



G R O U P E
AGÉCO

Valeur et propriété des terres agricoles :
Enjeux et perspectives

Préparé pour



RAPPORT FINAL

29 OCTOBRE 2012

2014, rue Cyrille-Duquet, bureau 307, Québec (Québec) G1N 4N6
Tél. : (418) 527-4681 Téléc. : (418) 527-7101 www.groupeageco.ca

RAPPORT PRÉSENTÉ À

La Coop fédérée

ÉQUIPE DE RÉALISATION

Catherine Brodeur, agr., M.Sc., responsable du mandat
Simon Dostie, analyste, agroéconomie
Rosalie-Maude St-Arnaud, analyste, agroéconomie

Caroline Vézina, révision linguistique

SOMMAIRE

La hausse soutenue de la valeur des terres agricoles et l'acquisition potentielle de terres par des non agriculteurs, locaux ou étrangers, suscitent de vives émotions dans le secteur agricole québécois. Ce rapport a pour objectif de remettre en perspective ce débat en proposant une analyse des facteurs à l'origine de la valeur élevée des terres et des enjeux découlant du caractère stratégique croissant des terres agricoles.

Le cadre réglementaire québécois régissant la propriété et l'usage des terres agricoles, le mode d'occupation des terres et la topographie du territoire font en sorte que le phénomène de financiarisation de la terre demeure très marginal au Québec. La situation québécoise n'a rien de comparable à la situation des pays en développement, où l'on assiste à des transactions sur de très vastes superficies qui ont pour effet de déposséder les paysans de leurs terres et de leurs droits. Ces pays sont caractérisés par un faible encadrement réglementaire de leur propriété foncière et une faible gouvernance. Au Québec, les terres sont échangées sur le libre marché et les transactions portent sur de petites superficies qui sont, dans la très forte majorité des cas, échangées entre producteurs agricoles.

Depuis quelques années, on dénote toutefois la présence de quelques investisseurs non agricoles sur le marché des terres au Québec. Cette présence semble indiquer qu'il pourrait y avoir un intérêt financier à investir dans les terres agricoles au Québec. Pour vérifier cette hypothèse, une analyse de la rentabilité d'un investissement dans l'achat de terres agricoles a été réalisée. Cette analyse montre qu'en théorie et sous certaines conditions, un tel investissement peut s'avérer rentable. En pratique toutefois, de nombreux éléments viennent en limiter le potentiel. La vive concurrence qui prévaut sur le marché des terres dans les régions à haut potentiel agricole fait en sorte qu'il reste peu de place pour d'éventuelles aubaines pour des investisseurs qui, s'ils souhaitent investir dans une perspective de long terme, font face aux risques associés à un éventuel retournement des prix de marché, ou encore à la pérennité des politiques de soutien en vigueur en agriculture. D'autre part, s'agissant des fonds d'investissement, rassembler un fonds de terre de taille suffisante pour justifier et rentabiliser la création d'une société d'investissement en terres agricoles n'est pas chose facile dû au morcellement des terres au Québec et à la forte préférence des producteurs agricoles québécois pour la propriété du sol qu'ils cultivent. Par ailleurs, ce type d'initiative suppose une excellente connaissance des marchés locaux des terres, des capacités de négociations hors pair et une minimisation des frais de gestion qui viennent rapidement réduire la profitabilité de ces placements pour les investisseurs. Par ailleurs, l'absence d'acceptabilité sociale pour ce type de projet constitue également un frein important. Ces défis expliquent probablement en bonne partie la faible pénétration de ce type d'investisseurs dans le marché des terres dans les différentes régions du Québec.

Ainsi, les principaux acteurs sur le marché des terres au Québec demeurent très majoritairement les producteurs agricoles. Or, la demande de terres est forte et les prix élevés. En Montérégie par exemple, le prix des terres se compare au prix moyen des terres de l'État de l'Iowa, situé en plein cœur de la production de maïs américaine. Cette situation

soulève des interrogations relativement à la possibilité d'une surévaluation des terres, ou même à la présence d'une bulle dans le marché des terres au Québec. Notre analyse montre que le rapport entre le revenu et le coût de la terre est effectivement supérieur en Iowa. Pour autant, on ne conclut pas que le marché des terres est en situation de bulle, ni aux États-Unis, ni au Québec. Le prix élevé des grains et les faibles taux d'intérêts supportent, pour l'instant, ces valeurs élevées. La présence de programmes de soutien des revenus (programme ASRA) et de soutien des prix (gestion de l'offre) contribuent également à réduire le risque et, conséquemment, à augmenter la valeur des terres au Québec. Toutefois, en cas de retournement des prix ou d'augmentation rapide des taux d'intérêts, les entreprises agricoles québécoises sont en situation de fragilité à cause de leur endettement élevé. À cet égard, elles sont dans une situation similaire à celle des entreprises agricoles américaines dans les années précédant la crise du début des années 1980. Cette crise avait été causée par une augmentation importante des taux d'intérêt et une chute des prix des denrées et avait entraîné une correction majeure sur le marché américain des terres. Cette correction, que certains associent à l'éclatement d'une bulle, s'était traduite par une réduction pouvant atteindre 60 % de la valeur des terres, entraînée par la liquidation importante de superficies par des producteurs agricoles forcés de vendre pour éviter la faillite. Bien que les perspectives actuelles relativement au taux d'intérêt et au prix des denrées agricoles soient plutôt optimistes, cette fragilité des fermes québécoises constitue néanmoins un enjeu dans un contexte où le prix des intrants subit également des augmentations importantes et où les prix des produits connaissent une forte volatilité.

Au-delà de la question d'une possible surévaluation des terres agricoles au Québec, le prix élevé des terres et la forte capitalisation des fermes soulèvent des enjeux relativement au transfert et à la pérennité du modèle d'exploitation familiale. Le Québec figure parmi les endroits dans le monde où le taux de location des terres est le plus faible, et donc, où le taux de propriétaires exploitants est le plus élevé. Ceci signifie que les repreneurs doivent immobiliser un capital parfois très important pour acquérir un fonds de terres, ce qui limite d'autant la disponibilité de capital pour les investissements productifs (machinerie, animaux et bâtiments). Ce rapport explore donc les modèles de propriété et d'exploitation des terres présents dans d'autres pays occidentaux dont notamment en France, où près du deux-tiers des fermes sont exploitées en faire-valoir indirect (ou location), c'est-à-dire soumis au droit du fermage. Ce droit, mis en place au sortir de la Seconde Guerre mondiale pour protéger les droits des fermiers et favoriser les investissements productifs, concerne aujourd'hui plus des deux tiers des exploitations agricoles françaises. Puisqu'il s'agit d'un mode d'exploitation en location, il permet aux agriculteurs de ne pas avoir à investir dans le capital foncier et de réserver leurs investissements pour du capital dit productif. Pour autant, il ne s'agit pas ici de prétendre que l'instauration du fermage au Québec apporterait la solution au problème du transfert des fermes. Non plus que le Québec devrait se doter des structures de régulation et d'intervention dont est dotée la France. Ces structures sont le fruit d'un long héritage historique et culturel qui prend sa source dans le rétablissement d'un équilibre entre les droits des propriétaires et celui des locataires, dans une France agricole caractérisée par la présence de rentiers, petits ou grands, qui constituaient un frein à l'augmentation de la productivité du secteur agricole. Or, la situation québécoise n'a rien de semblable.

La piste qui est explorée dans le présent rapport est la création d'un ou de plusieurs fonds institutionnels spécialisés, dotés d'une mission sociale et économique, qui contribueraient à

faciliter le transfert des exploitations agricoles dans un cadre familial ou non familial. À l'instar du FIRA, ces fonds pourraient se porter acquéreur de superficies qu'ils attribueraient en location à des repreneurs présentant un projet d'établissement crédible et rentable, à un taux de location permettant d'assurer leurs frais de fonctionnement, et à un rendement raisonnable aux contributeurs du fonds. Le fonds pourrait demeurer propriétaire des superficies pendant une longue période, laissant le temps au producteur de se constituer un fonds de roulement et de rembourser les dettes associées à son capital productif avant de se porter, ou non, acquéreur de la terre sur laquelle il s'est installé.

En somme, l'analyse réalisée nous amène à conclure qu'il n'y a pas à l'heure actuelle d'enjeu d'accapement des terres au Québec et qu'il est plus que jamais important de se concentrer sur le véritable enjeu associé à la valeur très élevée des terres agricoles du Québec, à la très forte capitalisation des fermes ainsi qu'à l'évolution démographique. Cet enjeu est celui du transfert des fermes et de la pérennité du modèle d'agriculture familiale pour la prochaine génération. L'élargissement du mandat du FIRA ou la création de fonds d'investissement institutionnels destinés à soutenir les projets d'installation méritent d'être examinés très sérieusement comme solution, au moins partielle, à cet enjeu.

TABLE DES MATIÈRES

1.	Contexte et objectifs	1
2.	Le portrait de la dynamique et des tendances relatives aux transactions de terres agricoles.....	3
2.1	Les transactions à l'échelle internationale.....	3
2.2	Les motifs des acquisitions et les critiques qu'elles soulèvent	7
2.3	Les types d'acheteurs présents sur le marché des terres et leurs motivations.....	8
2.3.1	Les entreprises privées.....	9
2.3.2	Le secteur public (gouvernements, entreprises étatiques et fonds souverains)	10
2.3.3	Les fonds de placement	12
2.4	Les transactions à l'échelle canadienne.....	16
2.5	Les transactions à l'échelle du Québec.....	18
2.6	La propriété des terres au Québec et au Canada	22
2.7	Synthèse et discussion	25
3.	Le potentiel de rentabilité d'un investissement dans les terres agricoles québécoises	28
3.1	Méthodologie.....	28
3.1.1	Les modèles de gestion des opérations culturales	29
3.1.2	Les modèles de ferme selon la région	29
3.1.3	Les sources de données	30
3.2	Résultats.....	34
3.2.1	Le rendement annuel, modèle de location à un tiers.....	35
3.2.2	Le rendement annuel, modèle d'exploitation à forfait	38
3.2.3	Le rendement à long terme	42
3.3	Discussion.....	46
3.3.1	Une rentabilité potentielle tributaire de l'exposition au risque et des résultats technico-économiques	46
3.3.2	Logique d'investisseur ou logique de producteur	47
3.3.3	Les facteurs qui limitent le succès potentiel des fonds d'investissement au Québec.....	48

TABLE DES MATIÈRES (SUITE)

4.	Les facteurs qui influencent la valeur des terres et le risque de bulle sur le marché québécois	49
4.1	Les facteurs fondamentaux et particuliers	49
4.1.1	Les facteurs fondamentaux du marché des terres	49
4.1.2	Les causes de l'augmentation du prix des denrées alimentaires dans les années récentes	51
4.1.3	Les facteurs particuliers à une superficie donnée	54
4.2	Les facteurs institutionnels particuliers au marché québécois des terres	55
4.2.1	La réglementation sur la propriété des terres agricoles	55
4.2.2	Les politiques agricoles et le risque	56
4.3	Le marché des terres au Québec est-il en situation de bulle?	57
4.3.1	La définition d'une bulle	57
4.3.2	Des exemples de bulles financières	58
4.3.3	Le marché des terres agricoles aux États-Unis	60
4.3.4	Le marché des terres agricoles au Québec	64
5.	Un aperçu des modèles de propriété foncière dans le monde	72
5.1	Lexique et typologie de l'exploitation des terres agricoles	72
5.1.1	Lexique des termes relatifs à la propriété et à l'exploitation des terres agricoles	73
5.1.2	Typologie des différents modes d'exploitation des terres agricoles	74
5.2	Le modèle français du fermage : Un véritable outil de politique agricole	77
5.2.1	La politique foncière	78
5.2.2	Le statut du fermage	78
5.2.3	La politique des structures	80
5.2.4	La solution institutionnelle aux enjeux structurels de l'agriculture	81
5.3	Les autres pays européens	82
5.4	L'Australie	84
5.5	La solution québécoise?	84
6.	Conclusion	87
Annexe 1	Extrait de la loi sur l'acquisition de terres agricoles par des non-résidents	89
Annexe 2	Budgets de culture	93
Bibliographie	96

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1	Investisseurs non traditionnels dans le secteur agricole québécois	22
Tableau 2.2	Mode d'occupation des terres agricoles, Québec, Ontario, Alberta, Manitoba et Canada, 2011, en pourcentage des superficies totales exploitées	23
Tableau 3.1	Revenus et dépenses inclus et exclus du calcul des marges de production.....	31
Tableau 3.2	Niveaux de loyers du modèle de location à un tiers, \$/ha	31
Tableau 3.3	Niveaux de rendement des cultures	32
Tableau 3.4	Niveaux de prix de marché des cultures.....	33
Tableau 3.5	Scénarios de prix des terres, \$/ha	34
Tableau 3.6	Variables considérées dans les simulations de rentabilité annuelle	34
Tableau 3.7	Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, Montérégie	35
Tableau 3.8	Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, Saguenay–Lac-St-Jean.....	36
Tableau 3.9	Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, considérant des frais de gestion annuels de 2 %, Montérégie	37
Tableau 3.10	Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, considérant des frais de gestion annuels de 2 %, Saguenay–Lac-St-Jean.....	37
Tableau 3.11	Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre, du rendement des cultures, du prix de vente des cultures, modèle à forfait, Montérégie	39
Tableau 3.12	Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles au Saguenay–Lac-St-Jean en fonction du prix d'achat de la terre, du rendement des cultures, du prix de vente des cultures, modèle à forfait, rotation canola/orge/blé/avoine	40
Tableau 3.13	Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles au Saguenay–Lac-St-Jean en fonction du prix d'achat de la terre, du rendement des cultures, du prix de vente des cultures, modèle à forfait, rotation canola/soya/blé/avoine	41
Tableau 3.14	Taux de croissance annualisé de la valeur des terres dans les régions de la Montérégie-Est, de la Montérégie-Ouest et du Saguenay–Lac-St-Jean, selon différentes périodes	43

LISTE DES TABLEAUX (SUITE)

Tableau 3.15	Rendements annualisés de certains investissements pendant la période 2000-2012	45
Tableau 3.16	Estimation de la rentabilité passée d'un investissement dans les terres agricoles en Montérégie et au Saguenay–Lac-St-Jean d'après l'évolution récente de la valeur des terres et les estimations de rendements annuels, horizon de 5 ans et de 10 ans, en \$/ha	45
Tableau 6.1	Revenus, dépenses et marge de production, en \$/ha, pour les cultures de canola, orge, avoine, blé, maïs et soya Exemple du scénario de rendement moyen (t/ha) et de prix de vente stabilisé (\$/t)	95

LISTE DES FIGURES

Figure 2.1	Nombre de transactions et superficies visées dans les principaux pays qui ont fait l'objet d'acquisitions, d'après les données de la MTF, 2000-2011	5
Figure 2.2	Nombre de transactions recensées et superficies visées par les transactions, par pays d'origine des investisseurs, d'après les données de la MTF, 2000-2011	6
Figure 2.3	Proportion des transactions agricoles par type de cultures, MTF, 2000-2011	7
Figure 2.4	Évolution de la part des superficies en culture possédées par les agriculteurs qui en font eux-mêmes l'exploitation ¹ , Québec, Ontario, Alberta et Canada, 1971-2011	23
Figure 3.1	Évolution de la valeur des terres en culture ¹ transigées au Québec et dans les régions de la Montérégie-Est, de la Montérégie-Ouest et du Saguenay-Lac-St-Jean, 1990-2011, en \$/ha ²	43
Figure 3.2	Évolution de certains indices boursiers, différentes périodes	44
Figure 4.1	Évolution des stocks mondiaux ¹ de certains produits agricoles, 1996-2012 ²	52
Figure 4.2	Production américaine de maïs et part destinée à la fabrication d'éthanol, 1980-2012	53
Figure 4.3	Valeur des terres et bâtiments agricoles et valeur maximale que peut supporter le revenu à la ferme, États-Unis, 1970-2010	62
Figure 4.4	Ratio de la valeur des terres sur la somme des revenus futurs actualisés qui y sont associés, États-Unis, 1998-2011	63
Figure 4.5	Endettement des fermes versus l'actif et l'actif net, États-Unis, 1970-2012	64
Figure 4.6	Évolution du bénéfice annuel moyen des exploitations spécialisées de grandes cultures ¹ et de la valeur des terres en culture au Québec et en Montérégie-Ouest, 1993-2010 (1993 = indice 100)	65
Figure 4.7	Valeur des terres en culture en Montérégie-Ouest, au Québec, aux États-Unis et en Iowa, 1997-2011	66
Figure 4.8	Revenu agricole net comptant des entreprises de céréales et oléagineux, Montérégie, Québec, Iowa et États-Unis, 2001-2010 en monnaie nationale	67
Figure 4.9	Ratio du revenu agricole net comptant sur la valeur des actifs agricoles des entreprises de céréales et oléagineux, Québec, Iowa et États-Unis, 2001-2010	68
Figure 4.10	Ratio d'endettement en pourcentage de l'actif total des entreprises de céréales et oléagineux, Québec, Iowa, États-Unis, 2001-2010	69
Figure 5.1	Mode d'occupation du sol dans les pays européens, en pourcentage de la superficie en exploitation, 2007	75

1. CONTEXTE ET OBJECTIFS

Depuis le début des années 2000, de nouveaux joueurs ont fait leur apparition dans le paysage agricole. Des producteurs d'énergie s'approvisionnent en produits agricoles de base pour fabriquer des biocarburants, et des investisseurs non agricoles achètent en grande quantité des terres arables, soit purement à des fins spéculatives, soit à des fins stratégiques, c'est-à-dire dans une optique de sécurité alimentaire ou énergétique. Ainsi, la question des fonds souverains, chinois ou autres, qui font l'acquisition de vastes superficies dans des pays de l'Afrique, de l'Asie ou encore de l'Europe de l'Ouest a fait couler beaucoup d'encre. Plus récemment, l'implication de fonds d'investissement privés dans le marché des terres a aussi suscité discussions et controverses. Le Québec n'est pas en reste. En 2009, il a été fait grand cas de rumeurs d'achat de milliers d'hectares des meilleures terres arables québécoises par des intérêts asiatiques. Ces rumeurs se sont révélées fausses. Au cours des deux dernières années, des investisseurs privés et institutionnels se sont affichés en tant qu'acheteurs de terres, notamment dans la région du Saguenay-Lac-St-Jean, où un fonds de la Banque Nationale s'est porté acquéreur d'au moins 5000 hectares de terres agricoles.

Si de nombreuses études se sont intéressées à expliquer et à quantifier l'impact de la demande en biocarburants sur le prix des denrées et des terres agricoles, la question des impacts de l'arrivée de nouveaux joueurs dans le marché des terres n'a pas été autant documentée. Or, conjointement, ces deux phénomènes ont un impact sur le foncier agricole et soulèvent de très nombreux enjeux d'ordre économique, politique et social, voire culturel.

Certains y voient une menace pour la santé et la souveraineté du secteur agricole et des producteurs¹. D'autres y trouvent une solution à l'endettement des fermes, notamment au Québec, où le niveau d'endettement est parmi les plus élevés en Amérique du Nord et le recours à la location de terres comme mode d'exploitation parmi les plus faibles. Dans ce contexte, la présente étude vise à analyser les enjeux découlant du caractère stratégique croissant des terres agricoles et, conséquemment, de la hausse soutenue de leur valeur. Elle vise à remettre en perspective un débat qui suscite de vives émotions.

Plus précisément, les objectifs poursuivis par ce projet sont :

1. De dresser un portrait global de la dynamique et des tendances des transactions de terres agricoles à l'échelle internationale : hectares transigés, acteurs impliqués, motivation à l'origine des transactions et vocation des terres transigées.
2. D'estimer le potentiel de rentabilité des terres agricoles comme actifs (rendement annuel et gain en capital) et la place qu'occupent les attentes en matière de gain en capital pour les acheteurs.

¹ BOUCHARD, Roméo. « Les banques en agriculture pour le "bacon" », *Le Soleil*, avril 2012, tiré du site <http://www.cyberpresse.ca/le-soleil/opinions/points-de-vue/201204/06/01-4513102-les-banques-en-agriculture-pour-le-bacon.php>, consulté le 23 avril 2012.

3. De déterminer les facteurs qui influencent la valeur des terres agricoles au Québec et comparer, si possible, avec les phénomènes observés dans d'autres régions;
 - Discuter de l'existence d'une bulle, et conséquemment de son possible éclatement.

4. Documenter différents modèles de propriété foncière agricole observés à travers le monde et évaluer leur applicabilité dans le contexte québécois, avec une attention particulière aux modèles fondés sur une location à long terme des terres.

2. LE PORTRAIT DE LA DYNAMIQUE ET DES TENDANCES RELATIVES AUX TRANSACTIONS DE TERRES AGRICOLES

Au cours des deux dernières années, l'acquisition possible de terres agricoles par des investisseurs autres que des exploitants agricoles a suscité un grand débat dans le monde agricole québécois. Certains ont dénoncé l'*accaparement* des terres, d'autres la *dépossession* des agriculteurs et un retour au régime seigneurial². Mais de quoi parle-t-on au juste?

Premièrement, il apparaît important de distinguer deux enjeux distincts. Un premier qui concerne **l'acquisition de terres par des investisseurs étrangers** et qui fait craindre une perte de contrôle du pays ou de la province sur son agriculture. Un second qui concerne plus largement **l'acquisition de terres par des investisseurs qui ne sont pas des exploitants agricoles au sens strict du terme**, c'est-à-dire qui ne cultivent pas la terre eux-mêmes selon un modèle d'exploitation dit familial. Ces acquéreurs sont plutôt des détenteurs de capitaux qui vont assurer l'exploitation des terres acquises en les louant à des agriculteurs ou encore en formant une entreprise consacrée à leur exploitation, fondée sur le travail à forfait ou sur le travail salarié. Ces deux modèles soulèvent des réactions parce qu'ils favoriseraient une agriculture de locataires et de salariés plutôt qu'une agriculture de propriétaires, et parce qu'ils menaceraient le modèle d'agriculture familiale qui est encore très fortement majoritaire au Québec et ailleurs dans le monde.

Avec l'intensification des transactions majeures de terres agricoles dans de nombreuses régions du monde, de plus en plus d'organisations nationales et internationales se sont intéressées au phénomène. Elles ont contribué à faire circuler l'information sur ces acquisitions, les acteurs impliqués et les motifs sous-jacents. Les prochaines sections visent à dresser un état des lieux des transactions de terres agricoles aux échelles internationale, canadienne et québécoise afin d'en dégager les tendances et les dynamiques actuelles.

2.1 LES TRANSACTIONS À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

L'intérêt pour la propriété des terres agricoles ne date pas d'hier. De tout temps, les terres productives ont fait l'objet de la convoitise tant des conquérants que des investisseurs. L'époque coloniale a été caractérisée par l'accaparement des ressources, notamment des terres, des territoires qui subissaient la colonisation. Plus récemment, on peut mentionner la Chine, qui, au cours des années 1980, a multiplié les projets de collaboration avec des pays africains pour assurer son approvisionnement alimentaire. Pensons également à plusieurs

² MARTIN, Gérard. « Blanchet accuse libéraux et caquistes de favoriser une agriculture de locataires », *Journal Express*, 20 avril 2012, tiré du site <http://www.journalexpress.ca/Actualit%C3%A9s/Politique/2012-04-20/article-2960201/Blanchet-accuse-liberaux-et-caquistes-de-favoriser-une-agriculture-de-locataires/1>, consulté le 20 avril 2012.

pays de l'ex-Union soviétique qui, après la chute de l'Union en 1991, ont permis à des intérêts étrangers d'acquérir des fermes publiques et collectives³.

Toutefois, au cours des dernières années, le phénomène d'achat de terres par des étrangers a pris de l'ampleur à travers le monde, particulièrement dans les pays du sud. Cet intérêt marqué pour les terres agricoles a été engendré, notamment, par le désir de certains pays pauvres en ressources agraires, mais riches en capitaux, de sécuriser leurs approvisionnements en denrées alimentaires et par l'arrivée de grands investisseurs voulant inclure les terres agricoles dans leurs portefeuilles d'actifs. Le phénomène a été exacerbé par l'accroissement important des prix des produits de base en 2008. Cet ensemble de facteurs a donné lieu à un nombre record de transactions et de superficies transigées. Alors qu'auparavant, les transactions majeures atteignaient 100 000 hectares, depuis quelques années, plusieurs ententes de 500 000 hectares ou plus ont été répertoriées⁴. Les pays en développement ont été particulièrement visés par ces transactions pour un ensemble de raisons dont les principales sont les faibles coûts d'acquisition ou de location à long terme des terres agricoles⁵ et le faible encadrement réglementaire.

La Coalition internationale pour l'accès à la terre (CIAT) est un regroupement de 116 organisations provenant de plus de 50 pays, dont la mission est de travailler pour l'accès sécuritaire et équitable à la terre pour les populations rurales⁶. En 2012, elle a rendu disponible, sous le nom de Matrice des transactions foncières (MTF), un recensement des transactions majeures (vente, location ou concession) de terres dans le monde et dont la forte majorité constitue des transactions transnationales de terres agricoles. Cette base de données ne se limite toutefois pas aux terres agricoles, qui représentent 78 % des hectares transigés⁷. Elle inclut aussi, en ordre d'importance, les terres pour le tourisme, les mines, les forêts, l'industrie et l'élevage. Des transactions y sont répertoriées depuis l'année 2000 et elles sont associées à l'implantation d'une production ou d'une exploitation commerciale. En avril 2012, la MTF contenait 1217 transactions de terres agricoles ayant eu lieu dans les pays en développement. Ces dernières visaient un total de 83,2 millions d'hectares^{8,9}.

Comme mentionné, c'est en Afrique où les superficies transigées ont été les plus importantes, et de loin. Plus de 56 millions d'hectares de terres africaines ont été transigées au cours de la période 2000-2010, d'après la CIAT, dont la forte majorité constitue des

³ THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

⁴ Ibid.

⁵ FAO. « Investments needs, sources and instruments », octobre 2009, tiré du site http://www.google.ca/url?sa=t&rct=j&q=%22outsourcing's%20third%20wave%22&source=web&cd=11&ved=0CCMQFjAAOAo&url=http%3A%2F%2Fwww.fao.org%2Ffileadmin%2Ftemplates%2Fwsfs%2Fdocs%2Fpresentations%2FInvestment_needs_sources_and_instruments.ppt&ei=XhmYT47JH-Ge6AHz3oXrBg&usg=AFQjCNEc1j0j4Q_xrHkEct6FgbbDw589Q, consulté le 25 avril 2012.

⁶ ILC. « History », tiré du site <http://www.landcoalition.org/about-us/history-international-land-coalition>, consulté le 14 juin 2012.

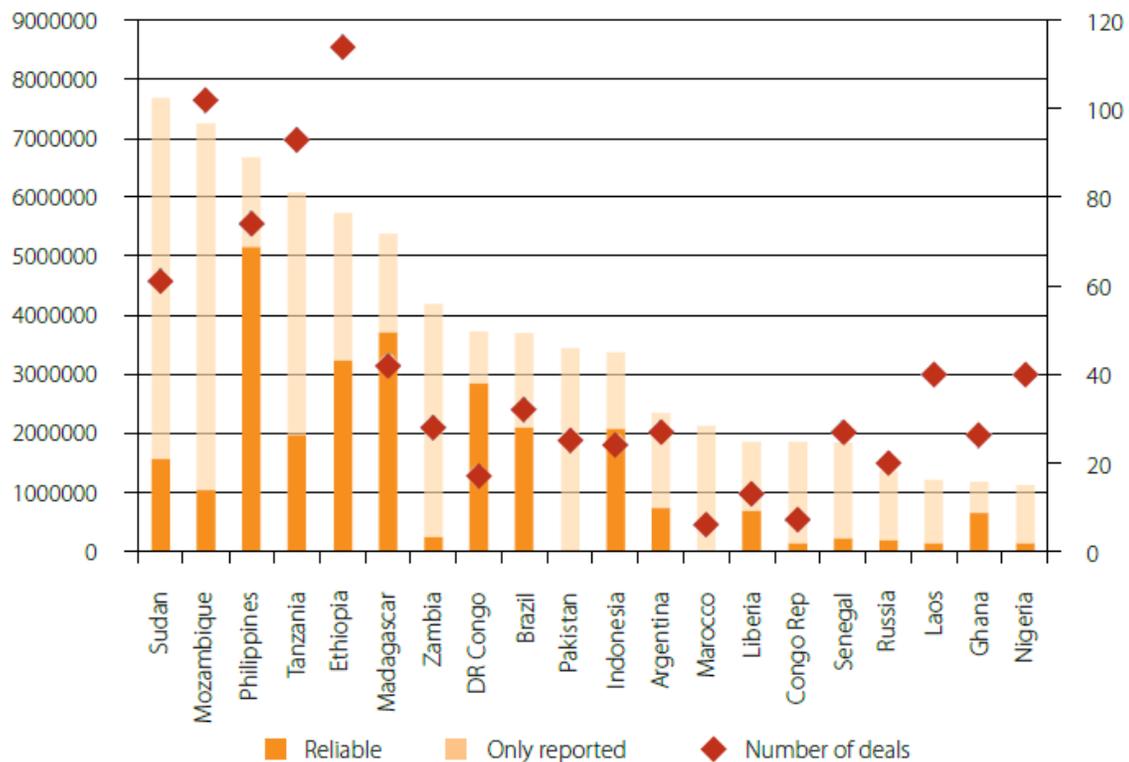
⁷ ANSEEUW ET AL. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », *Analytical Report Based on the Land Matrix Database*, avril 2012, p. 26, tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/media/img/analytical-report.pdf>.

⁸ Les données de la matrice des transactions foncières incluent uniquement les données rapportées par les médias ou par d'autres sources d'information. Ainsi, elles ne sont pas nécessairement exhaustives et peuvent sous-estimer les volumes réels transigés, puisqu'il est probable que des transactions ne leur soient pas rapportées.

⁹ ANSEEUW ET AL. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », *Analytical Report Based on the Land Matrix Database*, avril 2012, tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/media/img/analytical-report.pdf>.

transactions transnationales. L'Asie arrive au second rang avec 17,7 millions d'hectares, l'Amérique Latine au troisième avec 7 millions d'hectares et finalement, l'Europe de l'Est et l'Océanie avec 2,2 millions d'hectares conjointement. Dans l'ensemble des 84 pays où des transactions ont été répertoriées, une dizaine de pays ont fait l'objet de 70 % des transactions¹⁰. La Figure 2.1 présente les données sur les 20 principaux pays qui ont fait l'objet de transactions.

Figure 2.1
Nombre de transactions et superficies visées dans les principaux pays qui ont fait l'objet d'acquisitions, d'après les données de la MTF, 2000-2011

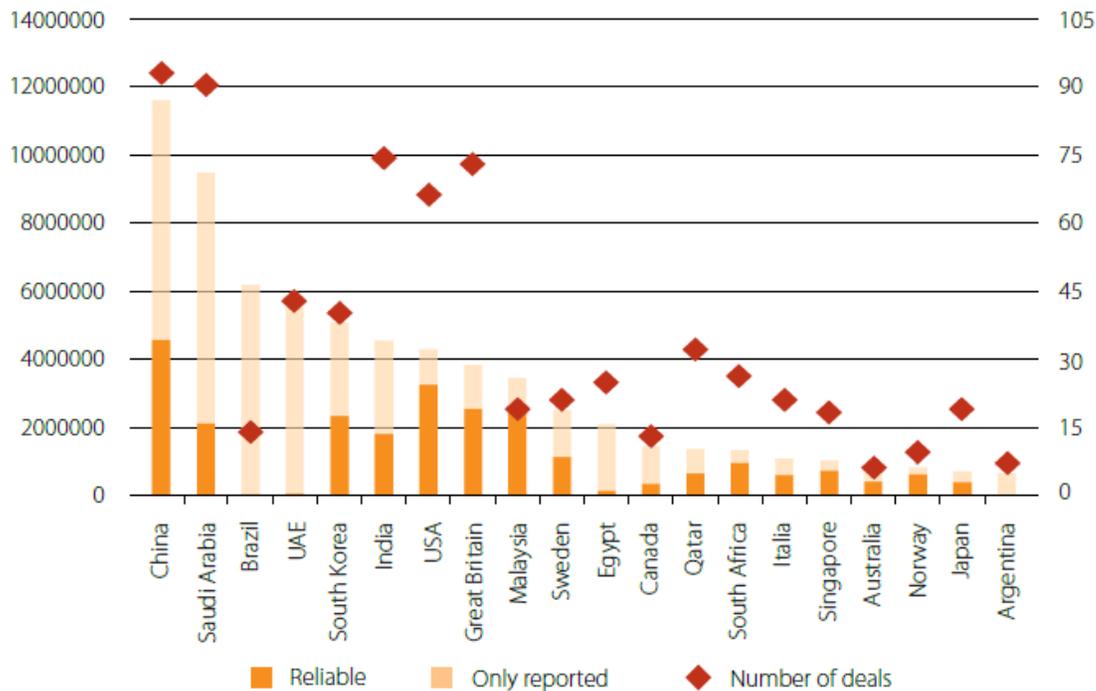


Source : tiré de ILC, 2012, p. 9.

Les investisseurs qui prennent part à ces transactions sont d'ailleurs de toute origine et le phénomène d'achat de terres par des étrangers n'est donc pas le fait de quelques pays uniquement. La Figure 2.2 présente l'origine des investisseurs des 20 pays qui ont pris part au plus grand nombre de transactions. Dans le cas des pays en développement, la plupart des transactions montrées dans la figure sont au moins en partie intra-pays, c'est-à-dire qu'une entité nationale participe à l'achat de terres dans son propre pays, avec ou sans le concours d'investisseurs étrangers.

¹⁰ Liste des pays, en ordre d'importance : Indonésie, Congo, Éthiopia, Philippines, Malaysia, Inde, Soudan, Brésil, Madagascar et Zambie.

Figure 2.2
Nombre de transactions recensées et superficies visées par les transactions, par pays d'origine des investisseurs, d'après les données de la MTF, 2000-2011

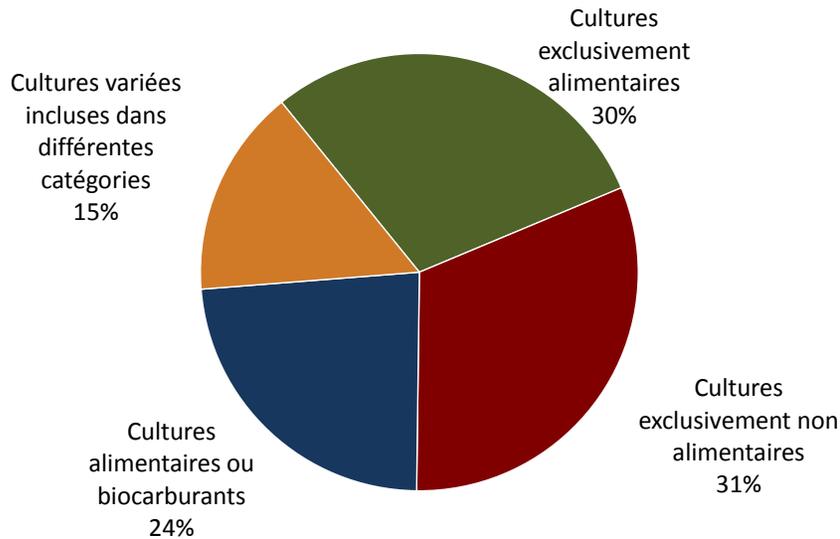


Source : tiré de ILC, 2012, p. 21.

La CIAT documente également l'utilisation projetée des terres acquises au moment des transactions. Environ 30 % des acquisitions de terres agricoles avaient pour objectif la production exclusive de cultures alimentaires (alimentation humaine ou animale), 31 % la production exclusive de cultures non alimentaires (biocarburants, alimentation exclusivement animale, production de cultures utilisées à des fins industrielles, cosmétiques ou médicinales), 24 % la production alimentaire ou de biocarburants¹¹ et 15 % des usages multiples appartenant à l'une ou l'autre des catégories citées. Ainsi, la CIAT souligne le fait qu'à peine 30 % des superficies agricoles transigées visent de manière exclusive la production de denrées alimentaires.

¹¹ C'est-à-dire que les superficies acquises visaient la production de culture pouvant être destinées aussi bien au marché des produits alimentaires que des biocarburants.

Figure 2.3
Proportion des transactions agricoles par type de cultures, MTF, 2000-2011



Source : tiré de CIAT, *Matrice des transactions foncières*, 2012.

Toujours selon la CIAT, les investisseurs cibleraient surtout les pays parmi les plus pauvres, qui sont faiblement intégrés à l'économie mondiale, qui ont une forte prévalence de famines et de faibles institutions foncières. De plus, les acheteurs auraient tendance à privilégier des terres accessibles, avec un potentiel élevé de gain de productivité et situées dans des zones densément peuplées (plus de 25 personnes au km²)¹².

Par ailleurs, les pays africains présenteraient de meilleurs potentiels de gains de productivité que les pays de l'Asie de l'Est et du Moyen-Orient, puisque la croissance de la production agricole par ferme y a été moins importante de 1980 à 2004 (1 % annuellement contre 3 %)¹³. L'Afrique compte peu de grandes exploitations agricoles, les seules étant de grandes exploitations de fleurs ou de fruits. Avec l'achat d'importantes quantités de terres, les investisseurs ont pour objectif l'implantation des modèles de culture à grande échelle de produits de base inspirés de certains pays développés.

