissement internationaux (Fernández, 2012 ; Caligaris, 2015). À la fin des années 1990, avec le contrôle de plus de 200 000 hectares en Argentine, elle se dispute le titre de plus grande productrice de grains avec Grupo Los Grobo (voir *infra*). Les loyers sont élevés et l'entreprise est « un rêve partagé » entre tous, selon le PDG fondateur.

Au cours des années 2000, en s'associant avec le capital financier international, El Tejar s'implante dans des pays voisins : Brésil, Uruguay, Bolivie. La dimension productive et le potentiel affiché[4] de croissance de l'entreprise attirent des fonds d'investissement (*private equity*) afin de financer son développement. Ces fonds sont censés se retirer après une période préétablie, en vendant leurs parts ou en les introduisant en bourse. Ainsi, en lançant son premier fonds, Altima Global Special Situations Fund (AGSS), l'entreprise anglaise Altima Partners acquiert 18 % des actions d'El Tejar. Ce capital-investissement, d'un montant initial de près de 50 millions de dollars (El Tejar, 2008), est déterminant dans l'internationalisation de l'entreprise et modifie ses stratégies d'accumulation avec son intérêt croissant pour le marché foncier. En 2007, Altima Partners, en créant un second fonds dédié à l'investissement en agriculture, appelé Altima One World Agriculture Fund (AOWA), augmente sa participation dans El Tejar à 47 %. À partir de 2010, El Tejar est contrôlé par des fonds d'investissement, du fait de la

4. Le président et membre fondateur d'El Tejar, Oscar Alvarado, disait dans les médias que son entreprise allait devenir le plus grand producteur du monde, avec un million d'hectares cultivés.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

vente de 100 % des actions détenues par la famille fondatrice et de l'entrée des fonds américains Capital Partners et Crestline. Le capital d'El Tejar est distribué entre Altima Partners avec 54 % de participation, Capital Partners avec 32 %, Crestline Investors avec 11 %, et quelques autres acteurs financiers.

Cette capitalisation en provenance de fonds d'investissement, additionnée aux crédits réalisés auprès d'institutions internationales pour un montant de près de 800 millions de dollars, permet à El Tejar de devenir, en 2010-2011, l'une des plus grandes entreprises au monde de production agricole, avec près de 900 000 hectares semés (première et seconde récoltes confondues), ce qui équivaut à environ 650 000 hectares effectifs travaillés dans la Pampa et le Chaco en Argentine (environ 220 000 hectares), dans l'État du Mato Grosso au Brésil (quantité équivalente), dans la région du Littoral en Uruguay (près de 160 000 hectares), et 30 000 hectares dans la région de Santa Cruz de la Sierra en Bolivie.

Néanmoins, des difficultés de plusieurs ordres (productif, agronomique, sociopolitique) vont affecter le développement d'El Tejar. En outre, la mort subite, début septembre 2010, du fondateur Oscar Alvarado précipite un changement de vision et de stratégie quant au devenir de l'entreprise. Avec l'expansion des activités dans plusieurs pays et du fait de son acquisition par des investisseurs, El Tejar vise dès lors plus un accomplissement des objectifs financiers qu'une hausse de la production et de la productivité projetée par un producteur « classique »[5].

La soumission à une forte « pression pour croître[6] » lance donc El Tejar dans le travail de grandes quantités de terres dont l'aptitude à produire des grains est moindre pour certaines. L'adaptation aux conditions agroécologiques de chaque région coûte, et les taux moyens de productivité baissent alors que les loyers sont élevés (voire gonflés pour capter du foncier). En Argentine s'ajoutent un niveau d'imposition croissant et une concurrence rude avec les autres locataires de terres, même si l'entreprise reste maîtresse dans sa région d'origine (où les terres sont plus aptes à l'élevage qu'à l'agriculture, ce qui se ressent les années mauvaises[7]).

5. Entretien avec les responsables des activités de l'entreprise à Young en Uruguay, septembre 2011.
6. Expression utilisée par un responsable de l'entreprise de Primavera do Leste, Mato Grosso au Brésil, entretien, juin 2015.
7. Entretien à Saladillo avec d'anciens employés, 2014.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Au Brésil, dans l'État du Mato Grosso, en 2012-2013, neuf ans après son arrivée, El Tejar obtient un rendement à l'hectare de 44 sacs de soja (sac de 60 kg), près de 20 % inférieur à la moyenne. D'autres difficultés s'agrègent. La loi n°5709 de 1971, ratifiée par la décision n° 01 de 2010 de la *Advocacia Geral da União*[8], limite l'achat de terres par des étrangers[9]. Une autre résistance se manifeste : dans l'État du Mato Grosso, des producteurs se montrent préoccupés par l'expansion rapide des *« argentinos »* (El Tejar, Grupo Los Grobo, Cresud-BrasilAgro, etc.) qui achètent ou louent des terres à des prix supérieurs à la moyenne locale[10]. De plus, en 2010, la Fédération de l'agriculture et de l'élevage de l'État du Mato Grosso (Famato), connue pour son opposition à tout type de loi de défense des travailleurs ou de l'environnement, dénonce, auprès du ministère du Travail (MPT), la possibilité de conditions d'emploi de main-d'œuvre similaires à de l'esclavage. Après inspection, le MPT constate des irrégularités dans les conditions d'embauche d'entrepreneurs de services agricoles, mais El Tejar n'est pas poursuivie en justice, juste rappelée à l'ordre.

En fait, en contrôlant l'entreprise, les investisseurs ont fini par imposer leur logique de rentabilité financière. Dans le cas de ces capitaux-investissements privés (*private equity*), des stratégies d'appréciation et de liquidation (vente ou ouverture du capital) sont adoptées à court ou moyen terme. Ainsi, l'intention d'Altima Partner est un retour sur investissement en deux ans à peine, entre 2006 et 2008, avec l'introduction (*initial public offering* [IPO]) d'El Tejar à la Bourse de São Paulo (BM&FBovespa). La crise de 2008 et la dévalorisation boursière stoppent net le projet.

Ces problèmes obligent l'entreprise à se restructurer. À partir de 2013-2014, la totalité des terres contrôlées en Argentine et en Uruguay est cédée (vente ou fin des contrats de location). Au Brésil, El Tejar vend plus de moitié de ses terres, déplace le siège de l'entreprise (activités financières et commerciales) de Buenos Aires à São Paulo (avec à sa tête le Brésilien Luiz Kaufmann) et installe des bureaux à Primavera do Leste (État du Mato Grosso) où se trouve le responsable de la production (l'Uruguayen Ismaël

8. Instance fédérale de conseil juridique auprès de la République fédérative brésilienne (*União*) et la représentante devant le Tribunal suprême, le cas échéant.
9. Le contournement de la loi consiste à passer des accords avec des Brésiliens propriétaires de plus de 50 % de l'exploitation convoitée et à signer des contrats sans transfert légal de la propriété des terres.
10. Entretiens, 2015.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Turban). La stratégie (la devise est désormais : « Nouveaux rêves, nouvelles conquêtes ») est d'avoir des terres en propre, avec force technologies et innovations, pour accroître les rendements et les bénéfices (*Dinheiro rural*, 2015). Ayant remboursé une partie des dettes et ayant été recapitalisée début 2016 (*Agro Olhar*, 2016), El Tejar travaille 87 000 hectares au Brésil (dont plus de 50 000 hectares en propriété propre) et 30 000 en Bolivie[11].

