



AGRIFRANCE
BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT

AGRIFRANCE

Note de conjoncture 2014







ÉDITO

C'est toujours avec grand plaisir que nous vous présentons cette note de conjoncture sur le foncier rural français.

Vous découvrirez, dans la première partie, les grandes tendances des marchés. 2013 reste une année atypique. Des conditions climatiques capricieuses et un environnement économique difficile auront influencé les marchés agricoles, viticoles et forestiers. Fort heureusement, les producteurs français démontrent leur capacité d'adaptation et misent sur l'exportation pour trouver de nouveaux débouchés. D'un point de vue patrimonial, le foncier rural français reste un actif de diversification dont le prix progresse en moyenne depuis plus de 15 ans. Pour les biens de qualité, la demande reste assez soutenue face à une offre restreinte.

Notre focus, en deuxième partie, est consacré cette année à la question fondamentale du renouvellement des générations en agriculture et en viticulture. En Europe, la problématique de l'installation des jeunes est générale. En France, les plus de 50 ans concentrent plus de 50% des effectifs. La question de l'avenir du monde rural et des moyens à mettre en œuvre pour inverser cette tendance reste posée. Les enjeux sont importants et des solutions existent.

Bonne lecture,

Benoît Léchenault
Responsable d'Agrifrance

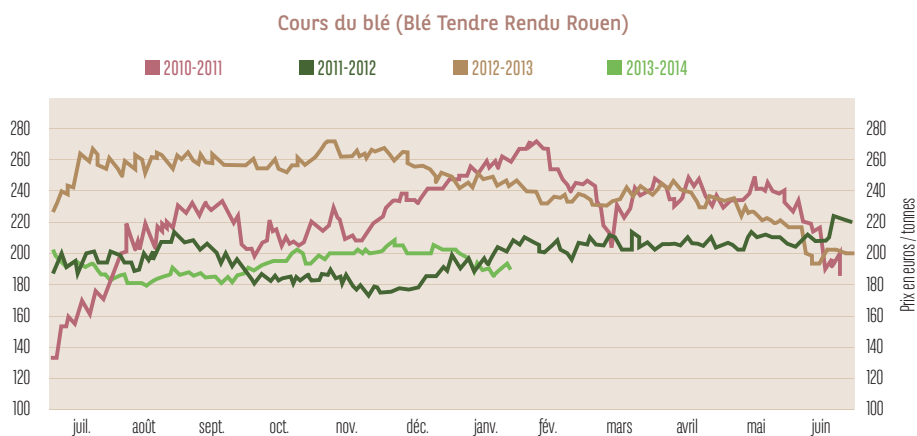




FONCIER RURAL 2013

Terres agricoles	04
Vignobles	08
Forêts	10

TERRES AGRICOLES



Source : La France Agricole, février 2014

SUR LES MARCHÉS AGRICOLES

Juillet a sauvé les rendements et fort heureusement le printemps n'a pas hypothéqué la récolte.

Après un gel hivernal important et des parcelles souvent détrempées au printemps, 2013 est une année atypique où les terres légères ont été nettement favorisées. Globalement, et même si les récoltes ont eu lieu avec 8 à 20 jours de retard, le bilan est plutôt positif au regard des conditions climatiques rencontrées.

Blé. Une récolte mondiale record.

2012-2013 représente une production mondiale record avec 706 millions de tonnes contre 665 l'année précédente. Même si les prix baissent fortement (190 €/tonne contre 240 il y a un an), la campagne est marquée par une commercialisation soutenue et des échanges mondiaux actifs. En France, le rendement moyen en blé tendre passe de 73 q/ha en 2012, à près de 74 q/ha en 2013. À noter, un fort contraste entre les départements du nord qui enregistrent une progression alors que ceux du centre et du sud de la Loire sont pratiquement tous en baisse.



Orge. Retour à la normale des surfaces.

En France, en raison du gel du blé d'hiver, les surfaces en orge de printemps ont augmenté de 140.000 ha sur un total de 1,6 millions d'hectares. On assiste aujourd'hui à un retour à la normale des surfaces. Les rendements sont un peu en retrait à 63,3 q/ha (-4 quintaux par rapport à 2012). La campagne confirme néanmoins une activité soutenue à l'export.

Colza. Baisse des rendements et des prix.

Cet exercice a connu des résultats hétérogènes, pour au final aboutir à des rendements historiquement faibles : 30,3 q/ha, contre 34 en 2012. Curieusement, la bonne tenue des marchés n'a pas eu d'incidence sur les surfaces emblavées en baisse de 10% à l'automne 2013. Les contraintes agronomiques et les difficultés de semis expliquent peut-être cette contradiction.

Betteraves sucrières.

Les cours du sucre à la dérive.

Les surfaces en production restent assez stables et autour de 395.000 ha. Seules 12 régions concentrent cette culture. Les rendements, après avoir culminé à plus de 90 tonnes par hectare, baissent en 2013 pour atteindre 82 tonnes par hectare, soit 4 tonnes de moins par rapport à 2012. Les arrachages ont connu en fin de campagne quelques difficultés en raison de mauvaises conditions climatiques. Côté prix, les cours ont perdu plus de 30% depuis plus de 2 ans en raison de stocks mondiaux importants. Avec la libéralisation du marché et la suppression des quotas fin 2017, les industriels adaptent leur stratégie pour rester compétitifs face au Brésil.

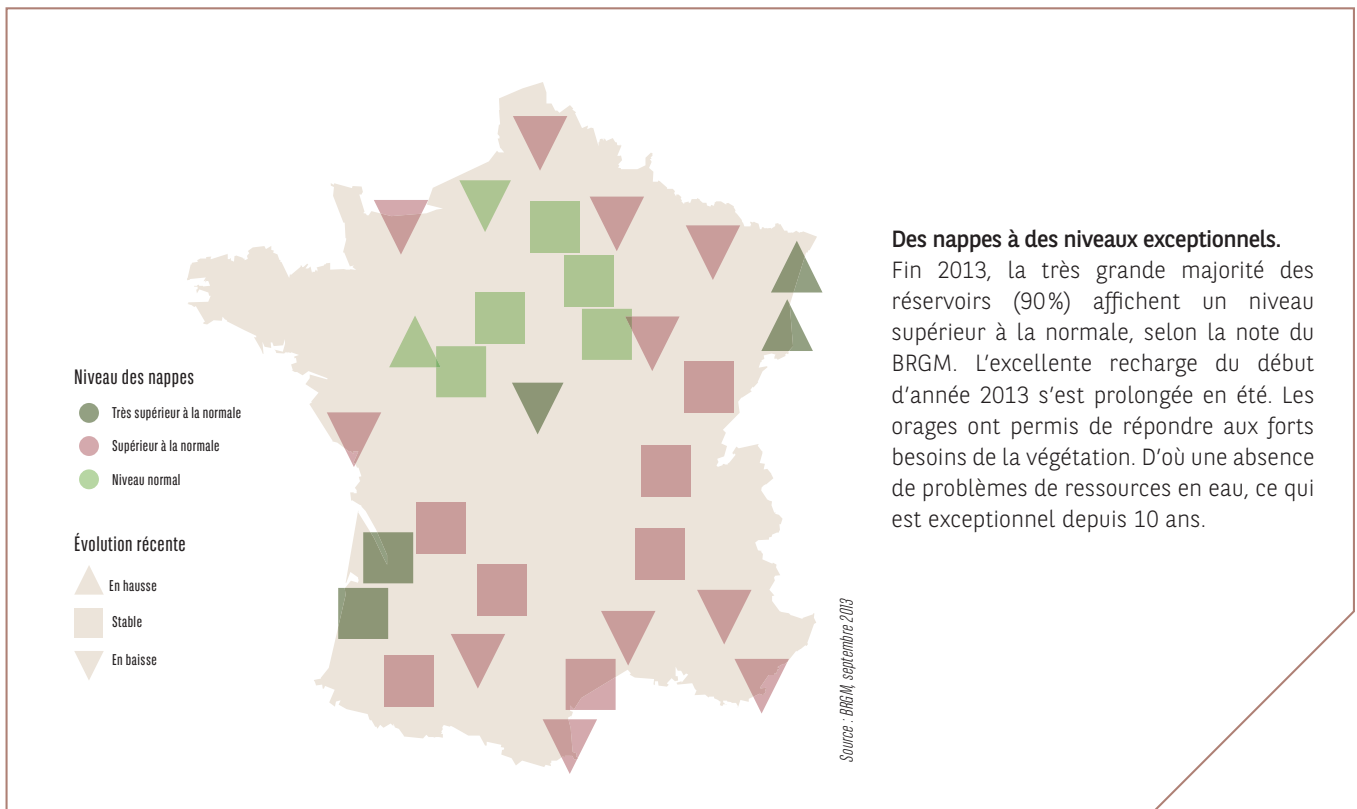
Réforme de la Politique Agricole Commune.

