



**Le foncier viticole à la
croisée des chemins :
Crise, enjeux et solutions
pour s'installer aujourd'hui**

**Rejoignez le réseau des futurs
vignerons !**

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

Le secteur viticole français traverse une crise à la fois structurelle et conjoncturelle. D'un côté, l'offre de vins peine à s'adapter aux attentes des consommateurs (demande accrue en vins bios, naturels ou "lifestyle"), tandis que les aléas climatiques (gel, canicule, grêle) réduisent les rendements et alourdissent les coûts. À cela s'ajoutent une inflation généralisée des intrants (engrais, énergie, main-d'œuvre), une baisse de la consommation et du pouvoir d'achat, ainsi que des bouleversements géopolitiques (droits de douane, tensions commerciales) qui pèsent sur les exportations. Résultat : un secteur sous pression, où la rentabilité devient un défi quotidien.

Le marché foncier viticole : Radiographie d'un déséquilibre

Sur le plan du marché foncier viticole, la situation est tout aussi complexe. Ces vingt dernières années, les prix ont connu une inflation spectaculaire, mais avec des dynamiques très contrastées selon les bassins de production.

Aujourd'hui, la filière fait face à un "mur démographique" : une offre abondante de domaines et de vignes à transmettre se heurte à une demande atone, alors que de nombreux exploitants, arrivés à l'âge de la retraite, ne trouvent pas de repreneur.

Certains cédants, désireux de voir leur outil de travail survivre, proposent des solutions de location ou de location-vente attractives, parfois assorties d'un accompagnement.

Sur le plan des prix à l'hectare, même s'il y a toujours eu une décorrélation absolue entre la valeur vénale (patrimoniale, liée à la rareté) et la rentabilité d'exploitation réelle, nous assistons dans certaines régions à des corrections de marché importantes, rendant les prix et l'accès au foncier plus attractifs.

Le rôle des Safer : une régulation indispensable mais difficile

Les Safer défendent le modèle des « exploitations familiales », qui représente encore 85 % de nos domaines viticoles et garantit l'âme de nos terroirs. Cependant, la financiarisation de l'agriculture à l'œuvre depuis plus d'une décennie a pris de vitesse les mécanismes de régulation. Les nouveaux outils de contrôle sociétaires (la loi Sempastous) des Safer sont récents.

En 30 ans, la taille moyenne des structures foncières viticoles a explosé. Le nombre d'exploitations a chuté de 60 % (passant de 144 000 à environ 55 000) tandis que la surface moyenne a été multipliée par trois, bondissant de 6 à 20 hectares. Parallèlement, le paysage a vu fleurir des structures sociétaires XXL, hyper-capitalistiques et juridiquement complexes, dont le contrôle s'avère aujourd'hui difficile et peu efficace

L'accès au foncier comme frein à l'installation : Zoom sur la réalité du terrain

Cette concentration et la disparition progressive des petites structures créent une barrière à l'entrée majeure.

Au-delà des freins classiques (manque d'attractivité perçue, rentabilité incertaine, pénibilité physique, complexité des parcours d'installation et d'accès aux aides, urgence de l'adaptation climatique), le foncier (et son financement) concentre trois obstacles majeurs pour les futurs vignerons :

1. Le double choc sectoriel (Économique & climatique)

S'installer aujourd'hui ne peut plus se résumer à une simple « transmission » à l'identique. Les modèles qui périssent sous nos yeux doivent céder la place à des alternatives et nouveaux modèles économiques. Le repreneur se positionne dans une « création » où il doit réinventer son approche technique (cépages résistants, gestion du stress hydrique) et son positionnement commercial pour s'écarter des schémas en crise.

2. Une offre foncière peu en phase avec la demande

- Des prix à l'hectare souvent inabordables

Dans les régions attractives et certaines Appellations (PACA, Corse, Bourgogne, Champagne), la rareté des terres et leur valeur patrimoniale rendent l'accès au foncier hors de portée pour la majorité des candidats à l'installation.

- Migration des vignobles

Le réchauffement climatique impacte le choix géographique des futurs vignerons. Certaines régions et appellations viticoles françaises peuvent perdre de leur attrait, alors que d'autres, autrefois marginales, peuvent voir leur potentiel viticole amélioré. La question de l'accès à l'eau est un enjeu différenciateur du prix/ha dans les régions méridionales.

- Des structures trop grandes

Le problème réside aussi dans la taille des structures proposées sur le marché. Les cédants cherchent légitimement à vendre l'intégralité de leur domaine (terres, bâtiments, stocks) pour financer leur retraite. Or, ils ont souvent démarré eux-mêmes leur carrière sur des surfaces trois ou quatre fois moindres, avant de s'agrandir progressivement.

Comme on l'a vu, en dehors de l'acquisition du foncier, le repreneur doit aussi financer l'adaptation et la transformation de l'outil de production (nouveau modèle) et la mobilisation commerciale. Les moyens nécessaires sont alors décuplés et hors de portée pour des candidats à l'installation sans apport capitalistique conséquent.

L'activité viticole nécessite un BFR important. Or, ce besoin augmente avec la taille de l'exploitation, ce qui aggrave la pression financière sur les nouveaux installés.

- Le bâti : un casse-tête

Construire un nouveau bâtiment est souvent impossible en raison des restrictions d'urbanisme et des coûts prohibitifs. Quant à l'ancien bâti agricole, il fait souvent l'objet de spéculation non agricole, avec des prix inaccessibles pour les vignerons. Il s'agit souvent d'un élément bloquant.

- L'accès au foncier et arbitrages

Les commissions d'attribution, pilotées par la profession agricole, peuvent parfois manquer « d'ouverture » envers les nouveaux profils et les modèles économiques innovants, pour privilégier des modèles économiques traditionnels.