Incursion dans le secteur agricole d'un investisseur immobilier coté en bourse : Cresud (IRSA) et sa filiale BrasilAgro

L'entreprise argentine Cresud et sa filiale brésilienne BrasilAgro sont toutes deux des éléments phares du groupe argentin Inversiones y Representaciones SA (IRSA), spécialisé dans les biens immobiliers en milieu urbain et fondé en 1949 par Isaac Elsztain. Après la cession en 1991 d'IRSA au petit-fils d'Isaac, Eduardo, le groupe se développe rapidement, achetant biens en milieu urbain et propriétés agricoles. Alors qu'il côtoie les plus grands entrepreneurs et financiers du monde (dont Georges Soros), Eduardo Elztain détient l'une des plus grosses fortunes d'Argentine. En 2016, IRSA est l'actionnaire principal (à travers sa filiale Alto Palermo SA [APSA]) de treize centres commerciaux à Buenos Aires (dont Alto Palermo, Patio Bullrich et Paseo Alcorta), à Rosario et dans d'autres villes argentines, de la Banque Banco Hipotecario (29,9 % des actions), de trois hôtels (50 % des actions), d'immeubles de bureaux à Buenos Aires et d'un gratte-ciel à New York (la participation dans un second ayant été vendue en 2011)[12]. Le groupe IRSA est constitué d'IRSA *propriedades comerciales*, d'IDB Development Corporation Ltd (lié à un fond israélien), de Banco Hipotecario et de Cresud.

Le rachat en 1994 de Cresud SACIF (Sociedad Anónima Comercial Inmobiliaria Financiera e Agropecuaria, créée en 1936 comme filiale argentine d'une société belge de crédits agricoles) fait entrer le groupe IRSA dans le monde agricole. Cresud a été introduite à la bourse de commerce de Buenos Aires (BCBA) dès 1960, et les cotisations au Nasdaq datent de 1997. Elle est présidée par Eduardo Elsztain et Alejandro Elsztain qui supervise l'ensemble de ses activités. Selon la devise « la terre est notre valeur », Cresud est spécialisée dans l'acquisition de terres qui sont aménagées

11. www.eltejar.com
12. www.irsa.com.ar/

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

pour devenir productives (dans bien des cas, élevage d'abord, agriculture ensuite), dans leur exploitation avec valorisation de la production et dans leur vente au cas par cas, en une seule fois ou par étapes.

En 2016, Cresud est gestionnaire de 33 grandes propriétés réparties en Argentine (18 exploitations avec près de 603 000 hectares, dont 176 000 hectares en location), au Brésil (8 avec 241 624 hectares), au Paraguay (3 avec plus de 58 700 hectares), en Bolivie (4 avec plus de 12 000 hectares). Ce sont environ 800 000 hectares que la société contrôle. Le nombre d'exploitations achetées est différent selon les années (jusqu'à 7 en 2009, 3 en 2011, puis aucune jusqu'en 2015) ; de même, les ventes fluctuent entre 4 cessions en 2013, 2 en 2014 et 4 en 2015[13]. Quelque 200 000 hectares sont cultivés (soja partout ; blé, maïs, canne à sucre selon le pays ; tournesol et sorgho secondairement) et 190 000 hectares supplémentaires pourraient être semés (Cresud, 2016). En 2015, plus 620 000 tonnes de grains sont récoltées ainsi que plus de 928 000 tonnes de canne à sucre. Ce total inclut la production à hauteur de 50 % (valeur des actions de Cresud) de Cresca SA, créée en 2008 au Paraguay en association avec l'entreprise Carlos Casado SA pour gérer plus de 45 000 hectares. Il n'inclut pas la production d'Agro Uranga, entreprise qui exploite deux grandes exploitations dans la Pampa argentine et dont Cresud détient 35 % des actions. En 2015 Cresud possède également environ 71 000 têtes de bétail auxquelles 94 000 hectares (dont plus de 5 300 en location) sont dédiés, et une ferme laitière en Argentine de plus de 2 800 hectares et plus de 5 600 vaches. L'entreprise détient en Argentine un parc d'engraissement de bétail (créé durant les années 2000 en partenariat avec Cactus Feeders et Tyson SA) et deux unités d'abattage-conditionnement.

Au Brésil, pour créer BrasilAgro, Cresud s'associe en 2006 avec Elie Horn, entrepreneur brésilien qui œuvre dans les opérations immobilières, et qui est fondateur et actionnaire principal de Cyrela Brazil Realty SA. En même temps que BrasilAgro, ils créent avec IRSA SA, la *joint-venture* CYRSA SA (50 % chacun) dédiée à des biens en milieu urbain tandis que BrasilAgro devient donc la première entreprise au Brésil dédiée aux biens immobiliers en milieu rural. En mai 2006, Cresud est immédiatement introduite à

13. www.cresud.com.ar/inversores-segmentos-del-negocio-adquisicion-venta-y-transformacion-de-tierras.php?language=es

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

la Bourse de São Paulo (BM&F Bovespa), sans actif à son compte et en annonçant seulement qu'elle est spécialisée dans l'achat, la valorisation et la vente de propriétés agricoles. Elle capte alors 584 millions de *reais* (286 millions de dollars) (Chaddad, 2014). En 2016, la répartition de sa capitalisation est la suivante : Cresud avec 39,76 % ; JP Morgan Whitefriars Inc avec 7,55 % ; Credit Suisse Hedging-Griffo Asset Managment SA avec 5,13 % ; Cape Town LLC avec 4,52 % ; Elie Horn avec 1,09 %, et d'autres avec moins de 1 % (BM&F Bovespa, 2016).

BrasilAgro se développe vite (Fix, 2011). En dix ans, ses transactions concernent 319 000 hectares situés sur la frontière agricole dans sept États brésiliens (Piauí, Maranhão, Bahia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais et Goiás) et au Paraguay (depuis le rachat en 2013 de 50 % des actions de Cresca SA). Elle achète dix grandes exploitations, met en production 110 000 hectares. Elle revend quatre fermes pour un total, précisément, de 77 771 hectares (huit grandes propriétés), avec un investissement de départ (achat et transformation des terres) de 513 millions de *reais* (environ 160 millions de dollars en valeur courante) et une revente à hauteur de 1,5 milliard de *reais* (environ 500 millions de dollars) (BrasilAgro, 2015). Elle contrôle donc en 2016 plus de 240 000 hectares[14].

À la différence d'autres entreprises qui sont d'abord constituées et qui, ensuite, vont sur le marché des actions (Adecoagro, SLC Agrícola, Vanguarda Agro, etc.), BrasilAgro a ouvert immédiatement son capital, ce qui est emblématique de la combinaison entre l'excès de liquidités sur les marchés financiers internationaux et les attentes élevées d'investisseurs en agriculture. C'est également une stratégie d'IRSA et de Cresud, familières d'opérations externes de capitalisation de grande ampleur. Une proportion conséquente des 800 000 à un million d'hectares contrôlés ne sont pas productifs, constituant des réserves à la fois foncières et financières. Que ce soit Cresud ou BrasilAgro, la gestion de cet actif foncier-financier passe par l'autonomie des exploitations qui, telles des *profit units*, décident de leurs activités tout en en référant en temps réel à leur siège respectif, à Buenos Aires et à São Paulo qui, eux-mêmes, rapportent aux investisseurs et actionnaires internationaux.