Dans un contexte de baisse du budget agricole européen de 7,3%, la nouvelle PAC a pour objectif principal de rééquilibrer les aides en faveur des petits agriculteurs et des éleveurs. Les céréaliers connaissent une baisse des cours et de leur revenu et sont insatisfaits. Au final, les exploitations en grandes cultures ont la garantie que le déplaçonnement de leurs aides ne dépassera pas 30% en 2019. Une surprime sera accordée aux 52 premiers hectares et profitera aux 260.000 exploitations de moins de 100 ha. Ce n'est qu'au-dessus de 150 ha que les aides baisseront.

Loi d'Avenir Agricole.

L'Assemblée Nationale a adopté en première lecture la Loi d'Avenir pour l'Agriculture. Sur le marché du foncier rural, la politique des structures est renforcée afin de contrôler davantage les sociétés et ainsi limiter l'agrandissement de la surface exploitée. Par ailleurs, le défaut d'information d'une vente aux SAFER serait puni d'une amende pouvant aller jusqu'à 2,5% du montant de la transaction. De même, le droit de préemption des SAFER s'appliquerait aux ventes d'usufruit et de parts de sociétés lorsqu'elles sont cédées en totalité. Le Sénat doit examiner ce texte en avril 2014.

TERRES AGRICOLES



FONCIER AGRICOLE

Un marché encore très
fermé en 2013.

75% des terres agricoles sont louées par bail et les deux tiers des transactions portent sur du foncier loué. Le marché du foncier libre, notamment sur de grandes surfaces, est donc extrêmement limité.

En 2013, le marché continue d'être très fermé. L'offre de qualité est extrêmement limitée pour une demande assez soutenue, notamment sur des grandes surfaces. Le prix moyen 2013 s'établit à 5.345 €/ha, ce qui est toujours très bas par rapport à nos voisins européens. Le foncier agricole français est en effet un des moins chers d'Europe.

Paradoxalement, les prix évoluent peu par rapport à 2012 et n'augmentent que de 1%. Pour autant, durant les 10 dernières années, le foncier agricole français a progressé de 5,1% par an.

Les terres céréalières sont toujours les plus demandées et cotent à des niveaux supérieurs : 6.380 €/ha, alors que les prairies demeurent toujours en retrait à 4.310 €/ha en moyenne. On rencontre les prix les plus élevés (plus de 10.000 €/ha) dans les principales régions céréalières de production : Nord Pas de Calais, Santerre, Bassin Parisien, Champagne, Landes, mais aussi, dans le sud : Crau, Var où la pression foncière entretient des prix élevés parfois supérieurs à 20.000 €/ha !

À l'inverse, les régions où les prix sont les plus faibles (moins de 4.000 €/ha) sont principalement vouées à l'élevage : Auvergne, Bourgogne, Franche Comté, Pays de Loire.

Le rendement brut du foncier agricole loué oscille entre 2 et 4%, ce qui peut paraître faible. Néanmoins, en ajoutant la valorisation du capital depuis 10 ans, la performance reste très honorable.



VIGNOBLES

VIN

Une année compliquée où il faudra gérer la pénurie.

Grêle, coulure et millerandage ont affecté le potentiel de récolte dans plusieurs régions. De plus, la véraison a mis du temps à aboutir sur certains secteurs. Bordeaux est la région la plus touchée.

Résultat, les prévisions de récolte ont dû être revues à la baisse. Au 1^{er} novembre, elles s'établissaient à 42.3 millions d'hectolitres, à peine au-dessus des 41.3 millions d'hectolitres de 2012.

Une revalorisation générale des cours.

La petite récolte en 2012, puis en 2013, a entraîné une baisse des disponibilités sur le vrac. La plupart des vins ont vu leur cours augmenter. Pour plus de la moitié (58%), l'activité recule alors que 90% des vins ont vu leurs prix revalorisés. Il y a un risque de surchauffe.

En Beaujolais et en Bourgogne, il n'est pas rare que les prix à la récolte aient augmenté de 30% à 50%. Certains crus ont explosé de plus de 65% !

En Bordelais, la récolte 2013 est la plus faible depuis plus de 20 ans. Pour les propriétés qui n'ont pas de stocks, avec un prix de revient qui progresse mécaniquement, la trésorerie devrait manquer. Le cours du tonneau de 900 litres a grimpé à 1239 euros en janvier 2014, contre 995 euros, un an auparavant. Seuls les Crus, boudés par les acheteurs Chinois, ont ralenti lors des dernières ventes en primeur du printemps 2013.

En Provence, le marché du rosé est également très tendu.

En Champagne, les expéditions se maintiennent finalement grâce aux ventes de fin d'année (42 millions de bouteilles expédiées en décembre sur un total de 304 millions de bouteilles). Les ventes ont reculé de 2,3% en France, contre 3,4% en Europe. En dehors de l'Europe, les ventes progressent de 3,2%. Pour la première fois, il s'est vendu plus de Champagne vers les USA, le Japon et l'Australie, que vers le vieux continent.

Au global, les exportations françaises de vins et alcools sont encore très actives en 2013 avec 11 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 200 millions de caisses écoulées ! Ce chiffre est pratiquement identique à 2012 où déjà 2.5 milliards de bouteilles avaient été expédiées pour 11.2 milliards d'euros ! Ces très bons résultats placent la viticulture, avec 9.5 milliards d'euros d'excédents, au deuxième rang de notre excédent commercial, juste après l'aéronautique et devant les produits de luxe.

On peut signaler la reprise des exportations françaises aux Etats-Unis ainsi qu'en Europe alors que la Chine, qui représente toujours un marché porteur avec 455 millions d'euros, a connu une baisse en volume (-1,5%) et en valeur (-15%).

Après plusieurs petites récoltes, 2014 s'annonce plus difficile et les professionnels français redoutent déjà de devoir augmenter leur prix alors que les vendanges ont été normales voire abondantes pour l'Italie, l'Espagne, la Californie et l'Australie.



Définitions

COULURE: avortement de la fleur de vigne non fécondée qui tombe du plant. Cet accident qui survient au printemps est la conséquence d'une période de gel ou de froid. Une seconde floraison peut se produire ensuite sans être pourtant certain que le raisin arrive à bonne maturité.

MILLERANDAGE: maladie de la vigne. Le millerandage provient d'une fécondation imparfaite de la fleur qui donnera des petits fruits. Ainsi, sur une même grappe, on observe des grosseurs de baie et des maturités très hétérogènes. Les causes sont souvent météorologiques : la pluie et le froid au moment de la floraison en sont principalement les causes. Une insuffisance en bore peut également provoquer le millerandage.

VÉRAISON: la véraison est une étape du cycle végétatif de la vigne qui se produit en été, les grains de raisins se colorent progressivement soit en rouge, soit en jaune.

Variation de la production 2013 par rapport à la moyenne annuelle quinquennale

France	Bordeaux	Bourgogne Beaujolais	Alsace	Sud-Est	Charentes	Languedoc	Champagne
-7%	-27%	-14%	-14%	-13%	-8%	6%	5%

FONCIER VITICOLE

Des valeurs qui progressent en moyenne malgré un environnement difficile.

En 2013, le prix d'un hectare de vigne avoisine les 130.000 €/ha. Sur 10 ans, il progresse en moyenne de 4,4%.

Depuis de nombreuses années, les écarts sont extrêmement importants d'une appellation à l'autre.

Sur le haut de gamme, l'offre est toujours structurellement très limitée et les prix progressent. Sur le moyen de gamme ou le bas de gamme, le marché est assaini notamment du fait de la politique d'arrachage en Europe et des petites récoltes. Si le terroir, la surface, le type de plantation ou l'état général de la propriété sont des éléments incontournables pour valoriser un domaine viticole, sur ce segment, le prix du vignoble est étroitement lié à la bonne santé du marché du vin, notamment à l'exportation.

En Bordelais, il faut compter 22.660 €/ha pour un Bordeaux (46.750 €/ha, il y a 10 ans), entre 200.000 et 1.133.000 €/ha pour un Saint Émilion et entre 360.000 et 618.000 €/ha pour un Saint Estèphe. En haut du panier, les appellations les plus prestigieuses caracolent à des niveaux supérieurs : Margaux et Saint Julien sont valorisés entre 1.030.000 et 1.133.000 €/ha. Pauillac se valorise entre 2.060.000 et 2.575.000 €/ha. Pomerol cote au maximum à 2.420.000 €/ha.

La Champagne, comme en 2012 et avec un prix moyen pratiquement stable à 1.200.000 €/ha (+6% par an depuis 10 ans), fait toujours office de leader. À l'acquisition, la concurrence est moins nette en raison du ralentissement des ventes de Champagne et de l'importance des stocks.

En Bourgogne, le haut de gamme connaît toujours des sommets. Pour une appellation communale de la Côte de Beaune ou de Nuits, il faudra compter au minimum plus de 500.000 €/ha. Pour un terroir reconnu, ce prix grimpe rapidement à plus du million d'euros. En premiers crus et grands crus, les rares petites surfaces qui sont à céder trouvent rapidement preneur. La base de prix ramenée à l'hectare peut atteindre plusieurs millions d'euros !