2.2 LES MOTIFS DES ACQUISITIONS ET LES CRITIQUES QU'ELLES SOULÈVENT

Pour les pays en développement, l'argumentaire utilisé par les gouvernements afin de justifier les transactions de terres est l'amélioration de leur secteur agricole sous-financé et sous-développé. On promet aux paysans l'accès à de nouvelles semences et à de nouvelles techniques, l'augmentation de la productivité des fermes, de meilleurs emplois ainsi que de nouvelles écoles, cliniques et routes. En Afrique, les terres sont ainsi maintenant convoitées

¹² ANSEEUW ET AL. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », *Analytical Report Based on the Land Matrix Database*, avril 2012, p. 10, tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/media/img/analytical-report.pdf>.

¹³ THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

afin de produire des produits de base (blé, maïs, riz, etc.) et du biodiesel alors qu'auparavant, les cultures prisées étaient plutôt des cultures de rente telles que le thé, le café, le sucre, etc.¹⁴.

Dans son analyse critique du phénomène de l'achat de terres par des investisseurs étrangers, la CIAT dénonce le fait que les projets d'exploitation associés à ces acquisitions sont principalement destinés à l'exportation de produits et qu'il y a peu de preuves de création d'emplois ou de retombées positives pour les communautés locales^{15,16}.

De nombreuses autres critiques s'élèvent selon lesquelles ces transactions peuvent entraîner des enjeux majeurs : dépossession des paysans et perte de leurs moyens de subsistance, corruption, détérioration de la sécurité alimentaire locale, dommage environnemental et conflits sociaux (Arezki *et al.*, 2011). D'un point de vue éthique, l'achat de terres par des étrangers dans des pays qui peinent à s'alimenter est fortement remis en question. Le Soudan, où quelques millions d'hectares de terres ont été vendus à des investisseurs étrangers, voit maintenant 70 % de ses récoltes quitter le pays alors qu'il est le premier récipiendaire au monde de l'aide à l'alimentation¹⁷.

La CIAT considère que le phénomène d'accaparement des terres devrait s'atténuer en raison de la résistance croissante des populations locales¹⁸. Elle estime que les manifestations augmenteront à mesure que le contenu des contrats signés entre les investisseurs étrangers et les gouvernements sera dévoilé. Du côté des investisseurs, ceux-ci devront répondre aux critiques locales et internationales. Ils seront accusés, entre autres choses, de priver une population pauvre de son accès à la terre et d'empêcher le transfert intergénérationnel du capital foncier.

2.3 LES TYPES D'ACHETEURS PRÉSENTS SUR LE MARCHÉ DES TERRES ET LEURS MOTIVATIONS

L'analyse de la Matrice des transactions foncières (MTF) apporte également de l'information quant aux types d'acteurs impliqués dans les transactions de terres. Par ordre d'importance en matière d'hectares acquis, les principaux acteurs sur ce marché sont les compagnies privées (66,3 %), les compagnies étatiques (25,2 %), les fonds d'investissement (7,2 %) et,

¹⁴ THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

¹⁵ ILC. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », avril 2012, 64 p., tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/get-the-detail#analytical-report>, consulté le 14 juin 2012.

¹⁶ PROVOST, Claire. « New International Land Deals Database Reveals Rush to Buy up Africa », *The Guardian*, avril 2012, tiré du site <http://www.guardian.co.uk/global-development/2012/apr/27/international-land-deals-database-africa>, consulté le 20 juin 2012.

¹⁷ THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

¹⁸ ECONFIN. « L'accaparement des terres agricoles atteindra rapidement ses limites », avril 2012, tiré du site <http://www.agenceecofin.com/rubrique-fil-a-retordre/1604-4394-l-accaparement-des-terres-agricoles-atteindra-rapidement-ses-limites>, consulté le 24 avril 2012.

dans une moindre mesure, les partenariats public-privé (1,3 %) ¹⁹. Ces acheteurs proviennent principalement de trois régions du monde : les pays émergents, les pays du Golfe et l'Occident.

2.3.1 LES ENTREPRISES PRIVÉES

Les entreprises privées sont depuis plusieurs décennies déjà les principaux acheteurs ou locataires à long terme « étrangers » de terres agricoles ²⁰. Les investisseurs en provenance de l'Europe et de l'Amérique du Nord répertoriés dans la MTF sont presque exclusivement des entreprises privées ²¹. Leurs achats sont concentrés dans quatre régions du monde : l'Afrique, l'Amérique du Sud, les Philippines et l'Indonésie. Les acheteurs les plus actifs proviennent des États-Unis et de la Grande-Bretagne, avec des superficies acquises de 4,3 et 3,8 millions d'hectares respectivement. L'analyse des transactions confirme que les investisseurs des pays européens privilégient l'achat de terres dans leurs anciennes colonies, profitant des liens déjà existants avec les acteurs locaux (Arezki *et al.*, 2011). Les acheteurs d'Arabie Saoudite sont eux aussi principalement associés au secteur privé, alors que cette prépondérance est moins importante dans les autres régions.

Le regain d'intérêt des entreprises et investisseurs privés pour l'achat de terres agricoles, et notamment des grandes entreprises agroalimentaires, s'expliquerait en grande partie par les changements de dynamique qu'a connus la filière agroalimentaire à la suite de l'augmentation des prix des denrées de base. Auparavant, les profits de la filière étaient surtout concentrés aux maillons de la transformation et de la distribution et le secteur de la production était considéré plus risqué et offrant des perspectives de rendements nettement inférieurs. Or, avec l'augmentation du prix des commodités, la rentabilité de la production a augmenté de manière importante et le risque a été transféré vers les transformateurs et les distributeurs, qui doivent sécuriser leurs approvisionnements (Cotula, 2009). Cela expliquerait l'intérêt nouveau des entreprises impliquées dans la transformation et la distribution alimentaire pour l'achat de terres dans le but de les cultiver et d'effectuer une intégration verticale (Lonrho, 2009) ²². De cette façon, elles assurent leur approvisionnement et elles sont davantage en mesure de contrôler les coûts. Comme c'est le cas pour tous les types d'investisseurs, elles projettent de tirer profit de l'augmentation à moyen et à long termes de la valeur des terres. Dans les régions sous-développées, les entreprises misent par ailleurs sur les gains de productivité qui permettront d'accroître de façon importante la rente économique des terres. D'autres incitatifs à l'acquisition de terres jouent également un rôle dans le regain d'intérêt pour ce type d'investissement : le recours au foncier comme levier

¹⁹ ILC. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », avril 2012, 64 p., tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/get-the-detail#analytical-report>, consulté le 14 juin 2012.

²⁰ THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

²¹ ILC. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », avril 2012, 64 p., tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/get-the-detail#analytical-report>, consulté le 14 juin 2012.

²² Cela explique également l'intérêt des investisseurs pour les placements dans les compagnies qui détiennent des terres agricoles, qui produisent des fertilisants ou qui sont impliquées dans les différentes activités en amont de la production (*The Economist*, 2009b).

afin d'obtenir du financement, l'accès à l'eau, l'amélioration du bilan carbone, le dézonage potentiel, le remodelage de terres en unités de tailles efficaces sont les principaux.

Les critiques que soulève l'« accaparement » des terres par des étrangers ou des acteurs du secteur privé ne proviennent pas uniquement d'analystes externes et des ONG militantes. Le phénomène soulève de plus en plus de réactions dans les populations locales. L'un des épisodes de soulèvement populaire les plus connus est certainement celui de Madagascar. En 2009, l'entreprise sud-coréenne *Daewoo Logistics* a conclu une entente avec le gouvernement de Madagascar lui permettant de louer, à coût nul, 1,3 million d'hectares pour une durée de 99 ans (50 % des terres arables de l'île)²³. En contrepartie, l'entreprise s'engageait à investir 2 milliards de dollars US dans le pays et à créer 45 000 emplois. Associant l'entente à une forme de néocolonialisme, la population s'est soulevée et a causé la chute du gouvernement et l'annulation de la transaction. D'autres cas de transactions avortées (Mozambique, Philippines et Indonésie) ont été documentés, notamment par l'*International Food Policy Research Institute*.

À l'instar des dernières décennies, les entreprises privées sont demeurées les principaux acteurs sur le marché des terres au cours des dix dernières années. Toutefois, d'autres acteurs ont pris de plus en plus de place, du moins, dans les transactions rapportées par la MTF.

2.3.2 LE SECTEUR PUBLIC (GOUVERNEMENTS, ENTREPRISES ÉTATIQUES ET FONDS SOUVERAINS)

La crise alimentaire de 2008 a amené plusieurs gouvernements à envisager l'acquisition ou la location à long terme de terres à l'étranger comme moyen de sécuriser leurs approvisionnements en produits de base. Certains pays ont ainsi signé des ententes, soit directement ou par l'intermédiaire d'entreprises étatiques ou de fonds souverains, pour pouvoir cultiver la terre dans un autre pays et rapatrier à domicile les récoltes. Ces ententes portent sur la mise en culture de produits servant à l'alimentation de base, indépendamment des autres débouchés possibles pour les terres²⁴. Dans la MTF, le secteur public est le principal acheteur pour les transactions impliquant des investisseurs en provenance des pays du Golfe, de la Chine et de la Corée du Sud²⁵. La Chine, avec 20 % de la population mondiale et 7 % des terres propres à la culture, et l'Arabie Saoudite, qui possède d'importantes liquidités mais dont les capacités de production d'aliments sont très limitées à cause des conditions arides, sont les acheteurs les plus actifs à l'étranger. L'*International Institute for Environment and Development* (Cotula, 2009) souligne que ce type d'acheteur (et tout particulièrement les fonds souverains) constitue une avenue intéressante pour les pays receveurs grâce au fait que, contrairement aux fonds privés, ils investissent sur un horizon de

²³ PURKISS, Alan. « Madagascar Leader Scraps Daewoo Plan to Grow Food Crops, FT Says », Bloomberg, mars 2009, tiré du site <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aEKOkUehBVx8>, consulté le 19 juin 2012.

²⁴ THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

²⁵ ILC. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », avril 2012, 64 p., tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/get-the-detail#analytical-report>, consulté le 14 juin 2012.

plus long terme, ils ont une meilleure tolérance au risque, ils sont plus stables et plus enclins à effectuer un investissement contracyclique (Cotula, 2009).

Encore une fois, le contexte de crise alimentaire de 2008 a joué un rôle très important dans l'implication des fonds souverains sur le marché des terres agricoles. L'Arabie Saoudite constitue une illustration intéressante de la préoccupation croissante de certains pays à l'égard de leur sécurité alimentaire. Voyant la nécessité de garantir un approvisionnement alimentaire à sa population, l'Arabie Saoudite avait mis en place un programme de mise en culture des terres devant permettre d'augmenter son autosuffisance²⁶, notamment en ayant recours à l'irrigation massive pour la culture du blé. Cependant, cet objectif a dû être abandonné en 2008 lorsque les dirigeants du pays ont constaté que le pays s'en allait vers un épuisement de ses ressources en eau. Il a donc dû se résoudre à poursuivre son approvisionnement sur le marché international. A priori, cette solution ne devait pas poser problème, puisque le pays, fort de ses pétrodollars, ne manquait pas de liquidités pour s'approvisionner sur les marchés mondiaux. Ainsi, même au moment de l'augmentation des prix en 2008, le pays demeurait assez riche pour assurer sa sécurité alimentaire. Toutefois, devant la montée fulgurante du prix des produits de base, plusieurs pays, dont certains grands exportateurs, ont implanté des mesures de restrictions des exportations pour tenter de limiter l'augmentation des prix des produits sur le marché intérieur. Ainsi, des pays tels l'Inde ou l'Ukraine ont interdit l'exportation de nourriture. D'autres, comme l'Argentine, ont augmenté de façon importante les taxes à l'exportation sur le blé, le maïs, le soya et le tournesol (FAO, 2011a) dans le même objectif. L'Arabie Saoudite a donc été confrontée à une pénurie de vendeurs auprès de qui s'approvisionner. Afin d'éviter que cette situation se reproduise et d'assurer sa sécurité alimentaire, l'Arabie Saoudite s'est donc tournée vers l'achat de terres dans les pays en développement, principalement aux Philippines et en Éthiopie.

L'acquisition de terres par des gouvernements étrangers ou des entreprises proches de l'État est souvent associée à des contextes de corruption et de gouvernance douteuse, où des ententes sont prises au détriment des populations locales. À ce titre, l'Afrique constitue un terrain fertile, vu la faiblesse généralisée de ses institutions et la nature des régimes fonciers en place dans plusieurs pays.

²⁶ THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

LE CAS MALYBIA

Un bon exemple témoignant de ce phénomène est celui de l'entente qui a été conclue en 2008 entre la Lybie et le Mali visant la mise en culture de 100 000 hectares, principalement en riz. Ce projet, dont la mise en œuvre a été confiée à la compagnie libyenne Malybia²⁷, est financé par la Lybie via la *Libya Africa Investment Portfolio* (LAP), une société qui était dirigée à l'époque de la signature de l'entente par le directeur de cabinet du président Mouammar Kadhafi. Bien que l'entente entre les deux pays devait demeurer confidentielle, un syndicat agricole malien a pu y avoir accès et en a dénoncé le contenu. Le contrat, d'une durée de 50 ans avec possibilité de renouvellement, ne comporte aucuns frais de location pour la terre, mais uniquement des frais de redevances sur l'eau utilisée. Il prévoit la construction d'un canal d'irrigation d'une largeur de 120 mètres sur une longueur de 40 kilomètres permettant d'apporter l'eau du fleuve Niger jusqu'aux terres louées par Malibya. Or, la construction de ce canal cause de nombreux remous dans la population, puisqu'elle implique un grand nombre d'expropriations de paysans, sans compensation. En effet, au Mali, les agriculteurs ne possèdent pas les terres qu'ils cultivent, qui sont la propriété du gouvernement. Celui-ci a la responsabilité de leur aménagement et décide de qui est en droit de la cultiver. Avec l'arrivée de Malibya, des agriculteurs se font expulser des terres qu'ils cultivent depuis des générations pour être remplacés par une main-d'œuvre souvent étrangère, notamment d'origine chinoise. Par ailleurs, les paysans des zones desservies par le fleuve Niger craignent pour la disponibilité de l'eau, dont un volume important sera détourné par le canal destiné à irriguer les terres visées par les nouvelles rizières. Enfin, plusieurs déplorent le fait que rien n'empêche la société libyenne d'exporter toute la production à l'étranger, et ce, même si le Mali, dans le futur, se retrouvait dans une situation de déficit ou de crise alimentaire.

Si le projet soulève de nombreuses critiques, plusieurs agriculteurs espèrent néanmoins que ces investissements vont leur permettre d'avoir accès à de meilleurs équipements. C'est d'ailleurs dans une optique avouée de modernisation de l'agriculture malienne par un investissement qu'il n'avait pas les moyens d'assumer seul que le gouvernement a décidé d'aller de l'avant avec cette entente.

2.3.3 LES FONDS DE PLACEMENT

La présence de fonds de placement et d'autres types d'institutions financières comme les fonds de couverture et les fiducies de placements immobiliers sur le marché des terres agricoles est un phénomène relativement récent (OCDE, 2010)²⁸. Pour ces institutions, l'ajout de terres agricoles dans leurs portefeuilles d'actifs financiers est un moyen de diversification, puisque la valeur du foncier agricole ne fluctue pas avec les marchés boursiers.

²⁷ RADIO-CANADA. « La ruée vers les terres », mars 2010, tiré du site http://www.radio-canada.ca/emissions/une_heure_sur_terre/2009-2010/Reportage.asp?idDoc=106044, consulté le 20 avril 2012.

²⁸ Chaque année depuis 2009, les acteurs mondiaux de l'investissement agricole se réunissent au congrès *Global AgInvesting* (GAI), dont le dernier a eu lieu à New York en avril 2012 avec 700 participants. Le GAI héberge aussi un site Internet permettant de regrouper l'information sur l'investissement agricole. On peut le consulter à l'adresse suivante : <http://www.globalaginvesting.com/>.

L'investissement dans le foncier offre aussi une protection contre l'inflation, puisque l'augmentation de la valeur des terres est généralement plus rapide que l'inflation et permet de réaliser, à terme, un gain en capital. Enfin, il permet de générer des bénéfices réguliers, générés par les revenus annuels des récoltes ou les revenus de location de la terre²⁹. Dans certains cas, les retours sur investissement peuvent atteindre de 10 à 20 %, ce qui est très intéressant pour ces fonds qui ont été grandement affectés par la crise financière de 2009³⁰. En 2011, les fonds de pension possédaient un actif de 23 000 milliards de \$ US dont environ 5 à 15 milliards servaient à l'acquisition de terres agricoles. En 2015, certains analystes prévoient que cette somme aura doublé. Les matières premières (catégorie incluant les terres agricoles) représentaient de 1 à 3 % des portefeuilles des fonds de pension en 2011 et cette proportion devrait être appelée à atteindre de 3 à 5 % d'ici 2015.

En 2010, l'OCDE a rendu publics les résultats d'une étude visant à documenter les activités des fonds d'investissement et des compagnies privées dans l'acquisition de terres et d'autres actifs agricoles. Au moment de réaliser l'étude, un total de 54 groupes financiers privés (fonds et compagnies) détenant des actifs dans le foncier et les infrastructures agricoles ou s'activant afin de rassembler des capitaux pour y investir avaient été recensés. L'actif total investi par ces groupes en agriculture (terres et entreprises) était estimé à 14 G\$ US et les projections de croissance minimale d'ici 2015 entre 28 à 42 G\$ US. L'étude rapport que les principaux fonds sont originaires des États-Unis et de l'Europe, mais que les fonds de l'Amérique latine, des États du Golfe et de l'Afrique du Nord seraient appelés à augmenter leurs investissements de manière plus importante au cours des prochaines années. Si, au début des années 2000, les investissements étaient presque exclusivement situés dans des marchés matures ou nationaux, depuis 2006, les investisseurs ont commencé à s'intéresser aux marchés en croissance et en émergence, l'Amérique du Sud et l'Afrique en tête. Malgré cette croissance récente, l'essentiel des hectares détenus par les 25 fonds interviewés dans le cadre cette étude sont situés en Océanie (plus de 3 millions d'hectares) et en Amérique du Sud (plus d'un million d'hectares).

Les modèles d'investissement diffèrent selon les zones géographiques, reflétant les différentes structures de propriété existant dans les secteurs agricoles de chaque pays. En Amérique du Nord par exemple, on trouve fréquemment un modèle d'investissement où le gestionnaire de fonds sous-traite la culture de la terre acquise par le fonds à une entreprise de gestion agricole (OCDE, 2010). En Australie et en Nouvelle-Zélande, une part importante des investissements dans l'achat de terres a été réalisée par des entreprises privées agroalimentaires verticalement intégrées (cultures, élevage et transformation). Des fonds privés ou transigés en Bourse offrent aux investisseurs des participations dans des entreprises agricoles de grande taille dans des secteurs aussi variés que l'élevage, la production laitière, les vignobles, les cultures permanentes et les grandes cultures (OCDE, 2010). En Amérique du Sud, des entreprises privées de gestion agricole s'occupent des terres pour des investisseurs, qu'il s'agisse d'institutions financières locales ou en provenance de l'Amérique du Nord ou de l'Europe. Dans cette région du monde, il y a une pratique

²⁹ GRAIN. « Les nouveaux propriétaires fonciers », avril 2009, tiré du site <http://www.grain.org/fr/article/entries/198-les-nouveaux-proprietaires-fonciers>, consulté le 18 juin 2012.

³⁰ GRAIN. « Les fonds de pension : Des acteurs clés dans l'accaparement mondial des terres agricoles », juin 2011, tiré du site <http://www.grain.org/article/entries/4288-les-fonds-de-pension-des-acteurs-cles-dans-l-accaparement-mondial-des-terres-agricoles>, consulté le 21 juin 2012.

répandue où les propriétaires fonciers délèguent la gestion foncière d'une quantité importante de terres à une entreprise, qui elle-même sous-traite la culture à d'autres entreprises. Parmi les pays d'Amérique du Sud, le Brésil est sans contredit un de ceux où les investissements par des fonds connaissent la plus forte expansion : en 2010, le tiers des groupes financiers privés actifs dans le foncier agricole y ont investi. Pour sa part, l'Europe de l'Est, où l'acquisition et la gestion des terres sont généralement l'affaire de compagnies privées, a commencé à faire l'objet d'investissements par des fonds au cours de la dernière décennie. Toutefois, en raison de facteurs légaux et de la propriété communale des terres, les résultats de plusieurs investissements ont été mitigés. Enfin, en Afrique, le manque de maturité du marché des capitaux ajouté à la complexité des droits de propriété rendent les investissements plus risqués et impliquent pour les fonds une approche en deux étapes, qui comprend d'abord la création d'une filiale à l'échelle du pays, puis la création d'entreprises de gestion locales.

L'UNIVERSITÉ DE L'IOWA

Parmi les fonds qui sont actifs sur le marché des terres dans les pays en développement figure au moins un fonds de couverture d'une université américaine, ce qui n'a pas manqué de déclencher des réactions vives chez les opposants à ce type de transaction. Bébién affirme que l'Université de l'Iowa, via la firme *Agrisol Energy*, va investir au cours des prochaines années une somme de 700 millions de \$ US³¹ pour la location de 300 000 hectares de terres agricoles en Tanzanie. *Agrisol Energy* aurait en effet conclu une entente avec le gouvernement tanzanien lui permettant de louer ces terres pour 99 ans, à un coût annuel de moins de 1 \$/ha. L'entente sur ces terres, destinées à la production de denrées agricoles, ne réserverait que 5 % des superficies à l'approvisionnement des populations locales et aurait pour objectif l'exportation de 95 % des récoltes. Plusieurs médias tanzaniens ont dénoncé ce contrat, certains soulevant le fait que les 160 000 agriculteurs occupant actuellement ces terres pourraient être déplacés.

Les organisations qui militent contre l'achat de terres par des étrangers font valoir que les fonds de pension sont l'un des rares véhicules d'investissements pour lesquels les moyens de pression éventuellement exercés par la société civile ont le potentiel d'empêcher ou du moins de freiner l'accaparement des terres. Comme ces fonds gèrent l'actif de travailleurs, ces derniers, par leurs syndicats et des groupes sociaux, sont en bonne position pour influencer les gestionnaires³². En 2010, une coalition de fermes familiales, de groupes confessionnels, d'associations de lutte contre la faim et d'associations d'entreprises a commencé un boycottage afin que le CALSTRS (le système de retraite des enseignants de la Californie) annule son projet d'investissement de 2,5 milliards de \$ US dans les produits de base³³. À la suite de ces pressions, l'investissement a été réduit à 150 millions de \$ US sur

³¹ BÉBIEN, Arnaud. « Tanzanie : Ces universités américaines qui convoitent les terres agricoles », *SlateAfrique*, mars 2012, tiré du site <http://www.slateafrique.com/83643/tanzanie-terres-accaparement-investissement-universites-americaines>, consulté le 20 juin 2012.

³² GRAIN. « Les fonds de pension : Des acteurs clés dans l'accaparement mondial des terres agricoles », juin 2011, tiré du site <http://www.grain.org/article/entries/4288-les-fonds-de-pension-des-acteurs-cles-dans-l-accaparement-mondial-des-terres-agricoles>, consulté le 21 juin 2012.

³³ ANDERSON, Sarah. « Food Shouldn't Be a Poker Chip », Institute for Policy Studies, novembre 2012, tiré du site http://www.ips-dc.org/articles/food_shouldnt_be_a_poker_chip, consulté le 21 juin 2012.

une période de 18 mois et l'organisation s'est engagée à continuer l'évaluation des problèmes potentiels liés à ce type d'investissement.

QUELQUES EXEMPLES DE MODÈLES D'INVESTISSEMENT DANS DES TERRES AGRICOLES À L'ÉTRANGER

AGRIFIRMA, BRÉSIL

Active depuis 2008, l'entreprise Agrifirma achète des terres au Brésil et y cultive du café, du coton, du maïs et du soya. D'abord initiée par deux investisseurs anglais, l'entreprise est détenue en majorité par un fonds d'actions brésilien depuis 2011. L'entreprise a pour objectif de fournir des quantités importantes de grains et d'autres aliments afin de répondre à la demande mondiale grandissante de denrées alimentaires et elle compte y parvenir en jumelant des sols brésiliens de qualité et des technologies de pointe. En 2012, l'entreprise de Sao Paulo possédait 42 000 hectares et avait des options d'achat pour 27 000 hectares supplémentaires³⁴.

CERES PARTNERS, ÉTATS-UNIS

Créée en 2009, l'entreprise américaine *Ceres Partners* investit et gère des fermes dans le Midwest des États-Unis. Sa stratégie consiste à acheter des fermes sous-productives ou sous-évaluées et à les revitaliser³⁵. Elle participe donc directement à la gestion de chaque ferme. Pour participer au fonds, un investissement minimal de 250 000 \$ US est exigé et la durée minimale de l'investissement est d'une année. En 2012, l'entreprise possédait 90 fermes dispersées sur plus de 8000 hectares et y cultivait du maïs, du soya et du blé.

COLVIN & CO., ÉTATS-UNIS

Fondée en 2009, l'entreprise *Colvin & Co.* s'occupe de la gestion de deux fonds de placement en actifs agricoles dans le Midwest des États-Unis (terres et fermes) et offre différentes options de participation personnalisée³⁶. Elle achète des terres céréalières sous-productives et/ou sous-évaluées et s'occupe de leur gestion. Pour rentabiliser son investissement, l'entreprise mise sur l'augmentation de la valeur des propriétés et sur les recettes stables générées par les récoltes.

³⁴ GENAGRO. « Home page », tiré du site <http://www.genagro.net/>, consulté le 6 juillet 2012.

³⁵ CERES PARTNERS LLC. « Profile », tiré du site <http://www.cerespartners.com/Profile.htm>, consulté le 6 juillet 2012.

³⁶ COLBING & CO. LLP. « Home page », tiré du site http://www.colvin-co.com/Home_Page.html, consulté le 6 juillet 2012.

2.4 LES TRANSACTIONS À L'ÉCHELLE CANADIENNE

L'intérêt du monde agricole canadien pour la financiarisation de la terre et l'achat de superficies par des étrangers est très récent. L'arrivée sur le marché des terres de nouveaux joueurs, dont certains cotés en Bourse, et les rumeurs d'acquisitions massives par des étrangers, ont progressivement alimenté le débat depuis 2009. Cette section présente un état des lieux des différents acteurs présents sur le marché des terres au Canada, le Québec faisant l'objet d'une section distincte (section 2.5). Hors Québec, les principales entreprises canadiennes actives sur le marché des terres sont *Agcapita LP*, *Assiniboia Capital Corp.*, *Bonnefield Canadian Farmland* et *One Earth Farms*.

AGCAPITA PARTNERS LP

Agcapita Partners LP, basée à Calgary, a lancé son premier fonds d'investissement en terres agricoles au premier trimestre de 2008, ce qui fait de cette entreprise l'un des acteurs les plus expérimentés dans le domaine au Canada. L'entreprise achète de larges bandes de terres dans les Prairies et loue les superficies acquises à des agriculteurs. Elle se concentre sur l'Ouest canadien, puisqu'elle considère qu'il y a là une abondance de terres à faibles prix, notamment en Saskatchewan, et de grande qualité ainsi qu'une infrastructure agricole de « classe mondiale »³⁷. L'entreprise en est actuellement à vendre son troisième fonds, les deux premiers étant complétés. Elle possède le seul fonds d'investissement en terres agricoles enregistré au programme REER du Canada. En décembre 2011, elle possédait un total de 34 000 acres (près de 14 000 hectares) sous gestion, total appelé à croître de manière importante selon les dires de la compagnie.

Les conditions de placement associées au lancement du fonds *Agcapita Farmland Fund III* sont un investissement minimal de 5000 \$ associé à des frais de gestion annuels de 2 %. Lorsque l'investisseur retire son argent, une part de 20 % des profits générés par le placement est conservée par la compagnie. Ainsi, une fois la durée préétablie du fonds terminée, l'entreprise liquide l'actif ou le conserve, selon le désir du client.

ASSINIBOIA CAPITAL CORP.

Fondée en 2005, l'entreprise *Assiniboia Capital Corp.* est originaire de Regina. En 2012, via *Assiniboia Farmland Limited Partnership*, elle détenait 115 000 acres de terres agricoles en Saskatchewan³⁸. Elle achète des terres dans le but d'en retirer une rente par la location à des agriculteurs et de réaliser un gain en capital au moment de la revente. L'entreprise, qui n'est pas présente en Bourse, permet néanmoins aux investisseurs accrédités d'acquérir des unités pour un minimum de 100 000 \$ et aux investisseurs non accrédités d'acheter des unités auprès d'investisseurs accrédités. En juin 2010, la composition de ses terres était de 80 % de céréales, de 15 % d'herbe ou de foin et de 5 % de terres irriguées avec des droits sur l'eau³⁹.

³⁷ AGCAPITA. « Agcapita brochure », juillet 2011, 8 p., tiré du site <http://www.farmlandinvestmentpartnership.com/investment-documents>, consulté le 20 avril 2012.

³⁸ ASSINIBOIA CAPITAL CORP. « Home page », tiré du site <http://www.farmlandinvestor.ca/investors/farmland/22-assiniboia-farmland-lp>, consulté le 20 avril 2012.

³⁹ ASSINIBOIA CAPITAL CORP. « Assiniboia Profile », juin 2010, 4 p., tiré du site <http://www.farmlandinvestor.ca/investors/farmland/22-assiniboia-farmland-lp>, consulté le 20 avril 2012.

Dans ses documents promotionnels, l'entreprise énumère les différentes façons par lesquelles elle compte faire fructifier son investissement : augmentation de prix à long terme, profiter de la faible valeur des terres en Saskatchewan par rapport aux juridictions voisines, location dans le but d'exploiter du pétrole et du gaz, marché des crédits de carbone, vente ou location des droits sur l'eau, développement de carrières de graviers, remodelage de terres en unités efficaces, division de terres dans le but de les vendre pour le développement ou le loisir.

Les frais annuels de gestion sont de 2 % et l'entreprise conserve 20 % des profits, jusqu'à concurrence de 8 % de l'investissement par année. Les investisseurs reçoivent deux paiements par année et la valeur des unités qu'ils ont achetées dans le partenariat fluctue en fonction du prix des terres agricoles.

BONNEFIELD FINANCIAL

L'entreprise *Bonnefield Financial* a été fondée en 2009 et se spécialise dans l'investissement dans les terres agricoles et dans la gestion de propriétés agricoles⁴⁰. L'entreprise gère la société en commandite *Bonnefield Canadian Farmland* établie en 2010. Cette dernière a fait un premier appel à l'épargne en Bourse au début de 2012, dans lequel elle offrait 100 M\$ d'actions à 10 \$ l'action, avec un placement minimum de 2000 \$⁴¹. Avant l'émission d'actions, elle possédait déjà 13 841 acres (5600 hectares) de terres agricoles en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario, évaluées à 17,4 M\$. Avec ces nouvelles liquidités, l'entreprise veut élaborer un portefeuille diversifié de fermes, principalement localisées au Canada. Au moment de son entrée en Bourse, l'entreprise possédait des ententes conditionnelles afin d'acquérir 14 000 acres (5665 hectares) au coût de 26 M\$ en Alberta, au Manitoba et en Ontario.

⁴⁰ BONNEFIELD. « Home page », tiré du site <http://www.bonnefield.com/>, consulté le 20 avril 2012.

⁴¹ BEAUCHAMP, Dominique. « Un acquéreur de fermes entre en Bourse », *Les Affaires*, janvier 2012, tiré du site <http://www.lesaffaires.com/bourse/analyses-de-titres/un-acquereur-de-fermes-entre-en-bourse/539977>, consulté le 19 avril 2012.

LE CAS DE ONE EARTH FARMS

Fondée en 2009, *One Earth Farms* est une entreprise canadienne de gestion agricole qui a pour ambition de devenir l'une des plus grandes sociétés dans le domaine au monde. Par des partenariats avec les Premières Nations de l'Alberta, du Manitoba et de la Saskatchewan qui sont propriétaires de vastes superficies agricoles, elle met en exploitation 1,2 million d'acres (486 000 hectares) pour la culture céréalière et l'élevage de bovins⁴² dans un modèle de grande exploitation fondée sur le travail salarié. L'entreprise mise sur les économies d'échelle et la technologie pour d'augmenter la productivité des terres, qui étaient sous-utilisées par les Premières Nations. L'entreprise compte également réaliser des économies par l'achat d'intrants en grande quantité et par la vente directe des produits finis aux consommateurs, lui permettant d'éviter le coût des intermédiaires. Pour promouvoir ses partenariats, elle met de l'avant le transfert de connaissances et d'expertise et la création d'emplois et d'activité économique pour les Premières Nations. Son principal investisseur, *Sprott Resource*, a investi 57,5 millions \$ de 2009 à 2012, s'octroyant ainsi une participation de 58,1 % dans l'entreprise⁴³. En 2012, l'entreprise était en discussion avec plus d'une quarantaine de Premières Nations dans l'objectif de doubler sa superficie.

2.5 LES TRANSACTIONS À L'ÉCHELLE DU QUÉBEC

Au Québec, le cadre réglementaire visant les terres agricoles a eu pour effet de restreindre l'investissement des étrangers dans les terres agricoles. La loi sur la protection du territoire agricole et la loi sur l'acquisition de terres par des non-résidents a jusqu'ici été efficace pour limiter la spéculation et conserver la propriété nationale des terres. À titre informatif, l'annexe 1 présente les grandes lignes de la loi sur l'acquisition de terres par des non-résidents. Toutefois, depuis les trois dernières années, certains investisseurs non agricoles, locaux ou étrangers, semblent avoir fait leur apparition sur le marché des terres au Québec, non sans susciter de vives réactions. Jusqu'à maintenant, outre les agriculteurs et des investisseurs individuels non agricoles, on dénombrait quatre acteurs privés et un acteur institutionnel actifs sur le marché des terres agricoles au Québec. Les entreprises privées sont Gestion AgriTerra Inc., la Banque Nationale du Canada, *Hancock Agricultural Investment Group* et Partenaires agricoles SEC⁴⁴. L'acteur institutionnel est le Fonds d'investissement pour la relève agricole, le FIRA, un partenariat public-privé qui a pour mission d'appuyer la relève agricole non apparentée. Par ailleurs, la Caisse de dépôt et placement a aussi intégré le marché des terres, mais uniquement des terres localisées à l'extérieur du Québec.

⁴² ONE EARTH FARMS CORP. « Home page », tiré du site <http://www.oneearthfarms.com/>, consulté le 6 juillet 2012.

⁴³ SPROT RESOURCE CORP. « One Earth Farms Corp. », tiré du site <http://sprottresource.com/one-earth-farms-corp.aspx>, consulté le 6 juillet 2012.

⁴⁴ Le cas de l'entreprise *Solifor*, appartenant au Fonds de solidarité FTQ, a également fait l'objet d'attention en tant que propriétaire de terres agricoles au Québec (voir notamment IREC, 2012). L'entreprise, qui se spécialise dans l'acquisition de terres forestières depuis 2005, loue certaines superficies limitrophes pour l'exploitation agricole ou acéricole. Il s'agit toutefois d'une activité accessoire par rapport aux objectifs de l'entreprise qui vise l'acquisition de terres forestières et non agricoles.

BANQUE NATIONALE DU CANADA

Depuis 2010, le fonds de pension de la Banque Nationale s'est porté acquéreur, avec l'aide de deux courtiers, de 14 000 hectares de terres agricoles dans la région du Saguenay–Lac-St-Jean. Une centaine de lots ont été achetés. Les terres, qui sont situées principalement au nord du Saguenay, sont achetées dans le but d'être cultivées ou louées à des agriculteurs. L'objectif derrière cette démarche est de faire fructifier des caisses de retraite, dont celle des employés de la banque. Cependant, cette implication de la BNC dans le marché des terres a soulevé un tollé dans le monde agricole et la BNC a été vertement critiquée par de nombreux intervenants du monde agricole et de la société civile. Elle a été accusée par certains agriculteurs de la région de déstructurer le marché et de spéculer. Devant ces réactions, la BNC a dû mettre un frein à ses ambitions et sa haute direction a annoncé qu'elle n'achèterait plus d'autres terres agricoles.

GESTION AGRITERRA INC.

L'entreprise de Trois-Rivières Gestion AgriTerra Inc., fondée en 2009, se spécialise dans l'acquisition, la gestion et la location de terres agricoles avec comme objectif principal l'obtention de rendements à long terme par la location et l'augmentation de la valeur des terres⁴⁵. L'entreprise a créé en août 2010 la Société en commandite AgriTerra I, le premier fonds d'investissement québécois consacré principalement aux terres agricoles québécoises. Cette société a procédé à un appel à l'épargne en 2010 et aurait obtenu un succès très mitigé. Le fonds serait toujours à la recherche d'investisseurs et offre aux investisseurs institutionnels des portefeuilles individuels ajustés en fonction du risque désiré. L'entreprise met également de l'avant d'autres avenues par lesquelles elle compte faire fructifier l'investissement : commercialisation de crédits d'émission de gaz à effet de serre, réorganisation des terres en unités agricoles efficaces et changement éventuel de zonage pour revente en terrains résidentiels. Après cinq, sept ou neuf ans, selon l'option choisie par les investisseurs, le fonds pourra être liquidé afin de profiter de la hausse de la valeur des terres⁴⁶.

