

PRIX DES TERRES

POURQUOI PAYER SI CHER ?

TEXTE DE FRÉDÉRIK CLERSON, M. SC., ET CATHERINE BRODEUR, AGRONOME, M. SC.

LE PRIX DES TERRES AGRICOLES EST EN FORTE AUGMENTATION. POURQUOI LES PRODUCTEURS ACCEPTENT-ILS DE PAYER AUSSI CHER POUR EN ACQUÉRIR ?



Une majorité de producteurs achètent des terres principalement pour développer leur entreprise, mais un tiers d'entre eux le font aussi pour des motifs plus spéculatifs, contribuant à alimenter la hausse des prix.

Le prix moyen des terres ayant fait l'objet d'une transaction entre personnes non apparentées a été en forte augmentation au Québec. En effet, de 2005 à 2015, il est passé de 6052 à 19432\$/ha, une augmentation de 221%¹. Bien que cette hausse soit particulièrement concentrée dans certaines zones, toutes les régions du Québec ont connu une augmentation (figure 2 p. 56). Pourtant, ni le prix des produits cultivés ni le revenu net agricole n'ont augmenté dans des proportions comparables.

Pour mieux comprendre les motivations et comportements d'achat des producteurs, un sondage Web a été envoyé aux abonnés du *Flash Coopérateur*. Plus de 630 producteurs ont répondu et accepté de nous faire part de ce qui les motive à acheter des terres (voir note méthodologique).

La plupart des producteurs achètent des terres agricoles principalement pour assurer la pérennité et le développement de leur entreprise. Plus de la moitié des répondants le font surtout dans l'objectif d'augmenter leurs superficies en culture ou de faciliter l'intégration de la relève au sein de l'entreprise (figure 3 p. 56).

Par contre, certains comportements d'achat peuvent s'apparenter à des comportements plus spéculatifs et contribuer à alimenter la hausse du prix. Le tiers des producteurs ont indiqué qu'ils ont acheté une terre parce qu'une occasion s'est présentée, et un autre quart l'ont fait dans une perspective de placement, soit pour faire un profit à la revente, soit parce qu'ils avaient des liquidités à placer, ou encore pour laisser un héritage à leurs enfants.

La manière d'établir le prix que les acheteurs sont prêts à payer pour une terre est

également déterminante dans l'évolution des prix. Près de 40% des producteurs ont indiqué que leur capacité à payer était le critère le plus important pour juger du prix (figure 1). Seulement le tiers (33%) ont répondu que ce critère était le revenu annuel qu'ils pouvaient retirer de la terre. La rentabilité annuelle n'est donc pas le premier critère considéré par les répondants. Par ailleurs, si 65% croient qu'on ne devrait jamais tenir compte de la valeur de revente d'une terre dans le prix d'achat, 20% pensent le contraire.

LES FREINS À L'ACHAT : LE PRIX ET LA DISPONIBILITÉ

Le tiers des producteurs ont songé à acheter une terre, mais y ont finalement renoncé. Pour une majorité, la raison principale a été le prix trop élevé (figure 4). D'ailleurs, plus de la moitié (58%) des répondants au sondage considèrent que les prix payés dans leur région sont trop élevés. La disponibilité arrive au second rang des freins à l'achat. S'ils pouvaient choisir entre recevoir une terre agricole ou recevoir une somme équivalente en argent, la majorité des répondants (62%) opteraient pour la terre. C'est dire comme il s'agit d'une denrée rare!

Cela dit, les producteurs n'ont pas tous la même attitude quant à l'augmentation de la valeur des terres. Si les prix élevés découragent 52% d'entre eux d'en acheter, ils encouragent au contraire 20% à le faire (les autres étant indécis ou neutres). Ces différents résultats montrent qu'une certaine proportion des producteurs adopte une attitude et des comportements d'investisseurs à l'égard des terres agricoles. Cela en fait-il pour autant des spéculateurs ?

Les auteurs

Frédéric Clerson, M. Sc.
Analyste sénior,
études économiques
Groupe AGÉCO

Catherine Brodeur, agronome, M. Sc.
Vice-présidente,
études économiques
Groupe AGÉCO

**LE MARCHÉ DES TERRES :
DANS UNE BULLE SPÉCULATIVE ?**

Devant la forte hausse du prix des terres et certains comportements d'achat plus spéculatifs, il en est qui se demandent si le marché des terres n'est pas en surchauffe et si l'on ne serait pas devant un risque de bulle spéculative. Mais qu'entend-on par bulle spéculative ? Joseph Stiglitz, économiste de renom, a décrit ce concept (voir encadré).