En Beaujolais, les prix d'entrée de gamme sont encore faibles : compter moins de 15.000 €/ha. En revanche, les crus oscillent entre 50.000 et 100.000 €/ha.

Au Nord des Côtes du Rhône, sur un marché très étroit, les prix pratiqués en Côte-Rôtie ou Hermitage peuvent rapidement atteindre le million d'euros.

En Côtes du Rhône méridionales, l'AOP Côte du Rhône se stabilise autour de 12.000 à 15.000 €/ha, là où un Côte du Rhône Village cote plutôt autour de 30.000 €/ha. Châteauneuf du Pape est toujours en tête à 397.800 €/ha, mais baisse pour la première fois depuis 10 ans (-6%). Gigondas cote 153.000 €/ha (-2%) et Vacqueyras est stable à 113.000 €/ha.

En Val de Loire, la demande est surtout locale. Les investisseurs extérieurs regardent peu cette région qui a pourtant de nombreux atouts. Le foncier viticole varie peu. Il faut compter moins de 20.000 €/ha pour un Anjou et 58.800 €/ha en Saumurois.

En Provence, le marché viticole, notamment rosé, est actif. Bandol et Cassis connaissent toujours des prix soutenus autour de 130.000 €/ha. En Côte de Provence et Coteaux d'Aix, le foncier cote entre 40.000 et 50.000 €/ha (+3%). En zone littorale, ce prix a fortement progressé pour atteindre plus de 100.000 €/ha.

Prix par région des vignobles de France



Source : Valeurs vénales, 01/01/2014

Val-de-Loire
Anjou : < 20.000 €/ha
Saumur : 58.800 €/ha

Bordelais
Bordeaux Rouge : 21.000 €/ha
St Estèphe : 550.000 €/ha
Pauillac : 2 M€/ha
Margaux : 1.1 M€/ha
Pomerol : 2.3 M€/ha
St Emilion : 0.5 M€/ha

Champagne
1.2 M€/ha
Bourgogne-Beaujolais
Grands Crus : > 10 M€/ha
1^{er} Crus : 1.5 à 2.5 M€/ha
Villages : 500.000 à 1.000.000 €/ha
Beaujolais : < 15.000 €/ha
Crus du Beaujolais : 50.000 €/ha à 100.000 €/ha

Côtes-du-Rhône
Châteauneuf du Pape : 397.000 €/ha
Gigondas : 153.000 €/ha
Vacqueyras : 113.000 €/ha

Provence
Côtes de Provence : 45.000 €/ha
Bandol/Cassis : 130.000 €/ha

FORÊTS



LE MARCHÉ DU BOIS

Réveil de la demande et tensions sur les prix lors des dernières ventes d'automne.

Même si les perspectives économiques restent encore incertaines à court terme, la forêt française a connu une tension sur les approvisionnements et sur les prix.

Bois Énergie. Environ 354 installations ont été financées et les objectifs du Grenelle de l'environnement sont atteints. Entre 2009 et 2013, le marché du bois-énergie a été multiplié par 3, passant de 1.5 à 4.5 millions de tonnes de bois. Le premier secteur qui utilise le bois-énergie est l'agroalimentaire, suivi de près par la papeterie et la cartonnerie. Pour atteindre ses objectifs, la filière a besoin de se structurer. Selon l'Office Nationale des Forêts, 5% d'un arbre part en bois-énergie et c'est la

vente de bois d'œuvre qui assure 80% des revenus des propriétaires forestiers. Malheureusement, l'industrie de transformation est déficitaire en France. Le bois brut est exporté, privant ainsi la filière des sous-produits « énergie ». On peut également noter que les forestiers plantent de moins en moins d'arbres et que notre forêt a tendance à vieillir. Alors que l'Allemagne a planté en 2012 350 millions d'arbres et la Pologne 1 milliard, la France n'a planté que 45 millions d'arbres pour une surface plus importante.

TOP 10 de la forêt et du bois en Europe

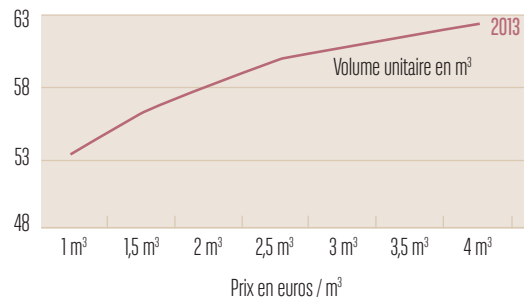
	SURFACE EN HA	Taux DE BOISEMENT	RÉCOLTE (MM3)
Suède	31 247 000	76%	81
France	17 572 000	28%	64
Allemagne	11 076 000	31%	60
Finlande	23 269 000	77%	59
Pologne	9 337 000	30%	41
Autriche	4 006 000	49%	24
Rép. Tchèque	2 657 000	34%	18
Roumanie	6 733 000	29%	17
Espagne	27 747 000	55%	17
Portugal	3 611 000	39%	14
Total UE	181 500 000	41%	488

Sources : EUROSTAT, juillet 2013

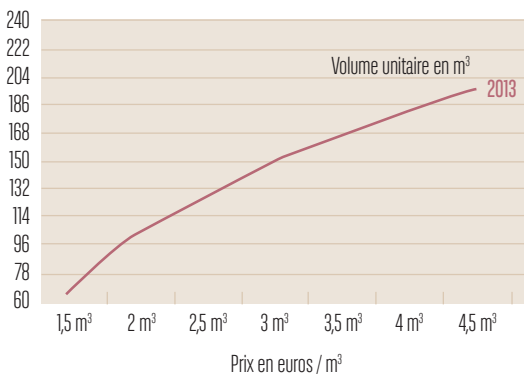
Un prix des sciages en décalage avec le contexte économique.

Le marché du bois est antinomique : le prix des bois transformés s'améliore alors que les scieurs peinent à répercuter la hausse des tarifs. En feuillus, il faut compter 30 à 50 €/m³ pour le hêtre (+5% à 15% en un an). Pour le chêne: 370 à 450 €/m³ pour le bois à merrain, 80 à 120 €/m³ pour les bois de sciages et 60 à 80 €/m³ pour les qualités secondaires, soit une augmentation d'environ +15% sur la même période. Les résineux suivent la même trajectoire. Les tarifs ont augmenté de 10 à 15% dans certaines régions, comme c'est le cas pour le sapin et l'épicéa du Jura (50 à 60 €/m³). Les douglas se sont vendus 50 à 90 €/m³. En pins divers (sylvestre, laricio, maritimes), la demande varie selon les régions (20 à 40 €/m³). Les volumes d'inventus sont très faibles. Hormis le peuplier, l'érable et le merisier, toutes les essences augmentent.

Évolution des prix du sapin dans l'est*



Évolution du prix du chêne en Bourgogne*



Cette envolée des prix du bois fait suite à 4 années de « vaches maigres » et peut s'analyser comme un rattrapage. Les industriels, afin de soulager leur trésorerie dans un contexte morose, ont volontairement limité leurs stocks. La météo de l'hiver dernier a par ailleurs perturbé les achats et les sorties de bois. Ces achats qui se font désormais au jour le jour peuvent rencontrer de fortes variations de prix par manque de bois disponible face à une forte demande.

*Source : Ventes Publiques ONF FRANCHE COMTE & BEAUNE

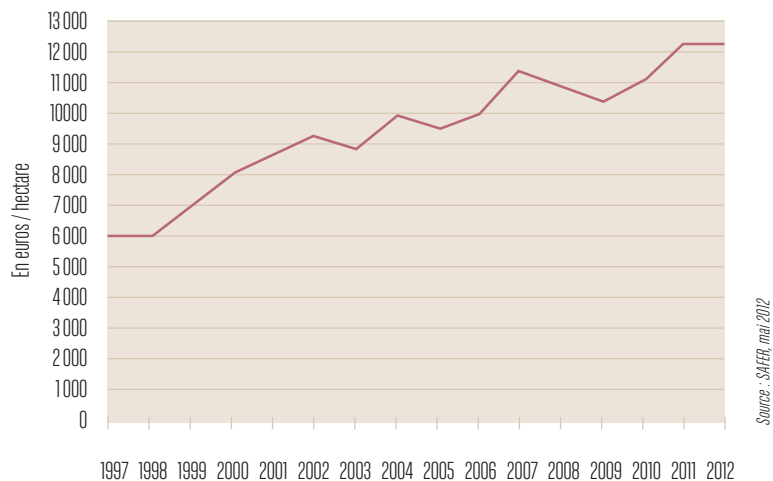
ÉVOLUTION DU PRIX DE LA FORÊT

Avec un prix moyen affiché en 2012 aux alentours de 4.000 €/ha, la forêt française reste bon marché. Même si 2012 constitue la première année où le prix moyen recule de 1,5%, en valeur courante, cet actif confirme son rôle de valeur refuge dans un patrimoine. Durant les 10 dernières années, la progression a été de 5% par an.