3. L'impasse du financement bancaire

Compte tenu du contexte économique incertain et des nouveaux profils de repreneurs, les banques hésitent à financer des projets viticoles, perçus comme peu rentables et risqués.

- Une trésorerie difficile à financer

Si les banques disposent de garanties suffisantes pour financer le foncier, bâtiments et matériel, il n'en est pas de même pour ce qui concerne la trésorerie. Les porteurs de projet ont du mal à obtenir des garanties suffisantes pour financer leur trésorerie (estimée à 3 ans d'activité) et leur BFR (Besoin en Fonds de Roulement), essentiels pour démarrer et pérenniser l'activité.

- Des aides publiques insuffisantes

Les dispositifs d'aide publique actuels, bien qu'essentiels, s'avèrent trop restrictifs et mal calibrés pour les profils de néo-vignerons qui représentent pourtant l'avenir de la filière.

Les mesures fiscales récentes (Loi de Finances 2025) facilitent les transmissions familiales, mais n'offrent aucune solution pour les **repreneurs hors cadre familial, alors qu'ils constituent la majorité des candidats à l'installation.**

Au-delà du constat, des solutions : Construire le vignoble de demain

La crise est profonde, mais les opportunités sont réelles :

- ✓ Des terres sont disponibles et des prix se corrigent dans certaines régions.
- ✓ Des financements innovants (crowdfunding, portage foncier, fonds éthiques) émergent.
- ✓ Les consommateurs sont prêts à valoriser des vins qualitatifs, engagés et durables.

Voici les axes que l'association Vignerons Demain et ses partenaires institutionnels entendent promouvoir :

- **Mieux accompagner les nouveaux profils** : Il est crucial d'accentuer le suivi des petits porteurs de projets et de reconnaître leurs particularités. Partenaires de Vignerons Demain, les Safer doivent œuvrer pour que les instances décisionnaires fassent preuve d'ouverture face aux modèles alternatifs : vente directe, circuits courts, diversification, œnotourisme, désalcoolisation et boissons dérivées.
- **Adapter les structures foncières à la demande** : Il faut encourager le découpage des grands domaines en péril et l'aménagement foncier pour proposer des surfaces cohérentes avec une première installation. Les Safer pourraient également bénéficier de financements incitatifs lorsqu'elles facilitent activement la création (morcellement ou stockage) d'un domaine pour un jeune vigneron.
- **Réinventer des outils de production et de coopération** : Les coopératives doivent évoluer pour répondre aux besoins de flexibilité des néo-vignerons. De même, la mutualisation via des « chais partagés » devrait être facilitée. Le regroupement d'installation en association de compétences permet de diviser les coûts fixes de départ et les risques.

- **Valoriser la transmission humaine** plutôt que la transaction financière : Il faut inciter financièrement et techniquement les partenariats entre vignerons expérimentés cédants et nouveaux installés (mentorat, contrats de location-vente progressifs, parrainage).
- **Innover dans le portage foncier collectif** : Pour contourner l'obstacle du financement de vignes, le développement du foncier solidaire (porté par les collectivités ou des citoyens), des fonds d'investissement éthiques (type Terre de Liens), du financement participatif (crowdfunding type Terra Hominis) et des Groupements Fonciers Viticoles doit devenir une priorité institutionnelle.
- **Moderniser les outils financiers et les aides d'État** : Nous préconisons la création de fonds de garantie spécifiques pour rassurer les banques sur le financement de la trésorerie et du BFR des vignerons. Côté aides publiques, il est urgent de déplaçonner la limite d'âge de 40 ans, d'assouplir les conditions d'octroi et de revoir à la hausse les montants des DJA (Dotation Jeune Agriculteur) ou des prêts bonifiés pour coller à la réalité économique.

Le conseil de Vignerons Demain : Investir juste

Plutôt que de s'endetter pour financer le foncier ou des bâtiments flambant neufs, les repreneurs doivent prioriser leur **trésorerie** et anticiper :

- **L'adaptation au changement climatique** : Investir dans l'hydrologie régénérative, l'agroforesterie, le choix de cépages résistants, la gestion des sols ou les équipements adaptés (ex : systèmes anti-grêle).
- **La force commerciale et la communication** : Développer une stratégie marketing solide et conquérir de nouveaux marchés (export, niche, e-commerce).

Ce sont ces choix stratégiques, axés sur la résilience du vivant et la communication, qui permettront de conquérir les marchés de demain.

- **Pour les futurs vignerons** :
 - Osez les nouveaux modèles (location, coexploitation, diversification).
 - Entourez-vous (mentorat, réseaux, associations comme Vignerons Demain).
 - Ciblez vos investissements sur l'adaptation climatique et la force commerciale.
- **Pour les partenaires institutionnels** :
 - Soutenez les petits porteurs de projets et reconnaissez leurs spécificités.
 - Assouplissez les dispositifs d'aide (âge, montants, conditions).
 - Encouragez l'innovation (foncier solidaire, chais partagés, coopératives adaptées).

L'urgence de jouer collectif

Ensemble, faisons du foncier viticole un levier pour l'avenir, et non un frein à l'installation. La viticulture de demain se construit aujourd'hui – et elle a besoin de vous !

✉ Vous êtes un futur vigneron ou un partenaire institutionnel ? Rejoignez Vignerons Demain pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé et contribuer à la transmission du patrimoine viticole français.

✉ Contactez-nous : thierry.loscos@vigneronsdemain.fr

🌐 Site web : www.vigneronsdemain.fr

Crédits : Cet article s'appuie sur les travaux de l'association Vignerons Demain et sur les analyses des acteurs du secteur viticole français.

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.



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