



Le défi du renouvellement

**Rejoignez le réseau des futurs
vignerons !**

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

La crise viticole : Le défi du renouvellement face au mur de la réalité

L'image de la viticulture française, fleuron de notre gastronomie et de nos paysages, est aujourd'hui violemment bousculée. Loin de la carte postale du vigneron serein au milieu de ses vignes, la filière traverse une crise structurelle, conjoncturelle et climatique sans précédent. Si devenir vigneron reste le rêve de nombreux passionnés, la réalité du terrain impose de se mobiliser d'urgence pour les préparer, les accompagner, tout en "tuant le romantisme" quelquefois. Entre un modèle économique à bout de souffle, des aléas permanents et un marché foncier totalement inadapté, l'installation est devenue un parcours d'obstacles redoutable.

Voici pourquoi la transition générationnelle est aujourd'hui menacée, et comment les futurs candidats doivent se préparer à affronter cette nouvelle donne.

Le mur démographique : Une crise de la rentabilité avant tout

La viticulture fait face à une véritable "falaise démographique" : d'ici dix ans, la moitié des viticulteurs français partiront à la retraite, et 50 % d'entre eux n'ont, à ce jour, aucun repreneur identifié. Si les vocations peinent à se concrétiser, la raison principale est cruellement financière.

Quasi quotidiennement, nous sommes contactés par des vignerons souhaitant faire valoir leur droit à la retraite et recherchent en vain des repreneurs.

Aujourd'hui, peu de vignerons parviennent à vivre décemment de leur métier. Les indicateurs économiques virent au rouge avec une baisse des excédents bruts d'exploitation, une déflation des prix touchant même des appellations prestigieuses, et des chais qui débordent face à la mévente. Le témoignage de Krystel est à ce titre frappant : malgré un outil de production performant et un chiffre d'affaires de 190 000 € HT, elle peine encore à payer les factures et à se verser un salaire régulier. Cette pression constante engendre un mal-être palpable dans les campagnes, avec des taux alarmants de viticulteurs en risque de burn-out.

La crise de la consommation : Quand la mévente fait déborder les chais

S'il y a un mur que les vignerons sont obligés de regarder en face, c'est celui de la commercialisation des vins. La filière viticole française traverse une crise historique marquée par une chute spectaculaire de la consommation, qui a été divisée par quatre depuis 1960.

Cette rupture est particulièrement marquée chez les 18-24 ans, symbolisant une véritable fracture générationnelle dans la transmission de la culture du vin. Le vin rouge est la première victime de cette mutation. L'année 2023 a marqué un tournant historique : pour la première fois en France, la production de vin blanc a dépassé celle du vin rouge. Le consommateur moderne délaisse les vins rouges perçus comme trop tanniques, forts et alcooleux, au profit de profils plus frais, légers et digestes.

Nous ne faisons pas seulement face à une crise de surproduction, mais bel et bien à une crise de "sous-commercialisation". Les chais de nombreuses exploitations débordent face à la mévente.

« Le monde du vin est resté bloqué, alors que le monde a continué à évoluer. La filière doit passer d'un marketing de l'offre à un marketing de la demande. »

Pour survivre à cette mévente, le vigneron d'aujourd'hui doit impérativement adapter sa production pour concevoir des vins qui répondent précisément aux nouvelles attentes et aux nouveaux moments de consommation dictés par le marché.

Aujourd'hui, le consommateur dicte ses choix. S'installer en tant que vigneron implique désormais de concevoir son domaine et ses cuvées en répondant directement aux nouvelles attentes (vins de terroirs singuliers, vins-boissons, œnotourisme) plutôt que de s'enfermer un "classicisme" qui ne trouve plus preneur.

Cela implique une évolution des modèles économiques lors de l'installation.

L'incertitude permanente : Le climat et la géopolitique s'en mêlent

Au défi financier s'ajoute une instabilité chronique qui peut ruiner une année de travail en quelques heures.