Ainsi, dans une situation de bulle, le niveau de prix auquel s'échange un bien ou un actif dépasse de manière importante sa valeur économique. Mais la bulle se définit avant tout par son éclatement : lorsque les propriétaires d'un actif prévoient une diminution de sa valeur et décident simultanément de le vendre, on assiste à une dégringolade de son prix. C'est l'éclatement.

Même si le prix des terres est beaucoup plus élevé que leur valeur économique dans certaines régions, on conviendra qu'un tel éclatement est peu susceptible de se produire au Québec, puisque ce sont très majoritairement des producteurs agricoles qui sont propriétaires des terres. Or, ceux-ci les possèdent pour les utiliser comme actif productif, et non comme un placement qu'ils peuvent revendre à tout moment si le rendement ne les satisfait plus. Seule une crise majeure, comme celle qu'on a vue aux États-Unis au début des années 1980, pourrait conduire à une liquidation généralisée des terres par les producteurs et à un effondrement du marché.

DES COMPORTEMENTS À RISQUE

Malgré cela, des recherches ont déterminé un certain nombre de comportements favorables à l'apparition d'une bulle, dont certains peuvent s'appliquer aux acheteurs de terres agricoles. L'attachement et la familiarité envers un actif peuvent conduire à en surévaluer la valeur réelle. La fierté, la convoitise (ou l'envie), le désir de se conformer à la norme (de faire comme les autres) ou encore le fait d'écarter inconsciemment les facteurs qui ne correspondent pas à sa perception ou à son désir d'acheter (par exemple, faire fi de l'avis de son conseiller) peuvent également mener un acheteur à payer « trop cher » (voir l'encadré « Résister à la tentation »). Pour que ces comportements aient un impact sur un marché, il faut bien entendu qu'ils soient assez répandus. Toutefois, à l'échelle d'une entreprise, ce type

de comportement peut avoir des conséquences très importantes.

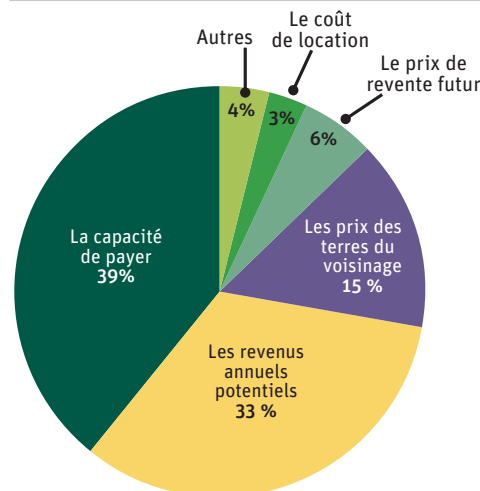
LOUER PLUTÔT QU'ACHETER ?

En raison de la relative rareté des terres, bien des producteurs ont le sentiment qu'ils « n'ont pas d'autre choix » que de payer le prix élevé. Mais une solution pourrait être de louer plutôt que d'acheter. La moitié des producteurs ont dit avoir considéré cette option au moment d'acheter. Toutefois, seulement 10% ont finalement opté pour la location. Si les désavantages associés à celle-ci peuvent expliquer en partie ce résultat, la fierté d'être propriétaire y contribue sans doute également !

L'intérêt des producteurs agricoles pour les terres est fort et devrait se maintenir. Dans notre sondage, près de la moitié (42%) des producteurs ont indiqué avoir l'intention d'acheter des terres d'ici trois ans, et 25% ont affirmé être acheteurs « dès qu'une occasion se présente ». La conviction que la valeur des terres continuera d'augmenter semble bien ancrée : 40% des répondants ont affirmé qu'ils préféreraient acheter tout de suite pour éviter d'avoir à payer plus cher dans quelques années. Ainsi, les résultats du sondage portent à croire que la demande va continuer d'être forte dans les prochaines années et que certains comportements favorisent une surenchère. Pour éviter de fragiliser leur situation financière, les producteurs devront garder la tête froide et éviter d'adopter des comportements d'achat qui mettent à risque la rentabilité de leur entreprise. ➤

Figure 1

PRINCIPAL CRITÈRE POUR JUGER DU PRIX À PAYER POUR UNE TERRE



¹ Groupe AGÉCO, 2006; FADQ 2016; et nos calculs



QU'EST-CE QU'UNE BULLE SPÉCULATIVE ?

« 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 alternatifs ».

– Joseph Stiglitz, économiste



RÉSISTER À LA TENTATION

- 25 % des répondants ont indiqué qu'ils ressentent de la jalousie lorsqu'ils voient d'autres producteurs acheter des terres.
- À l'opposé, 25 % ont indiqué être plutôt inquiets pour ces acheteurs.

