



Vignerons Demain
Le réseau des futurs vignerons

S'installer et devenir Vigneron : De l'idée à la vigne

**Découvrez le réseau des futurs
vignerons !**

**La mission de Vignerons Demain est
d'accompagner, de faciliter et faire aboutir
favorablement plus d'installations
viticoles**

Devenir vigneron est le rêve de nombreux passionnés. Mais avant de vous imaginer dégustant votre propre cuvée au soleil couchant, il est urgent de "tuer le romantisme". S'installer, c'est s'engager dans un véritable parcours du combattant où vous serez souvent seul face aux aléas climatiques, à votre banquier, à la pression commerciale et à une lourde charge administrative. La création d'un domaine viticole prend en moyenne 4 à 5 ans et exige une immense résilience.

Voici les étapes clés pour transformer sérieusement votre rêve en réalité, de la première graine à la première vendange.

La première idée

La passion est essentielle, mais elle ne suffit pas. La première démarche consiste à vous rendre au Point Accueil Installation (PAI) de votre département pour réaliser un autodiagnostic. Pour sécuriser votre installation et obtenir des aides, il est indispensable de s'assurer qu'on met tous les atouts possibles de son côté et valider un Parcours de Professionnalisation Personnalisé (PPP).

Et la formation ?

Bien qu'il soit possible de se lancer sans diplôme, il est essentiel de se former (via un BPREA, un BTSA Viticulture-Œnologie) et d'acquérir de l'expérience. D'autant que l'obtention de la "capacité professionnelle agricole" est souvent exigée par les banques, la Safer et pour débloquer les aides de l'État. Le métier de vigneron nécessite des compétences multiples : techniques, agronomiques, mais surtout commerciales et de gestion.

L'expérience du terrain

Ne vous installez pas sans avoir éprouvé la réalité du métier. Des dispositifs existent pour vous tester : les "espaces-tests agricoles" ou le CEFI (contrat de parrainage), qui permet de réaliser un stage longue durée chez un exploitant avant de reprendre l'exploitation ou de s'associer. L'emploi salarié dans de petites exploitations permettent aux néo-vignerons de s'essayer concrètement à l'ensembles des métiers : la viticulture, la vinification et la vente, sans prendre de risques financiers majeurs.

Le modèle économique et l'élaboration du Business Plan

Il n'existe pas un modèle unique de réussite, mais la monoculture pure est de plus en plus risquée. Réfléchissez à votre stratégie :

- L'association : S'installer à plusieurs (en GAEC ou SCEA) permet de diviser la charge de travail, la pression mentale et d'apporter des compétences complémentaires.
- L'installation progressive ou le négoce : Démarrer en achetant du raisin sur pied ou du vin (négoce) limite les investissements initiaux et permet de se constituer une clientèle et une trésorerie avant d'acheter ou louer des vignes.
- La diversification : Etudiez votre marché et pensez à l'œnotourisme, aux "vins-boissons" (effervescents, no-low) ou à l'association avec d'autres cultures pour sécuriser vos revenus.
- Votre Business Plan doit être réaliste, voire pessimiste. La règle d'or unanime des experts et des vignerons installés qui s'expriment lors des tables-rondes du réseau Vignerons demain est la suivante : Pour acheter des vignes, "gardez votre trésorerie pour l'exploitation et utilisez votre capacité d'emprunt pour l'achat". En viticulture, il faut financer l'entretien de la vigne, la récolte, et l'élevage du vin. Comptez environ 3 ans à 3,5 ans de Besoin en Fonds de Roulement (BFR) avant d'encaisser vos premiers revenus significatifs.

La recherche de foncier

La recherche de vignes passe par votre réseau local, les agences spécialisées, le Répertoire Départ Installation (RDI), ou encore la Safer qui régule le marché foncier agricole. Dans le contexte actuel, les opportunités foncières ne manquent pas. Le secteur d'implantation que vous choisirez est très important. Ne vous fiez pas uniquement au rapport prix et surface : analysez la qualité agronomique, en réalisant des fosses pédologiques pour connaître la nature de votre sous-sol, véritable clé de la typicité de vos futurs vins.