- L'étau climatique : Le changement climatique n'est plus une menace lointaine, c'est le quotidien. Les aléas se succèdent (gels tardifs, grêle, canicules, mildiou), provoquant des effondrements de rendements. L'année 2024 a d'ailleurs enregistré une baisse historique de la production française de 24 %. Bernhard en a fait la douloureuse expérience avec 80 % de pertes dues au mildiou en 2018, suivies de 40 % de pertes liées à la canicule en 2019.
- Les soubresauts géopolitiques : Dépendant des exportations, le vin français est souvent pris en otage. La fermeture brutale du marché chinois a fait plonger les exportations de 20 % en un an. Aux États-Unis, la filière a déjà perdu 560 millions d'euros lors de précédentes tensions et fait désormais face à de nouvelles taxes douanières de 15 %.

Le casse-tête du foncier : Une offre déconnectée des besoins

Pour les candidats à l'installation, leur modèle économique se heurte frontalement à un marché de l'immobilier viticole inadapté.

- Des structures trop grandes et invendables : Les cédants cherchent légitimement à transmettre l'intégralité de leur exploitation (terres, stocks, bâtiments) pour financer leur retraite. Mais, arrivés en fin de carrière, les cédants proposent des domaines trop développés, nécessitant des capitaux colossaux, totalement inaccessibles et non finançables pour un jeune qui démarre. L'offre de structures foncières adaptées à l'installation est rare, bien que les Safer tentent parfois de démanteler de grandes structures pour installer plusieurs jeunes – comme ce fut le cas sur un domaine de 100 hectares à Cognac. Ce type d'opération est trop rare et reste techniquement et juridiquement très complexe.

- Le piège des vignes nues et du bâti exorbitant : À l'inverse, acheter de simples parcelles de vignes oblige le néo-vigneron à construire un chai ou à acheter des bâtiments. Or, la construction d'une cave coûte en moyenne 1 500 € HT le mètre carré, amenant rapidement la facture de 300 000 € à 500 000 € minimum. Quant à l'achat de bâtiments existants, les prix de l'immobilier, notamment dans les régions attractives, atteignent des sommets déconnectés de la rentabilité agricole.

Banques frileuses et jungle administrative

« En moyenne, un vigneron passe 9h par semaine sur l'administratif. »

S'installer, c'est aussi affronter un véritable maquis institutionnel. Entre les douanes, la MSA, les déclarations de récolte et les demandes d'aides (DJA), la lourdeur administrative épuise les porteurs de projet avant même la première vendange.

Face à ces risques cumulés, les banques se montrent extrêmement frileuses. Dans le contexte économique actuel, elles cherchent à limiter leurs risques et exigent des apports personnels souvent supérieurs à 30 %. Si le financement du foncier ou du matériel est possible, l'enjeu reste pour la plupart des vignerons le financement du Besoin en Fonds de Roulement (BFR), c'est-à-dire la trésorerie indispensable pour survivre pendant les 2 à 3 ans qui les premiers travaux de la vente de la première bouteille.

Trouver de nouveaux modèles d'entreprises viticoles : L'inadéquation des institutions face au temps long de la maturation

Bien que la réussite d'une installation viticole repose avant tout sur l'adéquation parfaite entre le porteur de projet et son outil de production, trouver ce point d'équilibre exige une phase de maturation longue et rigoureuse.

Tout porteur de projet viticole sérieux est bien informé de la crise actuelle. S'installer dans ce contexte nécessite un modèle économique adapté, et le temps de la réflexion doit être pris en compte et nourri.

Malgré cette réalité, les acteurs institutionnels peinent souvent à intégrer cette temporalité spécifique.

La démarche d'installation nécessite une série d'allers-retours entre des biens à la vente, des business-plans, des montages de financement, souvent infructueux. Le porteur de projet en maturation est souvent peu accompagné ou suivi, voire marginalisé. Cette incompréhension impose une pression qui peut fragiliser les projets naissants :