14. www.brasil-agro.com

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

La première entreprise agricole brésilienne au capital ouvert : SLC Agrícola

SLC Agrícola a été créée en 1977 sous le nom d'Agropecuária Schneider & Logemann Ltda. En 2007, elle est la première entreprise agricole cotée en bourse. Elle appartient au Groupe SLC fondé en 1945 par trois familles de migrants allemands établis à Horizontina, État du Rio Grande do Sul, au Sud du Brésil. Avec SLC Agrícola, les frères Eduardo et Jorge Logemann développent la fabrication de tracteurs et de matériel agricole, dont la première moissonneuse automotrice du Brésil. Un partenariat avec John Deere en 1979 établit leur réputation mais, dans la double décennie 1980 et 1990, l'achat successif de cinq grandes exploitations mène l'entreprise dans les aires d'expansion agricole des Cerrados (États de Goiás, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso et Maranhão) pour produire des *commodities* (coton, soja, maïs). En 1999, le groupe cède à John Deere l'usine de machines et creuse la voie agricole avec, l'acquisition, au cours des années 2000, de sept autres grandes propriétés, localisées toujours plus avant sur le front pionnier (États de Bahia et du Piauí). Sur les douze établissements, un seul est vendu en 2010.

Avant l'ouverture de son capital en 2007, SLC Agrícola était déjà l'un des plus grands producteurs du Brésil, avec près de 250 000 hectares contrôlés et une superficie semée de 150 000 hectares. À la suite des 300 millions de *reais* d'actions (SLC Agrícola, 2014), le volume foncier croît et atteint en 2015-2016, 377 000 hectares semés, répartis dans six États et en quinze exploitations. Quelque 323 000 hectares sont en propriété propre (dont 44 000 de réserves), 94 000 hectares loués et 49 000 hectares en *joint-venture* (SLC Agrícola, 2016).

L'appréciation de la valeur des terres agricoles, ajoutée à la connaissance de la réalité agroécologique et socio-économique des Cerrados (négociations, transactions, mises en culture) amènent la SLC Agrícola à créer, en 2012, la SLC LandCo Empreendimentos Agrícola SA, spécialisée dans l'achat et le développement de nouvelles terres, en partenariat avec le fonds d'investissement anglais Valiance Asset Management Ltd, qui détient 18,7 % des actions (contre 81,3 % pour SLC Agrícola) et qui apporte 238 millions de dollars. En 2016, SLC LandCo contrôle trois exploitations qui totalisent environ 80 000 hectares ; elles sont louées par la propre SLC Agrícola, responsable des tâches agricoles.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Par ailleurs, en 2013, la SLC Agrícola crée deux *joint-ventures* : la SLC-MIT, avec l'entreprise industrielle japonaise Mitsui & Co, et la SLC-Roncador, avec Dois Vales Participações de la holding brésilienne Soares Penido (domaine des transports). Dans le premier cas, de manière à contourner la loi des terres n° 5.709 (7/10/71), la SLC Agrícola détient 50,1 % des actions (contre 49,9 % pour Mitsui) ; dans le second, la propriété de la *joint-venture* se divise à parts égales. En 2016, la MIT-SLC contrôle deux exploitations agricoles avec près de 40 000 hectares semés en 2015-2016 et la SLC-Roncador administre une seule propriété de 27 000 hectares, située dans l'État du Mato Grosso (SLC Agrícola, 2016).

En 2016, SLC Participações SA (dirigée par Eduardo Logemann et son neveu Jorge Luiz) possède 51,03 % les actions de SLC Agrícola, la Deutsche Bank 6,77 %, la Verde Asset Management e Verde Serviços Internacionais SA (propriété du Crédit Suisse Hedging-Griffo Asset Managment SA) 5,56 %, les actions en trésorerie 1,89 % et les autres actionnaires 34,75 %.

La SLC Agrícola est une entreprise brésilienne dont la trajectoire illustre plusieurs formes d'entrée du capital financier international dans le marché foncier : acquisition directe d'actions, *joint-ventures* avec des investisseurs étrangers, création d'une entreprise dédiée à l'achat-vente de foncier et qui le lui confie pour la production. L'entreprise, qui emploie 2 000 salariés permanents, veut « créer de la valeur grâce à la production et au développement de nouvelles terres agricoles[15] ». Elle explique (SLC Agrícola, 2016) que son *business model* comprend trois stratégies : combiner les bénéfices tirés de la production agricole sur les terres possédées, avec l'appréciation de leur valeur (rente du foncier) ; recevoir des revenus de l'administration et de la production sur des propriétés louées ou contrôlées par l'intermédiaire des *joint-ventures* avec Mitsui et Dois Vales, laissant à leur charge les investissements à réaliser ; acquérir des terres à mettre en production avant leur vente par l'intermédiaire de SLC LandCo, afin de bénéficier de plus-value foncière. Les terres achetées ont été transformées en des exploitations organisées selon un schéma réitéré où, en guise de point nodal des activités agricoles sur l'étendue cultivée alentour, le siège est composé des bureaux, de logements et de services

15. Traduit par nos soins.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

pour les employés, d'une piste pour les avionnettes (déplacement des responsables et pulvérisation aérienne), d'installations de stockage des intrants, des semences et des machines, de l'unité de préparation des fertilisants, de silos à grains (maïs, soja, autres) et d'une usine de traitement du coton (fibre textile, huile, résidus pour alimentation animale).

Fondée par des agriculteurs de l'extrême sud du Brésil (État du Rio Grande do Sul) qui n'ont pas hésité à développer leur affaire dans les Cerrados et sur le front pionnier amazonien, SLC Agrícola est l'un des plus grands producteurs de grains du pays avec plus de 1,5 million de tonnes récoltées (dont plus de la moitié en soja) annuellement durant la décennie 2010. Elle se situe au même niveau que le Grupo Bom Futuro (détenu à 100 % par la famille de Eraí Maggi), Tiba Agro (gérée par des Brésiliens avec un partenariat avec le fond Vision Brazil Investments), Vanguarda Agro, Agrifirma Brazil ou encore les *« argentinos »* (voir *infra*). Le chiffre d'affaires de SLC Agrícola, de plus de 1,4 milliard de *reais* en 2015-2016 (environ 800 millions de dollars), provient pour plus de la moitié du coton (fibre) et pour un quart du soja (SLC Agrícola, 2016). SLC Agrícola rapporte près de la moitié des revenus du Grupo SLC constitué par ailleurs des sociétés SLC Alimentos, SLC Comercial et Ferramentas Gerais. L'entreprise projette de cultiver 700 000 hectares en 2020-2021 (*Dinheiro rural*, 2014).

Le foncier en tant qu'actif productif/patrimonial : les cas de Grupo Los Grobo, Agronegocios Del Plata et Ingleby

Sans dresser des frontières étanches, factices, avec les entreprises décrites dans le point précédent, une autre catégorie attribue un rôle plus productif et/ou patrimonial au foncier, avec des objectifs divers. C'est le cas de Grupo Los Grobo, d'ADP et d'Ingleby Farms & Forests.