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Le sondage a été expédié aux abonnés du *Flash Coopérateur*. Il s'est déroulé du 5 au 18 janvier 2017. Un total de 634 producteurs a rempli le questionnaire. L'échantillon n'est pas probabiliste et les résultats ne peuvent donc pas être extrapolés à l'ensemble des producteurs agricoles.

Figure 2

ÉVOLUTION DU PRIX DES TERRES DE 2011 À 2015 DANS CERTAINES RÉGIONS DU QUÉBEC

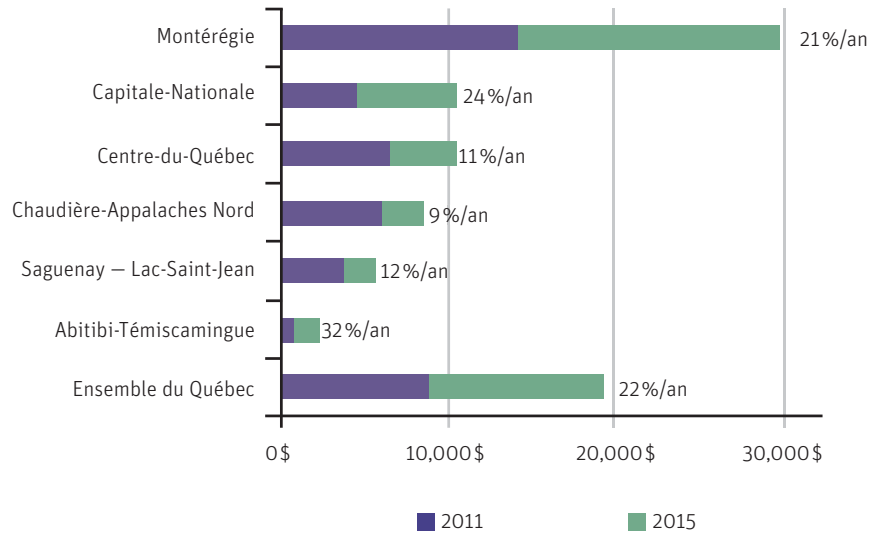


Figure 3

MOTIFS PRINCIPAUX D'ACHAT D'UNE TERRE AGRICOLE (PLUS D'UNE RÉPONSE POSSIBLE PAR RÉPONDANT)

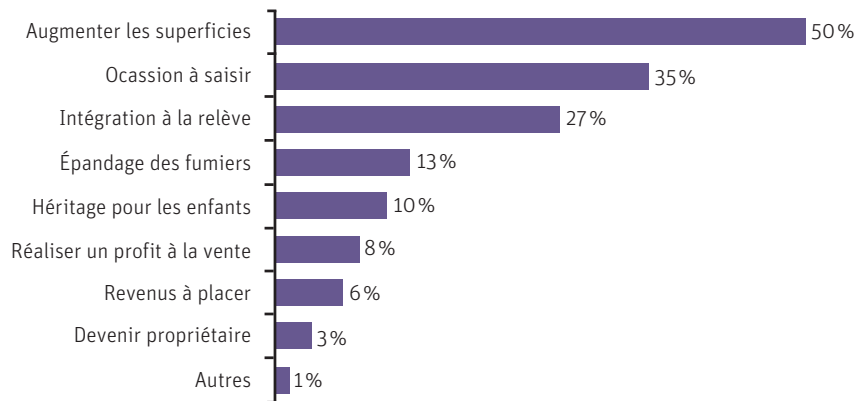
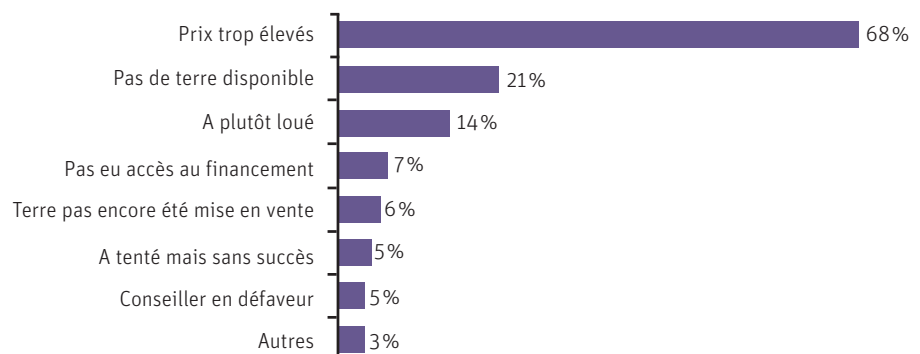


Figure 4

MOTIFS DES PRODUCTEURS QUI ONT RENONCÉ À LEUR PROJET D'ACHAT DE TERRE (PLUS D'UNE RÉPONSE POSSIBLE PAR RÉPONDANT)



ILLUSTRATIONS : INGIMAGE