HANCOCK AGRICULTURAL INVESTMENT GROUP (HAIG)

L'entreprise *Hancock Agricultural Investment Group*, fondée en 1990, est une filiale de la torontoise Manuvie, l'une des plus grandes compagnies d'assurances au monde. HAIG est située à Boston et possédait, en date du 31 mars 2012, un portefeuille de 1,6 milliard de \$ en biens immobiliers agricoles. Elle est spécialisée dans l'achat et la gestion de propriétés agricoles. Elle gère ses actifs pour des investisseurs corporatifs et des fonds de pension publics et privés. L'entreprise offre des options de placement à ses clients en fonction du niveau de risque (faible à moyen) qu'ils veulent supporter. Elle possède près de 265 000 acres (plus de 107 000 hectares) aux États-Unis, 6000 acres (plus de 2400 hectares) en Australie et environ 450 hectares au Québec. En effet, en 2009, elle s'est portée acquéreuse de l'entreprise Canneberge Bécancour de Plessisville pour une somme estimée à

⁴⁵ AGRITERRA. « Accueil », tiré du site <http://www.agriterra.ca/fr/investissements-agriterra.aspx>, consulté le 23 avril 2012.

⁴⁶ FONTAINE, Hugo. « Fonds d'investissement agricole : De la terre dans le portefeuille », *La Presse*, octobre 2010, tiré du site <http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/201010/25/01-4335727-fonds-dinvestissement-agricole-de-la-terre-dans-le-portefeuille.php>, consulté le 26 avril 2012.

20 M\$⁴⁷, acquérant par le fait même une superficie de 450 hectares. Cette transaction constitue toutefois un cas d'espèce, puisqu'il s'agit davantage d'une transaction visant une entreprise agro-industrielle (avec une direction et plusieurs employés) qu'une transaction agricole, la production de canneberges nécessitant des investissements très importants.

PARTENAIRES AGRICOLES SEC

L'entreprise Partenaires agricoles SEC, créée en 2012, a pour objectif d'investir dans le foncier québécois afin d'en tirer des profits. Sa mission est « d'acheter des terres agricoles et de laisser leur valeur s'apprécier dans la culture du maïs-grain, du soya, des haricots verts, du canola et de l'avoine nue⁴⁸ ». En 2012, elle visait à récolter 50 millions de \$ en vendant 250 parts à 200 000 \$ l'unité et annonçait pouvoir atteindre des rendements allant jusqu'à 10 % annuellement⁴⁹.

FONDS D'INVESTISSEMENT POUR LA RELÈVE AGRICOLE (FIRA)

Instauré en 2010 par la Financière agricole, le Fonds de solidarité FTQ et Capital régional et coopératif Desjardins, le FIRA a pour mission d'appuyer la relève dans le démarrage d'une entreprise agricole ou dans le transfert d'une entreprise agricole en dehors du cadre familial⁵⁰. Ce fonds de 75 M\$ (⅓ Capital financière agricole, ⅓ Fonds coopératif Desjardins, ⅓ Fonds FTQ) dispose de trois outils d'intervention (prêts subordonnés, capital action, location de terres à long terme) pour faciliter l'établissement de jeunes en agriculture et le transfert de fermes entre individus non apparentés. Bien qu'il doive répondre à des impératifs de rendement, sa gouvernance repose sur une mission sociale et des objectifs bien cadrés qui favorisent son acceptabilité par les acteurs du monde agricole et par la société. Il vise à apporter un soutien à des jeunes qui ont un projet d'établissement et se positionne comme prêteur ou investisseur là où les prêteurs ou investisseurs conventionnels ne sont pas disposés à s'engager. La rentabilité et le rendement des activités de l'organisation sont donc une condition d'existence, mais non l'objectif premier ou sa raison d'être. C'est essentiellement ce qui distingue le FIRA d'un fonds d'investissement privé.

Le fonds peut se porter acquéreur d'une terre agricole uniquement dans l'objectif d'y établir un jeune agriculteur (en contrepartie d'un loyer annuel) dans le cadre d'un projet d'établissement (d'un jeune âgé de 18 à 40 ans) qui a été sélectionné comme présentant un bon potentiel de réussite, selon des critères préétablis. L'objectif poursuivi par cet outil est de limiter l'endettement de l'entreprise en démarrage pour faciliter son établissement. En date de septembre 2012, le FIRA avait procédé à ses premières acquisitions de terres agricoles pour une superficie de quelques dizaines d'hectares.

⁴⁷ RADIO-CANADA. « Canneberges Bécancour vend ses terres », août 2009, tiré du site http://www.radio-canada.ca/nouvelles/Economie-Affaires/2009/08/20/002-canneberges_becancour.shtml, consulté le 20 avril 2012.

⁴⁸ LAPRADE, Yvon. « Acheter des terres à l'étranger est-il cohérent? », *La Terre de chez nous*, tiré du site <http://www.laterre.ca/politique/acheter-des-terres-letranger-est-il-coherent/>, consulté le 9 juillet 2012.

⁴⁹ SAMSON, Claudette. « L'UPA veut contrer la spéculation sur la valeur des terres agricoles », *La Presse*, tiré du site <http://www.lapresse.ca/le-soleil/affaires/agro-alimentaire/201207/18/01-4556941-lupa-veut-contrer-la-speculation-sur-la-valeur-des-terres-agricoles.php>, consulté le 23 juillet 2012.

⁵⁰ FIRA. « Accueil », tiré du site <http://www.lefira.ca/accueil,2>, consulté le 23 avril 2012.

CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

La Caisse de dépôt et placement du Québec (CDP) participe, depuis mai 2012, à l'actif de l'entreprise *TIAA-CREF Global Agriculture LLC*. Cette dernière a été créée en avril 2011 par TIAA-CREF, une gestionnaire de retraites, avec le concours de plusieurs investisseurs institutionnels⁵¹. *TIAA-CREF Global Agriculture LLC* dispose de deux milliards de \$ US, dont 250 millions en provenance de la CDP, afin d'acheter des terres agricoles aux États-Unis, au Brésil et en Australie, et de les louer à des agriculteurs⁵². *TIAA-CREF* prévoit investir dans les cultures annuelles et permanentes avec la possibilité d'utiliser les récoltes pour la production, entre autres choses, d'éthanol ou de biodiesel. La CDP a fait l'objet de critiques pour son implication dans l'achat de terres à l'étranger, notamment de la part des acteurs du monde agricole.

Dans un communiqué de presse annonçant sa participation, la CDP mentionne que *TIAA-CREF* est membre fondatrice des « principes pour un investissement responsable dans les terres agricoles », dont fait aussi partie la Caisse. Cette initiative, qui a débuté en 2011, a pour buts la promotion de la durabilité de l'environnement, le respect des droits des travailleurs et des droits de l'homme, le respect des droits de propriété existants des terres et des ressources, le maintien de standards élevés d'affaires et d'éthique et finalement, la communication des avancées effectuées par les membres⁵³.

Le Tableau 2.1 résume les principaux acteurs québécois d'origine non agricole présents sur le marché des terres agricoles.

⁵¹ CDP. « TIAA-CREF annonce la création d'une société agricole mondiale de 2 milliards de dollars US », tiré du site <http://www.lacaisse.com/fr/nouvelles-medias/communiqués/tiaa-cref-annonce-creation-dune-societe-agricole-mondiale-2-milliards>, consulté le 6 juillet 2012.

⁵² JONCAS, Hugo. « La Caisse dans les terres agricoles », *Les Affaires*, tiré du site <http://www.lesaffaires.com/secteurs-d-activite/agroalimentaire/la-caisse-dans-les-terres-agricoles/544404>, consulté le 6 juillet 2012.

⁵³ UNPRI. « Investors Launch Principles for Responsible Investment in Farmland », tiré du site http://www.unpri.org/commodities/Farmland_press_release.pdf, consulté le 6 juillet 2012.

Tableau 2.1
Investisseurs non traditionnels dans le secteur agricole québécois

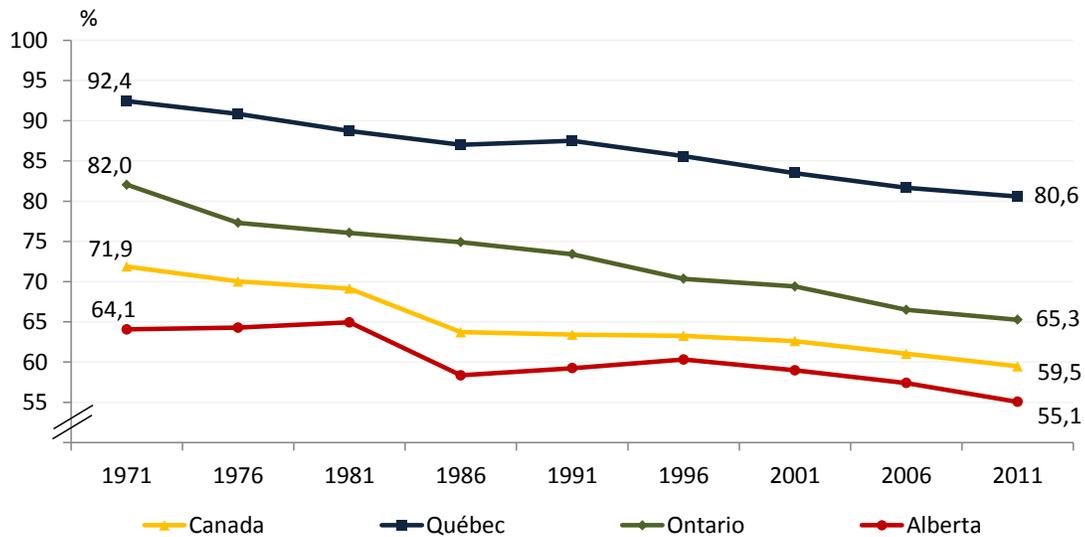
Nom	Type	Action	Région	Superficie (ha)
AgriTerra	Entreprise privée	Achat, gestion et location de terres agricoles	Québec	n. d.
Banque Nationale du Canada	Institution financière	Achat de terres agricoles	Saguenay–Lac-St-Jean	Environ 5000 ha
Partenaires agricoles SEC	Entreprise privée	Achat et gestion de terres agricoles	Québec	n. d.
FIRA	Fonds d'investissement pour la relève	Achat de terres dans le but de louer à une relève non apparentée dans le cadre d'un projet d'établissement	Québec	Quelques dizaines d'hectares
HAIG	Fonds de placement	Achat d'entreprises et de terres agricoles	États-Unis, Australie et Québec	+ 110 000 ha dont 450 au Québec
Caisse de dépôt et placement	Fonds de placement	Investissements dans un fonds spécialisé dans l'achat de terres	Australie, Brésil et États-Unis	Aucune au Québec

Source : compilation Groupe AGÉCO, 2012.

2.6 LA PROPRIÉTÉ DES TERRES AU QUÉBEC ET AU CANADA

Plusieurs types « d'investisseurs » sont déjà présents sur le marché des terres au Québec. En effet, une portion importante des terres agricoles du Québec n'appartient pas à des producteurs agricoles ou n'est pas cultivée par leurs propriétaires, qu'ils soient agriculteurs ou non. La Figure 2.4 présente l'évolution de la part des superficies agricoles possédées par les agriculteurs qui en font eux-mêmes l'exploitation, pour le Québec, l'Ontario, l'Alberta et le Canada, de 1971 à 2011. Le Tableau 2.2 présente les données détaillées du mode d'occupation des terres agricoles en 2011 pour le Québec, l'Ontario, l'Alberta, le Manitoba et le Canada.

Figure 2.4
Évolution de la part des superficies en culture possédées par les agriculteurs qui en font eux-mêmes l'exploitation¹, Québec, Ontario, Alberta et Canada, 1971-2011



¹ Il s'agit des « superficies possédées » par les agriculteurs, desquelles on a soustrait les « superficies exploitées par d'autres ». Pour les données détaillées, voir le Tableau 2.2 plus bas.

Source : Statistique Canada, *Recensement de l'agriculture de 2011*. Compilation Groupe AGÉCO, 2012.

Tableau 2.2
Mode d'occupation des terres agricoles, Québec, Ontario, Alberta, Manitoba et Canada, 2011, en pourcentage des superficies totales exploitées

Superficie	Québec	Ontario	Alberta	Manitoba	Canada
Possédée et exploitée par le propriétaire ^{1,2}	80,6 %	65,3 %	55,1 %	60,2 %	59,5 %
Louée	18,2 %	30,4 %	41,0 %	37,6 %	36,8 %
Louée par des gouvernements	1,8 %	0,8 %	19,2 %	10,2 %	13,8 %
Louée par d'autres	16,4 %	29,6 %	21,8 %	27,4 %	23,0 %
En métayage	0,1 %	2,4 %	2,9 %	1,3 %	2,7 %
Utilisée sous d'autres arrangements	1,1 %	1,9 %	1,1 %	0,9 %	1,0 %
Total	100,0 %				
Possédée par des agriculteurs, mais exploitée par d'autres	3,4 %	5,4 %	4,8 %	5,8 %	5,1 %
Possédée par des agriculteurs	84,0 %	70,7 %	59,9 %	66,0 %	64,6 %
Superficie non possédée par des agriculteurs³ ou des gouvernements	14,2 %	28,5 %	20,9 %	23,8 %	21,6 %

¹ Cette donnée correspond à la « superficie possédée » par des agriculteurs moins les « superficies exploitées par d'autres ». L'inclusion des « superficies louées à d'autres » dans les « superficies possédées » induit un double comptage, puisque ces superficies sont comptabilisées dans les « superficies en location par d'autres », « superficies en métayage » ou « superficies utilisées sous d'autres arrangements ».

² Ici, le propriétaire est par définition un agriculteur.

³ Au sens de Statistique Canada.

Source : Statistique Canada, *Recensement de l'agriculture de 2011*. Compilation Groupe AGÉCO, 2012.

On constate d'abord que le pourcentage des terres agricoles appartenant à des producteurs agricoles est en constante diminution au Québec, mais qu'il demeure néanmoins nettement plus élevé qu'ailleurs au Canada (84,0 % contre 64,6 % en moyenne au Canada). Un peu plus de 18 % des superficies agricoles exploitées par les fermes québécoises sont des superficies louées, alors que ce pourcentage est beaucoup plus élevé dans les autres provinces, notamment en Ontario où les superficies en location atteignent près de 30 % et dans les provinces des Prairies où elles se situent autour de 40 %. On observe par ailleurs que 14,2 % des terres non publiques sont possédées par des propriétaires autres que des agriculteurs au sens de Statistique Canada⁵⁴. Par comparaison, ce taux atteint 28,5 % en Ontario et un peu plus de 20 % au Manitoba et en Alberta. Le taux très élevé de possession des terres par les agriculteurs est un trait caractéristique de la culture agricole du Québec et du modèle d'agriculture qui est favorisé par les principales organisations agricoles. Ce phénomène explique certainement en bonne partie les levées de boucliers qu'ont suscitées les incursions d'investisseurs non agricoles ou non traditionnels dans le marché des terres au Québec.

D'autre part, 4 %⁵⁵ des superficies possédées par des producteurs agricoles du Québec sont louées à d'autres producteurs (ce taux est de près de 10 % au Manitoba). C'est donc dire que près de 20 % des superficies louées par des agriculteurs au Québec sont possédées par d'autres agriculteurs, soit environ 115 000 hectares.

Ainsi, il existe déjà des propriétaires ou « investisseurs » non agricoles au Québec comme dans le reste du Canada. En effet, dès lors qu'ils ne cultivent pas eux-mêmes la terre, les propriétaires de terres agricoles sont de facto des investisseurs. Leurs motivations peuvent être diverses : préserver un patrimoine familial hérité d'un parent décédé, gagner l'accès à une résidence située sur une terre agricole que plus personne ne cultive ou qui est louée à un voisin, spéculer sur un éventuel dézonage, attendre le moment de la retraite pour vendre, etc. Il est aussi fréquent que des producteurs agricoles choisissent d'y investir des liquidités dans une perspective de stratégie fiscale ou, dans le cas de producteurs de volailles ou de porcs, pour s'assurer de disposer des superficies suffisantes pour épandre le fumier produit par leurs animaux. Malheureusement, les données disponibles ne permettent pas de mesurer plus précisément l'importance de ces différents types de propriétaires.

Pour certains des propriétaires non agricoles mentionnés précédemment, l'état d'« investisseur » en terres agricoles n'est pas le résultat d'une planification intentionnelle, mais plutôt le résultat de circonstances de la vie. Les attentes de ce type d'investisseur ne sont probablement pas les mêmes que celles des investisseurs courtisés par les fonds d'investissement. Ils ne suscitent d'ailleurs pas le même type de réaction de la part des opposants à l'acquisition de terres par des non-agriculteurs.

⁵⁴ Notons toutefois qu'il peut s'agir d'agriculteurs retraités ou d'exploitants qui ne correspondent pas à la définition d'agriculteurs de Statistique Canada.

⁵⁵ Soit 3,4 % de la superficie totale exploitée. Ce chiffre est obtenu en divisant la superficie possédée par des agriculteurs et exploitée par d'autres (3,4 %) par la superficie possédée et exploitée par le propriétaire (80,6 %).

2.7 SYNTHÈSE ET DISCUSSION

Ce tour d'horizon des transactions de terres agricoles impliquant des non-agriculteurs montre que l'on assiste véritablement, à l'échelle mondiale, à une transformation du marché des terres agricoles, par l'implication d'acteurs non traditionnels, qu'il s'agisse d'entreprises privées, de gouvernements ou de fonds de placement. Les motifs à l'origine des transactions sont multiples, allant de l'atteinte d'objectifs de sécurité alimentaire à l'unique recherche de rendement sur les capitaux. Les formes que prennent les investissements et l'ampleur du phénomène d'« accaparement » varient grandement selon les pays.

Dans les pays en voie de développement, on assiste à des transactions d'immenses lots de terre, souvent propriétés des États et exploités par les paysans sur la base du droit coutumier. Ces transactions réalisées avec le concours des États cédants suscitent des enjeux relatifs à la souveraineté alimentaire (c.-à-d. capacité de nourrir la population locale et d'éviter les famines), à la dépossession des paysans et communautés de leur mode de subsistance et de leur territoire et parfois même au déplacement de populations entières. La faiblesse des cadres de gouvernance dans ces pays est en grande partie responsable de ce phénomène. Ces terres sont acquises par des fonds souverains ou des multinationales pour assurer l'approvisionnement alimentaire de leur propre population ou pour sécuriser un approvisionnement visant la production, par exemple, de biocarburants. Ce phénomène d'acquisition s'est accéléré avec la crise alimentaire de 2008, d'une part, parce que la capacité d'approvisionnement alimentaire de certains pays fortement dépendants des importations agroalimentaires a été compromise (notamment par les mesures de restriction des exportations) et, d'autre part, parce que l'augmentation du prix des céréales et oléagineux, d'apparence permanente, a rendu la possession de terres agricoles plus profitable et attrayante pour des investisseurs.

Dans les pays développés, on observe des transactions de terres portant sur des lots beaucoup plus petits, acquis sur le libre marché. Les investisseurs non agricoles choisissent d'acquérir des terres pour plusieurs motifs : dans un objectif de diversification de leurs placements; dans un objectif de placement à long terme étant donné la performance stable du marché des terres relativement aux autres possibilités de placement; dans un objectif de générer des revenus annuels et à long terme grâce aux différentes possibilités de revenus associées à l'exploitation de ces terres (location, crédits carbone, droits sur les ressources du sous-sol, droits sur l'eau, etc.); dans un objectif de remembrement afin de revendre des lots de grande taille à une valeur supérieure; ou encore dans un espoir de dézonage ou de revente pour des usages autres qu'agricoles. Encore là, les cadres législatifs des différents pays et régions déterminent les conditions et la facilité avec laquelle les investisseurs non agricoles peuvent se porter acquéreurs de terres et les types de revenus qu'ils pourront en tirer. Les caractéristiques du territoire, le potentiel agronomique des terres, le type d'agriculture pratiquée et la valorisation des terres déterminent le potentiel de rentabilité de ces acquisitions pour les investisseurs.

En Amérique du Nord, la recherche effectuée a permis de montrer que des fonds d'investissement et des entreprises privées de gestion agricole sont actifs sur le marché des terres agricoles et détiennent des superficies importantes sous gestion ou en exploitation

directe. Toutefois, ces acquisitions ne sont pas associées au même type d'enjeu que ceux mentionnés plus haut et ne soulèvent pas le même type de critiques.

Au Canada, différentes sociétés (*Agcapita Parterns LP*, *Bonnefield Canadian Farmland*, *Assiniboia Capital Corp*, etc.) ont créé des fonds d'investissement visant l'acquisition de terres agricoles dans les provinces canadiennes (Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario). La Saskatchewan a été particulièrement visée à la faveur d'une déréglementation récente et d'une sous-évaluation de ses terres agricoles. Le prix élevé des céréales et oléagineux a contribué à une augmentation soutenue de la valeur des terres dans ces régions au cours des trois dernières années. Ces terres des Prairies peuvent être remembrées et revendues en lots plus grands, permettant une exploitation plus efficace, par des économies d'échelle ou de taille. Ces sociétés ont été en mesure de lever d'importantes sommes pour procéder aux acquisitions.

Au Québec, le phénomène d'acquisition de terres par des investisseurs non agricoles demeure pour l'instant limité à quelques joueurs uniquement, dont certains en sont toujours au stade embryonnaire, n'étant pas encore parvenus à rassembler les capitaux visés. Par ailleurs, parmi ces acteurs, certains sont des sociétés qui comptent s'impliquer activement dans la gestion des terres acquises (*AgriTerra* et *Partenaires agricoles SEC*), au contraire de la Banque Nationale par exemple. D'ailleurs, dans ce dernier cas, on a pu constater l'absence d'acceptabilité sociale d'un tel investissement lorsqu'il est strictement associé à des objectifs de profits. Enfin, en ce qui concerne l'acquisition de terres par des intérêts étrangers, le seul cas qu'il a été possible de documenter est celui de l'acquisition de l'entreprise de canneberges de Plessisville par le fond HAIG. Toutefois, il s'agit d'un cas d'espèce qui vise davantage l'investissement dans une entreprise de taille importante qu'un objectif d'acquisition de terres agricoles à proprement parler. Par ailleurs, comme il a déjà été souligné⁵⁶, la question demeure à savoir si, malgré le fait que le Québec soit protégé en principe contre l'achat par des étrangers, un fonds de placement québécois pourrait acquérir des terres agricoles pour ensuite vendre des participations à des investisseurs non québécois, notamment par l'intermédiaire d'une inscription en bourse.

Plusieurs éléments distinguent le marché des terres du Québec de celui des autres provinces canadiennes relativement aux possibilités d'investissement par des acteurs non agricoles ou étrangers. Le cadre législatif empêche l'acquisition de terres par des investisseurs étrangers (Loi sur l'acquisition de terres par les non-résidents). La Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles administrée par la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ) constitue également un frein à l'acquisition de terres par les spéculateurs visant un dézonage futur des terres ou visant un démembrement des terres pour permettre une occupation mixte, résidentielle et agricole, ou la revente en parcelles morcelées à valeur plus élevée. Par ailleurs, le mode de division du territoire dans une grande partie du Québec (hérité des seigneuries et des cantons) et la topographie beaucoup plus accidentée comparativement aux Prairies canadiennes font en sorte que les parcelles de terre sont morcelées et que leur remembrement est tout sauf évident. L'organisation du territoire agricole et la répartition des exploitations agricoles ont également pour effet de favoriser la

⁵⁶ IRÉC. « L'accapement des terres et les dispositifs d'intervention sur le foncier agricole. Les enjeux pour l'agriculture québécoise », mars 2012, 43 p., tiré du site http://www.irec.net/upload/File/achatdes_terresmars2012.pdf, consulté le 23 avril 2012.

vente (et l'acquisition) de petits lots à la marge, acquis à des valeurs très élevées. Cela n'empêcherait toutefois pas certains producteurs agricoles et investisseurs non agricoles de détenir des superficies très importantes (de plusieurs milliers d'hectares), mais l'absence de registre centralisé rend difficile la documentation de la propriété des terres agricoles au Québec.

Malgré le caractère très marginal du phénomène de financiarisation de la terre au Québec, la présence de quelques investisseurs autres que des producteurs agricoles semble indiquer qu'il pourrait y avoir un intérêt financier à investir dans les terres agricoles au Québec. La prochaine section s'intéresse donc à évaluer le potentiel de rentabilité d'un investissement dans des terres agricoles en territoire québécois.

3. LE POTENTIEL DE RENTABILITÉ D'UN INVESTISSEMENT DANS LES TERRES AGRICOLES QUÉBÉCOISES

Dans un contexte où les rendements boursiers ne sont pas au rendez-vous et où l'incertitude économique est forte devant les difficultés vécues en Europe, le ralentissement de la croissance économique dans les pays émergents et la lenteur de la reprise aux États-Unis, les terres agricoles semblent promettre, selon certains, un rendement à long terme plus élevé que les obligations d'épargne et plus sécuritaire que le marché boursier. Mais est-ce vrai partout et sous toutes les conditions? Qu'en est-il réellement au Québec où la présence des investisseurs non agricoles semble moins importante qu'ailleurs? L'investissement dans des terres agricoles québécoises peut-il faire espérer un rendement annuel intéressant? Un rendement à long terme sous forme de gain en capital?

Pour tenter de répondre à cette question, des estimations ont été effectuées pour évaluer les perspectives de rentabilité dans deux régions représentatives, soit la Montérégie et le Saguenay–Lac-St-Jean. Cette analyse est réalisée **dans une perspective purement financière**, soit celle qu'adopterait un investisseur pour n'importe quelle décision d'investissement. La section 3.1 décrit la démarche méthodologique employée pour faire les estimations suivant cette logique et la section 3.2 présente les principaux résultats obtenus. La section 3.3 propose une discussion sur les conclusions que l'on peut tirer de ces résultats et propose un élargissement vers les autres considérations non financières pouvant affecter le potentiel de succès des initiatives d'investissement par des acteurs non agricoles.

3.1 MÉTHODOLOGIE

L'exercice d'estimation qui est réalisé ici l'est dans la perspective d'un investisseur, c'est-à-dire d'un individu ou d'une organisation qui détient des capitaux qu'il souhaite investir dans l'espoir d'en retirer un rendement. Dans le cas des terres agricoles, l'investisseur peut espérer obtenir un rendement annuel, généralement sous forme de loyer, et un rendement à terme, sous forme d'un gain en capital au moment de la liquidation de l'actif. C'est ce que proposent les fonds d'investissement.

On peut aussi envisager le cas d'un investisseur qui aurait un niveau d'implication un peu plus important dans la mise en exploitation de la terre et qui choisirait de sous-traiter les opérations culturales tout en gardant un certain contrôle sur les décisions de gestion. C'est le modèle d'affaires retenu par certains groupes d'investisseurs tels AgriTerra et Partenaires SEC.

Pour prendre en compte ces deux cas de figure, deux scénarios sont évalués : un scénario modélisant le rendement sous forme de loyer et un scénario modélisant le rendement de l'exploitation basé sur un modèle d'exploitation à forfait.

Pour prendre en compte le fait que le Québec est un territoire vaste et diversifié en matière de climat, de qualité des terres et de distance par rapport aux marchés, l'évaluation doit être

en mesure de prendre en compte les différents contextes régionaux, puisque ces derniers déterminent le type de cultures que l'on peut pratiquer, les rendements que l'on peut espérer et les revenus qui en découleront, qu'on soit exploitant ou simplement propriétaire. Des scénarios d'investissement ont donc été faits pour un investissement dans la région de la Montérégie et un investissement dans la région du Saguenay–Lac-St-Jean.

L'exercice d'estimation consiste à calculer, pour chacun de ces scénarios (modes d'exploitation et régions), la rentabilité annuelle en fonction de différents niveaux de rendements, de prix de vente et de prix d'achat de la terre, reflétant ainsi les différentes conditions auxquelles devront faire face les investisseurs. Ces résultats sont par la suite discutés et comparés avec d'autres choix d'investissement.

3.1.1 LES MODÈLES DE GESTION DES OPÉRATIONS CULTURALES

Pour refléter les différents types de modèles d'affaires adoptés par les investisseurs, deux modes d'exploitation ont été considérés, soit un mode d'exploitation où l'ensemble des opérations culturales est effectuée à forfait et un mode où la terre est louée à un tiers par le propriétaire.

- À forfait : Toutes les opérations culturales, sans exception, sont sous-traitées. Il est supposé que des fournisseurs de services sont disponibles pour chaque opération, au moment nécessaire, et que le détenteur de la terre n'a donc pas à réaliser d'investissement en machinerie et en équipements nécessaires aux opérations culturales. Les revenus de ce mode d'exploitation sont établis à partir des budgets de culture des différentes cultures trouvées dans les fermes des deux régions types (cf. section 3.1.2). Aucune dépense liée à la rémunération de salariés pour l'administration de la ferme ou pour le recours à une expertise spécialisée (agronomique ou autre) n'est incluse.
- Location à un tiers : Le propriétaire loue sa terre à un producteur agricole qui a la responsabilité de la cultiver et qui conserve en retour l'ensemble des revenus de la vente des récoltes. Dans ce scénario, la variable d'intérêt est le coût du loyer, puisque l'investisseur n'exploite pas la terre lui-même. Le propriétaire assume les taxes foncières et le revenu est donc donné par le loyer moins les taxes foncières. Aucuns frais de gestion ne sont inclus dans le calcul.

3.1.2 LES MODÈLES DE FERME SELON LA RÉGION

Deux modèles de fermes ont été constitués, reflétant les deux principaux types de fermes de grandes cultures que l'on trouve sur le territoire québécois. Le premier modèle représente une ferme de grandes cultures typique de la région de la Montérégie, c'est-à-dire cultivant du maïs et du soya (trois années de maïs et une année de soya). Le second modèle

représente une ferme de grandes cultures typique du Saguenay–Lac-St-Jean, c’est-à-dire cultivant des petites céréales et du canola dans un système de rotation sur quatre ans (canola, orge, avoine, blé) ou dans un système incluant une année de soya (canola, soya, avoine, blé). Ce dernier modèle correspond à un modèle émergent (mais encore peu répandu) dans la région, rendu possible grâce au développement de cultivars de soya adaptés au climat.

Les productions retenues correspondent aux cultures assurables au programme ASRA qu’un investisseur retiendrait dans ces secteurs pour maximiser son retour sur investissement, avec des produits destinés directement à la vente et non pour l’alimentation animale. Notons que différentes productions spécialisées ou de créneaux pouvant générer de meilleures marges auraient pu être étudiées, comme l’avoine nue ou encore la production biologique par exemple. Elles n’ont pas été retenues pour éliminer les hypothèses relevant d’une mise en marché particulière où des données historiques de prix et de marges n’étaient pas disponibles et pour éviter de simuler des cas trop particuliers qui limiteraient les possibilités de généralisation des résultats.

3.1.3 LES SOURCES DE DONNÉES

LES BUDGETS DE CULTURE

Les budgets de culture pour l’année 2012 nous ont été fournis par des experts du réseau de la Coopérative fédérée. Ces budgets, eux-mêmes adaptés des budgets publiés par Guy Beauregard du MAPAQ, ont servi de base pour déterminer les marges de production. Des données et informations techniques contenues dans les modèles de coûts de production du programme ASRA ont également été utilisées. Ces budgets ont permis d’établir des marges de production annuelles pour chaque ferme type en fonction des différents paramètres simulés. Les dépenses ont été utilisées telles que présentées dans les budgets de la Coop, en tenant compte des niveaux de rendements simulés⁵⁷ et considérant des pratiques culturales optimales. Le Tableau 3.1 présente les revenus et les dépenses inclus et exclus du calcul des marges de production. Les budgets détaillés sont présentés à l’annexe 2.

⁵⁷ Les dépenses (semences, engrais, séchage et entreposage) sont ajustées en fonction des niveaux de rendement.

Tableau 3.1
Revenus et dépenses inclus et exclus du calcul des marges de production

Revenus inclus	
Recettes des récoltes	
Vente de paille	
Agri-Investissement et Agri-Québec	
Compensation ASRA (s'il y a lieu)	
Dépenses incluses	Dépenses non incluses
Fertilisants	Main-d'œuvre salariée
Herbicides	Entretien du fond de terre
Semences	Amortissements
Opérations culturales à forfait	Variations d'inventaire
Séchage et entreposage	Assurances stocks, bâtiments
Transport à la ferme	
Frais de mise en marché	
Taxes foncières nettes	
Frais d'intérêts à court terme	
Assurance-récolte	
Cotisation ASRA (s'il y a lieu)	

LES LOYERS

Trois niveaux de loyers ont été déterminés en fonction des réalités régionales et des perspectives de revenus : loyer élevé, moyen ou faible. Comme aucune source de données statistiques n'est disponible sur le coût des loyers, les niveaux de loyers ont été établis en collaboration avec les conseillers experts de la Coop fédérée et en consultant les différentes sources de données où figurent des dépenses moyennes de loyer (budgets de culture, études de coûts de production). Ils sont donc basés principalement sur des avis d'experts.

Tableau 3.2
Niveaux de loyers du modèle de location à un tiers, \$/ha

Niveau de loyer	Montérégie (\$/ha)	Saguenay–Lac-St-Jean (\$/ha)
Faible	200	180
Moyen	450	240
Élevé	900	300

Source : Avis d'experts.

LES RENDEMENTS

Le rendement technique est un des facteurs les plus déterminants dans la rentabilité des activités agricoles. Il conditionne donc directement la rentabilité d'un investissement dans la terre agricole. Quatre scénarios de rendement ont été retenus et adaptés selon les réalités de chacune des régions. Ces rendements sont basés sur les rendements régionaux historiques publiés par la Financière agricole du Québec et sur les avis des experts en production de grandes cultures du réseau de la Coop fédérée avec qui nous avons échangé.

Tableau 3.3
Niveaux de rendement des cultures

Niveau de rendement	Montérégie		Saguenay–Lac-St-Jean				
	Maïs (t/ha)	Soya (t/ha)	Blé (t/ha)	Avoine (t/ha)	Canola (t/ha)	Orge (t/ha)	Soya (t/ha)
Faible	8,5	2,5	2,0	2,0	1,8	2,0	1,8
Moyen	10,0	3,0	3,2	2,5	2,5	3,2	2,3
Élevé	12,0	3,5	3,7	3,4	3,2	3,7	2,7
Très élevé	14,0	4,0	5,0	4,0	3,7	5,0	3,2

Sources : Basé sur les rendements moyens régionaux publiés par l'ISQ et des avis d'experts.

Il est important de noter que les niveaux de rendement « élevé » et « très élevé » supposent le recours à des pratiques culturales de pointe qui ne peuvent être atteintes sans une gestion serrée de la part des exploitants ainsi que par des conditions pédoclimatiques très favorables. Nous y reviendrons.

LE PRIX DE VENTE DES CULTURES

Avec le rendement, le prix de vente des cultures constitue un des facteurs les plus déterminants de la rentabilité des activités agricoles. Quatre niveaux de prix de marché ont été retenus pour chaque culture considérée. Les prix de marché sont ceux publiés dans les tableaux historiques du programme d'Assurance stabilisation des revenus agricoles (programme ASRA) de la Financière agricole du Québec (FADQ) et correspondent donc aux prix moyens annuels reçus par les producteurs, avant l'intervention du programme ASRA :

- Un prix de marché élevé, qui correspond à la moyenne des trois années les plus élevées pendant la période de référence 2002-2011.
- Un prix moyen, qui correspond à la moyenne des prix des 10 dernières années.
- Un prix faible, qui correspond à la moyenne des trois années les plus faibles parmi les 10 dernières années.
- Un prix stabilisé, qui correspond au prix stabilisé de l'année d'assurance 2010-2011 du programme ASRA.

À noter que dans le cas du blé, de l'avoine et de l'orge, le prix élevé est inférieur au prix stabilisé, ce qui reflète le fait que, pendant la période de référence, les prix de marché n'ont jamais dépassé les prix stabilisés dans ces productions. Dans les simulations, le niveau des prix (élevé, moyen ou faible) est le même pour toutes les cultures sur la ferme (c.-à-d. tous élevés ou tous faibles simultanément). En réalité, les prix des différentes cultures sont généralement assez fortement corrélés, mais ils ne varient pas nécessairement tous ensemble selon la même amplitude. Cette hypothèse a donc pour effet d'amplifier les écarts de rendement entre les scénarios extrêmes. Il en va de même pour les hypothèses de rendement des cultures.

Tableau 3.4
Niveaux de prix de marché des cultures

Prix de vente	Maïs (\$/ha)	Soya (\$/ha)	Blé (\$/ha)	Canola (\$/ha)	Avoine (\$/ha)	Orge (\$/ha)
Faible	124	295	175	262	114	112
Moyen	174	369	239	369	150	151
Élevé	227	448	306	482	185	195
Prix stabilisé	193	340	322	413	270	242

Source : FADQ.

