LES EFFETS DE L'ELARGISSEMENT DE LA DEMANDE DE TERRES DU NIVEAU LOCAL VERS UN MARCHE NATIONAL ET EUROPEEN

Roland BAUD - Directeur Général de L'APCA

L'objet de cet exposé est de souligner les conséquences de demandes provenant d'autres régions ou d'autres pays sur la transmission des propriétés agricoles. Encore une fois, nous ne traiterons pas des transmissions en location, qui, au demeurant, concernent principalement des repreneurs locaux, mais des transactions immobilières observées par les SAFER.

Dans un premier temps, nous définirons ce que nous entendons par demande extérieure au regard des caractéristiques du marché immobilier rural, puis nous distinguerons les achats externes d'origine agricole et de ceux d'origine non agricole.

Dans une seconde partie, nous illustrerons ces reprises par des acheteurs européens dans des contextes régionaux spécifiques pour quelques systèmes de production.

I - Les achats extérieurs sur le marché immobilier rural

L'une des caractéristiques du marché foncier rural est son étroite dépendance vis-à-vis de la demande locale. L'offre est principalement déterminée par la cessation d'activité des exploitants et le règlement des successions familiales. Elle concerne chaque année 1 à 2 % de la SAU, selon les régions. Cela détermine un flux relativement faible, quoique sensiblement plus élevé que chez nos voisins d'Europe du Nord, mais assez constant à l'échelle départementale.

Aussi, la fixation du prix des transactions répond-elle dans une large mesure à la situation de la demande foncière locale (démographie agricole, dynamisme économique des exploitations, structures foncières...). Chacun sait, par exemple, qu'à qualité agronomique identique, le prix des terres peut connaître une forte variabilité, à quelques communes de distance, selon la dynamique agricole locale. Cette demande ayant pendant longtemps connu une faible mobilité géographique, le marché foncier rural a toujours été constitué d'une mosaïque de micro-marchés rendant difficile le travail d'expertise d'un bien immobilier agricole.

Toutefois, les demandes extérieures peuvent influencer ces marchés.

Par “demande extérieure”, nous entendrons l’achat de propriétés agricoles par des acquéreurs extérieurs au département où se trouve le bien vendu.

Les phénomènes de migration rurale et, plus récemment, d’achat de propriétés rurales par des acheteurs non agricoles, contribuent à rendre ce marché plus fluide, mais induisent des changements d’usage qui peuvent perturber les transmissions locales.

❶ Bref rappel des flux de migration rurale en France au 20ème siècle

Au cours du siècle dernier, la France a connu de nombreux flux de migrations rurales en provenance de pays voisins (Suisse, Italie, Espagne, Belgique). Il s’agissait le plus souvent de paysans sans terres s’implantant d’abord comme ouvriers agricoles. Des migrations interrégionales se sont également développées après la guerre de 1914 des zones montagneuses vers la plaine et des zones surpeuplées vers des régions où de la terre était disponible.

Cela a même conduit la profession agricole à organiser, après 1950, un mouvement dit “de migrations rurales” pour répondre à la problématique bien connue des “hommes sans terres et des terres sans hommes”. Nous ne disposons pas de statistiques sur ces flux, ni sur leurs éventuelles conséquences sur le prix des terres. Tout au plus, peut-on considérer qu’ils ont eu un effet indirect sur les marchés immobiliers locaux en redynamisant les économies agricoles des régions d’accueil.

Le débat sur les concurrences foncières et d’éventuelles tensions sur le prix du foncier n’est apparu qu’avec l’arrivée des rapatriés d’Afrique du Nord qui, en implantant des systèmes de production plus intensifs, avec des conditions de crédit avantageuses, on dynamisé des marchés locaux (Costières du Gard, Vallée de la Garonne, Plaine de Corse orientale).

Un peu plus tard, ce sont des agriculteurs du Nord-Bassin parisien qui ont cherché à développer leur activité en créant de nouvelles exploitations dans des zones dites intermédiaires (sud de la région centre par exemple) ou en diversifiant leurs productions (cultures légumières de plein champ dans le sud-ouest).

A l’exception des transmissions viticoles, les flux interrégionaux se sont quasiment taris à la fin du 20ème siècle, principalement pour des raisons de démographie agricole, mais aussi pour des raisons économiques. Aujourd’hui, la demande extérieure de propriétés agricoles est principalement le fait d’acheteurs européens.

❷ Les achats des européens sur le marché foncier agricole français

La carte du prix moyen des terres agricoles en Europe explique, à elle-seule, le déterminisme (schéma 1) de ces flux intracommunautaires. En 2000, le prix moyen des terres agricoles était de 3700 €/ha en France contre 11.800 €/ha en Grande-Bretagne, 10.800 €/ha au Danemark, 13.200 € /ha en Belgique, 16.800 €/ha dans la partie ouest de l'Allemagne. Les Pays-Bas détenaient le record avec 46.500 €/ha. Les causes de ces écarts sont bien connues (pression urbaine, étroitesse du marché, revenus agricoles par hectare plus élevés, etc...). La proximité d'un vaste espace agricole français à prix plus bas suscite donc un "appel d'air" pour les candidats à l'émigration qui, élément nouveau en matière de migrations rurales, disposent le plus souvent d'un capital foncier et d'un capital d'exploitation dans le pays de départ.