Connaissances et entreprise-réseau : Grupo Los Grobo

Grupo Los Grobo figure régulièrement dans les médias, les faits et gestes (politiques, professionnelles, académiques) de son PDG (Gustavo Grobocopatel) étant de notoriété publique, ainsi que ses leitmotivs d'une agriculture de la connaissance, de l'entreprise-réseau, d'un « producteur innovateur ». Sa trajectoire, depuis une trentaine d'années, oscille entre évolution de l'activité agricole et approfondissement des opérations agro-industrielles, tout en maintenant une offre de services de pointe.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Fils de migrants de Bessarabie (partie de l'Ukraine actuelle) arrivés en 1912 à Carlos Casarès, bourg à l'ouest de la province de Buenos Aires, en pleine Pampa du blé, Alfredo, Samuel et Jorge sont trois frères qui ont hérité en 1967 d'une exploitation de 546 hectares et d'une unité de stockage de commercialisation de grains et de fourrage, ce qui a permis d'établir des relations étroites avec les producteurs et habitants de la région. Pendant les années 1970, Samuel s'étant retiré avec 1 500 hectares qu'il cultivera ensuite à son compte, l'entreprise familiale Grobocopatel Hermanos reste entre les mains d'Alfredo, qui gère les 3 000 hectares possédés et de Jorge, qui amplifie l'activité de stockage jusqu'à 10 000 tonnes (Ordoñez et Nichols, 2003). En 1984, Jorge garde cette affaire commerciale tandis qu'Alfredo fonde Los Grobo Agropecuaria qu'il confie à ses enfants dont Andrea et Gustavo, et à l'épouse de ce dernier ; tous trois sont diplômés en agronomie. C'est donc avec 3 500 hectares et un silo d'une capacité de 1 000 tonnes acheté en 1985 que l'entreprise familiale poursuit sa route. Les terres sont rapidement travaillées avec les innovations du moment (semis direct, début du soja, de la fertilisation et de l'agriculture en continu [moins de rotation avec des pâturages], conduite et alimentation supplémentée du troupeau bovin). Après les inondations de 1986, Los Grobo Agropecuaria loue des parcelles à des propriétaires désireux d'arrêter de produire et achète certaines exploitations. L'expansion de l'entreprise est réalisée classiquement, grâce à des crédits à très court terme (le temps d'une récolte), au réinvestissement des bénéfices dans du foncier (9 000 hectares en propriété au début des années 1990) et dans des infrastructures de stockage (8 000 tonnes de capacité), le tout accompagné de fortes interrelations sociales et professionnelles dans l'ensemble de la région. Des terres sont également louées.

Au cours des années 1990, synonymes de nouveau contexte macroéconomique argentin (ouverture de l'économie, convertibilité, accès aux innovations et libéralisation commerciale), le choix est fait d'une consolidation du réseau de commercialisation et de son approvisionnement en grains, en développant la location de terres ou l'association avec les propriétaires (*pools* de culture). La connaissance minutieuse par les associés de l'entreprise des caractéristiques agronomiques et des conditions locales de travail fait la force du réseau, organisé à partir d'un centre décisionnel et de trois unités de coordination (commercialisation, production et services). Les responsables, dans les unités locales des activités

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

productives et commerciales, gèrent agronomes et techniciens, et s'appuient sur le réseau de succursales de fourniture d'intrants, d'achat/vente de grains et de signature des contrats. La professionnalisation est recherchée avec l'embauche d'administratifs et de responsables qualifiés et externes à la famille. Au-delà d'un fixe, une partie des bénéfices est redistribuée aux partenaires du réseau qui s'étend alors à l'ouest et l'est de la province de Buenos Aires, à l'est de celle de Córdoba et dans celle du Chaco. À la fin des années 1990, à la production sur les 65 000 hectares possédés (et à la présence d'un troupeau de 10 000 têtes de bétail) s'ajoute celle obtenue sur 150 000 hectares loués ou semés en association, et travaillés par les *contratistas*. La vente d'intrants et l'offre de services croissent. La capacité de stockage atteint 150 000 tonnes et les opérations de commercialisation traitent alors environ 400 000 tonnes par an (en grande partie exportées et pour le moulin à blé acheté en 2001 à Bahía Blanca). Le suivi précis des cultures et des opérations (GPS, relevés systématiques), l'organisation en général sont optimisés avec la mise en place d'un système informatique (logiciels, page Web) sur mesure permettant la transmission simultanée des rapports des unités locales du réseau au centre, et inversement. Les marchés à terme et autres instruments boursiers ont été diversifiés pour juguler le risque lié à la volatilité croissante des prix agricoles, avec des opérations à la Bourse de Buenos Aires et de Chicago. La norme ISO 9001 est obtenue en 2000.

En 2001, l'Argentine entre dans une nouvelle étape macroéconomique (dévaluation, inflation croissante, taxes et contrôle des exportations par le gouvernement) qui oblige le Grupo Los Grobo (nom actuel du groupe) à modifier sa stratégie. Cette nouvelle donne se conjugue avec une rude concurrence pour avoir accès à du foncier en location (El Tejar, Cresud, MSU, Adecoagro, Cazenave y Asociados, étant, entre autres, des compétiteurs de même rang, au côté de *pools* de culture d'envergure moindre mais très nombreux). L'implantation dans les pays voisins débute. En Uruguay, l'association avec le producteur Marcos Guigou débouche sur la création en 2004 d'Agronegocios del Plata (ADP) qui diffuse le semis direct et la production du soja dans la région agricole de l'Ouest du pays. En 2005, Grupo Los Grobo fonde au Paraguay sa filiale Empresa Tierra Roja, mais l'absence d'association avec un acteur local et les différences de méthodes de travail compromettent rapidement les activités. L'implantation manquée

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

au Venezuela est vite compensée par des projets au Brésil, au potentiel productif et foncier très attractif. L'entrée en 2007 du fonds d'investissement Pactual Capital Partners (PCP), aujourd'hui Vinci Partners, fait de celui-ci le premier actionnaire hors famille Grobocopatel, avec 22 % de participation (*Página 12*, 2008). Los Grobo Brasil se lance dans la production de grains et achète 35 % des actions de Ceagro, compagnie céréalière majeure (stockage et commercialisation) surtout présente dans les États de Maranhão et de Piauí. Sementes Selecta est ensuite acquise. L'accord avec Sollus Capital, spécialisé dans l'identification, l'achat et la vente de foncier, lui permet d'être l'acteur de la production sur les terres du portfolio de celle-ci qui, elle, a la préférence dans les transactions foncières de Los Grobo Brasil.

En 2009-2010, Grupo Los Grobo exploite en Argentine 90 000 hectares, autant en Uruguay (ADP) où il est l'autre grand producteur de soja du pays avec l'Argentin El Tejar (voir *infra*), 16 000 hectares au Paraguay (Empresa Tierra Roja) et 55 000 hectares au Brésil (Los Grobo Brasil). Ces 251 000 hectares sont en location (Bell et Scott, 2010) et leur superficie augmente à 280 000 hectares en 2011-2012.

À la recherche d'une augmentation significative de son capital afin de supporter ses projets de développement, Grupo Los Grobo pense entrer à la Bourse de São Paulo en 2011, visant une ouverture de 30 % du capital. Mais l'idée est abandonnée et c'est au contraire un retrait du pays qui s'opère. En 2012 et 2013, Grupo Los Grobo vend ses parts de Ceagro à Mitsubishi et ne conserve au Brésil que les silos de stockage ; il liquide ses actifs au Paraguay et ne reste qu'en Uruguay à travers ADP. En Argentine, il renforce ses activités agro-industrielles avec l'achat d'un moulin supplémentaire et d'une usine de produits phytosanitaires (Agrofina).