LE PRIX DES TERRES

Le prix de la terre varie beaucoup d'une région à l'autre en fonction d'un ensemble de caractéristiques : la rareté de la terre (soit l'intensité relative de la demande par rapport à l'offre), sa qualité et le rendement qu'on peut en espérer, sa localisation par rapport aux marchés et aux infrastructures agricoles et routières, etc. Aux fins du présent exercice, des valeurs de prix faible, moyen et élevé ont été déterminées pour les deux régions, basées sur les données statistiques disponibles (publication *Valeur des terres agricoles dans les régions du Québec*, Groupe AGÉCO et FADQ, et données de Financement agricole Canada) et sur des échanges avec les experts de la Coop fédérée. Les prix faibles correspondent aux niveaux de prix les plus faibles observés en 2011 (quartile inférieur), les prix moyens aux valeurs moyennes observées en 2011 et les prix élevés aux niveaux de prix les plus élevés observés aussi en 2011 (quartile supérieur).

Tableau 3.5
Scénarios de prix des terres, \$/ha

Prix des terres	Montérégie	Saguenay–Lac-St-Jean
Faible	10 000	2500
Moyen	15 000	3500
Élevé	25 000	6000

Sources : Groupe AGÉCO et FADQ, *Valeur des terres dans les régions du Québec*, édition 2012. FAC et avis d'experts.

Le Tableau 3.6 résume les différentes variables retenues pour effectuer les simulations.

Tableau 3.6
Variables considérées dans les simulations de rentabilité annuelle

Variable	Niveaux
Prix d'achat de la terre (\$/ha)	Faible, moyen, élevé
Loyer (\$/ha) (modèle location à un tiers)	Faible, moyen, élevé
Rendements (t/ha) (modèle à forfait)	Faible, moyen, élevé, très élevé
Revenus de la vente des récoltes (\$/t) (modèle à forfait)	Faible, moyen, élevé, stabilisé

La prochaine section présente les résultats des simulations.

3.2 RÉSULTATS

Les simulations visent à estimer la rentabilité annuelle d'un achat de terre agricole et à illustrer l'effet des différents facteurs susceptibles d'influencer cette rentabilité. Dans le premier scénario, soit celui de l'investisseur qui loue à un producteur la terre qu'il acquiert, le calcul est relativement simple et se résume à comparer le revenu net de location avec le coût d'acquisition de la terre. Dans le deuxième cas, soit celui de l'investisseur qui confie l'exploitation de la terre à forfait et qui conserve un rôle dans les décisions de production, le calcul est plus complexe et reflète le niveau de risque plus élevé que représente ce modèle, soit celui d'être exposé aux variations de prix des intrants et aux variations de prix de marché des cultures. Étant donné le lien qui existe entre la valeur des terres et le revenu que l'on peut espérer en tirer, ce modèle renseigne par ailleurs indirectement sur les perspectives d'augmentation (ou de diminution) de la valeur des terres dans le futur.

3.2.1 LE RENDEMENT ANNUEL, MODÈLE DE LOCATION À UN TIERS

La première série de résultats présente le rendement annuel de l'investissement selon le scénario de location à un tiers. Rappelons que selon ce scénario, le propriétaire loue la terre qu'il possède et retire comme revenu le montant net de loyer payé par le locataire. Le taux de rendement est obtenu en divisant le revenu par le coût d'achat de la terre. Le revenu est égal au loyer chargé moins les taxes foncières nettes. Aucun coût d'entretien de la terre n'est considéré.

Les résultats de la simulation pour la région de la Montérégie sont présentés au Tableau 3.7.

Tableau 3.7
Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, Montérégie

Niveau de loyer (\$/ha)	Prix d'achat de la terre		
	Élevé 25 000 \$/ha	Moyen 15 000 \$/ha	Faible 10 000 \$/ha
Élevé (900 \$/ha)	3,5 %	5,8 %	8,7 %
Moyen (450 \$/ha)	1,7 %	2,8 %	4,2 %
Faible (200 \$/ha)	0,7 %	1,1 %	1,7 %

Source : calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

Les résultats des simulations donnent des rendements variant de 0,7 % à 8,7 % par année selon le niveau de loyer chargé et la valeur de la terre. Bien entendu, il existe une corrélation entre le loyer qu'un propriétaire pourra charger à un locataire (et, inversement, le loyer que le locataire sera disposé à payer à un propriétaire) et le prix de la terre, qui lui-même devrait normalement refléter son rendement potentiel. Ainsi, les rendements les plus probables sont ceux où il y a une correspondance entre le niveau du prix d'achat de la terre et le niveau de loyer, soit les rendements en caractères gras dans le tableau.

Dans le contexte montérégien d'une ferme spécialisée en grandes cultures, la combinaison « revenu de location élevé — prix d'achat élevé » et le scénario « revenu de location moyen — prix d'achat moyen » correspondent certainement aux scénarios les plus plausibles. Ces scénarios donnent une rentabilité annuelle de 3,5 % et 2,8 % respectivement, ce qui se situe à l'intérieur de la cible identifiée par certains fonds d'investissement, dont AgriTerra. Ces niveaux de loyer (soit 900 \$/ha et 450 \$/ha) correspondent respectivement à

3,6 % et 3,0 % de la valeur de la terre acquise, ce qui demeure des niveaux réalistes par rapport à ce que l'on observe comme taux de location sur le marché. Quoiqu'il en soit, le résultat en matière de rentabilité dépendra des occasions d'affaires et des talents de négociateurs des propriétaires de la terre et des locataires potentiels, qui pourraient, selon le cas, se retrouver dans des scénarios à droite ou à gauche de la diagonale en caractère gras. Dans leurs documents promotionnels, les fonds d'investissement mettent d'ailleurs de l'avant les qualités de négociateur et les connaissances du secteur agricole de leur personnel comme argument de vente pour convaincre qu'ils sauront tirer de bons rendements pour les investisseurs tant par leur capacité à saisir les « aubaines » sur le marché des terres que par leur capacité à négocier des ententes de location à prix intéressant.

Dans le cas du Saguenay–Lac-St-Jean (Tableau 3.8), les rendements varient de 2,8 % à 11,6 %, selon les cas de figure. Encore une fois, les rendements les plus réalistes sont ceux situés sur la diagonale en caractères gras, soit ceux où il y a une correspondance entre la valeur de la terre achetée et le loyer que le propriétaire peut espérer charger au producteur agricole. Ces rendements potentiels varient de 4,8 % à 6,8 %, ce qui est beaucoup plus élevé que dans le cas de la Montérégie. Cette différence s'explique par les loyers relativement plus élevés, soit se situant de 5 % à 7 % de la valeur de la terre. Comme mentionné, il n'existe pas de données officielles sur la valeur des loyers agricoles et, en l'absence de telles données, il est difficile de se prononcer sur la validité des hypothèses. Néanmoins, les avis d'experts qui sont présents sur le terrain et qui ont une connaissance expérientielle de ce qui s'y déroule constituent une référence crédible qui fournit une indication des tendances.

Tableau 3.8
Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, Saguenay–Lac-St-Jean

Niveau de loyer (\$/ha)	Prix d'achat de la terre		
	Élevé 6000 \$/ha	Moyen 3500 \$/ha	Faible 2500 \$/ha
Élevé (300 \$/ha)	4,8 %	8,3 %	11,6 %
Moyen (240 \$/ha)	3,8 %	6,6 %	9,2 %
Faible (180 \$/ha)	2,8 %	4,9 %	6,8 %

Source : calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

Comme mentionné à la section 3.1, ces rendements ne tiennent pas compte d'éventuels frais associés à l'administration de l'actif, que ce soit les coûts associés à la négociation des ententes de location (temps, frais de notaire), les coûts d'assurance ou les frais de gestion chargés par les fonds d'investissement. À titre d'illustration, les fonds AgriTerra et Assiniboia chargent tous deux des frais de 2 % par année pour la gestion des actifs, en plus de conserver

une part des profits générés par le placement (20 % dans les deux cas)⁵⁸. Ces frais doivent donc être déduits des rendements calculés. Le Tableau 3.9 et le Tableau 3.10 présentent les rendements calculés précédemment, mais en tenant compte de frais de gestion de 2 % sur l'investissement, respectivement pour la région de la Montérégie et du Saguenay–Lac-St-Jean.

Tableau 3.9

Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, considérant des frais de gestion annuels de 2 %, Montérégie

Niveau de loyer (\$/ha)	Prix d'achat de la terre		
	Élevé 25 000 \$/ha	Moyen 15 000 \$/ha	Faible 10 000 \$/ha
Élevé (900 \$/ha)	1,5 %	3,8 %	6,7 %
Moyen (450 \$/ha)	-0,3 %	0,8 %	2,2 %
Faible (200 \$/ha)	-1,3 %	-0,9 %	-0,3 %

Source : calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

Tableau 3.10

Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre et du niveau de loyer, modèle de location à un tiers, considérant des frais de gestion annuels de 2 %, Saguenay–Lac-St-Jean

Niveau de loyer (\$/ha)	Prix d'achat de la terre		
	Élevé 6000 \$/ha	Moyen 3500 \$/ha	Faible 2500 \$/ha
Élevé (300 \$/ha)	2,8 %	6,3 %	9,6 %
Moyen (240 \$/ha)	1,8 %	4,6 %	7,2 %
Faible (180 \$/ha)	0,8 %	2,9 %	4,8 %

Source : calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

⁵⁸ AGCAPITA. « Welcome to Agcapita », tiré du site <http://www.farmlandinvestmentpartnership.com/>, consulté en août 2012; ASSINIBOIA. « Intro to Assiniboia Farmland LP », tiré du site <http://www.farmlandinvestor.ca/about-us/22-assiniboia-farmland-lp>, consulté en août 2012.

Dans le cas de la Montérégie, une éventuelle ponction de 2 % sur le rendement annuel donnerait un rendement annuel de -0,3 % à 1,5 % pour les scénarios les plus plausibles, tandis que pour le Saguenay–Lac-St-Jean, le rendement se situerait de 2,8 % à 4,8 %, ce qui demeure relativement élevé. Ce résultat met encore une fois en lumière l'importance du coût d'acquisition des terres dans le potentiel de rendement et la possibilité d'obtenir des conditions de location avantageuses pour le propriétaire des terres.

3.2.2 LE RENDEMENT ANNUEL, MODÈLE D'EXPLOITATION À FORFAIT

Les résultats pour le modèle d'exploitation à forfait font intervenir la marge de production tirée de l'exploitation de la terre et vont donc varier en fonction des rendements obtenus et du prix de vente des récoltes. Le Tableau 3.11 présente les résultats des simulations pour le cas d'une ferme située dans la région de la Montérégie. Les rendements sont obtenus en prenant la marge de production calculée selon les différents niveaux de rendement (faibles, moyens, élevés ou très élevés, correspondant chacun à une des quatre colonnes principales du tableau) et de prix de vente des cultures (élevé, moyen, faible ou stabilisé, correspondant aux différentes lignes du tableau), divisée par le prix de la terre (faible, moyen ou élevé, représenté verticalement pour chaque niveau de rendement des cultures).

Le Tableau 3.11 présente les résultats pour la région de la Montérégie. Les résultats présentés en surbrillance dans le tableau correspondent aux résultats les plus plausibles, c'est-à-dire où il y a cohérence entre le potentiel de rendement de la terre et sa valeur, soit des rendements élevés ou très élevés sur une terre qui vaut très cher et des rendements faibles sur une terre qui vaut moins cher.

Tableau 3.11
Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles en fonction du prix d'achat de la terre, du rendement des cultures, du prix de vente des cultures, modèle à forfait, Montérégie

Prix de vente des récoltes	Rendements faibles			Rendements moyens			Rendements élevés			Rendements très élevés		
	Prix d'achat de la terre (\$/ha)											
	Élevé 25 000	Moyen 15 000	Faible 10 000	Élevé 25 000	Moyen 15 000	Faible 10 000	Élevé 25 000	Moyen 15 000	Faible 10 000	Élevé 25 000	Moyen 15 000	Faible 10 000
Prix élevé <i>maïs 227 \$/t</i> <i>soya 448 \$/t</i>	2 %	4 %	6 %	3 %	6 %	8 %	5 %	8 %	12 %	6 %	10 %	16 %
Prix moyen <i>maïs 174 \$/t</i> <i>soya 369 \$/t</i>	1 %	1 %	2 %	1 %	2 %	4 %	2 %	4 %	6 %	4 %	6 %	9 %
Prix faible <i>maïs 124 \$/t</i> <i>soya 295 \$/t</i>	-1 %	-1 %	-2 %	0%	-1%	-1%	0%	1%	1%	1%	2%	3%
Prix stabilisé <i>maïs 193 \$/t</i> <i>soya 340 \$/t</i>	1 %	2 %	3 %	2 %	3 %	5 %	3 %	5 %	8 %	4 %	7 %	10 %

Source : calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

Ces résultats mettent en évidence l'impact très important du niveau des prix de marché des cultures sur le rendement de l'investissement. Seul un contexte de prix élevés permet de garantir un rendement de 5 % ou plus sur l'investissement, à moins d'avoir pu profiter d'une « aubaine » au moment de l'achat d'une terre, c'est-à-dire, par exemple, d'avoir acheté une terre à haut rendement au prix d'une terre à rendement moyen ou faible. La présence du programme ASRA permet pour sa part de garantir un rendement égal ou supérieur au rendement obtenu avec le niveau moyen des prix de marché des dix dernières années, ce qui vient limiter le risque pour l'investisseur. Advenant un contexte de prix de marché faibles pour les cultures, le rendement est presque nul, voire négatif, dans certains cas, en l'absence d'un programme de protection du revenu agricole.

Les résultats pour le modèle de ferme du Saguenay–Lac-St-Jean (Tableau 3.12) sont plus modestes que pour la Montérégie et montrent une plus grande vulnérabilité en fonction des rendements des cultures et des prix de marché. Seules des conditions de prix élevés (ou à tout le moins stabilisés), jumelées à des rendements moyens, élevés ou très élevés, permettent d'espérer une rentabilité annuelle positive ou comparable à la Montérégie.

Tableau 3.12
Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles au Saguenay–Lac-St-Jean en fonction du prix d'achat de la terre, du rendement des cultures, du prix de vente des cultures, modèle à forfait, rotation canola/orge/blé/avoine

Prix de vente des récoltes	Rendements faibles			Rendements moyens			Rendements élevés			Rendements très élevés		
	Prix d'achat de la terre (\$/ha)											
	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500
Prix élevé canola 482 \$/t orge 195 \$/t blé 306 \$/t avoine 185 \$/t	0 %	-1 %	-1 %	3 %	5 %	6 %	5 %	9 %	12 %	8 %	14 %	20 %
Prix moyen canola 369 \$/t orge 151 \$/t blé 239 \$/t avoine 150 \$/t	-4 %	-7 %	-9 %	-3 %	-4 %	-6 %	-1 %	-2 %	-3 %	0 %	0 %	1 %
Prix faible canola 262 \$/t orge 112 \$/t blé 322 \$/t avoine 270 \$/t	-5 %	-8 %	-11 %	-3 %	-6 %	-8 %	-2 %	-4 %	-6 %	-1 %	-2 %	-3 %
Prix stabilisé canola 482 \$/t orge 242 \$/t blé 306 \$/t avoine 185 \$/t	-3 %	-6 %	-8 %	0 %	0 %	0 %	3 %	5 %	7 %	6 %	11 %	16 %

Source : calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

La rotation retenue au Saguenay–Lac-St-Jean implique trois petites céréales (orge, blé et avoine) pour lesquelles le niveau de prix élevé ne dépasse pas le niveau de prix stabilisé. Or, comme mentionné, la production de soya est maintenant possible dans certaines zones de la région et serait appelée à prendre une place de choix dans les plans de culture des producteurs au cours des prochaines années. Ainsi, vu les marges plus intéressantes pouvant être générées par cette culture, un scénario considérant une rotation canola/soya/blé/avoine est aussi évalué (Tableau 3.13).

Les résultats de ce scénario sont supérieurs à ceux du scénario précédent, mais demeurent plus variables que ceux de la Montérégie, ce qui s'explique par la plus grande sensibilité en fonction des rendements des cultures et des prix de marché. Dans un contexte de prix élevés (pour toutes les cultures simultanément), les rendements sur l'investissement peuvent être très intéressants (7 %, voire 10 %), même considérant un prix de la terre relativement élevé pour la région (6000 \$/ha). Toutefois, cela repose sur la capacité à obtenir d'excellents résultats techniques (rendements des cultures élevés ou très élevés). Ici encore, le

programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles permet d'éviter un rendement négatif en cas de contexte de prix faibles, limitant ainsi le risque de l'investissement.

Tableau 3.13
Estimation de la rentabilité annuelle d'un investissement dans des terres agricoles au Saguenay–Lac-St-Jean en fonction du prix d'achat de la terre, du rendement des cultures, du prix de vente des cultures, modèle à forfait, rotation canola/soya/blé/avoine

Prix de vente des récoltes	Rendements faibles			Rendements moyens			Rendements élevés			Rendements très élevés		
	Prix d'achat de la terre (\$/ha)											
	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500	Élevé 6000	Moyen 3500	Faible 2500
Prix élevé canola 482 \$/t soya 448 \$/t blé 306 \$/t avoine 185 \$/t	1 %	1 %	1 %	4 %	7 %	10 %	7 %	12 %	17 %	10 %	18 %	25 %
Prix moyen canola 369 \$/t soya 369 \$/t blé 239 \$/t avoine 150 \$/t	-2 %	-3 %	-4 %	1 %	1 %	2 %	3 %	5 %	7 %	5 %	9 %	13 %
Prix faible canola 262 \$/t soya 340 \$/t blé 322 \$/t avoine 270 \$/t	-4 %	-7 %	-10 %	-3 %	-4 %	-6 %	-1 %	-2 %	-2 %	1 %	1 %	1 %
Prix stabilisé canola 413 \$/t soya 340 \$/t blé 322 \$/t avoine 270 \$/t	-2 %	-4 %	-6 %	1 %	1 %	2 %	4 %	6 %	9 %	7 %	12 %	17 %

Source : calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

Ce modèle de production à forfait présente certaines limites qu'il est important de mentionner. Premièrement, il est quelque peu contre-intuitif, dans une logique d'investisseur, de mettre de l'avant un tel modèle d'affaire, qui se rapproche davantage d'un modèle d'entrepreneur agricole. En effet, l'investisseur ne souhaite pas devenir un producteur agricole, mais souhaite placer son capital de la manière la plus profitable possible pour un niveau de risque donné. Par nature, le modèle à forfait implique une plus grande exposition au risque pour l'investisseur ou le fonds d'investissement et exige des connaissances techniques en agriculture.

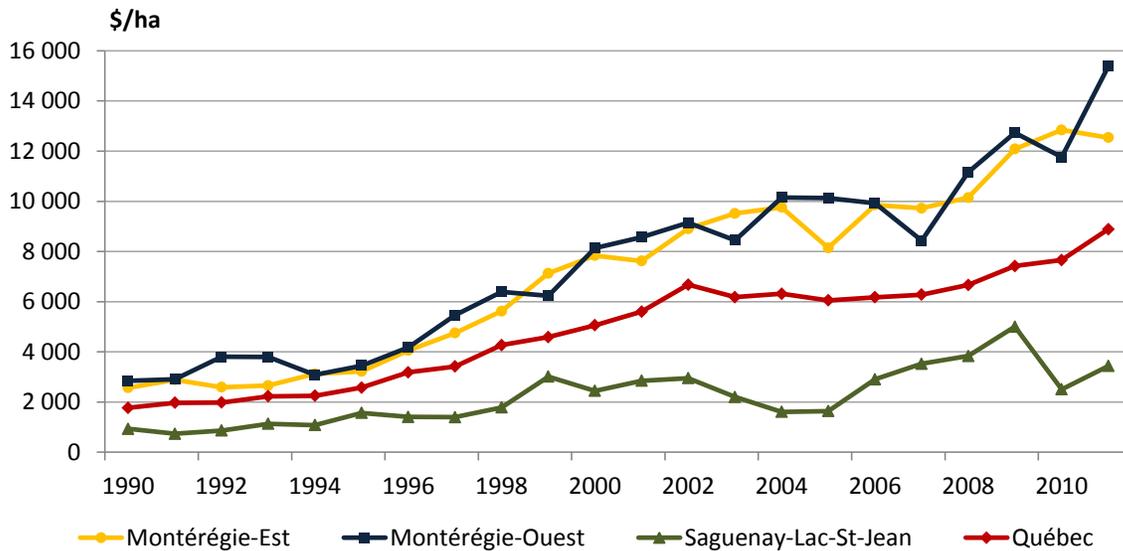
Si le modèle d'exploitation à forfait présente l'avantage de ne pas nécessiter d'investissement en machinerie et en équipements nécessaires aux cultures, il expose toutefois le propriétaire au risque que le ou les forfaitaires avec qui il fait affaire ne soient

pas disponibles au moment requis par les cultures, ce qui compromet l'atteinte des niveaux de rendement élevés ou très élevés. En effet, pour obtenir des rendements optimaux, il faut pouvoir intervenir dans les bonnes fenêtres de temps, notamment pour le semis qui constitue l'opération la plus cruciale pour obtenir des rendements élevés. Or, cette fenêtre optimale est souvent de courte durée et la capacité à avoir recours aux services d'un opérateur pendant cette période est cruciale. De la même manière, le travail du forfaitaire se résume à exécuter les opérations au champ pour lesquelles il est mandaté. Ce n'est pas lui qui prend les décisions de la ferme. Ce modèle d'exploitation suppose donc qu'un directeur ou un gérant de ferme soit embauché pour prendre les décisions, faire l'administration et effectuer le suivi des cultures dans le champ. Bref, il suppose un certain travail salarié qui n'est pas inclus dans la marge de production. Les rendements annuels doivent donc être réduits pour tenir compte de cette charge salariale. Pour qu'un tel modèle soit rentable, il faut donc que la taille des superficies détenues soit suffisante pour supporter le salaire d'un administrateur et que les distances entre les lots détenus soient suffisamment limitées pour permettre à ce dernier de se déplacer régulièrement d'une parcelle à l'autre.

3.2.3 LE RENDEMENT À LONG TERME

La seconde source de rendement pour l'investisseur qui souhaite investir dans les terres agricoles est le gain en capital qu'il peut espérer en tirer à long terme lorsqu'il décidera de liquider son actif. L'augmentation soutenue de la valeur des terres agricoles depuis les 20 dernières années au Québec fait miroiter des rendements à long terme très intéressants pour l'investisseur patient. Le Figure 3.1 présente l'évolution du prix des terres agricoles transigées dans les régions de la Montérégie-Est, de la Montérégie-Ouest et du Saguenay-Lac-St-Jean, de 1990 à 2011, telle que publiée dans la publication *Valeur des terres dans les régions du Québec*. Le Tableau 3.14 présente le taux de croissance annualisé de la valeur des terres selon différentes périodes (5 ans, 10 ans et 20 ans).

Figure 3.1
Évolution de la valeur des terres en culture¹ transigées au Québec et dans les régions de la Montérégie-Est, de la Montérégie-Ouest et du Saguenay–Lac-St-Jean, 1990-2011, en \$/ha²



¹ Terres agricoles en culture sans bâtiments, excluant les superficies en pâturage, les boisés, les vergers et les érablières.

² Ces données portent sur des terres agricoles ayant fait l'objet d'une transaction et ayant été enregistrées dans la base de données de la Financière agricole du Québec.

Source : Groupe AGÉCO et Financière agricole du Québec, *Valeur des terres dans les régions du Québec*, éditions 2005 à 2012.

Tableau 3.14
Taux de croissance annualisé de la valeur des terres dans les régions de la Montérégie-Est, de la Montérégie-Ouest et du Saguenay–Lac-St-Jean, selon différentes périodes

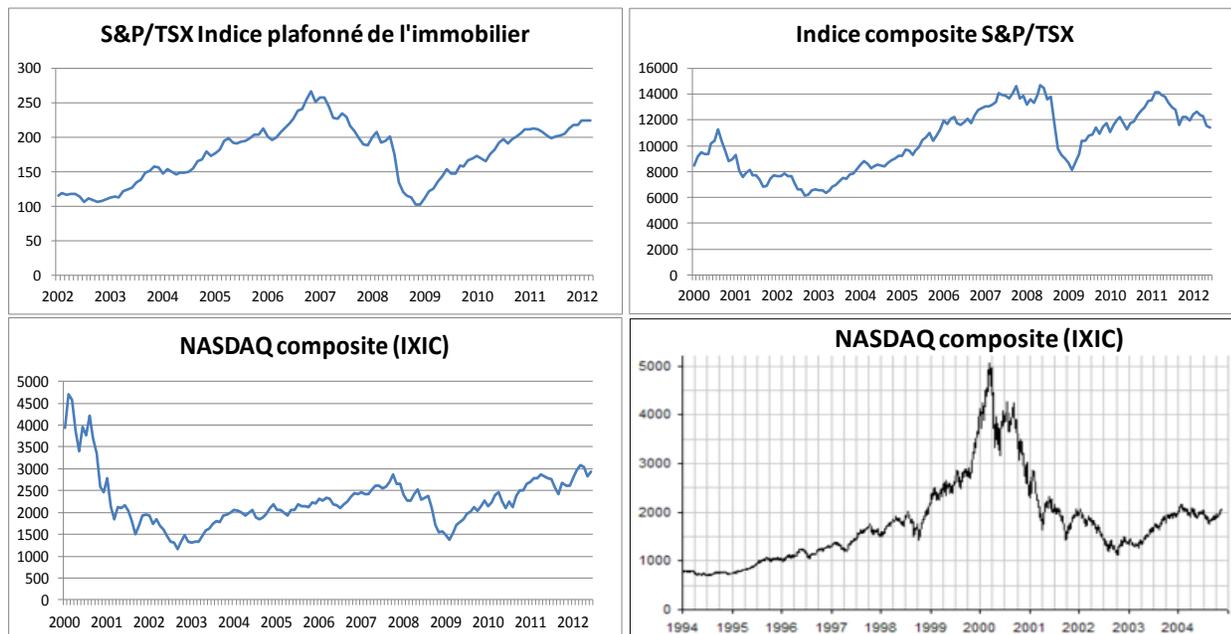
Période	Montérégie-Est	Montérégie-Ouest	Saguenay–Lac-St-Jean	Le Québec
5 ans (2007-2011)	6,6 %	16,2 %	-0,7 %	9,1 %
10 ans (2002-2011)	3,9 %	5,9 %	1,7 %	3,2 %
20 ans (1992-2011)	8,7 %	7,6 %	7,5 %	8,2 %

Source : Groupe AGÉCO et Financière agricole du Québec, *Valeur des terres dans les régions du Québec*, éditions 2005 à 2012.

En moyenne au Québec, les terres agricoles en culture ont connu un rendement annualisé de 9,1 % pendant les 5 dernières années, de 3,2 % pendant les 10 dernières années et de 8,2 % pendant les 20 dernières années. La Figure 3.2 présente graphiquement, à titre comparatif, l'évolution de quelques investissements de remplacement depuis janvier 2000, soit

l'indice TSX plafonné de l'immobilier (2002-2012), l'indice TSX composite (2000-2012) et le NASDAQ composite (2000-2012 et 1994-2004).

Figure 3.2
Évolution de certains indices boursiers, différentes périodes



Sources : Yahoo Finance et Groupe AGÉCO/FADQ, *Valeur des terres agricoles dans les régions du Québec*, 2012.

Le Tableau 3.15 présente les rendements annualisés des indices présentés précédemment ainsi que le rendement des obligations d'épargne à taux fixe du Québec de 5 ans et de 10 ans actuellement offerts sur le marché obligataire, pour illustrer la performance d'un placement à plus faible risque. Mentionnons aussi à titre comparatif que le rendement sur les obligations d'épargne du Canada émises le 1^{er} avril 2012 se situe de 0,65 % à 1,19 % selon la durée (de 1 à 3 ans) et le type d'obligation (à prime ou non)⁵⁹.

⁵⁹ Gouvernement du Canada. « Obligations d'épargne du Canada », tiré du site http://www.oec.gc.ca/wp-content/uploads/2012/03/taux_émissions_circulation_avril_2012.pdf, consulté en août 2012.

Tableau 3.15
Rendements annualisés de certains investissements pendant la période 2000-2012

Période	Obligations d'épargne du Québec à taux fixe	Indice TSX plafonné de l'immobilier	Indice TSX composé	Indice NASDAQ composite (IXIC)	Valeur des terres en culture au Québec ²
5 ans (2007-2012)¹	2,3 %	5,7 %	-0,8 %	8,2 %	9,1 %
10 ans (2002-2012)¹	3,3 %	6,8 %	6,0 %	6,6 %	3,2 %
Depuis janvier 2000¹	-	n. d.	1,9 %	-1,9 %	5,3 %

¹ Se terminant au 30 juin 2012.

² Pour la période 2000-2011.

Sources : Yahoo Finance et Gouvernement du Québec, 2012.

En combinant les rendements annuels présentés à la section précédente et le taux de croissance annualisé de la valeur des terres des 5 et 10 dernières années, le Tableau 3.16 présente ce qu'un investisseur aurait pu obtenir comme rendement annuel s'il avait investi dans l'acquisition d'une terre agricole en Montérégie-Ouest ou au Saguenay–Lac-St-Jean il y a 5 ans ou 10 ans, basé sur un modèle d'investissement avec location des terres. Des frais de gestion de 2 % et un prélèvement de 20 % sur le gain en capital sont soustraits de ce rendement pour prendre en compte les coûts de gestion des fonds d'investissement.

Tableau 3.16
Estimation de la rentabilité passée d'un investissement dans les terres agricoles en Montérégie et au Saguenay–Lac-St-Jean d'après l'évolution récente de la valeur des terres et les estimations de rendements annuels, horizon de 5 ans et de 10 ans, en \$/ha

Rendement	Montérégie-Ouest		Saguenay–Lac-St-Jean	
	5 ans	10 ans	5 ans	10 ans
Rendement annuel (loyer)	-0,3 à 1,5 %	-0,3 à 1,5 %	2,8 à 4,8 %	2,8 à 4,8 %
Gain en capital annualisé	13 %	4,7 %	-0,7 %	1,4 %
Rendement total annualisé	10 à 14,5 %	4,5 à 6,3 %	2,1 à 4,1 %	4,2 à 6,2 %

Sources : Groupe AGÉCO et Financière agricole du Québec, *Valeur des terres dans les régions du Québec*, éditions 2005 à 2012 et nos calculs.

Le résultat de ce calcul, qui donne des rendements annuels variant de 2,1 à 14,5 %, explique sans doute l'intérêt naissant des investisseurs pour les terres agricoles au Québec et ailleurs, et l'inquiétude qui en découle pour ceux qui voient ce phénomène d'un mauvais œil. Par

ailleurs, il faut garder à l'esprit que, dans le cas de la Montérégie, le rendement annualisé très élevé est le reflet de la très forte augmentation de la valeur des terres au cours des dernières années découlant directement du prix élevé des grains. Présumer que ce rendement demeurera à ces niveaux élevés dans les prochaines années relèverait certainement d'un tempérament optimiste.

3.3 DISCUSSION

3.3.1 UNE RENTABILITÉ POTENTIELLE TRIBUTAIRE DE L'EXPOSITION AU RISQUE ET DES RÉSULTATS TECHNICO-ÉCONOMIQUES

Les principaux arguments des promoteurs des fonds d'investissement en terres agricoles pour susciter l'intérêt des investisseurs, tout comme les principaux arguments des analystes en investissement qui recommandent ce type de placement, indiquent qu'il s'agit d'un placement peu risqué, qui protège contre l'inflation et qui est peu corrélé avec les marchés boursiers et obligataires. Leur évaluation du risque est fondée sur les grandes tendances qui affectent le monde agricole et qui auront, selon eux, pour effet de soutenir l'augmentation continue de la valeur des terres agricoles dans le monde : augmentation soutenue de la demande mondiale causée par la croissance de la population et l'augmentation du niveau de consommation des pays émergents, évolution de la diète alimentaire vers davantage de produits animaux, ralentissement des gains de productivité en agriculture et perte de superficies de terres arables, rareté de l'eau douce, persistance des politiques en faveur des biocarburants de première génération aux États-Unis, impacts des changements climatiques sur la fréquence des sécheresses, etc. Certains gourous de la finance font même référence au « manque de nourriture » qui ferait « exploser » les prix des matières premières⁶⁰ (oubliant d'ailleurs le fait que le manque de nourriture est déjà une réalité pour une part non négligeable de la population mondiale).

Ces facteurs fondamentaux, qui seront discutés plus en détail à la section 4, ont un impact direct sur le prix des denrées de base, principalement les grains et oléagineux. Or, le lien entre le prix des cultures et la valeur des terres est direct, puisque, comme c'est le cas des autres actifs rares en agriculture, une partie de ces revenus est capitalisée dans la valeur de la terre. Le Québec ne fait pas exception à cette règle. Toutefois, comme on a pu le constater à la lumière des résultats des estimations, la rentabilité des activités agricoles peut varier de manière très importante d'une région à l'autre et d'une terre à l'autre, et un ensemble de conditions doivent être réunies pour que les résultats d'exploitation produisent une rentabilité annuelle intéressante. Pour l'investisseur qui cherche à diversifier son portefeuille dans un placement à faible risque, les terres agricoles présentent sans contredit un intérêt, à condition de ne pas s'exposer au risque inhérent à la production agricole et d'investir dans un modèle où la terre est louée à un producteur dont c'est le métier. Dans ce cas, l'investisseur doit alors s'assurer d'avoir pleinement confiance en les promoteurs du fonds

⁶⁰ Jim Rogers, cité dans AgriTerra, société d'investissement en terres agricoles.

d'investissement qui devront faire preuve d'une grande connaissance du marché local des terres où ils réalisent leurs acquisitions (pour repérer les « aubaines », si toutefois elles existent), d'une grande connaissance de l'agriculture et d'une excellente capacité de négociation.

Pour l'investisseur qui souhaite investir dans un but de mise en exploitation des terres sur un modèle salarié ou à forfait, on ne peut plus parler d'investissement à faible risque. En effet, ce dernier devra faire face aux risques inhérents à la production agricole, qu'il s'agisse des variations de rendement, de prix et de coûts des intrants, de changement de politiques, de disponibilité du ou des forfaitaires qu'il emploie et de l'ensemble des autres risques qui caractérisent les activités agricoles. Il devra également supporter des frais de gestion associé à la mise en exploitation des terres. Dans ce cas, seul un haut niveau de connaissances et de compétences en production agricole pourra donner des rendements annuels éventuellement positifs et intéressants.

3.3.2 LOGIQUE D'INVESTISSEUR OU LOGIQUE DE PRODUCTEUR

La perspective adoptée dans ces simulations pour évaluer la rentabilité d'un achat de terre agricole est celle d'un investisseur et non d'un producteur agricole. La différence entre ces deux perspectives est un élément fondamental pour qui veut comprendre, d'une part, l'engouement des investisseurs pour cet actif et, d'autre part, la réaction du monde agricole par rapport à ces « nouveaux arrivants ».

L'**investisseur** détient un capital qu'il souhaite investir afin d'en retirer un profit, sous forme de rendement annuel ou de gain en capital. Il regarde cet investissement avec la même logique qu'un investissement à la Bourse ou dans n'importe quel autre type de placement. Il ne souhaite pas prendre part activement aux activités et décisions de l'entreprise (dans le cas d'un achat d'actions) ou du gestionnaire de fonds (dans le cas d'un fonds d'investissement). Il regarde les dividendes périodiques que cela va lui rapporter et il espère que le titre gagnera en valeur et qu'il réalisera un gain en capital au moment de sa revente.

Le **producteur agricole** investit dans une terre agricole pour la mettre en production et en retirer un revenu annuel. Il investit en tant qu'entrepreneur, pour vivre de sa production parce qu'il a choisi ce métier. Dans la très forte majorité des cas, le producteur ne possède pas le capital suffisant pour l'achat de la terre. Il doit donc emprunter une partie du capital à la banque, capital qu'il remboursera, en plus des intérêts, à même les revenus d'exploitation de sa ferme. Pour que l'investissement soit rentable, le producteur doit donc pouvoir générer suffisamment de revenus pour rembourser les intérêts sur son emprunt. Idéalement, il doit retirer du capital investi un rendement supérieur au coût des intérêts. Il devra aussi dégager des montants suffisants en trésorerie pour rembourser le capital emprunté.

Le producteur qui souhaite acquérir une terre agricole, pour un agrandissement ou pour s'établir en agriculture, doit donc supporter un coût d'emprunt que l'investisseur n'a pas à supporter, puisque ce dernier détient déjà le capital à investir. Cette réalité fait en sorte que les producteurs ne se sentent pas à armes égales avec les investisseurs lorsqu'ils sont en

concurrence pour l'achat d'une terre. De la même manière, un jeune qui souhaite s'établir en agriculture et qui doit acquérir une exploitation agricole entière ne se sent pas à armes égales avec un producteur déjà établi qui convoite la même terre pour agrandir ses superficies et qui dispose de liquidités et de garanties plus importantes pour s'en porter acquéreur.