Entre 1999 et 2001, les achats de terres agricoles réalisés en France ont progressé pour atteindre 13.600 ha, soit 3,4 % des surfaces de ce marché. En valeur moyenne, sur ces trois années, cela représente (toutes catégories de biens bâtis ou non bâtis confondues) environ 7 % du marché agricole national.

La carte 2 montre la répartition géographique de ces achats qui s'élèvent à plus de 10 % de la valeur du marché agricole dans certaines régions. L'effet de ces transactions réalisées par des agriculteurs européens sur le prix du foncier fait souvent débat à l'échelon local.

Il est clair qu'en élargissant la demande potentielle à l'échelle européenne, le cédant a plus de chances d'obtenir un meilleur prix, mais il n'en demeure pas moins que le montant de l'investissement doit répondre à une logique économique. En fait, c'est souvent une adaptation du système de production ou une meilleure valorisation de la production qui détermine des offres d'un montant supérieur, ainsi, bien sûr, que la capacité d'autofinancement du repreneur. De plus, dans de nombreux cas, les exploitations acquises par des étrangers n'ont pas de repreneur local lorsqu'il s'agit en particulier d'entreprises à fort potentiel économique correspondant à un niveau élevé de capital investi.

❸ Les achats des européens sur le marché immobilier rural français

Pour mémoire, nous reviendrons sur la question des achats de propriétés rurales par les acquéreurs non agricoles, sujet traité par ailleurs dans cette séance. Les nord-européens achètent massivement des propriétés rurales en France. En 2000, cela représentait plus de 9 % de la valeur de ce marché, avec une répartition géographique figurant sur la carte n° 3.

Dans leurs effets, ces achats ne diffèrent pas de ceux des citadins français, à savoir :

- une survalorisation des propriétés bâties rendant très difficile, notamment dans les régions touristiques, la transmission des bâtiments pour maintenir un usage agricole,

- une limite de plus en plus floue entre l'usage agricole et l'usage de loisir, certains de ces acquéreurs valorisant par une pluriactivité ou une agriculture de loisir les surfaces en production agricole. C'est notamment le cas de propriétés viticoles.

Ces évolutions récentes du marché (elles sont nettes depuis une quinzaine d'années) modifient la donne des transmissions des exploitations agricoles en contribuant à la hausse du prix du foncier rural et agricole. Les acheteurs d'Europe du Nord ne dérogent pas à cette demande sociale nouvelle.

II - Illustrations de contextes régionaux de transmissions d'exploitations à des agriculteurs européens

Pour illustrer des contextes régionaux de transmissions d'exploitations à des agriculteurs européens, nous relaterons succinctement trois situations :

- les élevages laitiers de l'Ouest,
- les exploitations de bulbiculture des Landes,
- les propriétés viticoles du Languedoc-Roussillon

❶ Les achats de propriétés laitières dans l'Ouest

Les Pays de Loire, la Basse-Normandie, et plus marginalement la Bretagne, accueillent des éleveurs laitiers néerlandais.

Cela correspond le plus souvent à deux types d'exploitations :

- les grosses exploitations laitières sans repreneur local :
Il s'agit d'exploitations ayant réussi à concentrer plus de 500.000 l de quota laitier. Elles ne disposent pas toujours de repreneur local compte tenu de leur valeur et peuvent permettre la mutation d'un agriculteur néerlandais contraint de céder son exploitation dans son pays. Ces transmissions sont souvent encouragées par les laiteries qui maintiennent ainsi leur potentiel d'approvisionnement, en contrôlant la destination du bien ;

- les exploitations de 300-400.000 l de quota laitier.
Elles permettent l'installation de jeunes agriculteurs néerlandais disposant d'une première expérience professionnelle et de l'appui de leurs parents, qui n'ont pas la

possibilité de les installer dans leur pays. Accédant à des surfaces limitées du fait des concurrences locales, ils cherchent souvent à mieux valoriser leur production (conversion bio, ateliers hors sol), dans l'attente d'agrandissement.

Ces reprises contribuent à l'installation et à la reprise d'exploitations dans un cadre familial par l'arrivée de familles entières de vrais professionnels de l'agriculture.

❷ Les tentatives d'achat de terres par des bulbiculteurs dans les Landes

Le nord du département des Landes et le sud de la Gironde ont vu au cours des cinquante dernières années se constituer de grandes exploitations sur sols sableux équipés pour l'irrigation et la production de maïs. Dans les années 70, des agriculteurs du Bassin parisien ont repris certaines de ces fermes pour implanter des cultures légumières de plein champ à plus forte valeur ajoutée. Les prix du foncier ont progressé à due proportion.