En 2014, trente ans après la création du groupe, le PDG, Gustavo Grobocopatel, aime à souligner le travail collectif et l'implication de la famille, des associés, des 1 000 employés, 3 000 fournisseurs et 4 000 clients. L'intégration est horizontale, l'organisation en réseau, ce qui ne fait pas de Grupo Los Grobo une agro-holding classique (Senesi *et al.*, 2016). Le siège du groupe est à Carlos Casarès, avec 120 employés originaires pour beaucoup de la région. Si les partenaires y sont reçus et les formations organisées, c'est à Buenos Aires que sont gérées les affaires commerciales, sachant que chaque succursale régionale est interdépendante dans un ensemble de réseaux d'activités, de contrats et d'associés, reliés par le partage

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

des informations[16]. De 120 000 hectares cultivés en Argentine en 2012-2013, le groupe est passé à 40 000 hectares en 2013-2014. C'est désormais la partie agro-industrielle qui prédomine avec 40 % des bénéfices et 10 % issus de la production agricole, les 50 % restants provenant de l'offre de services (stockage, logistique, commercialisation, assistance financière, conseil aux producteurs et à des gouvernements tels celui de la Colombie ou de pays d'Europe de l'Est) (*La Capital*, 2014).

En 2016, en Argentine, Grupo Los Grobo, avec environ 550 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel, 50 000 hectares contrôlés et 700 employés, réunit six sociétés complémentaires dans la chaîne de valeur[17] :

– Los Grobo Agropecuaria poursuit les opérations agricoles lancées en 1984 et l'offre de services (vente d'intrants, stockage, assistance technique et financière, accompagnement dans la commercialisation des grains), grâce à un réseau de silos disséminés et de succursales commerciales dans les provinces de Buenos Aires, de Córdoba, de Santa Fe et d'Entre Ríos.

– Los Grobo SGR (Servicio de Garantía Recíproca), fondée en 2004, facilite l'accès au crédit pour les associés.

– Agrofina SA fabrique des produits phytosanitaires innovants, avec un centre de recherche et développement, et une usine à Zaraté (ville portuaire au nord de Buenos Aires).

– Molino Los Grobo, de la division agroalimentaire du groupe, avec un moulin à Bahía Blanca, le moulin Canepa à Chivilcoy (tous les deux dans la province de Buenos Aires) et une installation à Rosario del Tela (province d'Entre Ríos) dont Grupo Los Grobo est devenu récemment actionnaire. Le groupe est le quatrième fabricant de farines (industrielles et consommateur final) d'Argentine. Depuis 2011, il produit aussi les pâtes Pastasole sur le site de Chivilcoy.

– UPJ, dont Grupo Los Grobo est devenu actionnaire en 2007, propose du stockage de grains dans la région de Tandil (province de Buenos Aires).

– Frontec, plateforme technologique, combine savoirs agronomiques, informatiques et aérospatiaux, pour améliorer la gestion des informations et la communication.

16. Entretien à Carlos Casarès, 2013.
17. www.losgrobo.com.ar

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Au Brésil, Los Grobo Agroindustrial do Brasil SA détient un moulin dans la zone de São Paulo et, depuis peu, une nouvelle infrastructure à proximité, à Jundiaí.

Grupo Los Grobo affiche des principes de gestion et de valorisation des connaissances et des informations tout en faisant de la sous-traitance, de l'association en réseau, de la location du foncier et de l'offre de services de pointe, des règles de base. La capitalisation externe (fonds d'investissement, capitaux levés sur les marchés financiers), sous la figure de fidéicommis, reste un moyen et non une fin, tant la logique productive semble dépasser la logique financière. 78 % des actions sont possédées par les membres de la famille Grobocopatel. Or, en novembre 2016, un groupe international d'investisseurs conduit par Victoria Capital Partners rachète 75 % de l'ensemble des actions de Grupo Los Grobo. Gustavo Grobocopatel reste à la tête d'un Groupe dont il déclare alors que la recapitalisation devrait permettre de développer les activités en lien, toujours, avec la production de biens agricoles et alimentaires (*La Nación*, 2016).

Logique d'innovations productives : ADP – Agronegocios del Plata

« Agricultura por ambiente » ou AxA : telle est la voie mise en avant depuis 2014 par Marcos Guigou, agriculteur dans le département de Dolores et co-fondateur en 2004, avec l'Argentin Grupo Los Grobo (voir partie précédente), d'Agronegocios del Plata (ADP). Ces mots évoquent l'agriculture de précision et la recherche d'une productivité optimale pour chaque pan de parcelle, avec une fertilisation *ad hoc* grâce au suivi permanent de paramètres relevés au moyen de drones, de smartphones et de l'informatique embarquée sur le matériel agricole. Le plan ADP-Zone et le programme de cartographie FertilFácil constituent les dernières innovations technologiques et d'intégration des opérations productives de l'entreprise[18]. Ayant cédé en 2012 la présidence d'ADP à José Santos, Marcos Guigou et d'autres collaborateurs créent en 2015 les sociétés Okara et Okara Tech, la première étant spécialisée dans l'achat et la gestion technique optimisée d'exploitations agricoles, la seconde proposant de traiter les données de l'agriculture de précision et d'appliquer les dernières innovations technologiques

18. www.adp.com.uy

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

(pilotage automatique, relevés par drones et autres sources de données, etc.). Okara organise le fidéicommis financier *Campos sustentables* à la Bourse électronique de valeurs de Montevideo, par l'intermédiaire de Trust Administradora de Fondos de Inversión SA. Elle lève 50 millions de dollars pour soutenir le projet d'achat de 10 000 hectares[19].

Depuis 2012, l'entreprise a ainsi profondément revu son schéma économique malmené par la variation des prix agricoles et l'augmentation des coûts de production (intrants, loyers, etc.). De plus, l'Argentin Grupo Los Grobo, qui possédait la moitié des actions de l'entreprise depuis sa création en 2004, les a revendues à la famille Guigou en juillet 2015[20].

Sur les 95 000 hectares réunis jusqu'au début des années 2010, ADP en exploite maintenant environ 55 000. Quelque 49 000 hectares sont cultivés dont les trois quarts environ en soja et le reste en blé, colza, avoine, etc. ADP détient également des locaux de vente d'intrants et de semences et des installations de stockage dans les agrovilles de Dolores, de Paysandú et de Young, au cœur de la région agricole de l'ouest du pays.

En plus du suivi plus efficient des cultures, c'est sur le développement de l'élevage bovin intensif que repose la stratégie actuelle d'ADP[21]. Si l'entreprise a toujours eu du bétail, elle annonce vouloir passer des trois parcs d'engraissement installés en 2015, d'une capacité de 8 000 têtes, à cinq corrals qui doivent accueillir 40 000 têtes, sur les terres propres d'ADP ou sur du foncier loué. L'alliance en 2016 avec l'entreprise Valdez y Cía a pour but de combiner activités d'élevage et agriculture, le bétail des producteurs utilisant les services de celle-ci (financement, expertise, etc.) devant gagner en fin de cycle les parcs d'engraissement d'ADP, celle-ci pouvant alors libérer les parcelles pour les cultiver (Tardáguila Agromercados, 2016).