3.3.3 LES FACTEURS QUI LIMITENT LE SUCCÈS POTENTIEL DES FONDS D'INVESTISSEMENT AU QUÉBEC

Pour les « vrais investisseurs », les attentes sont claires et les conditions doivent être réunies par les promoteurs pour pouvoir les satisfaire. Or, malgré les chiffres plutôt positifs présentés plus haut en matière de rentabilité à court et à long terme, constituer un fonds de terre de taille suffisante pour justifier et rentabiliser la création d'une société d'investissement en terres agricoles n'est pas chose facile. En effet, le morcellement des terres au Québec et la forte préférence des producteurs agricoles québécois pour la propriété du sol qu'ils cultivent constituent autant d'enjeux pour qui compte s'investir dans un tel projet. De même, la vive concurrence qui prévaut sur le marché des terres dans les régions à haut potentiel agricole fait en sorte qu'il reste peu de place pour d'éventuelles aubaines pour des investisseurs qui, s'ils souhaitent investir dans une perspective de long terme, font face aux risques associés à un éventuel retournement des prix de marché, ou encore à la pérennité des politiques de soutien en vigueur en agriculture. Par ailleurs, le succès de ce type d'initiative repose sur une excellente connaissance des marchés locaux des terres, sur des capacités de négociations hors pair et sur une minimisation des frais de gestion qui, autrement, viennent rapidement réduire la rentabilité de ces placements pour les investisseurs.

Ces défis expliquent probablement en partie la faible pénétration de ce type d'investisseurs dans le marché des terres dans les différentes régions du Québec. Mais, plus encore, l'enjeu principal auquel ce type d'initiative risque d'être confronté n'est probablement pas d'ordre financier, mais plutôt d'ordre social. En effet, les événements récents tendent à montrer que ce type de projet ne satisfait pas les critères d'acceptabilité sociale pour de nombreux acteurs du monde agricole et de la société civile.

La prochaine section s'intéresse plus en profondeur aux facteurs qui influencent, et qui sont susceptibles d'influencer dans le futur, la valeur des terres au Québec et ailleurs et discute de l'éventuelle existence d'une « bulle » sur le marché des terres agricoles.

4. LES FACTEURS QUI INFLUENT LA VALEUR DES TERRES ET LE RISQUE DE BULLE SUR LE MARCHÉ QUÉBÉCOIS

Au cours des dernières années, une abondante littérature a été produite sur les facteurs qui influencent la valeur des terres, notamment en lien avec le développement des biocarburants d'origine agricole qui ont exercé une forte pression sur le prix des denrées et la demande de terres. Cette section présente brièvement les facteurs qui ont influencé, et qui influencent encore, la valeur des terres en général (section 4.1) et s'intéresse ensuite aux facteurs qui sont particuliers au Québec (section 4.2). Une discussion sur la possibilité que le marché des terres agricoles du Québec soit en train de vivre une bulle de prix est ensuite proposée (section 4.3).

4.1 LES FACTEURS FONDAMENTAUX ET PARTICULIERS

On peut séparer les facteurs qui influencent le prix des terres en deux grandes catégories : les facteurs fondamentaux et les facteurs particuliers. Les facteurs ou déterminants fondamentaux sont les éléments qui influencent de manière globale la valeur de l'ensemble des terres agricoles, quel que soit l'endroit où les terres se situent et leurs caractéristiques propres. Il s'agit, par exemple, d'éléments comme les prix de marché des cultures et les taux d'intérêt. Les facteurs particuliers sont des éléments qui vont influencer la valeur d'une terre précise et qui sont relatifs soit aux caractéristiques propres de la terre qui fait l'objet de la transaction, soit aux caractéristiques propres au marché particulier où cette terre se situe. Dans les prochaines sous-sections, nous nous intéressons à ces deux catégories de facteurs, mais accordons une plus grande attention aux facteurs fondamentaux, puisque ce sont ces derniers qui agissent actuellement de manière forte sur le marché des terres au Québec et ailleurs dans le monde.

4.1.1 LES FACTEURS FONDAMENTAUX DU MARCHÉ DES TERRES

A priori, la valeur économique des terres dépend essentiellement de deux éléments : le revenu que l'on peut en tirer et ce qu'il en coûte de la posséder, soit le coût d'opportunité. Les économistes ont le plus souvent recours au modèle d'actualisation des bénéfices comme outil pour évaluer la valeur des terres. Ce modèle exprime la valeur de la terre comme étant le flux de bénéfices futurs que sa détention procurera à son propriétaire et tenant compte du coût d'opportunité de l'argent investi⁶¹.

⁶¹ GLOY *et al.* (2011). « Are Economic Fundamentals Driving Farmland Values? », *Choices*, 2^e trimestre 2011, Agricultural & Applied Economics Association.

$$\text{Valeur de la terre} = \frac{\text{bénéfice}}{(\text{taux d'actualisation} - \text{taux de croissance du bénéfice})}$$

L'intérêt de ce modèle est le fait qu'il fait ressortir de manière simple le rôle des facteurs fondamentaux dans la valeur des terres. Plus les revenus (*bénéfices* et *taux de croissance des bénéfices*) sont et seront élevés, plus la valeur de la terre le sera également. Plus le coût d'opportunité sera élevé (*taux d'actualisation*), moins la valeur de la terre sera élevée. Le coût d'opportunité représente ce que l'acheteur sacrifie en investissant son argent dans l'achat d'une terre, ou dit autrement, le rendement minimum que l'acheteur souhaite obtenir en investissant dans cet actif, étant donné son niveau de risque. Typiquement, ce taux représente le taux de rendement d'un autre investissement de risque équivalent. On comprendra alors que :

- Lorsque le rendement des autres investissements diminue, la valeur des terres augmente,
- Plus les acheteurs deviennent optimistes quant au taux de croissance des revenus tirés de la terre, plus la valeur des terres augmente,
- Plus le taux d'intérêt est faible, plus la valeur des terres est élevée.

Partant de ce modèle simple, on peut préciser les différents facteurs qui influencent les différents éléments de l'équation.

LES REVENUS PRÉSENTS ET FUTURS

La valeur des terres est directement influencée par les bénéfices qu'on peut s'attendre à en obtenir, bref, par sa rentabilité potentielle. La rentabilité dépend des recettes et des coûts associés à l'exploitation de la terre. Au cours des années récentes, les recettes des cultures ont augmenté de manière très importante, tout comme le coût des intrants d'ailleurs, mais dans une proportion moindre.

L'augmentation des recettes est le résultat direct de l'augmentation du prix des denrées agricoles sur le marché. Cette augmentation est causée par un ensemble de facteurs dont certains sont structurels, donc durables, et d'autres conjoncturels, c'est-à-dire plus temporaires. Alors que les premiers expliquent l'augmentation du niveau des prix des denrées agricoles à long terme, les derniers expliquent les variations à court terme (qui peuvent être parfois très importantes, comme cela a été le cas pendant la crise alimentaire de 2008) qui se produisent à l'intérieur d'une même saison de récolte ou entre deux saisons. Normalement, moins un actif est liquide, plus ce sont les facteurs structurels qui influenceront sa valeur. Dans le cas des terres agricoles, qui sont un actif peu liquide, les décisions d'achat se prennent dans une perspective à long terme et les facteurs structurels sont donc ceux qui devraient avoir la plus grande influence. Les facteurs structurels influençant le niveau des prix des denrées agricoles influencent donc également la valeur des terres. La crise alimentaire de 2008 et les prix élevés observés aux cours des deux dernières années ont suscité une abondante littérature exposant ces différents facteurs, ce qui fait l'objet de la prochaine section.

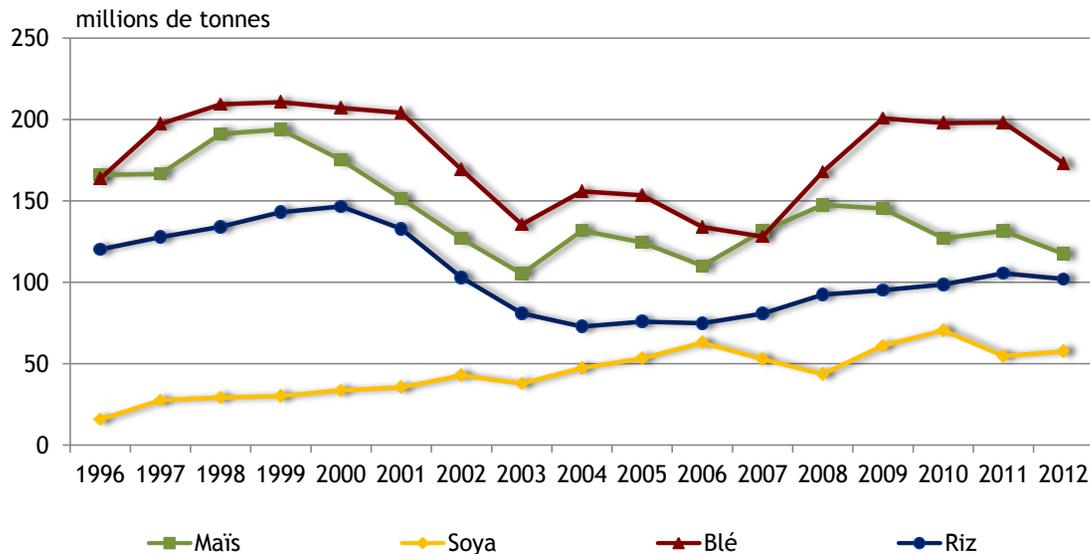
4.1.2 LES CAUSES DE L'AUGMENTATION DU PRIX DES DENRÉES ALIMENTAIRES DANS LES ANNÉES RÉCENTES

Dans la foulée de la crise alimentaire de 2008, de nombreux économistes se sont intéressés à l'analyse des causes de l'augmentation du prix des denrées (CRS, 2008; IFPRI, 2008; USDA, 2008; FAO/OCDE, 2008; FF, 2008; Mitchell, 2008; Headey et Fan, 2008; BM, 2008; CBO, 2009). Si les analystes sont assez unanimes sur la liste des principaux facteurs qui sont intervenus, les débats se sont beaucoup centrés sur l'importance relative qu'a eue chacun de ces facteurs dans le résultat global, certains prétendant qu'il s'agissait surtout de facteurs conjoncturels ayant créé une tempête parfaite (*perfect storm*) et d'autres affirmant au contraire que cela résultait de facteurs structurels, donc susceptibles de se répéter durablement. Nous n'entrerons pas dans ce débat et nous nous contenterons de présenter brièvement ces différents facteurs. Toutefois, il semble maintenant y avoir un assez large consensus (mais pas d'unanimité) parmi les prévisionnistes voulant que le prix des denrées agricoles de base demeure élevé de manière durable (OCDE/FAO, 2012).

Du côté des **facteurs structurels** figure la croissance économique rapide des pays en voie de développement qui a mené à une demande alimentaire croissante ainsi qu'à une transition diététique d'une alimentation basée sur des calories végétales à une alimentation contenant de plus en plus de calories animales, plus exigeantes en ressources. Cela a eu pour résultat d'accroître rapidement la consommation mondiale de produits agricoles. C'est un des facteurs fondamentaux les plus forts qui exerce et continuera d'exercer une pression à la hausse sur le prix des denrées et la valeur des terres agricoles.

Alors que la demande de produits agricoles a sensiblement augmenté, la croissance de la productivité en agriculture a ralenti. En raison des surplus agricoles caractérisant la période des années 1980 et 1990, les investissements dans la recherche agronomique ont stagné (FAO/OCDE, 2008). Au cours des 5 à 10 dernières années, selon les denrées, l'augmentation de la demande combinée à la faible croissance de la productivité ont mené au changement d'une ère de surplus à une ère de rareté. Les changements d'orientation quant au financement de stocks nationaux ont également joué un rôle important dans la diminution du niveau des stocks. Il s'agit d'un facteur en partie conjoncturel (en ce qu'il dépend de la production et de la consommation annuelles des denrées) et en partie structurel (en ce qu'il est influencé par les politiques des pays relativement au stockage public). La diminution du niveau des stocks a en outre pour effet de créer davantage de volatilité dans le prix des denrées alimentaires, puisque le « coussin de sécurité » est moins grand en cas de mauvaises années de récolte. La Figure 4.1 montre le faible niveau des stocks mondiaux précédant l'année 2008, qui ont contribué à exacerber l'augmentation des prix alimentaires.

Figure 4.1
Évolution des stocks mondiaux¹ de certains produits agricoles, 1996-2012²



¹ Correspondent aux stocks mondiaux de fin d'année.

² Les données sont en année-récolte.

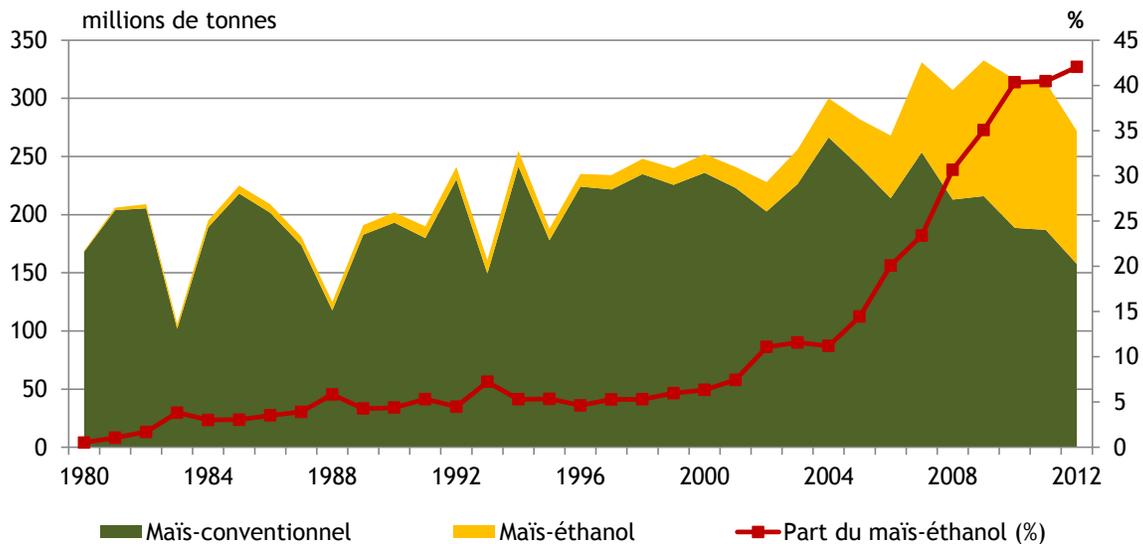
Source : USDA, *Production, Supply and Distribution Online*, 2012.

Les politiques américaine et européenne en faveur de l'utilisation des biocarburants en remplacement des produits pétroliers ont donné naissance à une industrie des biocarburants (éthanol et biodiesel) basée sur l'utilisation de maïs (principalement) et des huiles végétales. La rentabilité de cette industrie est tributaire du rapport entre le prix du pétrole, avec lequel elle est en concurrence directe, et le prix des denrées qu'elle utilise comme intrants. Lorsque les prix du pétrole se sont envolés, l'effet combiné de ces prix élevés et des politiques incitatives a donc propulsé le développement de l'industrie des biocarburants. Ainsi, depuis le milieu des années 2000, la grande proportion de la croissance de la demande en maïs (Figure 4.2) est venue de sa plus grande utilisation pour la production d'éthanol, contribuant ainsi à la hausse de prix pour le maïs. Le prix élevé du maïs a ensuite entraîné les autres denrées agricoles dans une spirale inflationniste (IFPRI, 2008). Plusieurs chercheurs ont tenté de déterminer la contribution de la production des biocarburants à la hausse des prix alimentaires. Les résultats de ces travaux, qui diffèrent selon la méthodologie utilisée, la période visée et les denrées analysées, rapportent des impacts variant de 10 à 75 % selon le cas. Les politiques à l'égard des biocarburants d'origine agricole ont donc un impact réel et potentiellement très important sur le prix des denrées alimentaires et, conséquemment, sur le prix des terres agricoles. C'est d'ailleurs ce qui a poussé le directeur de la FAO, José Graziano da Silva, à demander aux États-Unis « une suspension immédiate et temporaire de la législation américaine » en août dernier, pour éviter la répétition de la situation de 2008⁶².

⁶² LA FRANCE AGRICOLE. « La FAO réclame une suspension de la production de bioéthanol de maïs », tiré du site <http://www.lafranceagricole.fr/actualite-agricole/biocarburants-etats-unis-la-fao-reclame-une-suspension-de-la-production-de-bioethanol-de-mais-60792.html>, consulté en ligne en septembre 2012; FAO, « Appel des agences des Nations Unies pour une action rapide et coordonnée », communiqué conjoint FAO/FIDA/PAM sur les prix des produits alimentaires, 4 septembre 2012, <http://www.fao.org/news/story/fr/item/155522/icode/>, consulté en octobre 2012.

L'Union européenne comme les États-Unis subissent donc d'importantes pressions pour revoir leurs orientations en matière de biocarburants.

Figure 4.2
Production américaine de maïs et part destinée à la fabrication d'éthanol, 1980-2012



Sources : USDA, *Feed Grains Database*, 2012; USDA, *Production, Supply and Distribution Online*, 2012.

Un autre facteur important, un peu moins intuitif toutefois, aurait joué, selon les analystes, un rôle important dans l'augmentation des prix des denrées alimentaires pendant la période précédant la crise. Il s'agit de la dépréciation du dollar américain. Cette dépréciation, de l'ordre de 22 % de 2002 à 2007, a entraîné une augmentation importante de la demande pour des denrées agricoles américaines exportées, qui a augmenté de 54 % pendant la même période (Headey et Fan, 2008). Cette situation aurait largement contribué à l'épuisement des stocks de plusieurs denrées agricoles et à l'augmentation des prix des produits alimentaires.

Par ailleurs, la dépréciation du dollar américain aurait mené non seulement à une plus grande demande pour des denrées agricoles américaines exportées, mais aussi à des prix plus élevés du pétrole brut ainsi qu'à de faibles taux d'intérêt. Or, l'augmentation des cours du pétrole brut a, à son tour, poussé à la hausse les coûts de production en agriculture par une augmentation du prix des intrants, tels les engrais et le carburant, et des coûts de transport. Toutefois, l'impact le plus important et le plus direct de l'augmentation du prix du pétrole brut sur les prix alimentaires aurait été causé indirectement par son effet sur la demande en biocarburants, laquelle, on l'a mentionné, joue un rôle très important dans l'augmentation de la demande pour certains grains et oléagineux.

Enfin, la spéculation sur les marchés à terme des denrées agricoles aurait joué un rôle déterminant dans la crise alimentaire de 2008 et dans les hausses du prix des denrées des dernières années, notamment la hausse importante de 2010. L'assouplissement progressif par la *United States Commodity Futures Trading Commission* (CFTC) des règles encadrant les

marchés à terme de denrées agricoles qui limitaient auparavant la participation des spéculateurs et des fonds indiciels dans le commerce des contrats à terme a induit une augmentation importante des volumes d'activité sur ce type de produits financiers. C'est ainsi qu'en 2008, les fonds indiciels ont été responsables de 40 % du commerce de contrats à terme dans le blé aux États-Unis (CBC, 2008). Le lien de corrélation entre les prix élevés du maïs et le volume d'activités non commerciales (spéculatives) des négociants de denrées agricoles a aussi été démontré et la présence de cette activité spéculative a été dénoncée par plusieurs grandes organisations internationales telles que la Banque Mondiale et la FAO. Malgré ces observations, le rôle de la demande spéculative dans l'augmentation à court terme et à long terme des prix des denrées suscite toujours un vif débat parmi les économistes (voir notamment Irwin, 2012).

Les paragraphes qui précèdent montrent bien qu'un ensemble de facteurs, interreliés, en partie conjoncturels (niveau des stocks, variation annuelle des récoltes, spéculation à court terme) et en partie structurels (gains de productivité, demande mondiale, politiques sur les biocarburants, politique financière, politique à l'égard des stocks...) influencent le prix des denrées agricoles à plus ou moins long terme. Si les facteurs structurels et conjoncturels se sont combinés en 2008 pour causer une montée fulgurante du prix des denrées, il demeure que plusieurs des facteurs structurels mentionnés semblent être là pour rester, du moins à moyen terme. C'est le cas notamment de l'augmentation de la demande provenant des pays émergents et de la modification de la diète alimentaire associée à l'augmentation des revenus dans ces pays. C'est le cas aussi des politiques en faveur des biocarburants de première génération, du moins dans un horizon de moyen terme. Enfin, c'est le cas de la politique financière américaine et des taux d'intérêt. On peut donc retenir de cette discussion que des facteurs fondamentaux à long terme semblent indiquer le maintien de prix élevés pour les denrées agricoles, principal facteur expliquant la hausse de la valeur des terres. De là à savoir à quel niveau moyen se situeront les prix dans le futur, c'est une autre question. Toutefois, on peut s'attendre à ce que les prix montrent une plus grande volatilité que ce que l'on a connu dans les deux ou trois décennies qui ont précédé la crise de 2008, augmentant donc la volatilité des rendements associés aux investissements dans les terres agricoles.

Par ailleurs, il faut toujours garder à l'esprit que le prix des terres se forme à partir des évaluations individuelles de chacun des acteurs du marché et que ces évaluations reposent sur les anticipations que chacun fait de la rentabilité future de l'investissement. L'évaluation des acteurs quant au niveau moyen des prix futurs des denrées est donc déterminante dans la demande de terres agricoles. À ce titre, les acteurs du marché sont influencés par les opinions des prévisionnistes et des conseillers en investissement auprès de qui ils vont chercher conseils et références.

4.1.3 LES FACTEURS PARTICULIERS À UNE SUPERFICIE DONNÉE

Les facteurs locaux, ou particuliers, affectant la valeur d'une terre ont été abordés à la section 3 dans le cadre de l'évaluation de la rentabilité relative d'un investissement dans des terres agricoles dans différentes régions du Québec. Rappelons ces facteurs qui distinguent,

dans un même marché ou une même zone géographique, la valeur d'une terre en particulier. Si l'on se rapporte au modèle d'évaluation de la valeur des terres présenté plus haut, ces facteurs ont tous une influence sur le niveau des revenus présents ou futurs (*bénéfices et bénéfices futurs anticipés*) :

- Le potentiel de rendement, associé aux conditions pédoclimatiques et à la qualité de la terre (compaction, drainage, nivellement, terre organique ou minérale, etc.),
- Le niveau relatif de la demande locale et de l'offre locale de terres,
- La proximité avec le réseau routier ou les infrastructures agricoles.

À ces éléments, on peut en ajouter quelques-uns qui peuvent affecter le prix de vente d'une superficie donnée : la taille de la superficie échangée, les possibilités de remembrement avec des terres contiguës, la présence ou non de bâtiments dans la transaction, l'historique de cultures de la terre, etc. Tous ces facteurs vont expliquer que, pour une terre en tout point semblable à une autre, les prix peuvent varier considérablement dans une même région. Cela est vrai pour le Québec, mais également pour les transactions de terres partout ailleurs. Il s'agit donc de facteurs particuliers aux terres, mais propres au marché québécois des terres.

4.2 LES FACTEURS INSTITUTIONNELS PARTICULIERS AU MARCHÉ QUÉBÉCOIS DES TERRES

À ces facteurs particuliers ou locaux s'ajoutent des facteurs institutionnels, qui varient d'une législation à l'autre (soit nationale, provinciale, régionale ou même locale selon les cas) et qui peuvent jouer un rôle majeur dans le niveau du prix des terres, pour une qualité de terre équivalente. Ces facteurs institutionnels sont principalement la réglementation et les politiques agricoles.

4.2.1 LA RÉGLEMENTATION SUR LA PROPRIÉTÉ DES TERRES AGRICOLES

Au Québec, l'utilisation des terres agricoles est encadrée par une loi de zonage. Une loi de zonage a essentiellement pour but de protéger les superficies arables d'un territoire donné, en limitant les droits d'usage de ces terres aux seules activités agricoles. Le Québec s'est doté, à la fin des années 1970, d'une des lois les plus fortes au Canada en la matière, la Loi sur la protection des activités et du territoire agricole (LPTAA). Cette loi a pour effet de limiter la concurrence pour l'acquisition de terres venant d'acheteurs qui souhaitent utiliser les terres à des fins autres qu'agricoles, par exemple à des fins de développement résidentiel, de développement industriel ou de développement récréotouristique. L'encadrement offert par le zonage agricole a donc pour effet de limiter la demande provenant de secteurs concurrents pour lesquels la valeur intrinsèque de la terre est beaucoup plus élevée et, par conséquent, qui sont capables de payer un prix à l'hectare beaucoup plus élevé que le secteur agricole. À titre d'illustration, un promoteur résidentiel qui acquiert une terre située

près d'une zone de peuplement urbain peut espérer revendre de 8 à 12 lots par hectare (terrains résidentiels) pour la construction de maisons, lots pouvant atteindre 25 000 \$, voire 50 000 \$ chacun, ce qui équivaut, au bas mot, à une valeur à l'hectare de 200 000 \$. Aucune activité agricole ne peut, bien entendu, justifier un tel prix d'acquisition.

La loi sur le zonage agricole a donc pour effet de limiter la demande (et/ou la spéculation) pour les terres agricoles situées dans les régions ou les zones de territoire où d'autres usages sont possibles. L'impact de cette loi sur la valeur des terres est sans contredit très différent selon la localisation. Si elle joue un rôle majeur dans la limitation de l'augmentation de la valeur des terres dans les zones périurbaines ou à potentiel industriel ou touristique élevé, elle n'a que peu d'impact sur la valeur des terres dont le seul usage possible, ou celui le plus rentable, est l'usage agricole.

Outre la LPTAA, certains règlements municipaux peuvent avoir une influence sur la valeur des terres agricoles. Les MRC, municipalités et communautés métropolitaines, par les règlements de contrôle intérimaire (RCI), peuvent « restreindre ou [...] régir la réalisation de nouveaux projets de lotissement, de construction ou de nouvelles utilisations du sol lors de l'élaboration, de la modification ou de la révision des outils de planification, c'est-à-dire le schéma d'aménagement et de développement ou le plan d'urbanisme⁶³ ». Dans les faits, l'application des RCI dans certaines localités a eu pour effet de limiter certains usages agricoles et de freiner, notamment, le développement de certains projets de construction de fermes porcines. Il est impossible d'évaluer dans quelle mesure ces RCI ont influencé le marché local des terres, mais il s'agit néanmoins d'un outil législatif qui peut potentiellement avoir une influence locale sur le prix des terres.

4.2.2 LES POLITIQUES AGRICOLES ET LE RISQUE

Le Québec possède des outils de politiques agricoles qui lui sont particuliers. Les producteurs agricoles bénéficient notamment d'un programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), un programme de soutien des revenus qui vise à les protéger contre les risques de marché. Ce programme, qui offre une compensation basée sur l'atteinte d'un niveau de revenu cible en cas de chute de prix, a pour effet de réduire le risque auquel sont exposés les producteurs dans les productions assurables. Comme ce programme vise une part très importante des cultures présentes sur les terres agricoles québécoises, il a potentiellement une influence sur le prix des terres agricoles au Québec. Pour reprendre l'équation présentée à la section 4.1.1, la diminution du risque a pour effet, toutes choses égales par ailleurs, de réduire la valeur du dénominateur et, conséquemment, d'augmenter la valeur qu'un acheteur est disposé à payer pour la terre. De plus, les systèmes de gestion de l'offre, présents dans les secteurs laitier, de la volaille (poulet et dindon) et des œufs (de consommation et d'incubation), ont également un impact indirect. Ce programme de soutien des prix de marché garantit aux producteurs un prix qui couvre leurs coûts de production. De

⁶³ MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES, DES RÉGIONS ET DE L'OCCUPATION DU TERRITOIRE. Site Internet <http://www.mamrot.gouv.qc.ca/amenagement-du-territoire/guide-la-prise-de-decision-en-urbanisme/reglementation/mesures-de-contrôle-interimaire/>, consulté en septembre 2012.

ce fait, ils contribuent à diminuer le risque et à assurer un niveau minimum de rentabilité aux producteurs de manière encore plus efficace que le programme ASRA.

4.3 LE MARCHÉ DES TERRES AU QUÉBEC EST-IL EN SITUATION DE BULLE?

On a observé une appréciation très importante de la valeur des terres au Québec depuis les 20 dernières années et, de manière encore plus forte, depuis les 5 dernières années (cf. Figure 3.1 de la section 3.2.3). Cette augmentation est-elle entièrement justifiée par les facteurs fondamentaux? Sommes-nous en présence d'une bulle? Les prochaines sous-sections explorent le concept de bulle et discutent de la situation qui prévaut actuellement au Québec.

4.3.1 LA DÉFINITION D'UNE BULLE

Une bulle (bulle de prix, bulle spéculative ou bulle financière) se définit comme une hausse excessive et artificielle du prix d'un bien ou d'un actif sur un marché par rapport à sa valeur intrinsèque (marché d'actifs financiers, marché immobilier ou marché des matières premières par exemple). On parle d'une bulle lorsque le niveau de prix auquel s'échange le bien ou l'actif dépasse de manière importante sa valeur économique⁶⁴. Stiglitz, économiste de renom, a décrit ainsi le concept de bulle :

« Si la raison pour laquelle le prix est élevé aujourd'hui est due uniquement au fait que les investisseurs croient que le prix de vente sera élevé demain — lorsque les facteurs fondamentaux ne semblent pas justifier un tel prix — alors une bulle existe. Au moins dans le court terme, le prix élevé de l'actif est justifié, parce qu'il rapporte un rendement (gain en capital plus dividende) égal à celui des actifs alternatifs⁶⁵ »

Ainsi, une bulle se crée généralement lorsque les acheteurs développent des anticipations très positives quant au prix futur de revente (par exemple la valeur des maisons) ou à la rentabilité future du bien ou de l'actif acheté (par exemple des actions de compagnie). C'est ce qui s'est produit pendant la bulle technologique à la fin des années 1990 : les investisseurs ont cru que les entreprises impliquées dans ce marché émergent allaient devenir très rentables dans un horizon à court terme, ce qui ne s'est pas avéré. La bulle se définit avant tout par son éclatement : en effet, ce n'est que lorsqu'elle éclate, c'est-à-dire lorsque les

⁶⁴ FINANCIAL DICTIONARY. « Bubble », tiré du site <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/bubble>, consulté le 9 juillet 2012.

⁶⁵ STIGLITZ, Joseph E. (1990). « Symposium on Bubbles », *Journal of Economic Perspectives*, 4(2), printemps, p. 13-18, cité dans Federal Reserve Bank of New York (2005). « Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals, and Misperceptions », *Staff Report*, n° 218, septembre 2005, http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr218.pdf, consulté en septembre 2012, traduction libre.

individus qui détiennent ce bien ou cet actif se mettent à anticiper une diminution de sa valeur et décident simultanément de le vendre, causant par le fait même une dégringolade de son prix, que la bulle se confirme réellement, qu'elle se matérialise. L'éclatement d'une bulle se produit généralement à une grande vitesse, quand un mouvement de « panique » s'empare du marché. Selon le cas, les conséquences peuvent être limitées au marché lui-même ou être majeures, entraînant une crise économique ou financière.

La théorie économique n'est pas unanime quant à l'explication des causes à l'origine des bulles. Bien que l'objectif de cette section ne soit pas de préciser longuement les différentes explications proposées par les théoriciens de l'économie, il demeure pertinent de les présenter brièvement afin de pouvoir discuter de la présence ou non d'une bulle dans le marché des terres au Québec. Trois explications comportementales principales sont proposées pour expliquer la création d'une bulle⁶⁶ :

- La rationalité limitée (*bounded rationality*) : Cette explication propose que les bulles se créent à cause de la difficulté pour l'acheteur de calculer la vraie valeur d'un actif à court terme au moment de sa décision d'achat.
- Le plus fou que soi (*Greater fool theory*) : Cette explication propose que l'acheteur achète consciemment l'actif à un prix surévalué, croyant qu'il pourra le revendre à un autre acheteur « plus fou que lui » à une valeur encore plus élevée. Cette explication réfère à la tendance naturelle qu'auraient les gens à s'autoévaluer de manière supérieure à la moyenne des autres personnes.
- L'institutionnalisation des normes sociales : Cette explication propose que le comportement d'achat de l'individu soit influencé par les comportements des autres acteurs du marché, c'est-à-dire que les acheteurs tiennent compte du comportement des autres acheteurs sur le marché en plus de considérer leur propre évaluation de la valeur du bien ou de l'actif. Bref, ils agissent, en partie, par mimétisme social.

Le champ de l'économie expérimentale, qui s'est développée au cours des 20 dernières années, a beaucoup testé ces différentes hypothèses. Levine et Zajac (2007) soutiennent que c'est l'explication institutionnelle qui semblerait expliquer le mieux le phénomène de création des bulles.

4.3.2 DES EXEMPLES DE BULLES FINANCIÈRES

Le phénomène des bulles n'est pas unique à notre époque. Un des épisodes souvent cité comme étant le premier cas de bulle remonte à l'année 1637 aux Pays-Bas et concerne les bulbes de tulipes. À cette époque, la tulipe était un produit de luxe (à cause de la rareté de

⁶⁶ LEVINE, Sheen S. et ZAJAC, Edward J. « The Institutional Nature of Price Bubbles », 20 juin 2007, tiré du site <http://ssrn.com/abstract=960178> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.960178>.

certaines variétés) permettant d'afficher son statut social, et qui était transigé à des valeurs élevées. Soucieux de s'assurer de pouvoir avoir leurs exemplaires de cette fleur convoitée, les acheteurs prenaient des engagements à l'avance, c'est-à-dire qu'il existait une forme de marché à terme pour les bulbes de tulipe. Voyant l'intérêt d'y faire un profit, les spéculateurs se sont intéressés à ce marché et, au cours de l'année 1637, la spéculation s'est emballée et le prix du bulbe de tulipe a connu une augmentation fulgurante, passant d'un peu moins de 2 florins en 1634 à environ 60 florins en 1637 (par comparaison, la tonne de beurre valait à cette époque 100 florins⁶⁷), avant de s'écrouler à moins de 0,1 florin après l'éclatement de la bulle⁶⁸.

On trouve dans le passé récent plusieurs exemples célèbres d'éclatement de bulles spéculatives ayant eu des conséquences graves pour l'économie, dont la bulle technologique de l'année 2000 et la bulle immobilière américaine de 2007.

LA BULLE TECHNO SUR LE NASDAQ

De 1995 à 2000, la *bulle techno* a progressivement pris de l'ampleur à la Bourse NASDAQ⁶⁹ (cf. Figure 3.2). Avec la propagation d'Internet, plusieurs entreprises se sont constituées autour de nouveaux sites Internet. Même si une grande partie de ces entreprises ne généraient pas de profits ou même de revenus, elles ont été en mesure d'amasser une capitalisation importante en Bourse en raison d'anticipations de profits de la part des investisseurs et d'accès facile au capital de risque. Plusieurs autres entreprises du secteur des technologies ont profité du climat haussier caractérisant le secteur des TI, comme l'entreprise canadienne *Nortel Networks*, productrice d'équipements réseau. En mars 2000, un mouvement de ventes a débuté, provoquant une réaction en chaîne et causant l'éclatement de la *bulle techno*. Cet épisode baissier, à l'origine d'une récession économique, s'est terminé en octobre 2002 et a causé des pertes boursières de l'ordre de 5000 milliards de \$ US⁷⁰.

LA BULLE IMMOBILIÈRE AUX ÉTATS-UNIS

En 2007, après des années de croissance soutenue, le marché immobilier aux États-Unis a subi une correction importante⁷¹. Au cours des années précédentes, la valeur des propriétés avait augmenté en raison notamment d'un taux d'intérêt faible, d'une faible régulation sur l'accès au crédit et d'une forte spéculation. Les papiers commerciaux adossés à des actifs (PCAA), utilisés afin de regrouper des dettes hypothécaires et de les transiger comme des actifs, ont été à la base de l'éclatement de la bulle immobilière lorsque les défauts de paiement se sont avérés plus élevés qu'anticipé. Ces derniers ont été causés, entre autres raisons, par l'augmentation du taux directeur de 1 % en 2004 à 5,25 % en 2006. Cette

⁶⁷ THE FLOWER BULB. « Tulipomania », tiré du site <http://www.theflowerbulb.com/plants/Tulipomania.php>, consulté le 20 juillet 2012.

⁶⁸ THE BUBBLE BUBBLE. « The Dutch "Tulip Mania" Bubble », tiré du site <http://www.thebubblebubble.com/tulip-mania/>, consulté le 23 juillet 2012.

⁶⁹ ENCYCLOPEDIA. « Dot-Com Bubble », tiré du site <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/internet+bubble>, consulté le 9 juillet 2012.

⁷⁰ GAITHERS, C. et D. C. CHMIELEWSKI, « Fears of Dot-Com Crash, Version 2.0 », *Los Angeles Times*, tiré du site <http://articles.latimes.com/2006/jul/16/business/fi-overheat16>, consulté le 9 juillet 2012.

⁷¹ ENCYCLOPEDIA. « United States Housing Bubble », tiré du site <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/p/United%20States%20housing%20bubble>, consulté le 9 juillet 2012.

situation a provoqué la banqueroute de 25 courtiers et causé des pertes importantes chez les autres acteurs du milieu financier. Le prix des maisons a ainsi chuté dans l'ensemble du pays avec toutefois des disparités régionales importantes. En 2005, la *Federal Reserve* des États-Unis expliquait ainsi les causes de la bulle :

« Nous croyons qu'une bulle immobilière résidentielle est alimentée par des acheteurs de maison qui sont prêts à payer des prix trop élevés pour des maisons aujourd'hui parce qu'ils espèrent un niveau d'appréciation irréaliste du prix des maisons dans le futur. » (*Fed Reserve*, 2005, p. 1, traduction libre).

