



G R O U P E
AGÉCO

Valeur et propriété des terres agricoles :
Enjeux et perspectives

Préparé pour



SOMMAIRE DU 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.