Propriétés et production durable : Ingleby Farms & Forests

La holding Ingleby Farms & Forests, fondée en 1998, se présente comme une société internationale propriétaire des

19. www.okara.com.uy
20. Grupo Los Grobo a donc quitté l'Uruguay tout comme l'autre Argentin, El Tejar, qui a vendu en février 2014 les 33 000 hectares possédés dans le pays à Union Agricultural Group (UAG).
21. Entretien à Montevideo, 2016.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

102 965 hectares travaillés à la mi-2015 (Ingleby, 2015). Le siège est à Koge (Danemark) et la société emploie en 2016 environ 1 400 personnes à temps plein (Ingleby, 2016). Ses propriétés sont localisées en l'Europe (Lettonie, Lituanie, Roumanie) avec un total de 25 000 hectares environ de grandes cultures et de terrains boisés, aux États-Unis avec plus de 1 700 hectares (pistaches essentiellement), au Pérou avec près de 1 200 hectares en raisins de table et avocats, en Argentine avec près de 12 500 hectares de grandes cultures et de pâturages pour l'élevage bovin, en Uruguay avec 27 205 hectares de pâturages pour l'élevage bovin et les grandes cultures, en Australie avec plus de 20 000 hectares en grandes cultures, maraîchage, élevages bovin (viande et lait) et ovin, et en Nouvelle-Zélande avec plus de 15 000 hectares en élevages bovin et ovin. En 2015, elle a consacré environ 44 000 hectares aux grandes cultures, maraîchage et production de semences (Europe et continent américain), plus de 17 500 hectares au bétail et 2 100 hectares à la production laitière (hémisphère sud), près de 7 300 hectares à des surfaces boisées (Europe), plus de 32 500 hectares à des surfaces protégées et un peu moins de 2 000 hectares à des infrastructures. Au total, elle avait 115 000 moutons, 28 000 têtes de bétail et 3 500 vaches laitières. La production a totalisé plus de 186 500 tonnes, dont 95 % de grains.

Du fait de l'adhésion au Pacte mondial des Nations unies, le premier rapport rendu public date de fin 2015 (Ingleby, 2015), la diffusion d'informations étant une nouveauté pour cette holding discrète. Les règles revendiquées sont des pratiques agricoles durables en appliquant savoir-faire et innovations biotechnologiques, respect du droit du travail et des travailleurs, lutte anti-corruption, etc. Ingleby Farms & Forests insiste sur son approche environnementale via la plantation d'arbres, les bandes enherbées le long des cours d'eau, l'étude de la biodiversité (son guide de la faune et de la flore en Argentine et en Uruguay est connu), la lutte contre l'érosion des sols, etc. Elle se préoccupe d'esthétiser l'entrée et les espaces aux alentours des bâtiments des exploitations.

Ingleby Farms & Forests met donc en avant une conception holistique d'une agriculture durable, en combinant l'environnemental (respect des sols et reconstitution d'aires naturelles) et le social (conditions de travail, relations avec les populations locales). Les objectifs économiques et financiers restent essentiels, la traçabilité des produits et la construction d'une image idéalisée des

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

activités agricoles pratiquées participant à son approche. L'Uruguay, cas qui nous intéresse plus particulièrement, a vu arriver Ingleby en 2009. L'entreprise a acheté des terres au fur et à mesure, et possède en 2016 plus de 27 000 hectares répartis en sept grandes exploitations petit à petit aménagées (chemins améliorés, bosquets d'arbres pour les animaux, etc.). L'élevage et l'agriculture sont articulés au gré des rotations d'assolement, des conditions du marché et de pratiques telles que la traçabilité et les animaux finis sur pâturage, afin de valoriser le caractère durable et « naturel » de l'activité. La construction de deux retenues d'eau permet d'irriguer depuis 2015 environ 1 500 hectares (production de semences). La sous-traitance est de mise pour le semis direct et les traitements phytosanitaires, la récolte étant faite en partie avec des machines en propre. Le responsable national est un Uruguayen issu du milieu agricole qui souligne le fait que le propriétaire danois vient régulièrement en visite[22].

Après une phase d'expansion-acquisition d'exploitations, c'est maintenant une étape de développement et de systématisation des propriétés qui se profile (Ingleby, 2016), avec l'ambition d'augmenter la productivité (foncier, eau) et de rationaliser l'emploi d'intrants. L'un des objectifs est d'arriver en 2019 à 10 % de la superficie des exploitations en aires naturelles.

*

L'accent a été mis dans ce chapitre sur de grandes entreprises agricoles qui évoluent en Amérique latine et qui sont d'origine argentine, brésilienne, uruguayenne ou étrangère aux pays de la région. Elles ont systématisé des modalités de production qu'elles disent plus efficientes, plus rationnelles, plus professionnelles. D'autres auraient pu être évoquées comme MSU, Cazenave & Asociados, UAG (Union Agricultural Group), Vanguarda Agro ou Tiba Agro. De même, des acteurs financiers ont été nommés, mais ils ne représentent qu'une part infime de l'ensemble des institutions publiques et privées impliquées dans l'offre de capitaux externes à l'agriculture.

La montée en puissance de ces entreprises et de leurs partenaires financiers ainsi que la pression qu'elles exercent sur le foncier dessinent des phases temporelles distinctes (FAO, 2012). Tout

22. Entretien au siège de l'entreprise dans la ville de Mercedes, mai 2016.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

d'abord, la période des années 2000 répond à une séquence de développement dans un contexte général porteur (mesures nationales favorables, accompagnement des organisations interprofessionnelles des filières, des centres d'expérimentation agronomique et des entreprises de l'agrofourniture [semenciers, intrants, machines connectées, etc.], marchés internationaux très demandeurs). L'expansion agricole est rapide, avec une véritable course au foncier. Plusieurs méga-entreprises contrôlent des centaines de milliers d'hectares, les autres redimensionnent la taille de leur exploitation. La recherche de terres, au détriment des populations locales et des écosystèmes naturels, exacerbe aussi les relations entre ces différents types d'entreprise et alimente la flambée des prix (location et vente). Le volume de capitaux externes, attrayants et attirés, grossit. Ils pèsent dans les décisions des entreprises qui doivent conformer l'échelle et la portée de leur activité aux stratégies des partenaires financiers. Ensuite, à partir du début des années 2010, une période plus chaotique s'installe, la baisse des prix internationaux et un marché mondial plus instable s'articulant avec des campagnes agricoles moins avantageuses (stagnation des rendements, aléas climatiques) et des contraintes nationales croissantes (contrôle et taxation des exportations en Argentine, obligation à la rotation des assolements en Uruguay, lois sur l'achat de terres par des étrangers au Brésil, etc.). Il y a ajustement : abandon des terres les moins aptes, repli des méga-entreprises argentines multi-localisées, adoption d'innovations et de l'agriculture de précision, acquisition de terres préférée à leur location. Enfin, la tendance depuis 2015 environ est, en particulier en Argentine et en Uruguay, à une reprise de l'élevage bovin. Mais les rotations entre pâturages et cultures supposent désormais une plus forte intensification avec, très souvent, une charge animale par hectare plus importante et le confinement du bétail en fin d'engraissement.