Ainsi, que la cause principale ait été la création des PCAA ou l'excès d'optimisme des acheteurs de maison et de leurs prêteurs, l'éclatement de la bulle immobilière a généré des conséquences majeures pour des centaines de milliers de familles américaines et a affecté l'ensemble de l'économie mondiale.

4.3.3 LE MARCHÉ DES TERRES AGRICOLES AUX ÉTATS-UNIS

LA CRISE DU DÉBUT DES ANNÉES 1980

Le prix des terres agricoles dans le Midwest des États-Unis a lui aussi connu une période de forte inflation à la fin des années 1970, causée par une augmentation des revenus agricoles et du prix des commodités, principalement attribuables à la diminution des barrières à l'exportation et aux achats massifs de grains par l'Union soviétique⁷². Cette situation, jumelée à l'abolition des restrictions sur les prêts des banques fédérales et aux faibles taux d'intérêt, a incité plusieurs agriculteurs et non-agriculteurs à s'endetter afin d'investir dans l'achat de terres agricoles, causant une augmentation importante de la valeur des terres. Au début des années 1980, la diminution des liquidités dans l'économie et l'augmentation marquée des taux d'intérêt ont déclenché un repli important de la valeur des terres agricoles⁷³. En plus de ces facteurs financiers, une série d'autres raisons se sont conjuguées pour causer ce repli : une augmentation du volume des récoltes causant, en partie, une baisse des prix des commodités, un dollar fort diminuant la compétitivité des commodités américaines sur le marché international, une diminution des débouchés pour l'exportation causée par l'imposition d'un embargo sur les exportations de grains vers le marché soviétique et une stagnation de l'économie mondiale diminuant la demande pour les denrées alimentaires⁷⁴. De 1981 à 1983, la valeur réelle des commodités a diminué de plus de 20 % alors que les exportations américaines se contractaient de 21 %. La valeur des terres a grandement été affectée et, de 1981 à 1985, elle a chuté de presque 60 % dans certaines régions du Midwest⁷⁵. Cette importante correction de marché, que certains ont assimilé à l'explosion d'une bulle a causé plusieurs faillites et a obligé certains agriculteurs à cesser

⁷² LUTTRELL, Clifton B. *The High Cost of Farm Welfare*, Washington DC: Cato Institute, 1989, p. 58.

⁷³ DEPARTMENT OF AGRICULTURE, ECONOMIC RESEARCH SERVICE. *The U.S. Farm Sector: How Is It Weathering the 1980's?*, AIB-506, avril 1987.

⁷⁴ NICKERSON, C. *et al.* « Trends in U.S. Farmland Values and Ownership ». USDA, tiré du site <http://www.ers.usda.gov/publications/eib-economic-information-bulletin/eib92.aspx>, consulté le 11 juillet 2012.

⁷⁵ DEPARTMENT OF AGRICULTURE, ECONOMIC RESEARCH SERVICE. *The U.S. Farm Sector: How Is It Weathering the 1980's?*, AIB-506, avril 1987, p. 13.

l'exploitation et à louer leurs terres à d'autres cultivateurs expliquant, en partie, l'augmentation de la proportion des terres louées qui est passée de 38 % à 42 % de 1982 à 1992⁷⁶.

LA SITUATION ACTUELLE

De 2005 à 2010, le prix des terres agricoles dans le Midwest des États-Unis a augmenté de 40 à 70 %. Cette croissance a suscité des inquiétudes chez certains analystes, qui y voient le signe que le marché des terres agricoles pourrait être en situation de bulle aux États-Unis. Une analyse récente réalisée par une importante institution financière américaine⁷⁷ avance qu'il serait possible que le prix des terres subisse prochainement une correction importante, après des années d'augmentation causée par des achats spéculatifs et de faibles taux d'intérêt, jumelés au prix élevé des récoltes. Les auteurs de l'analyse soutiennent que ces prix sont insoutenables, étant de 3 à 4 fois supérieurs à ceux du Brésil pour une récolte similaire et 30 fois supérieurs à ceux de la Russie. Robert J. Shiller, un économiste de l'Université Yale reconnu pour les mises en garde qu'il a adressées dans les moments précédant la bulle techno et pour avoir prédit l'éclatement de la bulle du marché immobilier américain, considère pour sa part que la valeur des terres agricoles suggère que le marché des terres pourrait être la prochaine bulle à éclater aux États-Unis⁷⁸. Tout en soulignant la difficulté de prédire une bulle, il rappelle que l'unique bulle du dernier siècle ayant affecté le marché des terres agricoles a eu lieu dans une période où le prix des denrées alimentaires était en forte progression, comme décrit précédemment.

Ces opinions quant au risque de bulle sur le marché des terres ne font toutefois pas l'unanimité chez les économistes. Un groupe d'économistes de l'Université du Missouri, qui s'est réuni en mai 2012 pour échanger sur le phénomène, est d'avis qu'on ne doit pas associer cette forte augmentation des prix à une bulle⁷⁹. Selon eux, le prix élevé des commodités a permis aux agriculteurs d'encaisser d'importants profits qui leur permettent maintenant d'acheter des terres supplémentaires. Ils estiment que la valeur des produits de base devrait diminuer quelque peu, mais qu'en raison du faible endettement des agriculteurs, ces derniers devraient être en mesure d'encaisser le choc. À la fin de 2011, les économistes Kevin Dhuyvetter et Terry Kastens de l'Université de Kansas State faisaient part du même genre d'analyse en soulignant que, contrairement à la situation qui prévalait avant l'éclatement de la bulle des années 1980, les agriculteurs américains sont moins endettés et qu'ils payent des frais d'intérêt deux fois moindres qu'alors. Ces analystes considèrent néanmoins que le marché n'est pas à l'abri de tout risque, puisqu'il pourrait être affecté par une diminution de l'aide fédérale pour la production d'éthanol, par un ralentissement de

⁷⁶ NICKERSON, J. *et al.* « Trends in U.S. Farmland Values and Ownership », USDA, tiré du site <http://www.ers.usda.gov/publications/eib-economic-information-bulletin/eib92.aspx>, consulté le 11 juillet 2012.

⁷⁷ MOHINDRY, Sameer. « Macquarie Executive Warns of U.S. Farm Bubble », *The Wall Street Journal*, tiré du site <http://www.marketwatch.com/story/macquarie-executive-warns-of-us-farm-bubble-2011-12-07>, consulté le 9 juillet 2012.

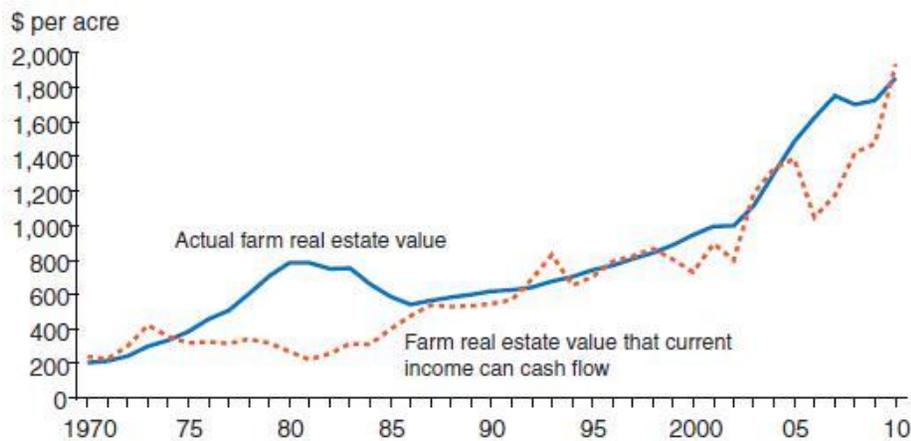
⁷⁸ SHILLER, Robert J. « Bubble Spotting », Project-Syndicate, tiré du site <http://www.project-syndicate.org/commentary/bubble-spotting>, consulté le 11 juillet 2012.

⁷⁹ GUSTIN, Georgina. « Farmland Values Shoot Up Again. Is This a Bubble? », tiré du site http://www.stltoday.com/business/local/farmland-values-shoot-up-again-is-this-a-bubble/article_860248ae-a12e-11e1-9ccd-0019bb30f31a.html, consulté le 9 juillet 2012.

l'économie chinoise ou par une augmentation des taux d'intérêt. Ils font d'ailleurs remarquer que ces derniers ne peuvent qu'augmenter, puisqu'ils sont à un niveau plancher⁸⁰.

Une étude réalisée par le USDA⁸¹ présente des données intéressantes qui permettent d'évaluer dans quelle mesure la situation actuelle s'apparente à la situation qui a précédé la crise des années 1980. Les auteurs ont estimé la valeur d'actif que le flux de revenus annuels généré à la ferme était capable de supporter au taux d'intérêt actuel. Ils ont ensuite comparé cette valeur avec la valeur réelle des terres et bâtiments agricoles. Cette évaluation est présentée à la Figure 4.3.

Figure 4.3
Valeur des terres et bâtiments agricoles et valeur maximale que peut supporter le revenu à la ferme, États-Unis, 1970-2010



Source : USDA, 2012.

La ligne pointillée indique la valeur de l'actif immobilier agricole que le flux de revenus annuels agricoles peut supporter, étant donné les coûts d'emprunt réels (les taux d'intérêt en vigueur). La ligne continue présente la valeur actuelle de l'actif immobilier agricole (terre et bâtiments). On voit que, dans la période 1975-1985, les revenus agricoles ne supportaient pas la valeur du foncier, ce qui a mené, comme mentionné plus haut, à une situation de crise et au repli de la valeur des terres. Le même phénomène s'observe pour la période 2005-2009, mais, pour l'année 2010, les revenus générés surpassent de nouveau le seuil nécessaire pour supporter la valeur des immobilisations agricoles. Cette évolution reflète l'impact de la diminution des taux d'intérêt et de l'augmentation des prix des denrées qui a eu lieu au cours de la seconde moitié de la décennie 2000.

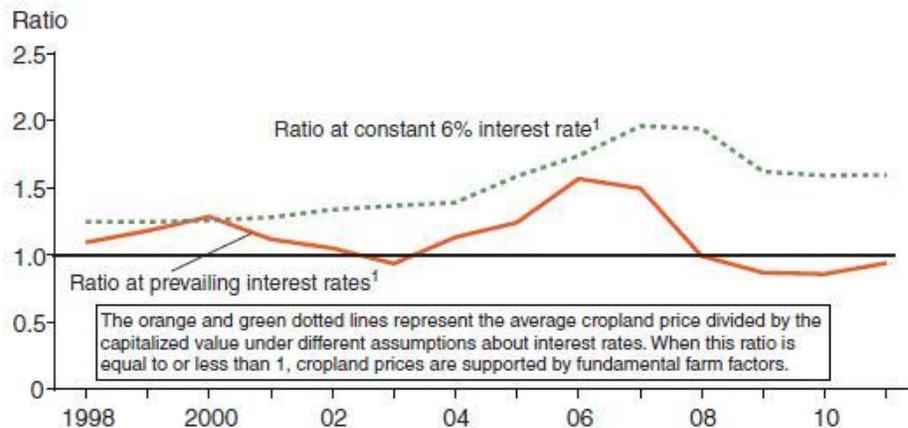
Pour estimer si la valeur des terres est surévaluée, le USDA a mis au point un indicateur permettant de juger du caractère surévalué ou non de la valeur des terres agricoles aux

⁸⁰ RFDTV. « Ag Summit: No Farmland Bubble », tiré du site http://www.rfdtv.com/news/agriculture/news_feed/ag_summit_no_farmland_bubble_103/, consulté le 9 juillet 2012.

⁸¹ USDA. « Asset, Debt & Wealth, Farm Sector Assets, Debt, and Equity Forecast to Increase in 2012 », 10 pages, tiré du site <http://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/farm-sector-income-finances/assets,-debt-wealth.aspx>, consulté le 20 juillet 2012.

États-Unis. La Figure 4.4 présente cet indicateur qui évalue dans quelle mesure les revenus futurs tirés de la terre devraient permettre de couvrir son coût d'acquisition au taux d'intérêt actuel. Un ratio de 1 indique qu'à long terme les revenus de la terre vont permettre de couvrir son coût d'achat.

Figure 4.4
Ratio de la valeur des terres sur la somme des revenus futurs actualisés
qui y sont associés, États-Unis, 1998-2011



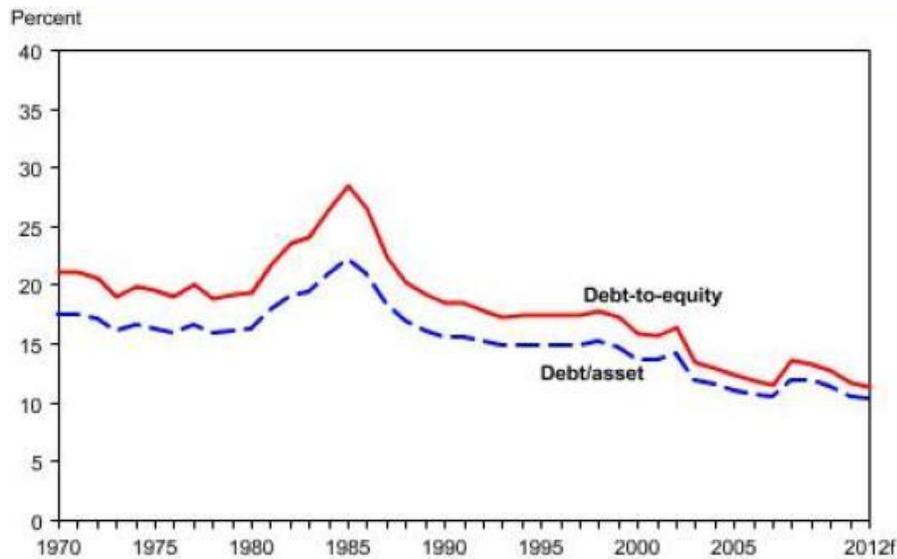
Source : USDA, 2012.

Au cours de la période 1998-2008, le ratio (ligne rouge continue) a été régulièrement supérieur à 1, tendant à démontrer une légère surévaluation des terres. Toutefois, les faibles taux d'intérêt ont permis de faire redescendre le ratio sous la barre du 1 en 2010, plaçant les agriculteurs dans une situation favorable à l'acquisition de terres. Cependant, si le taux d'intérêt avait été équivalent à celui historiquement observé sur une période à long terme, soit de 6 % (ligne pointillée), le ratio actuel se situerait au-delà de 1,5, ce qui signifie que les entrées d'argent seraient insuffisantes pour permettre d'honorer les emprunts à long terme. Toutefois, une augmentation très rapide des taux d'intérêt dans un avenir proche apparaît peu probable (Nickerson *et al.*, 2012). En effet, il est plus probable qu'une augmentation graduelle des taux se produise, ce qui permettrait aux agriculteurs de s'ajuster et éviterait une chute marquée du prix des terres.

Les données sur l'endettement des fermes constituent également un élément important qui a joué dans la crise du début des années 1980. La Figure 4.5 présente le taux d'endettement des fermes en pourcentage de l'actif (ligne pointillée) et le ratio de la dette sur l'avoir net (ligne rouge). L'évolution de ces ratios sur la période 1970-2012 montre que la situation financière des fermes américaines, avant l'augmentation prononcée des taux d'intérêt au début des années 1980, était moins avantageuse que la situation actuelle. Le fait que ces deux ratios soient légèrement supérieurs à 10 % indique que la solvabilité générale du secteur agricole est solide, ce qui vient appuyer l'argument voulant que le secteur serait en

mesure de s'adapter à une augmentation graduelle des taux d'intérêt et que l'on ne se trouverait pas en situation de risque d'une bulle généralisée de la valeur des terres⁸².

Figure 4.5
Endettement des fermes versus l'actif et l'actif net,
États-Unis, 1970-2012



Source : USDA, 2012.

Il semble donc, d'après les données présentées et les avis des analystes, que le marché américain des terres ne serait pas en situation de surévaluation, du moins pas à un niveau qui justifierait qu'on lui attribue le qualificatif de *bulle*. Cela dit, cette analyse repose d'une part sur la croyance, probablement fondée, que les taux demeureront bas à long terme et qu'une éventuelle augmentation serait graduelle. D'autre part, elle repose sur la croyance que le niveau des prix des denrées agricoles continuera d'être élevé, soutenu par des facteurs fondamentaux.

4.3.4 LE MARCHÉ DES TERRES AGRICOLES AU QUÉBEC

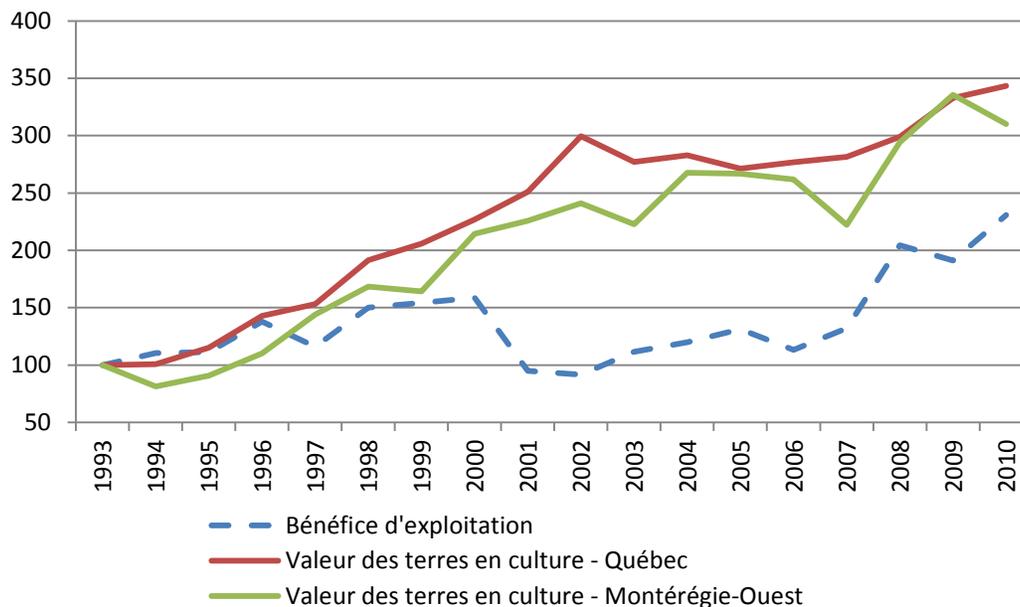
Malgré la difficulté de prédire ou de déceler l'existence d'une bulle dans un marché, il demeure tout à fait pertinent pour un investisseur, surtout un investisseur qui souhaite investir dans une perspective à long terme, de se questionner sur l'existence possible d'une bulle dans un marché. Que peut-on dire sur la situation au Québec si on la compare avec celle, davantage documentée, des États-Unis?

⁸² USDA. « Asset, Debt & Wealth, Farm Sector Assets, Debt, and Equity Forecast to Increase in 2012 », 10 pages, tiré du site <http://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/farm-sector-income-finances/assets,-debt-wealth.aspx>, consulté le 20 juillet 2012.

Les données dont nous disposons ne nous permettent pas de reproduire exactement les indicateurs mis au point par le USDA présentés à la section précédente. Toutefois, nous pouvons reprendre un à un les éléments présentés, soit l'évolution de la valeur des terres, l'évolution des revenus agricoles, le niveau d'endettement des fermes et l'évolution du ratio entre les revenus et l'actif agricoles pour discuter de la situation québécoise.

Le Figure 4.6 présente l'évolution, sur la base d'indice, du bénéfice annuel moyen des exploitations de grandes cultures du Québec et de la valeur moyenne des terres agricoles en culture au Québec et en Montérégie-Ouest pour la période 1993-2010. Sur la base d'indice (1993 = 100), on constate donc que les bénéfices nets d'exploitation ont crû légèrement moins rapidement au cours de la période que la valeur moyenne des terres en culture au Québec ou en Montérégie-Ouest, et ce, malgré une augmentation des superficies moyennes des fermes. Depuis la deuxième moitié de la décennie 2000, on constate une augmentation tant du côté des bénéfices d'exploitation que de la valeur des terres, résultant de l'appréciation du prix des cultures. Sans en arriver à calculer un indicateur de la valeur des terres que peut supporter le revenu agricole comme présenté pour les États-Unis à la Figure 4.3, on peut tout de même remarquer l'écart qui s'est creusé à partir des années 2000 entre les revenus générés par les cultures et le prix des terres en culture. Comme aux États-Unis, cet écart s'est rétréci depuis 2007, traduisant ainsi l'amélioration de la situation financière des producteurs.

Figure 4.6
Évolution du bénéfice annuel moyen des exploitations spécialisées de grandes cultures¹
et de la valeur des terres en culture au Québec et en Montérégie-Ouest,
1993-2010 (1993 = indice 100)

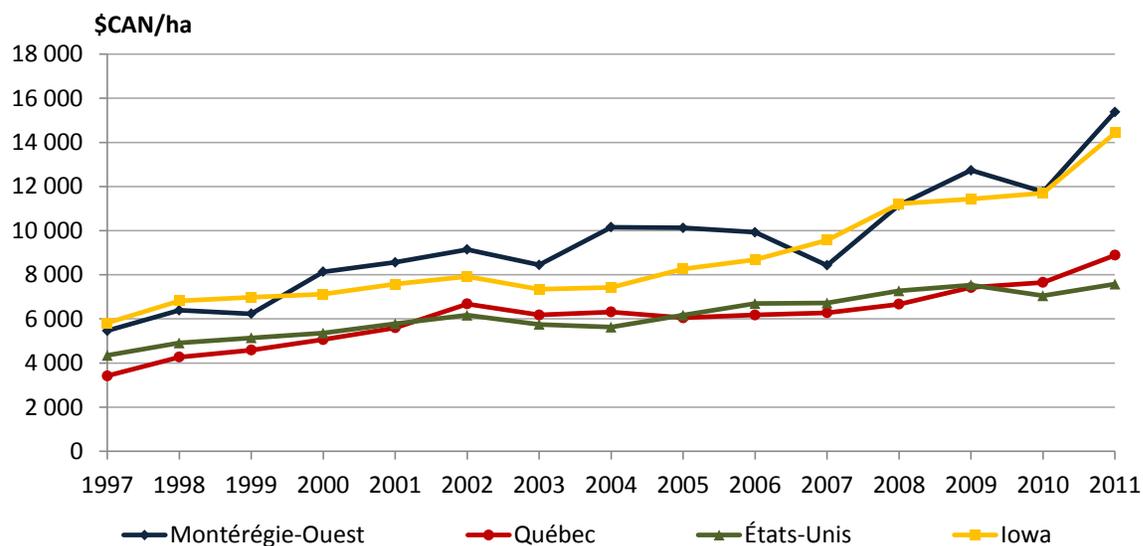


¹ Exploitations spécialisées en grandes cultures, c'est-à-dire tirant plus de 50 % de leurs revenus de la vente de céréales et d'oléagineux.

Sources : Statistique Canada, *Tableau 002-0044*, Groupe AGÉCO et FADQ, plusieurs années.

La Figure 4.7 présente l'évolution de la valeur des terres en culture au Québec et aux États-Unis, exprimée en dollars canadiens par hectare. La valeur des terres en culture est comparable au Québec et aux États-Unis. Les valeurs sont également comparables dans l'État de l'Iowa et dans la région de la Montérégie-Ouest, qui sont respectivement les régions à plus forte concentration de production de maïs et de soya aux États-Unis et au Québec.

Figure 4.7
Valeur des terres en culture en Montérégie-Ouest, au Québec,
aux États-Unis et en Iowa, 1997-2011



Sources : USDA, NASS et Groupe AGÉCO/Financière agricole du Québec, 2012, compilation Groupe AGÉCO.

La Figure 4.8 présente le revenu agricole net comptant des entreprises de céréales et oléagineux du Québec, de la Montérégie, des États-Unis et de l'Iowa. Cette figure montre que les revenus nets des entreprises sont beaucoup plus élevés aux États-Unis, ce qui s'explique, en partie, par la taille économique des fermes, qui est légèrement supérieure aux États-Unis⁸³, mais surtout par les rendements plus élevés des cultures, procurés par les conditions pédoclimatiques plus favorables au sud. Selon le USDA, les rendements moyens à l'hectare pour la culture de maïs et de soya en Iowa ont été respectivement de 10,8 et 3,4 tonnes à l'hectare sur la période 2005 à 2011⁸⁴. En Montérégie, le rendement moyen a été respectivement de 8,8 et 2,9 tonnes à l'hectare pour ces mêmes cultures sur la même

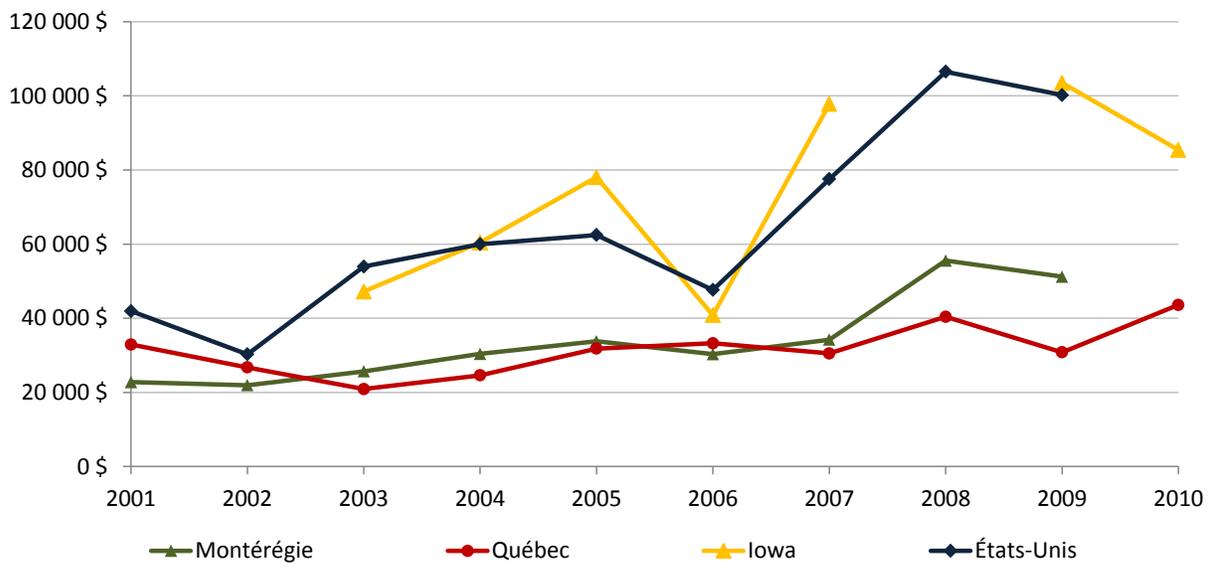
⁸³ Il n'a pas été possible de présenter des données de revenus en dollars par hectare, ce qui aurait permis de corriger ce biais. Nous estimons toutefois qu'il influence peu les résultats.

⁸⁴ USDA Economics, Statistics and Market Information System, <http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1047>, consulté en octobre 2012.

période⁸⁵. Ces données montrent donc que le rendement économique des terres américaines est supérieur au rendement observé au Québec.

La Figure 4.9 présente le ratio des revenus agricoles nets comptant sur la valeur des actifs (terres et bâtiments) agricoles pour le Québec, l'Iowa et les États-Unis. Cette figure vient confirmer la plus forte rentabilité des activités agricoles aux États-Unis.

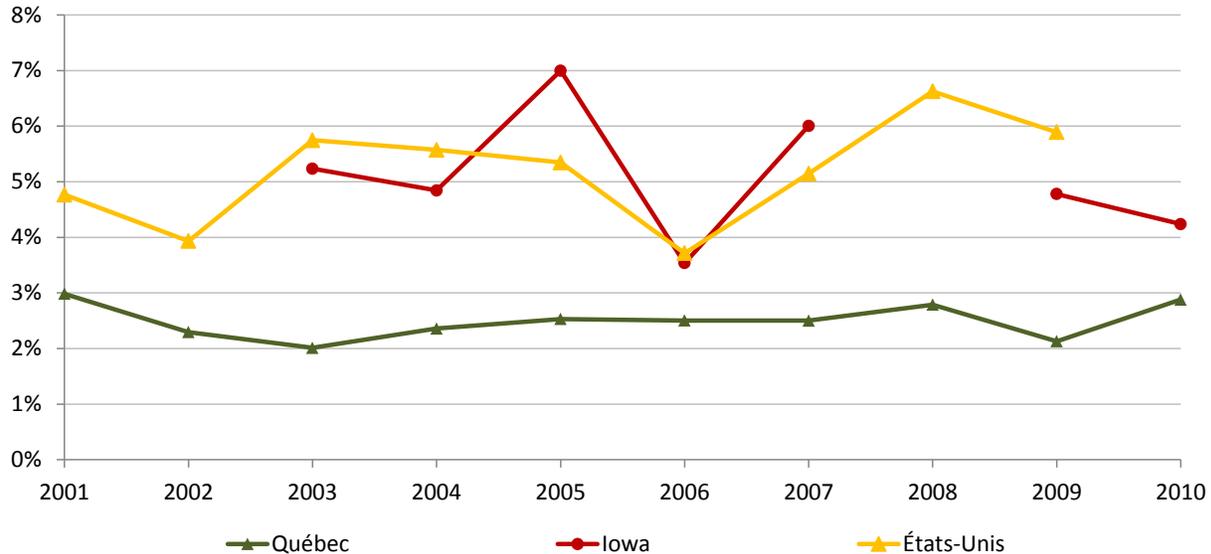
Figure 4.8
Revenu agricole net comptant des entreprises de céréales et oléagineux, Montérégie, Québec, Iowa et États-Unis, 2001-2010 en monnaie nationale



Sources : USDA, NASS et ARMS, *Farm Financial and Crop Production Practices*; STATISTIQUE CANADA, *Tableau 002-0065 — Enquête financière sur les fermes, 2012*; SESA, 2012; et nos calculs.

⁸⁵ Données de l'ISQ, 2012 et nos calculs.

Figure 4.9
Ratio du revenu agricole net comptant sur la valeur des actifs agricoles
des entreprises de céréales et oléagineux,
Québec, Iowa et États-Unis, 2001-2010

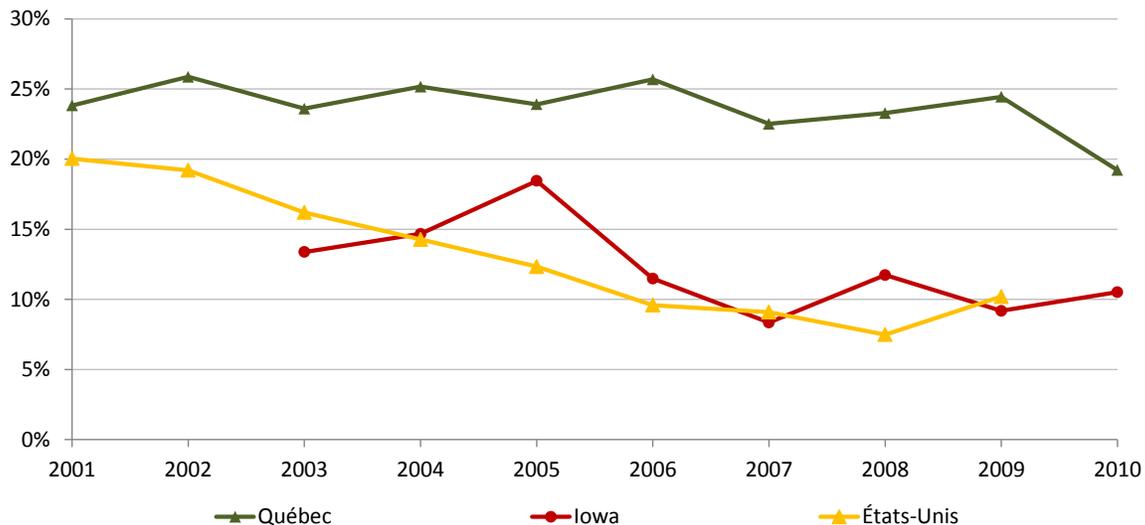


Sources : USDA, NASS et ARMS, *Farm Financial and Crop Production Practices*; STATISTIQUE CANADA, *Tableau 002-0065 – Enquête financière sur les fermes, 2012*; SESA, 2012; et nos calculs.

Les deux figures précédentes montrent que le prix des terres en culture au Québec est plus élevé qu'aux États-Unis en comparaison des revenus agricoles comptant que leur exploitation permet de générer. Cela signifie que, du point de vue d'un investisseur, la rentabilité des terres évaluée sur la base de la rente annuelle qu'elle peut procurer est actuellement inférieure au Québec. Cela peut aussi signifier que les terres agricoles du Québec sont surévaluées par rapport au prix des terres sur le marché américain. Si l'on revient aux éléments de base de l'équation qui explique la valeur des terres, cette différence doit s'expliquer soit par un coût d'opportunité plus faible au Québec (c'est-à-dire moins d'autres opportunités d'investissement), soit par des anticipations plus positives quant aux revenus futurs que procurera l'exploitation de la terre ou quant au risque que comporte l'investissement. Dans ce dernier cas, nous avons déjà soulevé l'influence du programme ASRA et de la gestion de l'offre dans le niveau de risque auquel sont soumis les producteurs agricoles du Québec.

Comme mentionné précédemment, le niveau d'endettement des entreprises a joué un rôle dans la crise américaine du début des années 1980. Or, les entreprises agricoles québécoises, qui sont de loin les principaux acteurs présents actuellement sur le marché des terres agricoles au Québec, sont beaucoup plus endettées que les entreprises agricoles américaines. La Figure 4.10 présente le taux d'endettement des entreprises spécialisées en grandes cultures en pourcentage de l'actif total. Le taux d'endettement moyen des entreprises québécoises est deux fois plus élevé que celui des entreprises américaines, soit de 20 % environ contre 10 %.

Figure 4.10
Ratio d'endettement en pourcentage de l'actif total des entreprises de céréales et oléagineux, Québec, Iowa, États-Unis, 2001-2010



Sources : USDA, ERS, ARMS, *Farm Financial and Crop Production Practices*; STATISTIQUE CANADA, *Tableau 002-0065 — Enquête financière sur les fermes, 2012.*

Ainsi, les entreprises agricoles québécoises sont endettées au niveau où l'étaient les entreprises américaines au moment de la crise du début des années 1980, ce qui réduit leur capacité d'emprunt pour l'acquisition de terres supplémentaires. De plus, elles demeurent plus vulnérables à une hausse des taux d'intérêt, à une baisse des prix des denrées ou à une hausse du prix des intrants, ce qui augmente le risque associé à l'investissement, si ce dernier doit être fait en ayant recours à l'emprunt bancaire.

À ce titre, bien que les producteurs agricoles québécois bénéficient d'une protection contre la hausse des taux d'intérêt par l'entremise des programmes de protection contre la hausse des taux d'intérêt de la Financière agricole, cette protection ne devient effective qu'à des taux d'intérêt beaucoup plus élevés que les taux qui prévalent actuellement (soit à partir de 6 à 8 %). Ainsi, sous les conditions de crédit actuelles, une hausse des taux d'intérêt viendrait affecter directement les producteurs agricoles et pourrait placer certains d'entre eux dans une position difficile. En bref, les entreprises agricoles québécoises sont plus vulnérables que les entreprises américaines quant à une hausse des taux d'intérêt.

Malgré ce risque supérieur relativement aux taux d'intérêt, le risque de marché auquel font face les producteurs agricoles du Québec est réduit, grâce à la présence du programme ASRA qui vient limiter le risque de revenus des producteurs en assurant un niveau de revenus minimum en cas de baisse de prix en dessous du coût de production calculé, et grâce aux programmes de gestion de l'offre qui permettent d'ajuster le prix de soutien à la hausse des coûts. Bien que les producteurs américains bénéficient également d'une protection contre

les risques de marché par l'entremise des programmes contra-cycliques, la Figure 4.8 permet de constater la plus grande volatilité des revenus nets des entreprises américaines par comparaison aux entreprises québécoises. Ainsi, la demande de terres agricoles au Québec apparaît-elle très forte (du moins dans certaines régions) et, d'une certaine manière, dopée par l'existence des programmes de soutien des prix (gestion de l'offre) et des revenus (ASRA)⁸⁶. La présence de ces deux programmes a pour effet de réduire le risque associé à l'achat de terres tant pour les agriculteurs que pour les prêteurs.

À la lumière de cette analyse des revenus, de l'endettement et de la valeur des actifs, peut-on tirer des conclusions sur la présence ou non d'une bulle sur le marché des terres au Québec? Avant de tenter une réponse, rappelons deux faits importants relatifs au marché des terres :

- Premièrement, un très faible pourcentage des terres fait l'objet de transactions chaque année;
- Ensuite, les acteurs présents sur le marché des terres sont très majoritairement des producteurs agricoles qui achètent des terres pour agrandir leurs superficies ou dans le cadre d'un établissement, donc, dans une perspective à long terme.