Sur le haut de gamme, les forêts les plus chargées en bois peuvent dépasser les 10.000 €/ha.


Le marché des forêts de plus de 100 ha reste en 2013, comme en 2012, assez fermé : la demande est importante face à une offre limitée. On constate néanmoins depuis peu une légère augmentation de l'offre disponible.

Évolution du prix maximum de la forêt



LA FORÊT BIENTÔT CONSIDÉRÉE COMME UNE CLASSE D'ACTIF À PART ENTIÈRE.

Les groupements forestiers vont pouvoir faire appel public à l'épargne. Afin d'insuffler une nouvelle dynamique, les groupements forestiers destinés aux investisseurs font partie des fonds régulés et doivent répondre à un certain nombre de contraintes. La prochaine loi d'avenir agricole prévoit de modifier le Code Forestier afin de permettre sous condition de commercialiser le « produit forêt » sous forme d'offre publique, à l'image des Sociétés Civiles de Placement Immobilier. Afin de limiter le risque, la loi de finance rectificative prévoit la création d'un Compte d'Investissement Forestier et d'Assurance (CIFA) et la reconduction du Dispositif d'Encouragement Fiscal à l'Investissement (DEFI). Ces deux mécanismes ont pour objectif de favoriser l'investissement et de renforcer sa sécurité.



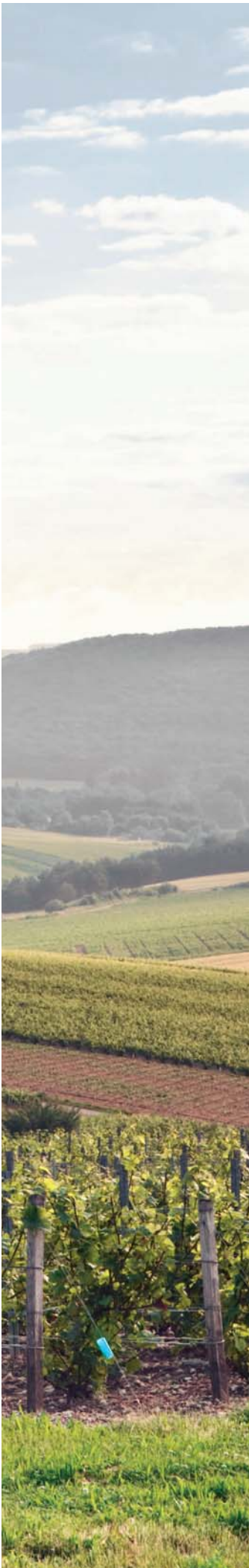
Il y a une cinquantaine d'années, l'agriculture et la viticulture françaises s'engageaient dans un processus de modernisation radical. Successivement, le Traité de Rome, les lois d'orientation agricole de 1960 puis de 1962 allaient constituer le socle fondateur de ces réformes majeures.

Les objectifs et la feuille de route étaient clairs : accroître la productivité, développer la production et le commerce extérieur, tout en favorisant le développement d'exploitations familiales.

Les objectifs initiaux ont été atteints au-delà des attentes : en une année de travail, un agriculteur français produit aujourd'hui 8 fois plus de volume de produits agricoles qu'un agriculteur en 1960. Sur le plan de la compétitivité, l'agriculture française est désormais à des niveaux qui n'étaient pas imaginables il y a 50 ans. Dès le début des années 80, la France devenait le second exportateur mondial de produits agricoles et alimentaires. Pour le consommateur, le prix des produits agricoles a été divisé par 2 (inflation comprise) entre 1960 et aujourd'hui.

Cette croissance économique a eu un prix, celui de la diminution continue des actifs agricoles et viticoles. Alors pourquoi montrer tant d'intérêt pour une population qui occupe désormais moins de 3% de la population active ?

Dans un premier temps, grâce à une photographie assez précise de la population agricole et viticole, nous retracerons l'évolution du monde rural français. Puis dans une deuxième partie, après avoir rappelé enjeux, contraintes et perspectives à long terme, nous avancerons quelques propositions pour encourager l'installation.



FOCUS

LE RENOUVELLEMENT DES GÉNÉRATIONS DANS L'AGRICULTURE ET LA VITICULTURE EN FRANCE

Introduction	12
Chiffres clés	14
Encourager l'installation : enjeux, problématique et propositions	18
Interview de M.Simon Blin	22
Conclusion	23
Glossaire	24

L'ÉVOLUTION DE AGRICOLE ET VI CHIFFRES CLÉS



Chiffres clés concernant l'évolution de la population agricole et viticole.

Depuis les années 60, la population active agricole et viticole connaît une diminution continue du nombre de ses exploitants.

De 3 millions dans les années 60, puis 1.6 million dans les années 70, le nombre de chefs d'exploitation a poursuivi sa diminution au gré de la baisse des installations et des politiques de pré-retraites mises en place.

Au 1^{er} janvier 2012, on comptait 483.815 exploitations, soit 1,1% de moins qu'en 2011. Seuls les élevages équin (+3,4%) et les Entreprises de Travaux et services Agricoles (+1,1%) progressent par rapport à 2011.

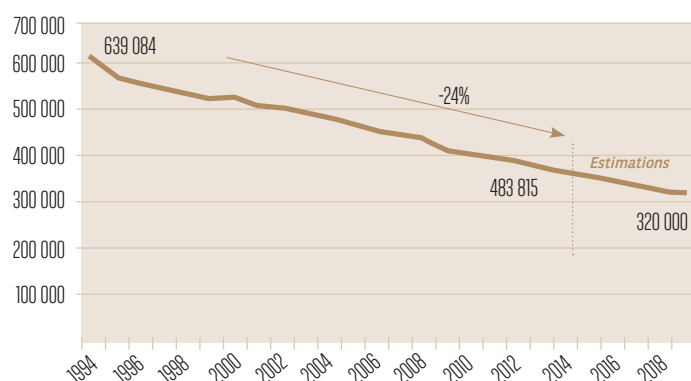
Au final, entre 1994 et 2012, les effectifs ont continué de baisser de 24%. Selon des estimations, en 2020, ce chiffre pourrait descendre à 320.000 exploitations.

NOMBRE DE CHEFS D'EXPLOITATION OU D'ENTREPRISE

SECTEUR D'ACTIVITE	Effectifs 2012	Évolution / 2011
Cultures & cultures spécialisées	30 012	-2,30%
Cultures céréalières et industrielles	83 359	-0,50%
Viticulture	49 952	-2,20%
Bovins lait et mixtes	103 128	-1,90%
Bovins viande, ovins, caprins	80 407	-1,30%
Elevage hors-sol	25 056	-0,40%
Équidés	12 362	+ 3,40%
Polyculture-élevage	60 171	-1,00%
Entreprises Travaux Agricoles, paysagistes	34 675	+ 1,10%
Autres	1 976	-0,40%
Artisans ruraux exclusifs	2 717	-7,90%
TOTAL	483 815	-1,10%

Sources : MSA 2012, septembre 2013

Évolution du nombre d'exploitations



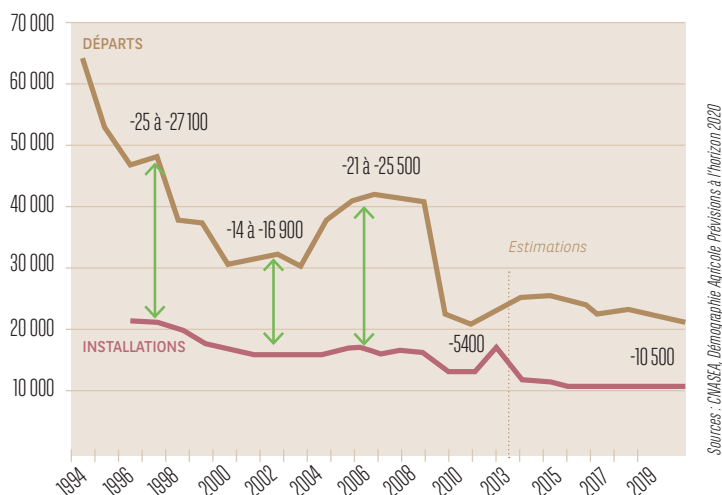
Sources : CNASEA, Démographie Agricole Prévisions à l'horizon 2020

LA POPULATION TICOLE

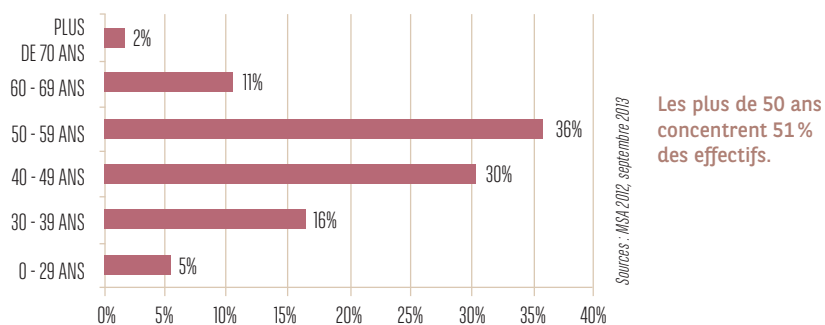
Les départs à la retraite ont fortement chuté depuis 2005. Le solde entre les départs et les installations est passé de -27.100 en 1997, pour se situer à -25.500 en 2006. Ce solde est aujourd'hui à des niveaux beaucoup plus faibles (-5.400), mais les entrées (17.200) ne couvrent toujours pas les départs (22.600). Selon les estimations, cet écart devrait continuer à croître pour se situer en 2020 à -10.500.