L'agriculture entrepreneuriale tend donc vers une certaine rationalisation, les chefs d'entreprise ou de grands consortiums de production agricole profitant de l'expérience acquise. L'échelle de production atteinte et les attentes des partenaires financiers demandent une gestion managériale minutieuse, sur fond d'incorporation des savoirs universitaires dont disposent les jeunes agro-entrepreneurs (le changement de génération étant un facteur important). Cependant, si cette échelle permet de jouer sur le coût des intrants achetés en grande quantité et de peser au moment de

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

la valorisation commerciale des récoltes (tonnages considérables), les gains sont finalement resserrés. En outre, elle requiert une gestion par établissement ou par zone de localisation, au plus près de la réalité locale (Caligaris, 2015), ce qui relativise ses avantages. Nous avons ainsi vu que de grandes agro-entreprises se sont restructurées, abandonnant des terres ou réservant des projets, ne détenant plus que quelques dizaines de milliers d'hectares.

Par choix, l'accent a été mis sur des méga-entreprises à forte intensité en capitaux. D'autres cas, plus discrets mais tout aussi significatifs de la professionnalisation du secteur, montrent des hybridations intéressantes. Des coopératives ont pu lancer des fonds garantis par des fidéicommis de manière à faire produire pour leur propre compte sur du foncier utilisé temporairement. En Uruguay, des métayers contrôlent de grandes quantités de terres (cas d'exception : en 2016, deux d'entre eux travaillent 20 000 hectares dont la quasi-totalité en location)[23] et empruntent aux méthodes des entreprises argentines récemment parties du pays. En Argentine, dans la province d'Entre Ríos, un producteur local a développé un *pool* de culture pérenne et de grande taille (40 000 hectares loués localement)[24]. Des propriétés terriennes, restructurées ou rachetées, sont exploitées plus intensivement. Par ailleurs, de grandes exploitations agricoles, au patrimoine foncier conséquent, au capital familial et aux modes de production modernes, continuent à accumuler de manière plus classique. Ces quelques situations, rencontrées lors de nos travaux récents de terrain, signalent que des producteurs locaux ont fait évoluer leurs exploitations vers des formes hybrides qui mêlent gestion familiale et forme entrepreneuriale, tandis que le projet de transmission reste au cœur de leurs stratégies d'accumulation foncière.

L'étude des trajectoires des entreprises agricoles présentes en Amérique latine soulève la question fondamentale des outils théoriques et des méthodes mobilisables. La caractérisation et le suivi sont à la base de toute étude, mais selon le type d'entreprise, les informations disponibles se révèlent diverses. Alors que les entreprises cotées en bourse et liées au système financier moderne rendent publics les rapports annuels, qui détaillent la composition et la nature de leur capitalisation, les résultats économiques et certaines projections, les autres types d'acteurs entrepreneuriaux ne

23. Entretiens, mai 2016.
24. Entretien, 2012.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

disposent pas toujours de ces documents de synthèse ou ne sont pas tenus de les faire connaître. Cependant, un grand nombre de données peut être rassemblé en recoupant les témoignages, dans les exploitations, des chefs de culture et des techniciens, les informations recueillies dans les bureaux en ville de l'entreprise auprès des gestionnaires commerciaux et financiers, et les analyses des responsables au siège situé dans la capitale du pays. De plus, la lecture des articles de la presse spécialisée (agronomique, financière, économique) et les entretiens avec des acteurs impliqués en agriculture (syndicats et représentants des filières, agrofournisseurs, agences immobilières rurales, ingénieurs agronomes, etc.) permettent de connaître assez bien le contexte et l'environnement des entreprises. Par ailleurs, la prise de contact à intervalles réguliers et le suivi sur plusieurs années affinent le recueil et permettent une mise en perspective essentielle. Ainsi, sans optimisme exagéré, les études des entreprises agricoles n'achoppent pas sur le manque de données les concernant en tant que telles (certaines étant occultées).

Il est en revanche plus difficile d'identifier l'ensemble des acteurs qui gravitent autour d'elles, étant donné leur grande diversité, leur localisation éparpillée et la plasticité des types et des durées de partenariat. De même, le défi réside dans la caractérisation du processus de concentration productif qu'entraîne le contrôle des terres agricoles par appropriation ou par location. Si le changement de propriétaire est repéré, les formes de délégation entre un propriétaire (à l'exploitation recensée) et l'acteur effectif de la production (parfois non identifié) sont rarement captées par les statistiques officielles qui restent imprécises et pas assez fréquemment actualisées.

C'est donc en analysant le suivi des trajectoires des acteurs des agricultures de type entrepreneurial et en croisant ces études avec celles des espaces ruraux et urbains d'évolution des entreprises que le rôle de ces dernières dans la professionnalisation et la spécialisation du secteur agricole en Amérique latine, aux fortes conséquences environnementales et sociales, sera mieux connu.

Bibliographie

Agro Olhar, « El Tejar completa processo de capitalização com aporte de US$ 143 milhões », 17 mars 2016.

Arrighi G. (1996), *O Longo Século XX, Rio de Janeiro, Contraponto*, São Paulo, UNESP.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

Bell D. E. et Scott C. (2010), *Los Grobo : Farming's Future*, Harvard Business School.

BM & FBovespa, *Empresas Listadas* (2016), disponible sur http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/produtos/listados-a-vista-e-derivativos/renda-variavel/mpresas-listadas.htm

Borras Jr S. M., Kay C., Gomez S. et Wilkinson J. (2012), « Land Grabbing and Global Capitalist Accumulation : Key Features in Latin America », *Canadian Journal of Development Studies*, 4, p. 402-416.

Borras Jr S. M., Franco J. C. et Wang C. (2013), « The Challenge of Global Governance of Land Grabbing : Changing International Agricultural Context and Competing Political Views and Strategies », *Globalizations*, 1, p. 161-179.

Brasilagro (2015), *Relatório de Demonstrações Financeiras – Brasilagro*, 30 juin, disponible sur http://www.brasil-agro.com/brasilagro2011/web/conteudo_pt.asp ?tipo=36826&tid=0&tidioma= 0&tconta=28&tsubmenu=0&timg=0&tano=2015

Brasilagro (2015-2016), *Apresentações institucionais 2015-2016*, disponible sur http://www.brasil-agro.com/brasilagro2011/web/conteudo_pt.asp ?idioma= 0&tconta=28&ttipo =36835

Burch D. et Lawrence G. (2013), « Financialization in Agri-food Supply chains : Private Equity and the Transformation of the Retail Sector », *Agriculture Human Values*, 2, p. 247-258.

Caligaris G. (2015), « Concentración y centralización del capital agrario en la región pampeana. El caso de los grandes *pooles* de siembra », *Mundo Agrario*, 31.

Chaddad F. (2014), « BrasilAgro : Organizational Architecture for a High-Performance Farming Corporation », *American Journal of Agricultural Economics*, 2, p. 578-588.

Chesnais F. (1994), *La Mondialisation du capital*, Paris, Syros, coll. « Alternatives économiques ».

Chesnais F. (2004), « Le capital de placement. Accumulation, internationalisation, effets économiques et politiques », dans F. Chesnais (dir.), *La Finance mondialisée. Racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Paris, La Découverte, p. 15-50.

Clapp J. (2014), « Financialization, distance and global food politics », *The Journal of Peasant Studies*, 6, p. 797-814.

Cotula L. (2012), « The international political economy of the global land rush : A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers », *The Journal of Peasant Studies*, 3-4, p. 649-680.

Cresud (2016), *Institucional Presentation IIIQ FY2016*, disponible sur http://www.cresud.com.ar/archivos/Institutional-Presentation-FY16.pdf

Deininger K. et Byerlee D. (2012), « The Rise of Large Farms in Land Abundant Countries : Do They Have a Future ? », *World Development*, 4, p. 701-714.