Sachant cela, on peut se demander si les superficies échangées actuellement le sont à des prix trop élevés. Les données présentées à la section 3 ont montré que les prix payés sont très variables d'une transaction à l'autre. Ainsi, il est possible que certains producteurs (ou investisseurs) aient payé « trop cher » pour ce qu'ils ont acheté. Toutefois, pour savoir si une bulle existe, il faut se questionner sur le risque d'éclatement, c'est-à-dire sur la probabilité que le marché « s'effondre » ou subisse une correction majeure causée par un changement dans les anticipations des investisseurs qui choisiraient de liquider simultanément leur actif. C'est la situation qui s'est produite sur le marché américain des terres au début des années 1980, alors que le prix des denrées était en forte baisse, les taux d'intérêt en forte hausse et le taux d'endettement des producteurs relativement élevé. Bref, trois conditions étaient alors réunies :

- Des revenus à la baisse,
- Un service de la dette à la hausse,
- Une vulnérabilité des producteurs causée par un endettement élevé.

Si l'on regarde la situation actuelle au Québec, on peut affirmer que, pour l'heure, seule l'une de ces trois conditions est présente, soit la vulnérabilité des entreprises découlant d'un taux d'endettement élevé. Quant aux revenus et aux taux d'intérêt, les prévisionnistes semblent pour l'instant s'entendre de manière générale pour dire que la situation actuelle perdurera à

⁸⁶ Il est important de mentionner qu'aux niveaux de prix actuels du maïs et du soya, le programme ASRA ne verse aucune compensation aux producteurs. Certains producteurs de grandes cultures se sont d'ailleurs retirés du programme, jugeant la prime trop élevée par rapport au risque de voir les prix chuter en dessous du niveau stabilisé. Néanmoins, une très forte majorité de producteurs demeurent inscrits au programme et celui-ci continue d'avoir un impact sur le niveau de risque de l'investissement à long terme.

court et moyen terme. Nous ne nous risquons pas à faire nôtres ces prévisions. Nous nous contenterons de dire que les taux d'intérêt vont finir par remonter, dans un horizon encore non déterminé. Nous ajouterons quant au prix des denrées que même s'il se maintient à des niveaux plus élevés qu'auparavant, il risque tout de même de rencontrer des soubresauts pas uniquement à la hausse, mais parfois aussi à la baisse.

Enfin, rappelons que l'autonomie financière des fermes est une condition essentielle pour faire face à un revirement de situation. Or, le niveau actuel d'endettement agricole au Québec représente un facteur de risque en la matière.

5. UN APERÇU DES MODÈLES DE PROPRIÉTÉ FONCIÈRE DANS LE MONDE

Le dernier objectif du présent mandat consiste à faire un bref tour d’horizon de certains des modèles de propriété et d’exploitation des terres agricoles qui existent ailleurs dans le monde pour discuter de leur applicabilité dans le contexte québécois. Au Québec, plus de 80 % des superficies sont possédées par les producteurs agricoles qui les mettent eux-mêmes en exploitation (cf. Figure 2.4). Le modèle de ferme familiale est encore fortement dominant dans le paysage agricole québécois. Toutefois, on a souvent tendance à associer « ferme familiale » et « propriété des terres ». Or, dans de nombreux pays, et même plus près de nous dans de nombreuses provinces canadiennes, ce même modèle d’exploitation familiale cohabite avec un mode de propriété où la location occupe une place beaucoup plus importante. À titre d’illustration, d’après les dernières données du recensement agricole en France (2010), plus des deux tiers des terres agricoles françaises sont exploitées en location, ou plus précisément en fermage. Ces locations font toutefois l’objet d’un encadrement réglementé qui en régit les conditions, incluant la durée des ententes et les prix de location. Dans le contexte d’un secteur agricole très fortement capitalisé dans lequel la relève parvient difficilement à faire sa place, les autres solutions à l’acquisition de terres et à l’endettement qui l’accompagne méritent d’être examinées.

Les prochaines sous-sections présentent d’abord un lexique et une typologie des principaux modes d’exploitation du sol trouvés dans les secteurs agricoles des pays occidentaux avec leurs avantages et inconvénients. Ensuite, elles présentent un tour d’horizon des différents types d’encadrement du marché foncier en Occident, pour conclure avec une discussion sur les solutions applicables au contexte québécois.

5.1 LEXIQUE ET TYPOLOGIE DE L’EXPLOITATION DES TERRES AGRICOLES

Au Québec, le vocabulaire couramment employé pour décrire la propriété ou le mode d’exploitation des terres agricoles est assez réduit, ce qui est simplement le reflet de l’uniformité des pratiques en la matière. On parle généralement d’**exploitation** et de **location** ou de **propriétaire exploitant** et de **locataire** pour traduire les différents modes d’exploitation de la terre que l’on trouve sur notre territoire et les individus qui en font partie. Ailleurs dans le monde, notamment dans les pays où une part plus importante des terres est en location et où le mode de propriété et d’exploitation de la terre se décline en de plus nombreuses options, il existe un vocabulaire plus varié pour décrire ces différentes réalités. Ce vocabulaire sert à décrire soit le statut des individus en lien avec la terre, soit la nature des ententes qui existent entre propriétaires et exploitants. Nous présentons d’abord un bref lexique des termes les plus couramment en usage dans la francophonie (et plus particulièrement en France) et dans le monde anglo-saxon (principalement au Canada et aux États-Unis), suivi d’une brève description des principaux modes d’exploitation des terres qu’on y trouve. À noter que ni le lexique, ni la typologie ne prétendent à l’exhaustivité.

5.1.1 LEXIQUE DES TERMES RELATIFS À LA PROPRIÉTÉ ET À L'EXPLOITATION DES TERRES AGRICOLES

LES PRINCIPAUX TERMES EN USAGE DANS LA FRANCOPHONIE

Faire-valoir direct : Mise en exploitation d'une terre directement par son propriétaire.

Faire-valoir indirect : Mise en exploitation d'une terre par une autre personne que le propriétaire, soit un locataire en fermage ou en métayage.

Fermage : Location à un taux fixe. En France, ce terme réfère à la location en vertu d'un « bail à ferme » qui fait l'objet d'un encadrement réglementé précis. Équivalent au *cash rent agreement*.

Fermier : En France, locataire dans le cadre d'un fermage (signataire d'un bail à ferme).

Tenancier/exploitant/agriculteur/producteur agricole : Individu qui exploite la terre, qu'elle lui appartienne en propre ou non. Ces termes sont souvent associés à des statuts officiels donnant droit à des protections sociales, des mesures fiscales particulières ou d'autres avantages.

Propriétaire foncier : Propriétaire d'une surface agricole.

Propriétaire rentier : Propriétaire foncier qui place sa terre en faire-valoir indirect et qui en retire une rente sous forme de loyer.

Métayage : Location à un taux de loyer dont au moins une partie est variable en fonction, par exemple, du rendement ou du prix de vente des cultures. Équivalent du *crop share agreement* ou du *cost share agreement*.

Métayer : Locataire dans le cadre d'un métayage.

LES PRINCIPAUX TERMES EN USAGE DANS LE MONDE ANGLOPHONE

Cash lease : Location en contrepartie d'un loyer (*rent*) à un taux fixe.

Crop share lease/crop share agreement : Forme de métayage où il y a partage de la récolte ou des revenus de la récolte.

Cost share lease/cost share agreement : Forme de métayage où il y a un partage des coûts des intrants et des revenus des récoltes.

Landlord/land owner : Propriétaire foncier.

Owner operator : Propriétaire exploitant.

Sharefarmers/share farming : Exploitation en commun d'une ferme par un propriétaire et un *sharefarmer*, dans laquelle il y a un partage des coûts, des responsabilités (travail,

décisions), des actifs apportés, des revenus, etc. Ce mode d'exploitation est présent dans le secteur laitier en Nouvelle-Zélande et en Australie (*dairy share farming*). Ce terme peut aussi être employé pour désigner différentes formes de métayage.

Tenancies : En Angleterre, équivalant du fermage ou du métayage.

Tenant : Tenancier, exploitant.

5.1.2 TYPOLOGIE DES DIFFÉRENTS MODES D'EXPLOITATION DES TERRES AGRICOLES

Il existe différents modes d'exploitation (ou faire-valoir) du sol dans le monde occidental. On distingue en général les modes de faire-valoir selon qu'ils sont directs ou indirects, c'est-à-dire selon que le propriétaire foncier mette lui-même sa terre en exploitation ou qu'il la confie à une tierce personne. Dans ce dernier cas, soit le faire-valoir indirect, on trouve principalement deux formes d'ententes entre propriétaire et locataire, soit le fermage ou le métayage. Cette section présente brièvement les principaux modes de faire-valoir observés dans les pays occidentaux, avec les avantages et inconvénients qu'ils comportent pour les propriétaires et les exploitants.

L'EXPLOITATION PAR LE PROPRIÉTAIRE OU FAIRE-VALOIR DIRECT

L'exploitation de terres agricoles par le propriétaire est le mode d'exploitation le plus fréquent en Amérique du Nord, aussi bien au Québec (81 % des superficies)⁸⁷ qu'à l'échelle canadienne (60 % des superficies) ou qu'aux États-Unis (57 % des superficies)⁸⁸. En Europe, les situations diffèrent grandement entre les pays. En France, le taux de faire-valoir directs apparents est d'environ 30 %⁸⁹ (2010) alors qu'en Angleterre il est de 60 %⁹⁰ (2012). Les superficies exploitées sous le mode de propriétaire exploitant sont en diminution dans plusieurs régions du monde. La Figure 5.1 présente l'importance relative des différents modes d'occupation des terres dans les pays européens (année 2007). Le faire-valoir direct permet au propriétaire exploitant de retirer l'ensemble des fruits de l'exploitation de sa terre ainsi que de la prise de valeur du foncier. En contrepartie, il assume seul l'ensemble des risques associés à la production. Ce mode de faire-valoir inclut des fermes de toutes dimensions, allant de la petite ferme d'agrément jusqu'aux très grandes fermes faisant appel à une grande quantité de travail salarié.

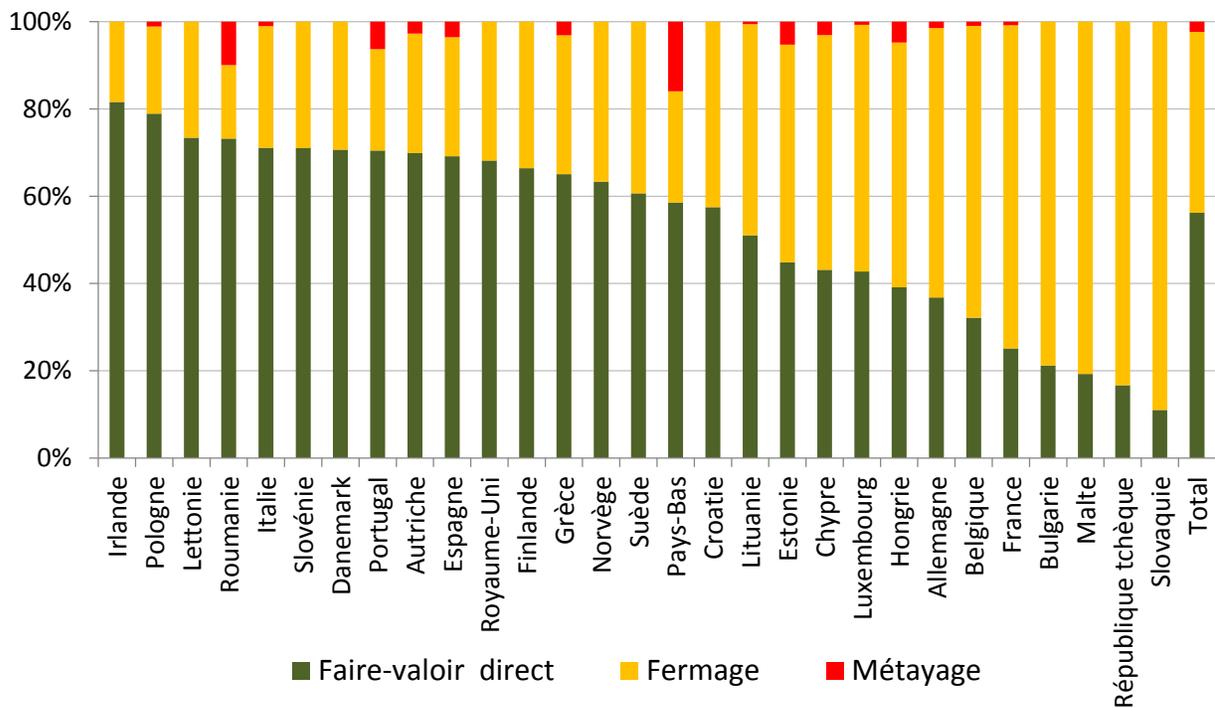
⁸⁷ STATISTIQUE CANADA. « Composition du mode d'occupation de la superficie agricole totale », 2011, tiré du site <http://www.statcan.gc.ca/pub/95-640-x/2012002/figs/desc/longdescfig10-fra.htm>.

⁸⁸ USDA. *Census*, 2007.

⁸⁹ Le faire-valoir apparent inclut les fermages qui sont mis à la disposition des associés d'une entreprise agricole formée en société. Source : COURLEUX. *Agreste — Recensement agricole, enquêtes structures et enquêtes foncières*, p. 47, 2012.

⁹⁰ Il s'agit du pourcentage des exploitations agricoles commerciales. Source : DEFRA. « Farming Statistics, Final Crop Areas and Cattle, Sheep and Pig Populations at 1 June 2012 — England », 2012, tiré du site <http://www.defra.gov.uk/statistics/files/defra-stats-foodfarm-landuselivestock-farmingstats-june-statsrelease-june2012englandfinal-120920.pdf>.

Figure 5.1
Mode d'occupation du sol dans les pays européens,
en pourcentage de la superficie en exploitation, 2007



Source : EUROSTAT, compilation Groupe AGÉCO, 2012.

LA LOCATION DE TERRES AGRICOLES OU FAIRE-VALOIR INDIRECT

La location est une entente entre un propriétaire foncier (le bailleur) et un exploitant (locataire, fermier, métayer) qui donne à ce dernier le droit d'utiliser la propriété pour y exercer une activité agricole pour une période de temps donnée en échange d'un quelconque paiement. Selon les pays, les ententes de location font l'objet d'un encadrement légal plus ou moins élaboré. Nous y reviendrons à la section suivante. Dans le secteur agricole, il existe différents types d'ententes de location et chaque pays présente ses particularités, ses propres usages. En Amérique du Nord, la location au comptant (*cash lease*) et le bail à métayage (*crop share lease*) font partie des modes de location les plus couramment utilisés⁹¹. En Angleterre, on parle plutôt de *tenancies* pour les ententes de longue durée et de *rental agreements* pour les ententes de courte durée.

La **location au comptant ou fermage** est une entente de location dans laquelle le loyer est un paiement au comptant qui est fixe. Ce dernier peut être une somme précisée d'avance ou en fonction d'une formule déterminée (dans plusieurs pays européens, les loyers agricoles sont réglementés). Dans ce type d'entente, le propriétaire foncier reçoit un paiement de son locataire, peu importe les conditions du marché (prix des cultures) et les conditions de production (rendements). Il revient ainsi entièrement au locataire de gérer la production sur

⁹¹ UNIVERSITY OF MINNESOTA. « Farm Leases », juin 2009, tiré du site <http://www.extension.umn.edu/distribution/businessmanagement/components/DF2593.pdf>.

la terre, soit de prendre les décisions de production et de réaliser les travaux agricoles. Aux États-Unis, la forte majorité des terres louées le sont sous cette forme d'entente. À titre d'illustration, dans l'État de l'Iowa, 42 % des terres agricoles ou 77 % des terres louées sont exploitées selon ce mode de location⁹². Cette proportion est beaucoup plus élevée qu'au Québec, où elle n'atteint que 16,4 % des superficies en exploitation⁹³.

Le **bail à métagage** (*crop share* ou *cost share agreements*) constitue pour sa part un type d'entente où le propriétaire et le locataire partagent une part prédéterminée de la récolte basée sur leurs contributions respectives à la production⁹⁴. Selon ce type de location, tant le propriétaire que le locataire doivent fournir une partie des équipements et des intrants (semences, fertilisants, etc.). Cependant, contrairement à la location au comptant, le propriétaire et le locataire peuvent partager les responsabilités quant aux décisions et même aux activités de production. Au Québec comme dans l'ensemble du Canada, ce type d'entente est très peu fréquent, ne représentant respectivement que 0,1 % et 2,7 % des superficies totales en exploitation (cf. Tableau 2.2)⁹⁵. Aux États-Unis, et notamment dans l'État de l'Iowa où il représente 13 % des superficies mises en culture⁹⁶, ce type d'entente est plus courant. Il est également répandu aux Pays-Bas.

Dans le secteur laitier en Australie, il existe un mode d'exploitation qui s'apparente au métagage. Il s'agit de la formule du **sharefarming**. En 2011, 16 % des fermes laitières étaient opérées selon ce mode contre 84 % en faire-valoir direct (*owner operated*)⁹⁷. Le *sharefarming* constitue notamment un moyen utilisé pour intégrer progressivement une relève non familiale. Il existe différents types d'ententes de *sharefarming* selon que les différents actifs (animaux et bâtiments) et intrants sont fournis par le propriétaire ou le *sharefarmer*. Les apports de chacun déterminent la répartition des revenus de vente du lait entre les deux.

L'EXPLOITATION À FORFAIT

L'exploitation à forfait ou *contract farming* constitue une autre option pour les propriétaires de terres agricoles qui ne désirent pas exploiter leurs terres eux-mêmes, mais qui ne veulent pas les offrir en location. Dans ce type d'entente, le propriétaire foncier utilise les services d'un travailleur à forfait pour réaliser les travaux de machinerie (labour, semis, récolte, etc.) sur sa terre en échange d'une rémunération. Le travailleur fournit généralement la machinerie, mais ne prend pas part aux décisions de production, ni à la mise en marché des récoltes. Le propriétaire de la terre conserve sa récolte et s'occupe de fournir au forfaitaire les intrants tels que les semences et les pesticides. Ce dernier n'a donc à sa charge que les frais de carburant et d'entretien de sa machinerie. Le propriétaire foncier verse la plupart du

⁹² Donnée pour l'Iowa tirée de IOWA STATE UNIVERSITY. « Custom Farming: An Alternative to Leasing », *Ag Decision Maker*, File A/15, septembre 2009.

⁹³ STATISTIQUE CANADA. « Composition du mode d'occupation de la superficie agricole totale », 2011, tiré du site <http://www.statcan.gc.ca/pub/95-640-x/2012002/figs/desc/longdescfig10-fra.htm>.

⁹⁴ En Amérique du Nord, de façon générale, cette part varie du tiers à la moitié, selon la contribution du propriétaire et du locataire. IOWA STATE UNIVERSITY, op. cit.

⁹⁵ STATISTIQUE CANADA. « Composition du mode d'occupation de la superficie agricole totale », 2011, tiré du site <http://www.statcan.gc.ca/pub/95-640-x/2012002/figs/desc/longdescfig10-fra.htm>.

⁹⁶ IOWA STATE UNIVERSITY, op. cit.

⁹⁷ DAIRY AUSTRALIA. Site Internet, <http://www.dairyaustralia.com.au/Statistics-and-markets/Farm-facts/Cows-and-Farms.aspx>, consulté en octobre 2012.

temps une rémunération fixe au travailleur à forfait, qui peut s'établir sous forme de paiement fixe par hectare cultivé en fonction du nombre d'heures travaillées ou selon le type de travaux réalisés. L'exploitation de terres à forfait évite aux propriétaires de petites superficies de devoir investir dans l'achat de machinerie pour cultiver leurs terres. Le propriétaire conservant sa récolte, il peut toucher les profits générés pendant les bonnes années de récolte (prix et rendements élevés) et recevoir les paiements de programmes gouvernementaux s'il y a lieu. Quant au forfaitaire, le principal avantage de ce mode d'exploitation est celui de réduire le risque associé au prix et au rendement des cultures, en s'assurant d'obtenir un revenu fixe pour les travaux réalisés⁹⁸. Il semblerait que ce type d'entente soit fréquent chez les agriculteurs à la retraite qui conservent leur patrimoine foncier après l'arrêt de leurs activités, surtout lorsque ces derniers n'ont pas de relève identifiée.

Comme il ne s'agit pas d'une entente de location, ce mode d'exploitation est considéré comme **faire-valoir direct**, puisque c'est le propriétaire qui conserve le contrôle des décisions relatives à l'exploitation de la ferme. Les *grazing licences* et *contract farming* anglais font partie de ce type d'entente.

Les différents modes de faire-valoir du sol qui viennent d'être décrits sont présents dans la plupart des pays occidentaux, à des échelles différentes. Mais, davantage que le type d'entente, c'est l'encadrement réglementé dont font l'objet les ententes de location et la propriété des terres qui est déterminant dans les rapports entre propriétaires et locataires et dans le mode d'occupation du sol. Cet encadrement réglementé influence les droits respectifs des propriétaires et des exploitants et ont eu par le passé, et continuent toujours d'avoir, une influence déterminante sur l'évolution structurelle des secteurs agricoles des différents pays et sur les modèles d'agriculture dominants. Ainsi, les politiques relatives à la location des terres ont-elles contribué de façon majeure à façonner le visage de l'agriculture dans de nombreux pays européens. La prochaine section présente l'exemple du droit du fermage en France.

5.2 LE MODÈLE FRANÇAIS DU FERMAGE : UN VÉRITABLE OUTIL DE POLITIQUE AGRICOLE

On l'a mentionné, les trois quarts de la superficie agricole en France sont occupés en faire-valoir indirect, essentiellement en fermage⁹⁹ (62 % si l'on retire de ce pourcentage les ententes de fermage qui lient une société à l'un de ses associés). Si ce taux peut paraître élevé et contradictoire avec un objectif de contrôle des agriculteurs sur leurs moyens de production, nous allons voir qu'au contraire, le droit du fermage a été mis en place en France pour assurer aux agriculteurs une plus grande stabilité et favoriser la réalisation d'investissements productifs. Si la présente section s'intéresse plus particulièrement au cas français, il faut savoir que la presque totalité des pays de l'Europe occidentale ont instauré des réglementations visant à protéger les droits des fermiers locataires (notamment la Belgique, les Pays-Bas, l'Irlande, l'Angleterre, l'Italie et le Danemark) et à contrôler les loyers

⁹⁸ IOWA STATE UNIVERSITY. « Custom Farming: An Alternative to Leasing », *Ag Decision Maker*, File A/15, septembre 2009.

⁹⁹ Le métayage ne compte plus que pour 0,8 % des superficies en 2010 (Courleux, 2012).

et le prix du foncier agricole. Pour bien comprendre en quoi consiste cet encadrement et pour en apprécier la portée, il est nécessaire de comprendre ses objectifs initiaux et le contexte dans lequel il a vu le jour.

5.2.1 LA POLITIQUE FONCIÈRE

La politique foncière française, mise en place à la fin de la Seconde Guerre mondiale en 1946, comporte trois composantes principales que sont le droit du fermage, la politique des structures, dans laquelle s'inscrivent les Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural, les SAFER, et le contrôle du marché foncier. La forme actuelle du droit du fermage et des outils permettant le contrôle des structures et de l'aménagement du foncier a été établie par l'adoption des lois d'orientation agricoles dans les années 1960. Les objectifs étaient les suivants :

- Le remembrement de petites parcelles de tailles sous-optimales en tailles efficaces pour une exploitation professionnelle dans un cadre familial. Ce morcellement avait été causé principalement par les lois régissant les successions en France (le principe de l'égalité des héritiers)¹⁰⁰;
- La division de superficies détenues par de grands propriétaires fonciers en unités de taille correspondant à la taille optimale pour une exploitation professionnelle dans un cadre familial;
- La limitation de la spéculation foncière et le contrôle des loyers;
- L'augmentation des investissements productifs (c.-à-d. bâtiments, machineries et cheptels plutôt que foncier) et l'amélioration de la productivité du travail qui en résulte;
- L'établissement de jeunes agriculteurs.

5.2.2 LE STATUT DU FERMAGE

Le **statut du fermage** fixe le cadre juridique définissant les relations entre le bailleur (le propriétaire) et le fermier (le locataire) et leurs droits respectifs. L'objectif central de cette loi est la protection des fermiers. Selon Courleux (2012, p. 40), « la portée des droits qu'il offre au fermier **fait de ce cadre juridique une politique agricole à part entière** ».

Les principales composantes du droit du fermage sont les suivantes¹⁰¹ (Courleux, 2012, p. 44-45) :

¹⁰⁰ Au début des années 1960, on estimait qu'il y avait 6 millions de propriétaires fonciers en France (Boinon, 2012, p. 21).

¹⁰¹ Les mêmes conditions encadrent le droit de métayage.

- Les baux sont d'une **durée minimale de 9 ans**;
- Les baux comportent un **droit de renouvellement automatique** en faveur du fermier sortant. Le propriétaire peut exercer un droit de reprise pour lui ou sa famille s'il souhaite exploiter lui-même sa terre de façon effective et permanente, mais il doit alors prouver qu'il est en mesure de le faire (il doit résider à proximité de l'exploitation, détenir les équipements ou le cheptel ou les moyens de les acquérir, faire la preuve qu'il détient le niveau minimal de compétences et d'expérience professionnelle pour exploiter la ferme et prouver qu'il va participer activement aux travaux de la ferme). Le fermier détient ainsi à toutes fins utiles un bail à durée indéterminée;
- Les baux prévoient le **versement d'une indemnité au fermier sortant** pour les améliorations qu'il aura apportées au fonds, c'est-à-dire à la capacité de production de la terre, aux bâtiments ou encore à une plantation;
- Le fermier peut **céder son bail à son conjoint ou à un de ses descendants**, mais la sous-location est interdite;
- Le fermier détient un **droit de préemption sur la terre en cas de vente** par le propriétaire, c'est-à-dire qu'il a un droit de premier acheteur et qu'en cas de désaccord sur le prix de vente de la terre, le fermier peut recourir au tribunal pour demander une révision de l'offre. Le propriétaire a alors le droit de retirer son offre si le prix ne le satisfait pas, mais ne peut alors vendre à un autre vendeur à un prix égal ou supérieur;
- Il y a **continuité du bail en cas de vente** de la terre à un autre propriétaire. Les conditions de reprise du bail par le nouveau propriétaire sont les mêmes que pour l'ancien et la reprise ne peut être exercée avant l'échéance du bail;
- Le **montant du fermage est encadré**. Cet encadrement a évolué à quelques reprises au cours des années. Depuis 2010, il est basé sur un indice composé à 60 % du revenu brut d'entreprise agricole (moyenne nationale des cinq dernières années) et à 40 % de l'évolution générale des prix des produits agricoles de l'année précédente. Des fourchettes minimales et maximales sont établies chaque année pour la négociation des nouveaux baux entre fermiers et bailleurs, et les loyers des baux en cours sont indexés suivant cet indice.

Comme on le voit, le fermage constitue bien davantage qu'un simple bail type, ou encore qu'un simple mode d'exploitation des terres parmi tant d'autres. Il s'agit d'un outil qui a été mis en place pour répondre à des objectifs de structuration et de développement de la productivité du secteur agricole français. Il a eu pour effet d'une certaine manière de dissocier le droit de propriété du droit d'exploitation de la terre en créant, en quelque sorte, une « propriété culturelle du sol » (Viau, 1962, cité dans Courleux, 2012, p. 46).

5.2.3 LA POLITIQUE DES STRUCTURES

Le droit du fermage ne peut être dissocié de la **politique des structures** qui visait à accélérer la restructuration du secteur agricole français qui, lui, souffrait d'un retard important par rapport à l'Allemagne et à l'Angleterre au sortir de la Seconde Guerre mondiale. Cette politique des structures visait à orienter le modèle de ferme en encadrant le **droit d'exploitation** (qui est distinct du droit de propriété). Avec les lois d'orientation des années 1960 en France, on a ainsi distingué trois « agricultures », définies selon la taille des fermes :

- **Les petites exploitations**, considérées de taille sous-optimale. Ces exploitations, très nombreuses, peu productives et jugées incapables de rattraper le retard et de réaliser les investissements leur permettant d'atteindre un niveau de productivité souhaité devaient être appelées à disparaître. Un peu à la manière du rapport Héon au Québec, on a jugé que ces fermes devaient disparaître afin de libérer les superficies nécessaires à la consolidation des fermes plus productives et de libérer une main-d'œuvre nécessaire pour assurer l'importante croissance économique des villes. Pour ce faire, elles allaient bénéficier de mesures sociales d'accompagnement.
- **Les exploitations de type familial**, « susceptibles d'utiliser au mieux les méthodes techniques modernes de production et de permettre le plein emploi du travail et du capital d'exploitation ». La taille optimale était définie par la Superficie minimum d'installation (SMI), qui correspondait au seuil à partir duquel on jugeait pouvoir faire vivre correctement une famille agricole. Les aides de l'État devaient être réservées aux exploitations qui tendaient à se rapprocher de ce modèle.
- **Les exploitations de grande taille**, dont le développement ne devait pas être encouragé. Pour ce faire, on a instauré le « contrôle des cumuls » qui visait à entraver l'accès au foncier pour les entreprises de grande taille, c'est-à-dire celles qui dépassaient un seuil maximum prédéterminé. Les agrandissements d'exploitations correspondant à cette catégorie étaient découragés. Ainsi, pour pouvoir mettre en exploitation une superficie acquise, les propriétaires avaient l'obligation d'obtenir une autorisation d'exploiter, qui pouvait leur être refusée.

Les superficies libérées par l'exode rural des petits exploitants ont ainsi été orientées vers les jeunes agriculteurs et les agriculteurs moyens capables de se moderniser. Pour pouvoir réaliser cet objectif, un **droit de préemption** a été accordé aux SAFER. Ce droit de préemption permet aux SAFER de se substituer à l'acheteur et d'acquérir la terre aux conditions fixées dans la notification de vente (les notaires ont l'obligation de notifier aux SAFER toute transaction sur une terre agricole). Elle a également le droit de demander une révision de prix si elle le juge trop élevé. Ce dernier droit vise à éviter une augmentation du prix des terres « telle qu'elle empêcherait un agriculteur aux revenus moyens d'acquérir de la terre » (Boinon, 2012, p. 27). Dans ce cas, un tribunal se prononce et, en cas de décision

défavorable au vendeur, celui-ci peut se retirer de la vente, mais ne peut vendre à un autre acheteur (cette situation est appelée « situation de blocage »). Cette préemption permet aux SAFER de revendre les superficies acquises selon les priorités établies dans la loi : d'abord favoriser les installations de jeunes ou les réinstallations de fermiers dont le propriétaire a exercé son droit de reprise, ensuite pour permettre l'agrandissement de petites exploitations ou pour maintenir des exploitations familiales. **Les SAFER ne peuvent demeurer propriétaires plus de cinq ans. Elles n'ont donc pas pour mission de devenir propriétaires de terres agricoles pour les offrir en location aux agriculteurs, mais bien de favoriser l'établissement de nouveaux agriculteurs et des agriculteurs les plus productifs en exerçant un droit de regard et de direction sur la destination des superficies transigées.**

Il est important de saisir que la politique foncière française exerce un contrôle avant tout sur l'exploitation plutôt que sur la propriété des terres. Le droit du fermage, fortement à l'avantage des locataires, et la réglementation des loyers font en sorte de limiter de façon importante la rente foncière. Par ailleurs, le fermage comporte l'avantage de réduire l'investissement en capital non productif de l'agriculteur qui peut ainsi consacrer son capital à l'investissement productif, c'est-à-dire à la machinerie, aux animaux et aux bâtiments. Le fermier peut réaliser ces investissements en étant assuré de pouvoir profiter de ses gains de productivité, puisqu'il n'a pas à craindre un accaparement de ces gains par le propriétaire qui ne peut augmenter le loyer librement. De la même manière, le droit au versement d'une indemnité au fermier sortant, fondé sur la valeur comptable des améliorations qu'il aura apportées à la terre ou aux bâtiments, fait en sorte de ne pas entraver les investissements dans les immobilisations et le foncier visant à en améliorer la productivité. Selon Cournot, « assurer un cadre incitatif à l'investissement productif, notamment par l'amélioration de la fertilité du sol, peut être considéré comme l'objectif principal de la politique foncière agricole » (Courleux, 2012, p. 39).

5.2.4 LA SOLUTION INSTITUTIONNELLE AUX ENJEUX STRUCTURELS DE L'AGRICULTURE

La France a très clairement formalisé, puis institutionnalisé, des objectifs relatifs aux structures d'exploitation qu'elle entendait favoriser dans son secteur agricole. Elle a clairement énoncé l'objectif de favoriser les fermes commerciales de dimension familiale et de freiner le processus de concentration. Pour pouvoir atteindre cet objectif, la France a dû instaurer un ensemble de mécanismes institutionnels qui doivent être considérés comme un tout. Jusqu'ici, il semble que les outils mis en place soient parvenus assez bien à atteindre leur objectif. Mais la pression sur le modèle en place est de plus en plus forte avec l'avènement de nouveaux modèles d'entreprises, les sociétés et les contradictions internes de la politique agricole française.

Depuis le début des années 1980, la France, à l'instar des autres pays membres de la Politique agricole commune (PAC), a progressivement démantelé ses mécanismes de protection des marchés et de soutien des prix pour aligner les prix intérieurs des produits agricoles aux prix mondiaux. Cette orientation s'est assortie d'objectifs de réduction des coûts de production qui sont de plus en plus difficilement conciliables avec la limitation de l'augmentation de la taille des structures d'exploitation. Pour compenser la diminution des

revenus qui découle de la baisse des prix intérieurs, une série de paiements directs, dont les aides directes et les droits à paiement unique (DPU) ont été instaurés. Or, la gestion de ces droits dans le cadre du fermage et des transferts de propriété comporte son lot de difficultés et mène parfois à des situations aberrantes et inévitables.

Par ailleurs, la mise en œuvre des réformes progressives de la PAC a également vu naître le concept de multifonctionnalité de l'agriculture qui attribue au secteur agricole des fonctions à la fois sociales, notamment par le maintien d'une « certaine forme sociale de production », territoriales et environnementales. Les exigences environnementales qui y sont assorties encouragent, notamment, une utilisation moins intensive du sol qui incite à l'augmentation de la taille des fermes. Ce dernier objectif entre donc en contradiction directe avec l'objectif de maintien du nombre de fermes.

Devant cette pression grandissante sur les revenus, la pression sur les structures agricoles est de plus en plus importante. Par ailleurs, à l'instar du Québec, la France est confrontée à un phénomène démographique de vieillissement de sa population qui annonce le retrait prochain d'un grand nombre de producteurs agricoles. Ces producteurs, propriétaires ou non, cesseront donc d'exploiter leurs superficies. En France, où la protection sociale et les mesures incitatives à la retraite favorisent le retrait des agriculteurs à un âge relativement jeune, on observe que les agriculteurs retraités ont tendance à conserver la propriété de leurs terres après leur retrait de l'activité agricole et à les louer en fermage, et donc, à ne pas réaliser leur capital de leur vivant. D'ailleurs, selon Cournot (2012), c'est ce qui expliquerait, au moins en partie, l'augmentation du taux de faire-valoir indirects en France depuis les années 2000 et le fait que les vendeurs les plus présents sur le marché sont des non-agriculteurs, c'est-à-dire les successeurs des agriculteurs qui ne reprennent pas la ferme familiale. La disponibilité des terres dépendra des décisions prises par les successeurs non agriculteurs (conserver ou vendre le foncier), mais si ces terres deviennent disponibles, on peut se demander si, malgré la présence des SAFER et de leur droit de préemption, la relève de jeunes agriculteurs sera suffisante en nombre pour maintenir le nombre de fermes ou si on assistera à une évolution structurelle importante du secteur agricole français.

5.3 LES AUTRES PAYS EUROPÉENS

Comme mentionné, la majorité des pays de l'Europe occidentale possèdent des mécanismes visant à encadrer les modes de faire-valoir du sol. Le niveau d'encadrement varie selon les pays, mais comporte minimalement un contrôle des loyers et de la durée des baux, des compensations aux fermiers limogés comme moyen de protection minimal des agriculteurs locataires ainsi que des instances pour la résolution des conflits. Alors que le système en place en Belgique est très semblable au droit du fermage français, les Pays-Bas ont exercé un contrôle du prix des terres jusque dans les années 1980 ainsi qu'un encadrement des fermages, mais sans droit de préemption.

Par ailleurs, plusieurs pays ont mis en place, à différentes époques, des mesures de rachat des terres par les fermiers (par préemption ou incitatives) ou encore des mesures rendant la propriété foncière peu attrayante pour les non-exploitants. À ce titre, à une certaine époque

en Angleterre, des impôts très élevés ont été instaurés sur les successions de propriétés foncières (jusqu'à 50 %).

L'exemple de l'Angleterre est d'ailleurs intéressant pour illustrer les limites de la régulation du marché des locations et l'équilibre délicat des droits entre propriétaires et occupants. La réglementation relative aux locations (*tenancies*) en Angleterre, découlant du *Landlord and Tenant Act* de 1954 était fortement à la faveur des locataires et prévoyait que les baux étaient transférables à la retraite ou à la mort du locataire, et ce, pour deux générations consécutives. Ainsi, un propriétaire foncier qui signait un bail avec un locataire s'engageait-il pour trois générations. Cette loi prévoyait également un régime de taxation très pénalisant pour les propriétaires non exploitants par comparaison aux propriétaires exploitants. Si ces mesures fiscales ont favorisé la vente de la terre aux fermiers dans un premier temps, elles ont également entraîné la diminution des superficies disponibles en location et favorisé la mise en exploitation en faire-valoir direct par les grands propriétaires selon différents modèles de fermes de très grande taille (avec des gérants de ferme ou des compagnies agricoles par exemple).