La pyramide des âges reste une question fondamentale en agriculture et en viticulture. Les plus de 50 ans concentrent 51% des effectifs. La moyenne d'âge de la population des chefs d'exploitation est de 47 ans et demi : 47 ans pour les hommes, 51 ans pour les femmes. Les classes d'âge les plus représentées chez les exploitants sont celles des 50-54 ans pour les hommes et des 60 ans et plus chez les femmes. Il reste un nombre important de femmes, chefs d'exploitation âgées, ayant succédé à leur époux au moment du départ à la retraite de ce dernier.

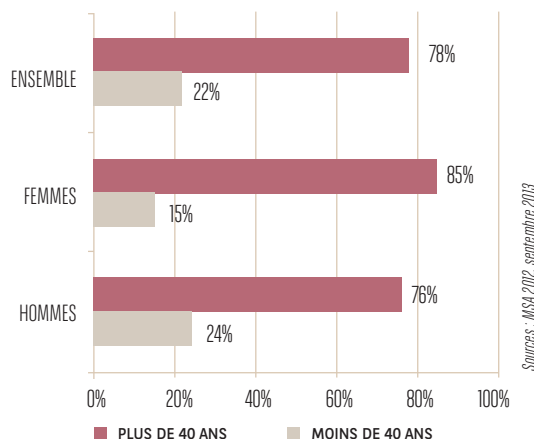
Évolution du nombre des départs et installations



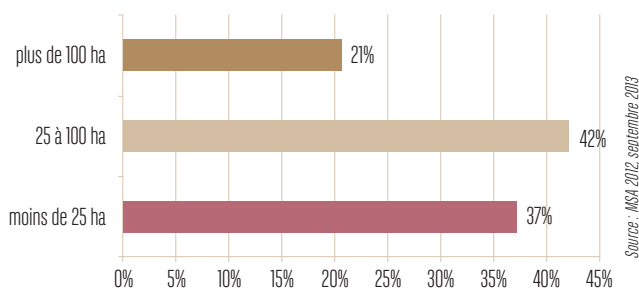
Pyramide des âges des chefs d'exploitation en 2012



Répartition des chefs d'exploitation selon le sexe par tranche d'âge



Répartition des exploitations par surface en 2012



Pour optimiser leurs moyens de production et accroître leurs revenus, les agriculteurs ont augmenté la superficie de leurs exploitations.

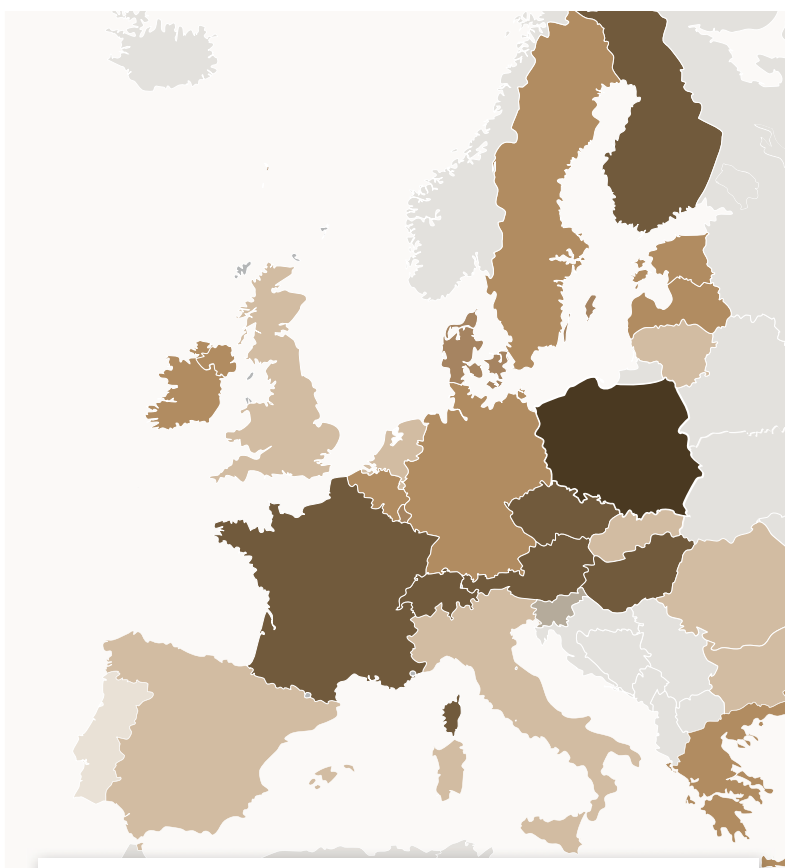
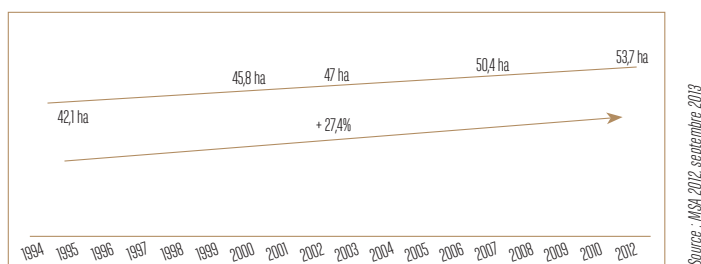
Les exploitations de plus de 100 ha représentent désormais 21% et la superficie moyenne gagne 24,7% entre 1994 et 2012, pour atteindre 53,7 ha en 2012 (contre 21 ha en 1970 et 42,1 ha en 1994).

Dans les moyennes et grandes exploitations, on estime qu'une Unité de Travail Annuelle (UTA) est en mesure de valoriser 96 ha contre 82 ha en 2000.

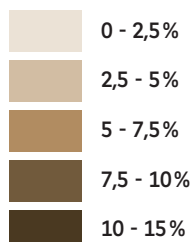
La main d'œuvre est moins familiale et plus salariale (17% contre 14% en 2000). Le recours aux entreprises de travaux agricoles et Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole est plus fréquent : plus de la moitié des exploitations y font appel.

Les exploitants établis en société représentent 53% des chefs d'exploitation en 2012, contre 52% en 2011. En 10 ans, le nombre d'exploitations en société a cru de 30%.

Superficie moyenne par chef d'exploitation en hectares



Pourcentage de jeunes exploitants dans l'Union Européenne (27)



MOYENNE DANS L'UE (27) : 6%

Sources : Eurostat - Farm Structure Survey
Année 2007. Calculs : DG AGRI - L2
Cartographie : DG AGRI GIS - Team 03/2011

LA BAISSÉ DU NOMBRE D'EXPLOITATIONS, UN PHÉNOMÈNE EUROPÉEN.

En 10 ans le nombre d'exploitations a baissé de 24% en Italie, 29% au Pays-Bas et 36% en Allemagne. Au Royaume-Uni, le problème est également crucial pour les jeunes générations. L'âge moyen des actifs agricoles est passé de 56 à 59 ans en 10 ans. Au final, la proportion des jeunes exploitants diminue, pour atteindre 6,1% en Europe. Seuls 8 pays sur 27 connaissent un pourcentage supérieur à la moyenne européenne. Il s'agit de la Pologne, de la République Tchèque, de l'Autriche, de l'Allemagne, de la Finlande, de la France, de la Grèce et de l'Irlande.

LE CAS SPÉCIFIQUE DE LA VITICULTURE

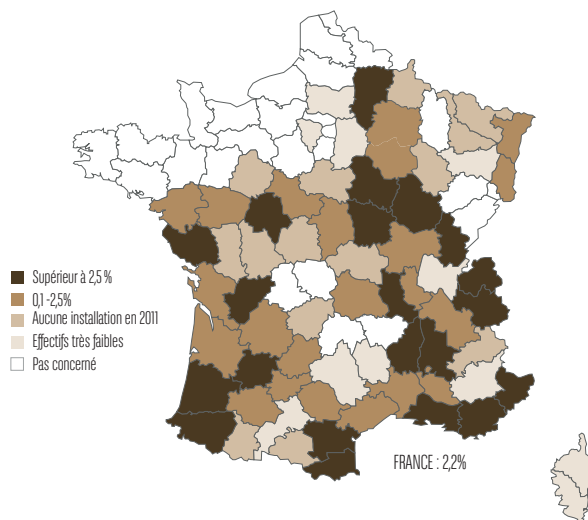
Entre 2000 et 2010 et à la suite d'arrachages, la viticulture française a connu une baisse de 11% de ses surfaces pour atteindre 788.700 ha. Seules 2 régions ont progressé : la Champagne et l'Alsace.