Delgado G. C. (2012), *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio. Mudanças cíclicas em meio século (1965-2012)*, Porto Alegre, UFRGS.

Dinheiro rural, « A senhora da terra - A gaúcha SLC Agrícola quer cultivar 700 mil hectares do Cerrado brasileiro na safra 2020/202 », 112, mars 2014.

Dinheiro rural, « El Tejar - Arrumando a casa », 131, décembre 2015.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

DUCASTEL A. et ANSEEUW W. (2016), « Agriculture as an Asset Class : Reshaping the South African Farming Sector », *Agriculture Human Values*, 1, p. 1-11.

El País, « Marcos Guigou quedó con 100 % y sale otro grupo argentino de agro local », 1er août 2015.

El Tejar (2008), *Minuta do prospecto preliminar de distribuição pública primária e secundária de certificados de depósito de ações representativos de ações classe A de emissão da El Tejar*, Doc Mimeo.

EPSTEIN G. A. (2005), « Introduction : the Financialization of the World Economy », dans G. A. Epstein (ed.), *Financialization and the World Economy*, Cheltenham, E. Edgar Publishers, p. 1-16.

FAIRBAIRN M. (2014), « "Like Gold with Yield" : Evolving Intersections between Farmland and Finance », *The Journal of Peasant Studies*, 5, p. 777-795.

FAO, *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina*, 2012, dont MURMIS M. et MURMIS M. R., « El caso de Argentina », p. 1-42 ; WILKINSON J., REYDON B. et SABBATO DI A. « El caso de Brasil », p. 105-143 ; PIÑEIRO D., « El caso de Uruguay », p. 521-552.

FERNÁNDEZ D. A. (2012), « La organización de la gran empresa mediante nuevos instrumentos financieros en la primera década del siglo XXI », dans E. A. Azcuy, P. Castillo, D. A. Fernández, L. Ortega, J. Pierri, F. R. Wimer et J. M. Vilulla (comp.), *Estudios agrários y agroindustriales*, Buenos Aires, Imago Mundi, p. 93-136.

FIX M. A. B. (2011), *Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário do Brasil*, São Paulo, Unicamp, thèse de doctorat en économie.

Grain (2008), *Seized : The 2008 Land Grab for Food and Financial Security*, disponible sur http://www.grain.org/article/entries/93-seized-the-2008-landgrab-for-food-and-financial-security

GUIBERT M. et BÜHLER E. A. (2016), « Funciones del recurso suelo y formas empresariales de producir : avances del capitalismo agrario en Argentina y en Brasil », *Revista de Ciencias Sociales*, 38, p. 59-80

GUNNOE A. (2014), « The Political Economy of Institutional Landownership : Neorentier Society and the Financialization of Land », *Rural Sociology*, 4, p. 478-504.

HARVEY D. (2006), *Limits to Capital*, Londres, Verso.

HARVEY D. (2004), *O novo imperialismo*, São Paulo, Loyola.

Highquest Partners (2010), *Private Financial Sector Investment in Farmland and Agricultural Infrastructure*, OCDE, papers 33.

Ingleby Farms & Forests (2015), *CSR Report 2014/15*, disponible sur http://inglebyfarms.com/publications/

Ingleby Farms & Forests (2016), *Ingleby Guidelines*, disponible sur http://inglebyfarms.com/publications/

ISAKSON S. R. (2014), « Food and Finance : The Financial Transformation of Agro-food Supply Chains », *The Journal of Peasant Studies*, 5, p. 449-475.

KNUTH S. E. (2015), « Global Finance and the Land Grab : Mapping Twenty-First Century Strategies », *Canadian Journal of Development Studies*, 2, p. 163-178.

La Capital, « Los Grobo crece en industria y reduce el área sembrada », 23 mars 2014.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)

La Nación, « Grobocopatel cedió el control de la empresa a un grupo internacional », 18 novembre 2016.

Le Demeter 2010 (2009), « Dossier Argentine : l'agriculture au défi de la financiarisation », Paris, Club Déméter, p. 115-276.

Li T. M. (2014), « What is Land ? Assembling a Resource for Global Investment », *Transactions of The Institute of British Geographers*, 4, p. 589-602.

Maiztegui H. M. F. (2011), *El fideicomiso de explotación agrícola ganadera : análisis de la figura del fideicomiso aplicada a la actividad agraria*, Buenos Aires, Universidad notarial.

Marx K. (1986), *O Capital, Livro III – Tomo 1*, São Paulo, Abril Cultural, coll. « Os Economistas ».

McMichaël P. (2012), « The Land Grab and Corporate Food Regime Restructuring », *The Journal of Peasant Studies*, 3-4, p. 681-701.

Murphy S., Burch D. et Clapp J. (2012), *Cereal Secrets : The World's Largest Grain Traders and Global Agriculture*, Oxford, Oxfam GB for Oxfam International, disponible sur http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/rr-cereal-secrets-grain-traders-agriculture-30082012-en.pdf

Muzlera J. (2013), « Los contratistas de maquinaria agrícola. Modernización, transformación y emergencia de sujetos productivos », dans J. Muzlera, *La modernidad tardía en el agro pampeano. Sujetos sociales y estructura productiva*, Bernal, UNQ, p. 117-152.

Ordoñez H. et Nichols J. (2003), *Caso Los Grobo*, Universidad de Buenos Aires, Texas A&M University, disponible sur http://www.losgrobo.com.ar/comunicados/descargas/Casos/CasoLosGrobo_TEXAS_Esp.pdf

Ouma S. (2016), « From Financialization to Operations : Historicizing and Disentangling the Finance-Farmland-Nexus », *Geoforum*, 72, p. 82-93.

Ouma S. (2014), « Situating Global Finance in the Land Rush Debate : A Critical Review », *Geoforum*, 57, p. 162-166.

Página 12, « Os Grobão. Capitales brasileños invierten en el mayor productor sojero argentino », 26 février 2008.

Paulani L. (2012), *Acumulação e rentismo : resgatando a teoria da renda de Marx para pensar o capitalismo contemporâneo*, Rio de Janeiro, ANPEC.

Posada M. et Martínez de Ibarreta M. (1998), « Capital financiero y producción agrícola : los *pools* de siembra en la región pampeana », *Realidad económica*, 153, p. 112-135.

Rastoin J.-L. et Ghersi G. (2010), *Le Système alimentaire mondial. Concepts et méthodes, analyses et dynamique*, Versailles, Quæ.

Senesi S., Daziano M. F., Chaddad F. R. et Palau H. (2016), « Ownership vs Management : The Role of Farming Networks in Argentina », *International Food and Agribusiness : Management Review*, 2, 2017, p. 221-236.

Tardáguila Agromercados, *Valdez y Cía. y ADP generan alianza estratégica*, 21 juin 2016.

Visser O. (2015), « Finance and the Global and Rush : Understanding the Growing Role of Investment Funds in Land Deals and Large-scale Farming », *Canadian Food Studies*, 2, p. 278-286.

White B., Borras Jr. S. M., Hall R., Scoones I. et Wolworf W. (2012), « The New Enclosures : Critical Perspectives on Corporate Land Deals », *Journal of Peasant Studies*, 3-4, p. 619-647.

Document téléchargé depuis www.cairn.info - - GUIBERT Martine - 86.201.53.222 - 01/08/2018 18h40. © Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)