Il apparaît aujourd'hui que, pour répondre à une forte demande du marché, des bulbiculteurs néerlandais recherchent des terres adaptées à cette production. Celles des Landes conviennent parfaitement à ces cultures horticoles, mais le changement de production modifie radicalement les données économiques : un hectare de maïs génère un chiffre d'affaires d'environ 1.500 €, un hectare de bulbes 15.000 €. Cette production est également créatrice d'emplois (1 pour 10 ha, contre 1 pour 100 ha en maïs).

Ces projets de reprise ont toutefois suscité une hostilité locales, compte tenu du montant des offres faites sur le foncier, qui risquaient de désorganiser le marché foncier local. L'application de la politique des structures a limité ces implantations directes : elles tendent aujourd'hui à prendre la forme de contrats avec les agriculteurs locaux.

❸ Reprise de propriétés viticoles en Languedoc-Roussillon

Le vignoble du Languedoc-Roussillon est constitué à la fois de petites propriétés dites " biens de village" souvent exploitées par des pluriactifs et de domaines bien structurés de plus grande surface. Les efforts réalisés par la profession viticole de cette région pour améliorer l'encépagement et la qualité des produits ont attiré l'attention d'investisseurs extérieurs mesurant le nouveau potentiel de ce vignoble. Or, le prix moyen des vignes est resté longtemps le reflet de cette viticulture à plusieurs vitesses, et donc sous-évalué, hors effet touristique et pression urbaine. On a vu des négociants ou viticulteurs d'autres régions investir en Languedoc , où le marché immobilier actif offre de nombreuses opportunités. Les acheteurs nord-européens sont arrivés à leur tour et investissent significativement dans cette région.

Quarante à quarante-cinq domaines viticoles de plus de dix hectares sont mis en vente annuellement dans cette région (propriétés bâties). Les acquéreurs extérieurs à la région en achètent une vingtaine par an, et, parmi eux les acheteurs étrangers, quatre à cinq.

Quelques investisseurs australiens ou américains se sont également manifestés, et le projet de création d'un nouveau vignoble de 200 ha à Aniane (Hérault) par la société américaine MONDAVI en est l'illustration. Ce groupe intéressé par une implantation dans un terroir du Languedoc a suscité une opposition de la profession agricole locale, puis de la municipalité après les dernières élections municipales. MONDAVI a finalement renoncé

à son projet. Une telle hostilité garde toutefois un caractère exceptionnel dans cette région qui accueille de nombreux acheteurs extérieurs.

En effet, les volumes produits et la promotion de vins de cépages du Languedoc constituent des atouts à l'exportation pour cette région. Dans ce cas, c'est la diffusion à l'étranger du produit d'un terroir identifié qui, en retour, attire des investisseurs vers l'achat de propriétés viticoles : c'est notamment le cas de négociants français ou d'Europe du Nord.

L'économie viticole de la région Languedoc-Roussillon reste en pleine mutation, et il conviendra de trouver un équilibre entre les reprises familiales locales et les achats d'investisseurs extérieurs pour développer cette filière. En effet, les acheteurs extérieurs contribuent à valoriser la viticulture languedocienne, mais l'équilibre du secteur coopératif et l'organisation de la filière reposent encore largement sur les transmissions locales.

Conclusion

De ce panorama de l'achat de propriétés agricoles en France par des acheteurs extérieurs, nous pouvons tirer les conclusions suivantes :

- la problématique de la transmission et de l'installation doit aujourd'hui être appréhendée à l'échelle de l'Europe, compte tenu de la libre circulation des acheteurs immobiliers ;

- à ce titre, par sa surface agricole et par la diversité de ses productions, la France dispose d'importants atouts pour accueillir des producteurs européens contraints de délocaliser leurs productions ;

- ces implantations constituent un appoint utile à l'installation de jeunes agriculteurs, dans un cadre familial, au moment où le potentiel de repreneurs familiaux décline chez les agriculteurs en place.

- ces formes de transmission ont, sur le moyen terme, toujours été bénéfiques aux régions d'accueil en créant de la valeur ajoutée et l'intégration sociale de ces nouveaux

venus se passe généralement bien ;

- la politique des structures n'a pas radicalement entravé ces mouvements : elle a, au contraire, permis de conserver des équilibres avec les capacités de transmissions locales qui assurent la stabilité des territoires.

Aussi, nous vérifions que, dans ce domaine également, ouverture et régulation concourent au développement agricole. En matière de transmission d'entreprises agricoles, la vraie menace, aujourd'hui, n'est pas l'achat massif de propriétés par des professionnels de l'agriculture d'autres pays, mais plutôt la désorganisation du marché foncier induite, en zones rurales, par les acheteurs non agricoles, tant nationaux qu'européens.