

**Bertrand RULLIER***Trésorier du SEDIMA*

»» Un monde agricole en pleine mutation

Nos entreprises vont devoir s'adapter aux nouvelles contraintes touchant le paysage agricole.

En effet, si nous prenons au sérieux (et il n'y a pas de raisons de ne pas le faire) les chiffres officiels des transactions foncières, nous assistons à des mouvements à la hausse de 4 % avec 312 000 transactions et une évolution en valeur d'un montant total de 31 milliards d'euros.

L'évolution des prix concerne l'ensemble des secteurs (forêts, vignes : grand cru, Provence, Bourgogne, Champagne,...) et conforte cet état de fait.

Les terres de grandes cultures s'échangent ainsi, en moyenne, à 7 540 euros l'hectare, en hausse continue depuis 20 ans.

Malgré la baisse des transactions, les vignes (AOP) flirtent avec les 150 000 euros l'hectare, ramenés à 70 000 euros si on exclut le marché champenois et grands crus.

Les ventes de biens forestiers (19 800 hectares), pour un montant de 1,6 milliard d'euros, sont en forte augmentation.

A l'échelle de l'hexagone, la surface agricole utile n'a cessé de diminuer. De 33 millions d'hectares en 1980, nous sommes passés à 27 millions aujourd'hui.

En France, en 2018, 55 000 hectares ont été urbanisés. Dans les années 2000, l'urbanisation a absorbé un département tous les 10 ans, en 2010, un département tous les 7 ans.

Ce phénomène ne concerne naturellement pas que notre pays mais c'est une réalité. Les surfaces agricoles diminuent, l'augmentation des prix des terres ne peut qu'engendrer une certaine spéculation.

Bien sûr, quels que soient les types de cultures, les régions et les opportunités, la concentration des exploitations agricoles est une réalité.

Certains grands pays, comme la Chine aujourd'hui, n'hésitent pas à s'implanter dans la corne de l'Afrique en particulier, pour y trouver de nouvelles surfaces agricoles disponibles et cela à une grande échelle.

Il faudra certainement que la filière du machinisme agricole s'adapte afin de s'intéresser à un nouveau marché très professionnel, dans un environnement différent, face à une clientèle d'entrepreneurs et d'investisseurs.

Souvent ces problématiques sont évoquées. Aujourd'hui, nous devons nous adapter et faire en sorte d'apporter à nos clients de nouveaux services en adéquation avec ces nouvelles données.