Même si la viticulture se situe au 3^e rang des filières choisies (8,3% des installations), elle connaît également une baisse de ses effectifs : -2,2% entre 2012 et 2011 et -28% entre 2000 et 2010.

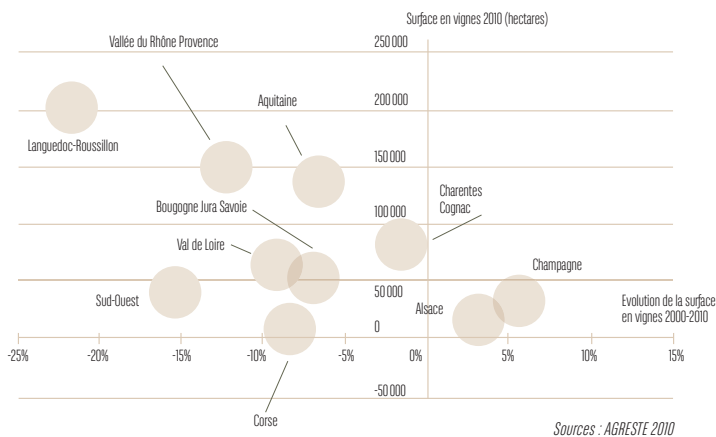
Comme en agriculture, la superficie par vignoble progresse et atteint en moyenne 15,8 ha toutes régions confondues. Les vignobles de Bordeaux, Bourgogne, Provence et Rhône sont les plus dynamiques et connaissent un taux de renouvellement jusqu'à 3 fois supérieur à la moyenne nationale de 2,2%.



Taux de renouvellement des viticulteurs en 2011



Surface en vignes : des évolutions contrastées selon les bassins viticoles



ENCOURAGER L'ENJEUX, PROBLÉMATIQUE

A/ ENJEUX

Le renouvellement des générations a un impact direct sur la France. En effet, dans les 50 prochaines années, plusieurs défis seront à relever.

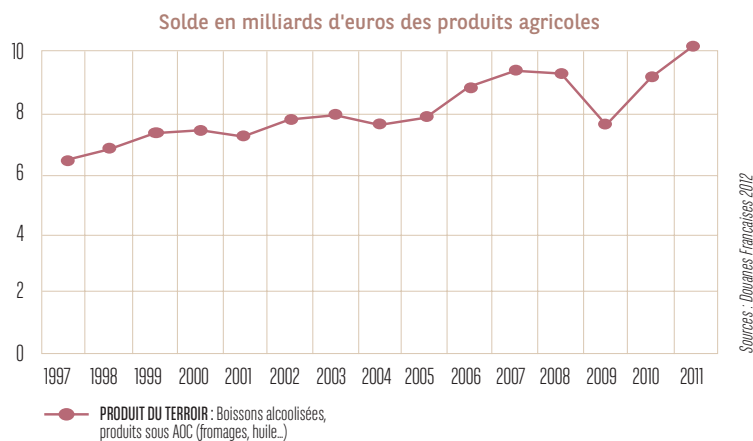
Le premier concerne notre **économie**. Le classement de la France comme 4^{ème} exportateur agroalimentaire mondial démontre à lui seul l'importance de l'agriculture et de la viticulture dans l'économie nationale. L'agroalimentaire est le 2^{ème} secteur économique exportateur derrière l'aéronautique et devant le luxe et la parfumerie.

Ainsi, les exploitations viticoles ont par exemple contribué en 2012 à hauteur de 11 milliards d'euros au solde positif de la balance commerciale agroalimentaire, ce qui est un record. Cette filière totalise 250.000 emplois directs et représente 15% de la production agricole en valeur. On estime que l'agriculture et la viticulture génèrent au final 5 emplois induits pour un actif.

Cet enjeu économique est renforcé par l'évolution estimée de la démographie dans le monde.

D'ici à 2050, la population mondiale devrait augmenter pour s'établir à 9,7 milliards d'individus contre 7,14 aujourd'hui. Alors que l'Europe verra sa population stagner, le continent africain, aux portes de l'UE, doublera sa population pour atteindre 2,4 milliards d'habitants ! Dans une moindre mesure, l'Asie devrait également connaître une croissance du nombre de ses habitants avec à la clé de nouveaux consommateurs de vins.

Sur notre territoire, l'enjeu du renouvellement des générations pose aussi la question de **l'aménagement du territoire et de l'environnement**.



Aujourd'hui, la population est de plus en plus citadine, mais l'espace rural occupe plus de 50% du territoire. Pourtant, les équilibres sont fragiles et les politiques en faveur de l'aménagement du territoire plus que nécessaires.

La campagne, poumon vert des villes, est synonyme de cadre de vie agréable, d'espace et de verdure notamment aux abords des villes. C'est aussi une activité qui façonne les paysages et rend service à

la société (maîtrise des incendies, nappes phréatiques, entretien du territoire...).

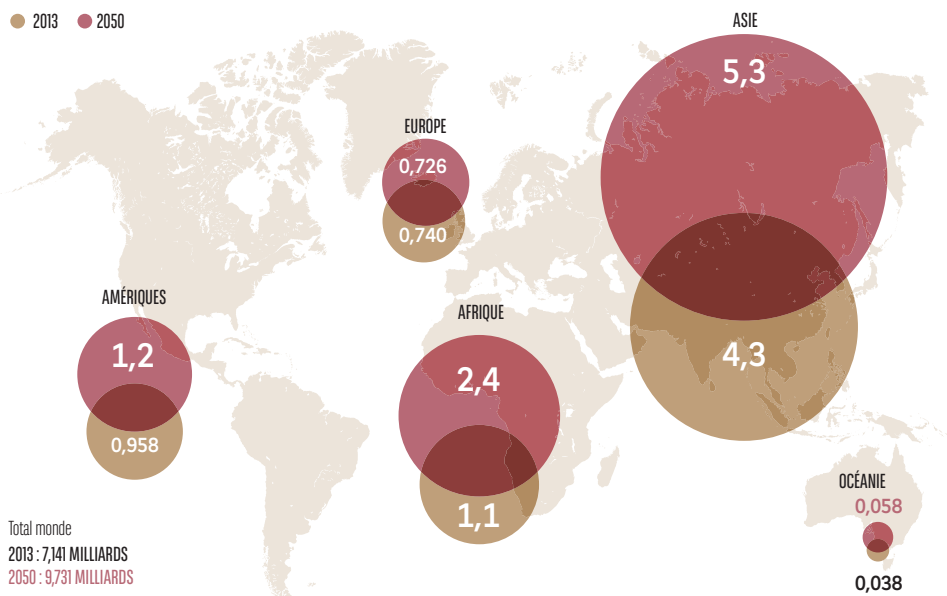
L'installation de jeunes agriculteurs ou viticulteurs, y compris dans les zones les plus reculées, pérennise l'emploi tout en maintenant dans les zones de déprise une vie sociale et des services privés ou publics.

En 2050, le principal challenge sera donc de produire plus et mieux, d'exporter davantage et de s'adapter à ces nouveaux débouchés.

Nombre d'habitants dans le monde, près de 10 milliards en 2050.

En milliards d'habitants

● 2013 ● 2050



INSTALLATION ET PROPOSITIONS

B / PROBLÉMATIQUE DE L'INSTALLATION DES JEUNES

La problématique du renouvellement des générations pose la question de l'installation des jeunes. Pour renouveler et rajeunir la population des exploitants agricoles et viticoles, il est nécessaire d'assurer un passage de relais.

Lorsqu'un candidat décide de s'installer, il doit tout d'abord valider son projet économique. Rapportée au chiffre d'affaires et hors investissement dans le foncier, la reprise d'un domaine, notamment viticole, demeure très « capitalistique ».

Une comparaison schématique entre une PME classique et une exploitation viticole nous permet de constater qu'en viticulture les actifs immobilisés à financer sont proportionnellement plus importants,

alors que les capitaux propres sont en proportion plus faibles. Le recours au crédit est plus élevé et le fond de roulement minoré. Au final, la trésorerie s'en trouve réduite au minimum et peut être négative.

Le nouvel installé doit donc souvent faire face à une trésorerie plus faible et à un endettement important.