Et le financement ?

Au niveau national, les vignes coûtent en moyenne 13 800 €/ha hors AOP et 176 400 €/ha en AOP avec d'énormes variations entre les AOP et une tendance à la baisse actuellement. Pour financer l'achat, plusieurs leviers s'offrent à vous :

- La DJA (Dotation Jeune Agriculteur) : Une aide moyenne de 25 000 à 35 000 € pour les moins de 40 ans.
- Le crédit bancaire : Les banques exigent généralement entre 20 % et 30 % d'apport personnel.
- Le portage foncier et le financement participatif : Des structures comme Terra Hominis ou Terres de Liens permettent à des investisseurs citoyens d'acheter les terres que vous exploiterez en fermage, soulageant ainsi votre endettement initial.

Bien au delà de l'acquisition des vignes, ne négligez pas les besoins de financement liés à l'activité : plantations, matériel et surtout à la trésorerie nécessaire (3 ans minimum).

La structuration juridique

La forme juridique conditionne votre fiscalité, votre protection sociale et votre responsabilité.

- L'Entreprise Individuelle (EI) au régime Micro-BA : Idéale pour démarrer avec peu de charges administratives, elle offre un abattement forfaitaire de 87 % sur les recettes (si le CA moyen sur 3 ans est inférieur à 120 000 € HT).
- Le BA (Bénéfice Agricole) au Réel : Obligatoire si vous dépassez les seuils ou conseillé si vous avez de gros investissements à amortir.
- Les Sociétés (SCEA, GAEC, EARL) : Elles sont indispensables si vous vous associez. Elles permettent accessoirement de séparer le patrimoine personnel du patrimoine professionnel, d'optimiser la fiscalité en optant pour l'Impôt sur les Sociétés (IS), et de faciliter la transmission.

Le maquis des démarches administratives

L'installation viticole exige de naviguer entre plusieurs institutions incontournables :

- Le **Point Accueil Installation** : Présents dans tous les départements, ils sont souvent gérés par les Chambres d'Agriculture. On y trouve des conseillers spécialisés et c'est là qu'on peut être guidé dans ses premières démarches.
- **L'INPI (Guichet Unique)** : C'est le point de départ pour immatriculer votre entreprise et obtenir votre numéro SIRET.
- **La MSA (Mutualité Sociale Agricole)** : Elle détermine votre statut social (Chef d'exploitation, Cotisant solidaire ou Pluriactif) en fonction de la surface exploitée (SMA) et du temps de travail consacré à l'activité.
- **Les Douanes** : Étape cruciale car le monde du vin est strictement réglementé. Avant de pouvoir planter, vinifier, vous devez être référencé via le Casier Viticole Informatisé (CVI), obtenir le statut d'entrepoteur agréé pour faire circuler vos vins en suspension de droits, et gérer une comptabilité matière rigoureuse via la Déclaration Récapitulative Mensuelle (DRM).
- **FranceAgrimer et l'INAO** : Pour obtenir les autorisations de plantation (Vitiplantation) ou revendiquer une appellation (AOP/IGP).

En **conclusion**, créer son domaine, c'est créer une entreprise. Il s'agit d'une aventure humaine, technique et entrepreneuriale hors du commun. Soyez curieux, échangez avec les vignerons en place, faites-vous accompagner par des professionnels (experts-comptables, œnologues) et ne minimisez jamais l'effort commercial. Le vin ne se vend pas tout seul, mais avec de la méthode, une gestion financière prudente et un brin d'audace, la récompense de boire le fruit de son propre travail n'a pas de prix.

Coordinateur : Thierry Loscos
thierry.loscos@vigneronsdemain.fr
06 87 77 60 40