- **Un accompagnement institutionnel parfois décalé** : Si les PAI et les Chambres d'Agriculture sont incontournables, la plupart des porteurs de projets sont aujourd'hui des personnes en reconversion, provenant d'autres horizons professionnels, nécessitant un accompagnement spécifique et de la formation. De plus, nombre d'entre eux soulignent la complexité et la lenteur des parcours pour obtenir la Dotation Jeune Agriculteur (DJA), des référentiels technico-économiques obsolètes ou insuffisamment pointus sur le volet de la stratégie commerciale.
- **La recherche de foncier** : La recherche d'un foncier adapté à l'installation est délicate. La rareté de petites structures, les enjeux financiers modestes et l'incertitude du financement impliquent que les porteurs de projets sont souvent peu suivis. Il leur est souvent imposé des délais de transaction contraints et l'injonction d'un financement préalable par les cédants ou les intermédiaires immobiliers.
- **La rigidité administrative** : Les porteurs de projet se retrouvent souvent broyés par la lourdeur des démarches DJA, Douanes, MSA. L'obtention d'un numéro d'accises ou l'affiliation à la MSA peuvent prendre des mois, décalant parfois dramatiquement le démarrage effectif de l'activité et la commercialisation.
- **La frilosité et l'incompréhension bancaire** : Les banques préfèrent sécuriser leurs crédits sur des actifs tangibles comme le foncier ou le matériel, avec des apports personnels importants, alors que le BFR (la trésorerie) est vital les premières années.

Le rôle de Vignerons Demain : Sanctuariser la maturation et favoriser le collectif

C'est précisément pour combler ce vide que le réseau Vignerons Demain a été structuré. Il privilégie la phase de maturation du projet par la richesse des échanges entre vignerons, experts, institutions et part du principe que l'installation agricole ne doit plus être un parcours individuel, mais un « sport collectif ».

Depuis 2023, date de sa création, l'association Vignerons Demain compte :

- 159 membres inscrits
- 15 partenaires dont Terra Hominis et 5 Safer
- 42 experts et intervenants dans nos tables rondes
- 42 installations accompagnées en France

L'association offre un véritable incubateur pour cette phase de maturation, articulé autour de trois piliers :

- **Garantir le temps de la réflexion et de l'information.**

Le réseau permet de se poser les bonnes questions stratégiques en amont (quel réseau commercial, quelle taille de domaine, quel statut juridique).

- **Le « Parler vrai » pour tuer le romantisme.**

L'association milite pour « tuer le romantisme » lié à l'image d'Épinal du vigneron. Lors des rencontres, la parole est libre et sans filtre. Les vignerons installés viennent témoigner de leurs échecs pour éviter aux nouveaux de les reproduire : Jean raconte comment il s'est épuisé et s'est mal associé à ses débuts ; Bernhard met en garde contre la surproduction initiale qui assèche la trésorerie ; et Krystel rappelle la difficulté de devoir payer ses factures malgré un outil performant et un chiffre d'affaires de 190 000 €.

- **La force des échanges pour briser l'isolement.**

Grâce à des tables rondes mensuelles en visioconférence et un groupe WhatsApp, les futurs vignerons ne sont plus seuls face à leurs doutes. Ils croisent leurs expériences avec celles de leurs pairs, mais aussi avec des experts pointus (agents des douanes, conseillers Safer, experts-comptables, spécialistes de la permaculture ou du financement participatif). Ce maillage permet de trouver des solutions pragmatiques, qu'il s'agisse de se faire prêter un tracteur à la dernière minute ou de trouver le bon montage juridique pour sécuriser son patrimoine personnel.

L'urgence de jouer collectif

En conclusion, pour les porteurs de projets, le mythe du vigneron solitaire, gérant tout de A à Z sur son tracteur, est une impasse. C'est précisément pour éviter le crash aux nouveaux entrants que le réseau Vignerons Demain a été structuré.

En mutualisant les compétences, en favorisant le portage foncier participatif (via des structures comme Terra Hominis) et en mettant les futurs vignerons en relation avec des experts d'organismes privés ou institutionnels (comme les Safer), l'association transforme l'installation en un véritable "sport collectif".

Sécuriser l'humain et le financier est aujourd'hui la seule voie pour que nos terroirs ne se transforment pas en friches. Passons à l'action !

Vignerons Demain en appelle à tous les partenaires institutionnels ou privés, passionnés et vignerons pour agir collectivement : Accompagner et favoriser la réussite de plus d'installations viticoles durables.



Vignerons Demain
Le réseau des futurs vignerons

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