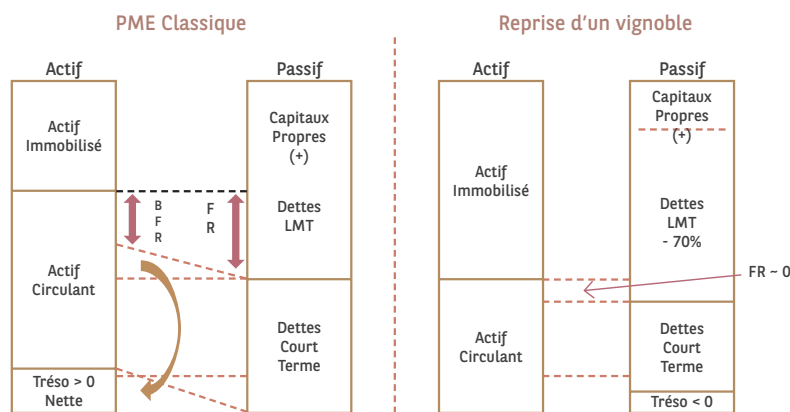
Disposer du foncier nécessaire au projet, en propriété ou en location, constitue le deuxième point fondamental à l'installation et donc au renouvellement des générations.

Or, sans un apport ou une aide extérieure, l'acquisition du foncier par un jeune est quasiment impossible.

Contrairement à ce qui a souvent été évoqué, il existera suivant les régions du foncier disponible. En effet, selon les projections de la Mutualité Sociale Agricole, on estime qu'une part non négligeable du foncier exploité par les plus de 55 ans devrait se retrouver naturellement à reprendre dans les 5 à 10 ans à venir.

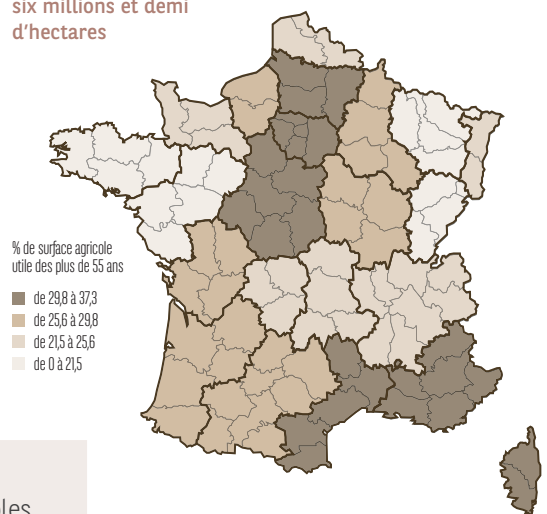
Même si une partie est destinée à l'agrandissement, environ 4.8 millions d'hectares (sur les 6.5 millions disponibles) devront trouver un nouveau preneur.

La recherche de solutions par la mise en place de mesures en faveur des jeunes semble donc essentielle.



Source : I.CADOT ISG Paris. Finance et performance des jeunes viticulteurs

Les plus de 55 ans cultivent six millions et demi d'hectares



Source : MSA 2010

Fond de roulement (FDR) : différence entre les ressources financières durables et les actifs stables.

Besoin en fond de roulement (BFR) : différence entre les stocks circulants et créances, moins les dettes à court terme.

Trésorerie nette (TN) : différence entre le FDR et le BFR.



C / PROPOSITIONS POUR ENCOURAGER LE RENOUVELLEMENT DES GÉNÉRATIONS

Pour favoriser l'installation de jeunes, issus ou non du monde rural, plusieurs pistes sont envisageables. La liste en cinq points ci-dessous n'est pas limitative.

1 / Augmenter son revenu : exemple de la commercialisation en direct.

La commercialisation en circuit court de produits agricoles et viticoles constitue un moyen de pérenniser un projet de reprise. Il n'y a pas de solution miracle mais une suite de bonnes décisions qui permettront d'améliorer et de stabiliser le revenu des producteurs. Aujourd'hui, ce nouveau mode de commercialisation a fait ses preuves : 18% des exploitations commercialisent en circuit court, vente directe ou par un seul intermédiaire. Ces circuits rapprochent le consommateur

du producteur en changeant la donne concernant le partage de la valeur ajoutée entre le producteur, l'industriel et le distributeur. Même si ce mode de commercialisation est encore considéré comme un marché de niche, une partie de la société est désormais prête à consommer des produits estampillés « direct producteur » et « Made in France ». Ils correspondent à une nouvelle attente des consommateurs que les crises sanitaires, climatiques et économiques accentuent. Ceux-ci sont en demande croissante de produits du terroir, d'aliments bio et de produits locaux. Avant tout, les consommateurs recherchent des produits frais, de meilleur goût, avec une excellente traçabilité, le tout à un prix raisonnable. Puis, viennent d'autres critères qui donnent du sens à l'acte d'achat : soutenir l'économie locale, favoriser l'emploi ou encourager des valeurs plus

environnementales comme contribuer à limiter les émissions de CO2 en appliquant une démarche éco-responsable.

Les problèmes les plus fréquemment rencontrés concernent l'offre de produits qui est généralement insuffisante et irrégulière. Le consommateur est habitué aujourd'hui à une régularité d'approvisionnement et à un grand choix. Pour le producteur, il est difficile de proposer une offre régulière et pérenne alors que sa production dépend des saisons et des aléas climatiques. La logistique et le respect des normes en matière d'étiquetage sont également un frein à ce nouveau mode de commercialisation.

Face à cette difficulté, la mise en commun des moyens de production et de commercialisation constitue une option intéressante.

2 / Travailler en commun : exemple du modèle coopératif.

Si l'on prend l'exemple de la viticulture, on s'aperçoit que les paramètres financiers diffèrent fortement selon le mode de commercialisation : vente en vrac, vente à la coopérative, vente à la bouteille.

Selon une étude récente, le chiffre d'affaires et le revenu des jeunes viticulteurs sont supérieurs pour les exploitants qui vendent en bouteille.

Il en est tout autrement en ce qui concerne la trésorerie qui est un indicateur important pour un jeune exploitant.

La vente à la coopérative pour un jeune viticulteur évite des investissements élevés dans le chai et le matériel de vinification. Les stocks et créances sont moins importants. Ce qui conduit à un besoin de trésorerie bien moindre.

3 / Simplifier le processus d'installation et développer les nouvelles technologies (e-learning).

L'exploitation agricole ou viticole est une institution en mouvement qui a évolué du modèle familial des années 60 vers le modèle entrepreneurial. La formation des repreneurs potentiels est un aspect fondamental du renouvellement des générations. Environ 65% des installés ne sont pas aidés et refusent d'être accompagnés par les structures ad hoc (organisations professionnelles agricoles). Bien souvent, c'est un choix répondant à une situation particulière : par exemple, de nombreux jeunes décident de ne pas demander les aides pour s'installer car ils jugent les critères d'éligibilité et les conditions à remplir trop complexes. Pour les moins de 40 ans et dans 45% des cas, retourner en formation ou à l'école devient souvent trop contraignant par rapport à leur situation (notamment familiale).

La formation reste un élément clé de progrès. Il faut donc mettre en place les outils adaptés pour simplifier l'accompagnement des projets et fournir

un accès continu aux informations clés. Les nouveaux outils numériques sont un moyen d'y répondre.

4 / Renforcer les outils statistiques de suivi et inciter les exploitants sans successeur à installer un jeune ou repreneur.

Aujourd'hui, il existe un répertoire à l'installation qui identifie les exploitations à reprendre ainsi que les candidats. Il semble nécessaire de le renforcer. Ce qui conditionne la réussite d'un projet d'installation, c'est le cédant. En effet, le cédant peut transmettre son entreprise en douceur tout en faisant part de son expérience. Une approche très en amont du projet d'installation est un gage de réussite.

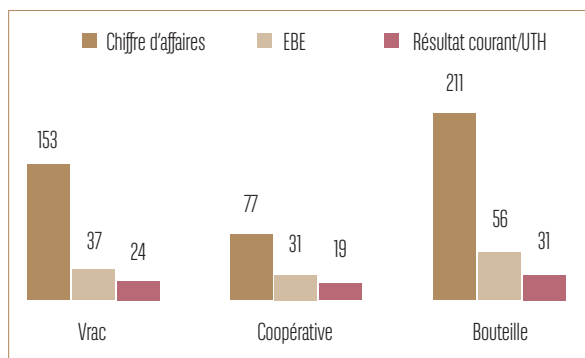
De plus, des incitations économiques ou fiscales seraient un moyen d'encourager ce passage de relais, qu'il concerne un exploitant individuel ou une société d'exploitation.

5 / Favoriser et accompagner l'apport de capitaux externes.

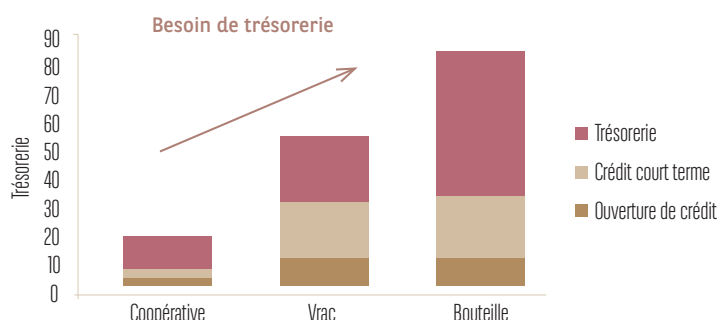
Que ce soit pour financer des actifs ou un besoin en fond de roulement, des investisseurs extérieurs au milieu rural existent. Ils ne recherchent pas une rentabilité importante, mais souhaitent diversifier leur patrimoine en accompagnant un jeune dans son projet. Ces investisseurs privés (familles) sont prêts à s'engager dans la durée car ils sont dans une logique de transmission.