Cette réglementation très contraignante pour les *landlords* a donc fait en sorte de décourager la mise en location des terres par ces grands propriétaires fonciers qui avaient choisi de conserver leurs terres. Ces propriétaires, exploitant leurs terres à distance, étaient considérés comme délétères pour l'agriculture anglaise pour un ensemble de raisons, parmi lesquelles le fait qu'ils constituaient un frein à l'établissement de familles agricoles. Ainsi, malgré le fait que la proportion de terres en location était de 53 % à la fin des années 1970, les autorités considéraient que ce taux était insuffisant et que le nombre de propriétaires exploitant à distance leurs terres demeurait trop élevé (Munton, 2009). Pour tenter d'infléchir la situation et de rétablir un contexte plus favorable à la location et à l'établissement de familles agricoles en fermage, l'*Agricultural Holding Act* de 1985 a éliminé le droit de transfert des baux à la retraite ou à la mort de l'occupant, pour les baux signés après juillet 1984. La mesure n'ayant pas produit les effets escomptés et le taux de location étant en constante diminution, le marché des locations a été partiellement libéralisé en 1995 en permettant la signature de baux de plus courte durée. L'*Agricultural Tenancies Act* de 1995 a ainsi institué les *Farm Business Tenancies*, dans lesquels les droits des locataires sont réduits, voire éliminés. Sous ce régime, la négociation des baux (durée et prix du loyer) se fait librement entre propriétaires et exploitants.

L'introduction de cette loi a permis l'augmentation des modes de location non conventionnels tels que le *grass keep* et le *contract farming*. La proportion des terres selon ces modes de location a ainsi augmenté de 10,4 % à 13,7 % de 1989 à 2007 (Munton, 2009). Malgré cela, il semble que le nouveau régime n'ait pas été efficace pour faciliter l'accès aux nouveaux agriculteurs, puisque la plupart des ententes ont été conclues avec des agriculteurs établis. Si le déclin de la location (et donc la concentration des fermes) a été atténué avec le *Farm Business Tenancies*, d'autres formes informelles d'ententes, que les statistiques ne peuvent capter, ont toutefois été introduites. Par exemple, dans la région d'East Anglia, jusqu'à 20 % des terres sont occupées via des contrats avec des tierces parties (Munton, 2009). Ainsi, les modifications législatives ne sont pas parvenues à freiner la concentration des superficies et l'augmentation de la taille des grandes exploitations, ni à favoriser l'établissement de nouveaux agriculteurs.

5.4 L'AUSTRALIE

En Australie, seulement 6 % des superficies sont en location (LAWSON, 2009). Le mode de propriété des sols ne semble pas présenter les mêmes enjeux que sur le Vieux Continent. Il existe une loi qui encadre les locations, mais cette loi (*Agricultural Tenancies Act 1990 No 64*) prévoit essentiellement des mécanismes de règlement des différends. Cependant, comme il a été évoqué plus haut, le secteur laitier australien comporte une proportion importante d'entreprises en *sharefarming*. Or, le statut des *sharefarmers* peut s'avérer précaire et il est donc protégé par les lois sur le travail qui visent à s'assurer que le *sharefarmer* est réellement en situation de *sharefarming* (donc non couvert par les protections sociales offertes aux travailleurs) et non en situation de travailleur agricole déguisé. Ainsi, pour que le *sharefarmer* soit reconnu comme tel, sa situation doit répondre à un certain nombre de critères, dont notamment une participation minimale aux bénéfices de la ferme et la démonstration qu'il apporte à la ferme laitière davantage que sa force de travail (équipements, troupeau ou autre)¹⁰².

5.5 LA SOLUTION QUÉBÉCOISE?

Les solutions apportées par les différents pays, en régissant le marché foncier et en encadrant les rapports entre propriétaires et locataires, visaient à s'attaquer à des enjeux précis, dans des contextes historiques et sociaux propres à chacun. Aussi, pour évaluer dans quelle mesure les différents modèles trouvés dans d'autres législations s'appliquent au Québec, il faut d'abord s'interroger sur la nature de la problématique vécue ici et à laquelle on veut apporter une solution. Plusieurs enjeux ont été nommés dans le cadre de ce travail et dans le cadre des discussions qui ont eu cours dans le monde agricole au Québec dans la dernière année :

- La pérennité du modèle d'agriculture familiale;
- La forte inflation du prix des terres;
- La forte capitalisation des fermes et les difficultés que cela suppose pour leur transfert, à l'intérieur comme à l'extérieur du cadre familial;
- L'arrivée possible d'une demande spéculative provenant d'acteurs non agricoles sur le marché des terres;
- L'augmentation du taux de location des terres qui en découlerait et qui pourrait faire en sorte que les exploitants ne retirent pas pleinement le fruit de leur labeur, via une capture de rente par les propriétaires fonciers.

¹⁰² DAIRY AUSTRALIA. Site Internet, <http://www.thepeopleindairy.org.au/engagement-reward/share-farming.htm#unfair>, consulté en octobre 2012.

L'analyse que nous avons réalisée nous amène à centrer notre réflexion autour de la question du transfert des exploitations, sérieusement menacé par la forte capitalisation des fermes, phénomène déjà présent et que vient accentuer la prise de valeur actuelle du foncier. Cette capitalisation constitue une menace, car, au Québec, l'usage veut qu'à chaque génération, le capital soit sorti de l'exploitation (c.-à-d. que l'exploitant sortant réalise son capital, en tout ou en partie, de son vivant plutôt que de le céder à son décès) et que l'exploitation doive par conséquent être recapitalisée. Cette recapitalisation par le repreneur suppose un endettement très important, réalisé dans du capital dit non productif, au détriment du capital productif.

La protection des fermiers, le contrôle des loyers et du prix du foncier et le contrôle de la destination des terres à la vente ont permis à la France, et à de nombreux autres pays européens, de limiter cet enjeu dans une certaine mesure. Le fermage, qui concerne plus des deux tiers des exploitations agricoles, permet aux repreneurs de ne pas avoir à investir dans le capital foncier et de réserver les investissements au capital productif. Pour autant, il ne s'agit pas ici de prétendre que l'instauration du fermage au Québec apporterait la solution au problème du transfert des fermes. Non plus que le Québec devrait se doter des structures de régulation et d'intervention dont est dotée la France. Ces structures sont le fruit d'un long héritage historique et culturel qui prend sa source dans le rétablissement d'un équilibre entre les droits des propriétaires et celui des locataires, dans une France agricole caractérisée par la présence de rentiers, petits ou grands, qui constituaient un frein à l'augmentation de la productivité du secteur agricole. Or, la situation québécoise n'a rien de semblable.

La piste qui est explorée ici est la création d'un ou de plusieurs fonds institutionnels spécialisés, dotés d'une mission sociale et économique, qui contribueraient à faciliter le transfert des exploitations agricoles dans un cadre familial ou non familial. À l'instar du FIRA ou des SAFER, ce fonds pourrait se porter acquéreur de superficies qu'il attribuerait en location à des repreneurs présentant un projet d'établissement crédible et rentable, à un taux de location permettant d'assurer les frais de fonctionnement de l'organisme, et à un rendement raisonnable aux contributeurs du fonds. Le fonds pourrait demeurer propriétaire des superficies pendant une longue période, laissant le temps au producteur de se constituer un fonds de roulement et de rembourser les dettes associées à son capital productif avant de se porter, ou non, acquéreur de la terre sur laquelle il s'est installé. Ce type d'établissement est pratiquement impossible à l'heure actuelle, puisqu'il n'existe aucun encadrement légal à la location de terres. Or, les baux issus de ces ententes pourraient avoir pour effet de « donner le ton » pour les autres baux de location.

L'avantage majeur de ce type de fonds est le fait qu'il permettrait à des producteurs de s'installer en agriculture en utilisant le peu d'équité dont ils disposent pour investir dans des outils de production, sans que la terre vienne grever leur capacité d'investissement. C'est aussi ce que soutiennent offrir les fonds d'investissement privés tels AgriTerra et Partenaires agricoles. Or, ces fonds répondent à un besoin réel exprimé par certains producteurs agricoles. La question est donc de savoir si le Québec fera le choix de laisser les acteurs privés du marché se charger de répondre à ce besoin ou s'il optera pour la création d'un ou

plusieurs véhicules d'investissement comportant une mission sociale et des objectifs de structuration du secteur.

La question du droit de préemption, que détiennent les SAFER, et du contrôle des prix du foncier constituent des questions plus délicates. Bien qu'il s'agisse d'outils très puissants pour orienter l'évolution structurelle du secteur, on peut se demander si ce type de prérogative pourrait cadrer avec le mode de régulation, davantage axé sur le marché et moins institutionnalisé, qui caractérise l'économie québécoise. Cette question sort du cadre du présent mandat, mais devrait certainement être approfondie, notamment pour évaluer l'efficacité relative d'un système assorti ou non d'un tel droit pour atteindre des objectifs de contrôle des structures et de la valeur des terres (si toutefois l'on souhaitait lui accorder un tel objectif). Sachant les résistances très fortes qui se sont manifestées à l'égard du contrôle du prix des quotas dans le secteur laitier et dans les autres secteurs sous gestion de l'offre, et sachant le poids démographique et politique des agriculteurs sortants pour qui la terre constitue éventuellement une bonne partie de leur fonds de pension, le contrôle du prix du foncier rencontrerait vraisemblablement une forte résistance.

La création d'un ou de plusieurs fonds d'investissement ayant pour vocation première le développement de l'agriculture pourrait certainement jouer un rôle positif dans l'établissement de nouveaux agriculteurs partout sur le territoire ou encore dans le développement de zones de production sous-exploitées. Toutefois, pour qu'une telle initiative soit fructueuse, elle devra se faire en concertation avec les acteurs du monde agricole et en s'assurant que ses objectifs soient compris par eux et transparents. Elle devra également être l'œuvre d'une équipe de gens qualifiés et compétents ayant une connaissance approfondie du secteur agricole, condition essentielle pour que l'initiative soit réellement structurante pour le secteur agricole québécois.

Ainsi le principal avantage du débat sur l'accaparement des terres et de la très forte augmentation du prix des terres aura peut-être été de remettre à l'avant-scène l'enjeu majeur que constitue le transfert des entreprises agricoles pour le maintien du modèle d'agriculture familiale et l'urgence qu'il y a d'y apporter des solutions véritables.

6. CONCLUSION

L'objectif principal du présent mandat était d'analyser les enjeux découlant du caractère stratégique croissant des terres agricoles et, conséquemment, de la hausse soutenue de leur valeur et de remettre en perspective un débat autour de l'acquisition des terres agricoles par des non-agriculteurs ou des investisseurs étrangers, qui suscite de vives émotions.

Pour atteindre cet objectif, une démarche en quatre temps a été entreprise. Premièrement, dresser un portrait global de la dynamique et des tendances des transactions de terres agricoles à l'échelle internationale, incluant le Canada et le Québec. Comprendre l'ampleur du phénomène, connaître qui sont les acteurs impliqués et quelles sont leurs motivations. Deuxièmement, évaluer le potentiel de rentabilité des terres agricoles au Québec et l'intérêt que ces terres peuvent présenter en tant qu'actif pour les investisseurs afin d'évaluer dans quelles mesures elles sont susceptibles d'être acquises par des non-agriculteurs. Troisièmement, documenter les facteurs qui influencent la valeur des terres afin de distinguer les facteurs globaux des facteurs particuliers au Québec et de s'interroger sur l'existence éventuelle d'une « bulle » ou d'une surévaluation dans le marché des terres au Québec. Enfin, documenter différents modèles de propriété et d'exploitation des terres observés à travers le monde occidental, notamment les modèles fondés sur une location à long terme des terres.

Si le phénomène d'accaparement des terres est bien réel dans les pays dotés d'institutions faibles ou qui privilégient fortement le libre marché comme moyen d'allocation des ressources dans l'économie, au Québec, on ne peut tout simplement pas parler d'un accaparement, ni par des investisseurs étrangers, ni par des acteurs non agricoles. Bien qu'une proportion non négligeable (16 %) des terres non publiques en exploitation soit en location, il n'y a aucune évidence que ces terres appartiennent à des intérêts non agricoles qui les ont acquises dans le cadre d'une stratégie active de spéculation. En effet, ces propriétaires sont en partie des agriculteurs eux-mêmes (20 %), en partie des héritiers d'agriculteurs qui désirent conserver le patrimoine familial par amour du territoire ou pour aller se ressourcer à l'occasion à la campagne, en partie des gens plus fortunés qui possèdent une résidence (principale ou secondaire) à la campagne et qui occupent ainsi la maison de ferme en offrant la terre en location à un agriculteur du voisinage. Bien que ces modes de propriété ne soient pas sans soulever des enjeux, qui ne sont pas ceux discutés ici, ces propriétaires ne s'inscrivent pas dans une logique d'investisseur comme celle des fonds d'investissement.

Parmi les acteurs présents sur le marché des terres agricoles au Québec, ceux qui s'inscrivent le plus dans une logique d'investisseur sont les producteurs agricoles eux-mêmes. Si certains d'entre eux possèdent en fait des entreprises de grande taille, parfois impliquées à plus d'un échelon de la filière, la forte majorité sont des producteurs agricoles à la tête de fermes familiales. Certains de ces producteurs détiennent des liquidités ou des garanties qui leur permettent d'investir dans l'achat de terres. Ces achats de terres sont d'ailleurs tout à fait cohérents avec la logique d'entreprise qui consiste à augmenter les superficies en culture

pour bénéficier d'économies de taille ou encore pour élargir la propriété à d'autres membres de la famille (par exemple la relève). Bien qu'il soit impossible de documenter objectivement ce phénomène, l'ensemble des intervenants rencontrés dans le cadre de ce mandat a confirmé la présence très fortement majoritaire, sinon exclusive, des producteurs agricoles déjà en production sur le marché des terres dans les années récentes. Or, ces producteurs sont acheteurs de superficies de petite taille, dans une logique d'agrandissement, et disposent de ce fait des liquidités qui leur permettent parfois d'acheter sans avoir recours à l'emprunt bancaire. Du point de vue d'un jeune qui souhaite s'installer, cette concurrence rend sans contredit la terre hors de portée. Par ailleurs, dans un cadre de relève familiale, pour un cédant qui se trouve devant le choix de vendre et toucher la pleine valeur de son actif ou d'en céder une part importante à sa relève, le choix peut être difficile et les enjeux d'équité entre les enfants, importants.

En somme, l'analyse réalisée amène à conclure qu'il n'y a pas à l'heure actuelle d'enjeu d'accaparement des terres au Québec et qu'il est plus que jamais important de se concentrer sur le véritable enjeu associé à la valeur très élevée des terres agricoles du Québec et à la très forte capitalisation des fermes ainsi qu'à l'évolution démographique. Cet enjeu est celui du transfert et de la pérennité du modèle d'agriculture familiale pour la prochaine génération. L'élargissement du mandat du FIRA ou la création de fonds d'investissement institutionnels destinés à soutenir les projets d'installation méritent d'être examinés très sérieusement comme solution, au moins partielle, à cet enjeu.

ANNEXE 1

EXTRAIT DE LA LOI SUR L'ACQUISITION DE TERRES AGRICOLES PAR DES NON-RÉSIDENTS

LES FAITS SAILLANTS DE LA LOI SUR L'ACQUISITION DE TERRES AGRICOLES PAR DES NON-RÉSIDENTS¹⁰³

La loi datant de 1979 est appliquée par la Commission de la protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ). Cette organisation a la mission de garantir pour les générations futures un territoire propice à l'exercice et au développement des activités agricoles¹⁰⁴. Voici les principaux points de la loi qui sont pertinents dans le cadre du présent mandat :

- Section 3; article 8 : Une personne qui ne réside pas au Québec ne peut, sans l'autorisation de la commission, faire directement ou indirectement l'acquisition d'une terre agricole. 1979, c. 65, a. 8.
- Section 3; article 10 : Une personne qui ne réside pas au Québec est réputée faire l'acquisition d'une terre agricole si elle acquiert des actions d'une société par actions dont le principal actif consiste en une terre agricole et si du fait de ce transfert d'actions, cette société par actions devient une personne morale qui ne réside pas au Québec. 1979, c. 65, a. 10; 2009, c. 52, a. 714.
- Section 3; article 11 : Une personne qui réside au Québec ne peut, sans l'autorisation de la commission, faire l'acquisition d'une terre agricole au nom ou pour le compte d'une personne qui ne réside pas au Québec. 1979, c. 65, a. 11.
- Section 3; article 12 : Une personne qui ne réside pas au Québec et qui désire obtenir une autorisation en vertu de la présente loi doit présenter à la commission une demande accompagnée de tous les documents et renseignements exigés par règlement du gouvernement et, le cas échéant, du paiement des droits prescrits pour présenter cette demande. 1979, c. 65, a. 12.
- Section 3; article 13 : Cette demande doit être accompagnée d'une déclaration assermentée mentionnant les motifs de l'acquisition de la terre agricole, son utilisation projetée et, s'il y a lieu, l'intention du requérant de s'établir au Québec. 1979, c. 65, a. 13.
- Section 3; article 16 : Lorsque le requérant est une personne physique et déclare qu'il a l'intention de s'établir au Québec, la commission autorise l'acquisition à la condition qu'il séjourne au Québec durant au moins 366 jours au cours des 24 mois suivant la date de l'acquisition.

Si, après l'expiration de ce délai, le titulaire d'une telle autorisation établit à la satisfaction de la commission qu'il réside au Québec, il peut obtenir

¹⁰³ PUBLICATIONS DU QUÉBEC. « Loi sur l'acquisition de terres agricoles par des non-résidents », avril 2012, tiré du site http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&file=/A_4_1/A4_1.html, consulté le 23 avril 2012.

¹⁰⁴ CPTAQ. « Mission et mandat », tiré du site <http://www.cptaq.gouv.qc.ca/index.php?id=27&MP=74-147>, consulté le 23 avril 2012.

de cette dernière une attestation voulant que la condition soit réalisée.
Par cette décision de la commission, l'acquisition est alors confirmée à
toutes fins que de droit. 1979, c. 65, a. 16.

ANNEXE 2

BUDGETS DE CULTURE

BUDGETS DE CULTURE

Tableau 6.1
Revenus, dépenses et marge de production, en \$/ha,
pour les cultures de canola, orge, avoine, blé, maïs et soya
Exemple du scénario de rendement moyen (t/ha) et de prix de vente stabilisé (\$/t)

		Canola	Orge	Avoine	Blé	Maïs	Soya
<i>Précision sur les revenus/dépenses</i>		2,5 t/ha 413 \$/t	3,2 t/ha 242 \$/t	2,5 t/ha 270 \$/t	3,2 t/ha 322 \$/t	10 t/ha 193 \$/t	3 t/ha 340 \$/t
Revenus (\$/ha)							
Vente de grain	<i>selon rendement</i>	1033	775	676	1032	1927	1019
Vente de paille	<i>1\$/balle</i>		100	150	150		100
Agri-investissement/ Agri-Québec	<i>4,5% x (revenus - semences)</i>	40	31	26	40	76	40
Total revenus¹		1073	906	852	1222	2003	1159
Dépenses² (\$/ha)							
Semences	<i>selon rendement</i>	147	118	93	140	237	220
Fertilisants	<i>selon rendement</i>	250	200	137	260	445	161
Herbicides/fongicides	<i>par hectare</i>	4	17	17	56	22,21	16,63
Sous-total intrants		401	335	247	456	704	398
Opérations	<i>par hectare</i>	324	283	281	302	216	336
Transport à la ferme	<i>selon rendement</i>	29	22	18	22	80	24
Cotisation ASRA ³	<i>par hectare</i>	17	70	95	39	14	1
Assurance-récolte	<i>par hectare</i>	44	45	32	42	73	32
Séchage	<i>selon rendement</i>		8	8	23	278	2
Mise en marché	<i>par hectare</i>				97	24	8
Taxes foncières nettes	<i>par hectare</i>	10	10	10	10	15	15
Intérêt court terme	<i>selon rendement</i>	31	29	26	37	58	31
Sous-total opérations		455	467	469	572	757	450
Total dépenses		856	802	716	1028	1461	848
Marge (revenus – dépenses, en \$/ha)		217	104	136	193	541	312

¹ Pour les scénarios où le prix de vente est inférieur au prix stabilisé, la compensation ASRA est ajoutée aux les revenus.

² Les prix des intrants sont basés sur les prix de détail anticipés des intrants pour la saison 2012 selon la Coop fédérée.

³ La cotisation ASRA est retirée des scénarios sans programme de stabilisation.

Source : Coop Fédérée, adapté de Guy Beaugard, et calculs du Groupe AGÉCO, 2012.

BIBLIOGRAPHIE

AGCAPITA. « Agcapita brochure », juillet 2011, 8 p., tiré du site <http://www.farmlandinvestmentpartnership.com/investment-documents>, consulté le 20 avril 2012.

AGRITERRA. « Accueil », tiré du site <http://www.agriterra.ca/fr/investissements-agriterra.aspx>, consulté le 23 avril 2012.

ANDERSON, Sarah. « Food Shouldn't be a Poker Chip », *Institute for Policy Studies*, novembre 2012, tiré du site http://www.ips-dc.org/articles/food_shouldnt_be_a_poker_chip, consulté le 21 juin 2012.

AREZKI, Rabah, Klaus Deininger et Harris Selod. *What Drives the Global "Land Rush"?*, Policy Research Working Paper no. 5864, The World Bank, Development Research Group, Octobre 2011.

ASSINIBOIA CAPITAL CORP. « Assiniboia Profile », juin 2010, 4 p., tiré du site <http://www.farmlandinvestor.ca/investors/farmland/22-assiniboia-farmland-lp>, consulté le 20 avril 2012.

ASSINIBOIA CAPITAL CORP. « Home page », tiré du site <http://www.farmlandinvestor.ca/investors/farmland/22-assiniboia-farmland-lp>, consulté le 20 avril 2012.

BEAUCHAMP, Dominique. « Un acquéreur de fermes entre en Bourse », *Les Affaires*, janvier 2012, tiré du site <http://www.lesaffaires.com/bourse/analyses-de-titres/un-acquereur-de-fermes-entre-en-bourse/539977>, consulté le 19 avril 2012.

BÉBIEN, Arnaud. « Tanzanie : Ces universités américaines qui convoitent les terres agricoles », *SlateAfrique*, mars 2012, tiré du site <http://www.slateafrique.com/83643/tanzanie-terres-accaparement-investissement-universites-americaines>, consulté le 20 juin 2012.

BOINON, Jean-Pierre. « Les politiques foncières agricoles en France depuis 1945 », In *Économie et statistiques*, n° 444-445, INSEE, France, février 2012, 16 pages, tiré du site http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES444C.pdf, consulté en septembre 2012.

BONNEFIELD. « Home page », tiré du site <http://www.bonnefield.com/>, consulté le 20 avril 2012.

BOUCHARD, Roméo. « Les banques en agriculture pour le "bacon" », *Le Soleil*, avril 2012, tiré du site <http://www.cyberpresse.ca/le-soleil/opinions/points-de-vue/201204/06/01-4513102-les-banques-en-agriculture-pour-le-bacon.php>, consulté le 23 avril 2012.

CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT. « TIAA-CREF annonce la création d'une société agricole mondiale de 2 milliards de dollars US », tiré du site <http://www.lacaisse.com/fr/nouvelles-medias/communiqués/tiaa-cref-annonce-creation-dune-societe-agricole-mondiale-2-milliards>, consulté le 6 juillet 2012.

CBC. *Is Food Commodity Securitization Worsening the World's Food Problem?*, The Conference Board of Canada, 2008, 10 pages.

CBO. *The Impact of Ethanol Use on Food Prices and Greenhouse-Gas Emissions*, Congressional Budget Office, 2008, 16 pages.

CERES PARTNERS LLC. « Profile », tiré du site <http://www.cerespartners.com/Profile.htm>, consulté le 6 juillet 2012.

CIAT. « Matrice des transactions foncières », 2012, tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/get-the-idea/agricultural-produce>, consulté le 5 octobre 2012.

COLBING & CO. LLP. « Home page », tiré du site http://www.colvin-co.com/Home_Page.html, consulté le 6 juillet 2012.

COTULA, Lorenzo, Sonja Vermeulen, Rebeca Leonard et James Keeley. *Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa*, IIED/FAO/IFAD, London/Rome, 2009, <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/ak241e/ak241e.pdf>, consulté en avril 2012.

COURLEUX, Frédéric. « Augmentation de la part des terres en location : échec ou réussite de la politique foncière? », In *Économie et statistiques*, n° 444-445, INSEE, France, février 2012, 16 pages, tiré du site http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES444C.pdf, consulté en septembre 2012.

CPTAQ. « Mission et mandat », tiré du site <http://www.cptaq.gouv.qc.ca/index.php?id=27&MP=74-147>, consulté le 23 avril 2012.

CRS. *High Agricultural Commodity Prices: What Are the Issues?*, Congressional Research Service, 2008, 46 pages.

ECONFIN. « L'accaparement des terres agricoles atteindra rapidement ses limites », avril 2012, tiré du site <http://www.agenceecofin.com/rubrique-fil-a-retordre/1604-4394-l-accaparement-des-terres-agricoles-atteindra-rapidement-ses-limites>, consulté le 24 avril 2012.

ENCYCLOPEDIA. « Dot-com Bubble », tiré du site <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/internet+bubble>, consulté le 9 juillet 2012.

ENCYCLOPEDIA. « United States Housing Bubble », tiré du site <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/p/United%20States%20housing%20bubble>, consulté le 9 juillet 2012.

FAO. « Investments Needs, Sources and Instruments », octobre 2009, tiré du site http://www.google.ca/url?sa=t&rct=j&q=%22outsourcing's%20third%20wave%22&source=web&cd=11&ved=0CCMQFjAAOa&url=http%3A%2F%2Fwww.fao.org%2Ffileadmin%2Ftemplates%2Fwsfs%2Fdocs%2Fpresentations%2FInvestment_needs__sources_and_instruments.ppt&ei=XhmYT47JH-Ge6AHz3oXrBg&usg=AFQjCNEc1j0j4Q_xrHkEct6FgbbDw589Q, consulté le 25 avril 2012.

FF. *What's Driving Food Prices?*, Farm Foundation, 2008, 80 pages.

FINANCIAL DICTIONARY. « Bubble », tiré du site <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/bubble>, consulté le 9 juillet 2012.

FIRA. « Accueil », tiré du site <http://www.lefira.ca/accueil,2>, consulté le 23 avril 2012.

FONTAINE, Hugo. « Fonds d'investissement agricole : De la terre dans le portefeuille », *La Presse*, octobre 2010, tiré du site <http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/201010/25/01-4335727-fonds-dinvestissement-agricole-de-la-terre-dans-le-portefeuille.php>, consulté le 26 avril 2012.

FORTENBERY, T. R. et H. Park. (2008). *The Effect of Ethanol Production on the U.S. National Corn Price*, University of Wisconsin-Madison, Department of Agricultural & Applied Economics, Staff Paper n° 523, 30 pages.

FOURNIER, Johanne. « Denise Verreault cultive de grands projets pour le chanvre », *Le Soleil*, tiré du site <http://www.lapresse.ca/le-soleil/affaires/agro-alimentaire/201110/23/01-4460115-denise-verreault-cultive-de-grands-projets-pour-le-chanvre.php>, consulté le 9 juillet 2012.

GAITHERS, C. et D. C. CHMIELEWSKI. « Fears of Dot-Com Crash, Version 2.0 », *Los Angeles Times*, tiré du site <http://articles.latimes.com/2006/jul/16/business/fi-overheat16>, consulté le 9 juillet 2012.

GENAGRO. « Home page », <http://www.genagro.net/>, consulté le 6 juillet 2012

GLOY, Brent A., Michael D. Boehlje, Craig L. Dobbins, Christopher Hurt and Timothy G. Baker. « Are Economic Fundamentals Driving Farmland Values? », In *Choices*, 2^e trimestre 2011, Agricultural & Applied Economics Association, tiré du site http://www.agecon.purdue.edu/commercialag/progevents/LandValuesWebinar/Farmland_Values_Choices_Web.pdf.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. « Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles », L.R.Q., chapitre P-41.1, tiré du site http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&file=/P_41_1/P41_1.html.

GRAIN. « Les fonds de pension : Des acteurs clés dans l'accapement mondial des terres agricoles », juin 2011, tiré du site <http://www.grain.org/article/entries/4288-les-fonds-de-pension-des-acteurs-cles-dans-l-accapement-mondial-des-terres-agricoles>, consulté le 21 juin 2012.

GRAIN. « Les nouveaux propriétaires fonciers », avril 2009, tiré du site <http://www.grain.org/fr/article/entries/198-les-nouveaux-proprietaires-fonciers>, consulté le 18 juin 2012.

GRALON. « Bulle financière », tiré du site <http://www.gralon.net/articles/economie-et-finance/bourse/article-qu-est-ce-qu-une-bulle-financiere--4103.htm>, consulté le 9 juillet 2012.

GUSTIN, Georgina. « Farmland Values Shoot Up Again. Is this a Bubble? », tiré du site http://www.stltoday.com/business/local/farmland-values-shoot-up-again-is-this-a-bubble/article_860248ae-a12e-11e1-9ccd-0019bb30f31a.html, consulté le 9 juillet 2012.

HEADEY, D. et S. Fan. (2008). « Anatomy of a crisis: The causes and consequences of surging food prices », *Agricultural Economics*, 39 (2008) supplement, p. 375-391.

IFPRI. *Biofuels and Grain Prices: Impacts and Policy Responses*, International Food Policy Research Institute, 2008, 4 pages.

ILC. « History », tiré du site <http://www.landcoalition.org/about-us/history-international-land-coalition>, consulté le 14 juin 2012.

ILC. « Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South », avril 2012, 64 p., tiré du site <http://landportal.info/landmatrix/get-the-detail#analytical-report>, consulté le 14 juin 2012.

IRÉC. « L'accaparement des terres et les dispositifs d'intervention sur le foncier agricole. Les enjeux pour l'agriculture québécoise », mars 2012, 43 p., tiré du site http://www.irec.net/upload/File/achatdes_terresmars2012.pdf, consulté le 23 avril 2012.

IRWIN, Scott. « Does the Masters Hypothesis Explain Recent Food Price Spikes? » Réseau SPAA Network, University of Illinois at Urbana, Agricultural and Consumer Economics, Working paper #2012-11.

JONCAS, Hugo. « La Caisse dans les terres agricoles », *Les Affaires*, tiré du site <http://www.lesaffaires.com/secteurs-d-activite/agroalimentaire/la-caisse-dans-les-terres-agricoles/544404>, consulté le 6 juillet 2012.

LAPRADE, Yvon. « Acheter des terres à l'étranger est-il cohérent? », *La Terre de chez nous*, tiré du site <http://www.laterre.ca/politique/acheter-des-terres-letranger-est-il-coherent/>, consulté le 9 juillet 2012.

LAWSON, Pamela. « The Lowdown on Leasing Land », *Farming Ahead*, n° 207, avril 2009, tiré du site http://www.mcmullansolicitors.com/uploads/1275604988_kondinin-article-farming-ahead-2009.pdf, consulté en octobre 2012.

LEPAGE, Charles. « Des projets en agriculture pour Denise Verreault », *Le Régional*, tiré du site <http://www.myvirtualpaper.com/doc/le-regional/kr10regu20110119/2011121501/#0>, consulté le 9 juillet 2012.

LETLINK. « Business, Agricultural and Mixed Use Tenancies », tiré du site <http://www.letlink.co.uk/letting-factsheets/factsheets/factsheet-33-business-agricultural-and-mixed-use-tenancies.html>, consulté en octobre 2012.

MANNING, Jason. « The Midwest Farm Crisis of the 1980's », *The Eighties Club*, tiré du site <http://eightiesclub.tripod.com/id395.htm>, consulté le 11 juillet 2012.

MARTIN, Gérard. « Blanchet accuse libéraux et caquistes de favoriser une agriculture de locataires », *Journal Express*, 20 avril 2012, tiré du site

<http://www.journalexpress.ca/Actualit%C3%A9s/Politique/2012-04-20/article-2960201/Blanchet-accuse-liberaux-et-caquistes-de-favoriser-une-agriculture-de-locataires/1>, consulté le 20 avril 2012.

MOHINDRY, Sameer. « Macquarie Executive Warns of U.S. Farm Bubble », *The Wall Street Journal*, tiré du site <http://www.marketwatch.com/story/macquarie-executive-warns-of-us-farm-bubble-2011-12-07>, consulté le 9 juillet 2012.

MUNTON, Richard. « Rural Land Ownership in the United Kingdom: Changing Patterns and Future Possibilities for Land Use », *Land Use Policy*, v. 26S, 2009, p. S54-S61.

NICKERSON, C. *et al.* « Trends in U.S. Farmland Values and Ownership », USDA, tiré du site <http://www.ers.usda.gov/publications/eib-economic-information-bulletin/eib92.aspx>, consulté le 11 juillet 2012.

OCDE. « OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers n° 33 », *Private Financial Sector Investment in Farmland and Agricultural Infrastructure*, 2010, 34 pages.

OCDE/FAO. *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2008-2017 (Synthèse)*, Organisation de coopération et de développement économiques et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, 2008, 82 pages.

OCDE/FAO. *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2012-2021 (Synthèse)*, Organisation de coopération et de développement économiques et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, 2012.

ONE EARTH FARMS CORP. « Home page », tiré du site <http://www.oneearthfarms.com/>, consulté le 6 juillet 2012.

PROVOST, Claire. « New International Land Deals Database Reveals Rush to Buy Up Africa », *The Guardian*, avril 2012, tiré du site <http://www.guardian.co.uk/global-development/2012/apr/27/international-land-deals-database-africa>, consulté le 20 juin 2012.

PUBLICATIONS DU QUÉBEC. « Loi sur l'acquisition de terres agricoles par des non-résidents », avril 2012, tiré du site http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&file=/A_4_1/A4_1.html, consulté le 23 avril 2012.

PURKISS, Alan. « Madagascar Leader Scraps Daewoo Plan to Grow Food Crops, FT Says », Bloomberg, mars 2009, tiré du site <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aEKOkUehBVx8>, consulté le 19 juin 2012.

RADIO-CANADA. « Achat massif de terres agricoles au Lac-Saint-Jean », mars 2012, tiré du site <http://www.radio-canada.ca/regions/saguenay-lac/2012/03/27/004-terres-agricoles-vente.shtml>, consulté le 23 avril 2012.

RADIO-CANADA. « Canneberges Bécancour vend ses terres », août 2009, tiré du site http://www.radio-canada.ca/nouvelles/Economie-Affaires/2009/08/20/002-canneberges_becancour.shtml, consulté le 20 avril 2012.

RADIO-CANADA. « La ruée vers les terres », mars 2010, tiré du site http://www.radio-canada.ca/emissions/une_heure_sur_terre/2009-2010/Reportage.asp?idDoc=106044, consulté le 20 avril 2012.

RFDTV. « Ag Summit: No Farmland Bubble », tiré du site http://www.rfdtv.com/news/agriculture/news_feed/ag_summit_no_farmland_bubble_103/, consulté le 9 juillet 2012.

SAMSON, Claudette. « L'UPA veut contrer la spéculation sur la valeur des terres agricoles », *La Presse*, tiré du site <http://www.lapresse.ca/le-soleil/affaires/agro-alimentaire/201207/18/01-4556941-lupa-veut-contrer-la-speculation-sur-la-valeur-des-terres-agricoles.php>, consulté le 23 juillet 2012.

SEARCHINGER, T. « Use of U.S. Croplands for Biofuels Increases Greenhouse Gases Through Emissions from Land-Use Change », *Science*, 319(5867), 2008, p. 1238-1240.

SHILLER, Robert J. « Bubble Spotting », Project-Syndicate, tiré du site <http://www.project-syndicate.org/commentary/bubble-spotting>, consulté le 11 juillet 2012.

SOLIFOR. Site Internet, <http://www.solifor.ca/Default.aspx>, consulté le 23 avril 2012.

SPROT RESOURCE CORP. « One Earth Farms Corp. », tiré du site <http://sprotresource.com/one-earth-farms-corp.aspx>, consulté le 6 juillet 2012.

THE BUBBLE BUBBLE. « The Dutch “Tulip Mania” Bubble », tiré du site <http://www.thebubblebubble.com/tulip-mania/>, consulté le 23 juillet 2012.

THE ECONOMIST. « Outsourcing's Third Wave », mai 2009, tiré du site <http://www.economist.com/node/13692889>, consulté le 19 avril 2012.

THE FLOWER BULB. « Tulipomania », tiré du site <http://www.theflowerbulb.com/plants/Tulipomania.php>, consulté le 20 juillet 2012.

UNPRI. « Investors Launch Principles for Responsible Investment in Farmland », tiré du site http://www.unpri.org/commodities/Farmland_press_release.pdf, consulté le 6 juillet 2012.

USDA. « Asset, Debt & Wealth, Farm Sector Assets, Debt, and Equity Forecast to Increase in 2012 », 10 pages, tiré du site <http://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/farm-sector-income-finances/assets,-debt-wealth.aspx>, consulté le 20 juillet 2012.

USDA/ERS. *Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices*, 2008, 30 pages.