On constate néanmoins que le bail rural ou les investissements sous forme de parts de groupements fonciers présentent des limites notamment à la sortie : faible liquidité, décote, absence de marché secondaire...

Comptes de résultats simplifiés en K€



Source : I.CADOT ISS Paris. Finance et performance des jeunes viticulteurs



Source : I.CADOT ISS Paris. Finance et performance des jeunes viticulteurs

INTERVIEW



M. SIMON BLIN

Président de la Coopérative H. BLIN,
Président de l'Union des Coopératives de
la Vallée de la Marne et Secrétaire du
Centre Viticole Nicolas Feuillatte

Parmi vos différentes fonctions et en plus de votre métier de viticulteur, vous êtes Président de la Coopérative H. BLIN en Champagne, pouvez-vous en quelques mots présenter la structure que vous présidez ?

Située au cœur de la vallée de la Marne, entre Epernay et Château-Thierry, notre coopérative a été fondée en 1947 par mon grand-père Henri BLIN. Il a réussi à fédérer les vignerons du village afin de mutualiser leurs moyens de production, très faibles au sortir de la 2ème guerre mondiale. Avant guerre, mon grand-père avait créé une activité commerciale de vente de Champagne. Cette activité a été reprise lors de la création de la coopérative.

Aujourd'hui, avec 120 adhérents et 120 hectares en production, notre coopérative réalise près de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le focus 2014 de l'étude Agrifrance s'intéresse au renouvellement des générations en agriculture et en viticulture. Vous sentez-vous concerné ? Quelles sont d'après vous, les contraintes à l'installation ?

L'installation des jeunes viticulteurs constitue pour nous, et pour toute la filière viticole, un enjeu majeur. Selon notre Syndicat des Vignerons, près de 40% des exploitants ont plus de 50 ans. Par ailleurs, nous sommes dans un secteur où le prix du foncier ne cesse d'augmenter et oscille entre 1 et 1.5 million d'euros l'hectare ! La surface moyenne par exploitation tourne autour de 2 hectares. Sans un apport conséquent ou l'aide de parents, il est quasiment impossible

pour un jeune de « porter » le capital foncier. La recherche d'investisseurs qui acceptent le statut du fermage ou du métayage est bien souvent la seule solution.

En quoi une coopérative peut également contribuer à l'installation de jeunes viticulteurs ?

Schématiquement, le métier de viticulteur regroupe 3 fonctions qui vont de la production de raisins à la commercialisation en bouteille, en passant par la vinification, c'est-à-dire l'élaboration d'un vin. Aujourd'hui, produire un bon vin ne suffit plus. Il faut être capable de le commercialiser en France, mais aussi à l'étranger grâce à un réseau efficace. La communication et les outils marketing sont également des éléments déterminants pour les vins de Champagne.

Très concrètement, nous sommes attachés à faire vivre le tissu local en permettant à des structures familiales de mutualiser le capital d'exploitation. Nos adhérents s'engagent à nous apporter des raisins de qualité suivant un cahier des charges prédéfini. Notre coopérative réalise la vinification de leurs raisins et la commercialisation de leurs bouteilles. Hors coût du foncier, un jeune peut plus facilement s'installer avec 100.000 ou 150.000 euros de matériel. La construction d'un chai et la mise en place d'un réseau commercial coûteraient beaucoup plus et seraient beaucoup plus longues à mettre en place. Enfin, le fait de travailler ensemble autour d'un projet commun permet également à nos jeunes adhérents de ne pas avoir le sentiment d'être seuls lors des premières années de leur installation.

CONCLUSION

On constate que le nombre d'agriculteurs et de viticulteurs diminue en France et en Europe alors que nous assistons parallèlement à un vieillissement de la population active. Les progrès techniques et l'augmentation de surface par unité de main d'œuvre ont permis, pour le moment, de faire face à la baisse continue des exploitations.

En sera-t-il de même pour toutes les productions durant les 50 prochaines années ? Les enjeux sont à la hauteur des défis à relever.

Face à l'augmentation prévisible de la population mondiale, notamment en Afrique et en Asie, l'agriculture et la viticulture françaises seront condamnées à l'excellence.

Par ailleurs, la société continue à poser de nouvelles exigences vis-à-vis du monde rural en matière de qualité et d'environnement.

C'est pourquoi, afin de relever ces défis majeurs, il apparaît à la fois urgent et vital de mettre en place une nouvelle politique qui viserait à encourager le renouvellement des générations en agriculture et en viticulture.

Pour autant, durant les prochaines années, il existe en France une surface foncière potentiellement libérable.

Plusieurs pistes existent pour inverser la tendance actuelle et encourager l'installation à condition de mettre en place des mesures fortes qui permettraient d'installer 100.000 jeunes !



**La question est posée : quel modèle souhaitons-nous
mettre en place et encourager ?
L'avenir du monde rural en dépend.**

GLOSSAIRE

Mutualité Sociale Agricole (MSA):

organisme qui gère la Sécurité Sociale des agriculteurs et salariés agricoles.

Unité Travail Annuel (UTA):

permet de cumuler les différents temps de travail. Cette unité correspond à l'équivalent du temps de travail d'une personne à temps complet pendant un an.

Coopérative d'Utilisation du Matériel Agricole (CUMA):

société coopérative agricole ayant pour objet de mettre à la disposition de ses adhérents du matériel agricole.

Groupement Agricole d'Exploitation en Commun (GAEC):

société civile agricole qui a pour but à l'origine de réunir plusieurs exploitations agricoles afin de permettre d'exercer en commun.

Food and agriculture organization (FAO):

organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Centre national pour l'aménagement des structures des exploitations agricoles (CNASEA) :

établissement public de l'État qui était placé sous la tutelle des Ministères de l'agriculture et de la pêche, de l'emploi et des affaires sociales. Le CNASEA a fusionné avec l'Agence unique de paiement le 1^{er} avril 2009 pour former l'Agence de services et de paiement.

SOURCES

BRGM Bureau des Recherches Géologiques et Minières
Chambres d'Agriculture
Etude CNASEA
EUROSTAT
FranceAgriMer
INED Institut National des Etudes Démographiques
La France Agricole
La Revue des Vins de France
La Vigne
Les Douanes
Mémoire de M.J.Cadot ISG Paris. Finance et performance des jeunes viticulteurs : les conséquences pour l'installation
Météofrance
Ministère de l'Agriculture
MSA 2012
ONF Office Nationale des Forêts
SAFER Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural
FAO 2011
Valeurs Vénales





AGRIFRANCE

Au sein de BNP PARIBAS PROPERTY SNC, filiale de BNP PARIBAS dédiée aux activités immobilières, AGRIFRANCE est le département spécialisé sur le marché du foncier rural. Avec une expérience acquise depuis plus de 40 ans dans les domaines viticoles, agricoles, massifs forestiers et demeures de prestige, AGRIFRANCE accompagne ses clients dans leur démarche patrimoniale.

Grâce à un réseau de professionnels reconnus, AGRIFRANCE est également en mesure de fournir des services complémentaires tels que l'expertise ou la gestion de propriétés rurales.

Avertissement

Document à caractère promotionnel, fourni uniquement à titre d'information et ne constituant en aucun cas une offre ou une sollicitation réalisée dans un état (ou une juridiction) dans lequel une telle offre ou sollicitation n'est pas autorisée, ou auprès de personnes envers lesquelles une telle offre, sollicitation ou vente, est illégale.



AGRIFRANCE
BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT

CONSEILS ET TRANSACTIONS DE DOMAINES AGRICOLES, VITICOLES, FORESTIERS ET PROPRIÉTÉS D'AGRÈMENT
BNP PARIBAS PROPERTY SNC - 33, RUE DU QUATRE SEPTEMBRE - 75002 PARIS - FRANCE
Tél: +33 (0)1 42 98 43 51 - Fax: +33 (0)1 42 98 43 53

Société en Nom Collectif au capital de 1 200 000 €, immatriculée sous le n° 784 194 144 RCS PARIS. Carte professionnelle T 718 délivrée par la préfecture de police de Paris. Garantie BNP Paribas - 16, Boulevard des Italiens - 75009 Paris. Identifiant C.E. FR25784194144.
Une Société du Groupe BNP Paribas.

Crédit Photos : ©Matton Images - Photographe : Peter Beck - Conception et réalisation: Mazarine Image Design
Ce papier est issu de déchets de pomme de terre transformés

