



Vignerons Demain
Le réseau des futurs vignerons

S'installer et devenir
Vigneron :
La force de l'installation
collective : Pourquoi
s'associer est le nouveau
secret de longévité en
viticulture ?

**Découvrez le réseau des futurs
vignerons !**

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

Et si la clé pour réussir en viticulture n'était pas de tout porter seul, mais de s'entourer ?

L'image du vigneron solitaire, gérant seul son domaine de la taille des ceps jusqu'à la vente de ses bouteilles, a la vie dure. C'est une vision romantique, profondément ancrée dans notre imaginaire, mais qui se heurte aujourd'hui violemment au mur de la réalité économique.

Face au poids financier du foncier, à la complexité administrative et aux défis climatiques et commerciaux, s'installer seul relève souvent du parcours du combattant.

Et si le secret de la résilience viticole résidait dans l'abandon de ce mythe individuel ? Face à la complexité croissante du métier, de plus en plus de néo-vignerons font le choix stratégique de l'association.

Décryptage des avantages, des pièges à éviter et de la puissance de l'intelligence collective pour faire de votre rêve une entreprise pérenne.

Les tendances actuelles : Mutualiser face au mur financier

Le secteur agricole traverse une mutation démographique sans précédent.

Le vieillissement de la profession s'accélère : à l'horizon 2035, **60 % des chefs d'exploitation actuels seront en âge de prendre leur retraite.**

Ce mur démographique se double d'un déficit de renouvellement particulièrement alarmant, puisque le taux de remplacement n'atteint aujourd'hui que **deux installations pour trois départs constatés.**

Face à ce vide, le profil type du repreneur viticole change radicalement de visage. Fini le modèle unique de la transmission de parents à enfants : **les installations hors cadre familial représentent désormais 25 % des créations d'activité.**

Plus frappant encore pour mesurer ce basculement, la part d'élèves de l'enseignement agricole **n'ayant aucun antécédent familial direct dans le secteur a grimpé à 91 %** en 2023.

Pour ces nouveaux profils, souvent qualifiés de **NIMA** (Personnes Non-Issues du Milieu Agricole), les barrières à l'entrée sont brutales et principalement d'ordre financier, se concentrant sur l'accès au foncier, l'acquisition du bâti et l'achat de matériels toujours plus coûteux.

C'est précisément pour contourner ce "mur de l'argent" que les formules d'exploitation collective connaissent un essor spectaculaire.

Les formes sociétaires représentaient **42 % des exploitations** en 2021, contre 30,6 % en 2010 et à peine 19 % au début des années 2000.

Et pour cause : face à l'incertitude et aux montants exigés, les banques sont aujourd'hui bien plus enclines à soutenir un collectif qui sécurise le projet en réunissant plusieurs apports personnels et un éventail de compétences complémentaires.

Enfin, la grande force de cette dynamique d'association est qu'elle peut s'étendre au-delà des seuls exploitants travaillant dans les vignes : grâce au portage foncier et à l'implication d'investisseurs (via des GFV citoyens ou familiaux), le collectif permet d'absorber le poids de la terre sans sacrifier la trésorerie de départ.

Replacer l'humain au cœur du domaine : Le mythe du vigneron "couteau suisse" à l'épreuve de la montre

La force des modèles collectifs ne se résume pas à leur seule efficacité comptable : elle réside dans leur capacité à replacer l'humain au cœur du processus de production.

L'un des constats les plus brutaux lors d'une installation en solitaire est le manque criant de temps et l'épuisement mental. Un domaine viticole est une entreprise complexe qui exige d'être à la fois un excellent agronome, un œnologue précis, un gestionnaire rigoureux et un commercial redoutable. Or, les journées ne font que 24 heures.

En autorisant un partage effectif de la charge de travail et de la charge mentale, l'exploitation collective offre une réponse durable à la crise d'attractivité du secteur.

C'est la stratégie adoptée par Arnaud, Stéphane et Christine au Domaine Puech Roques (Gaillac) : le travail est strictement réparti pour éviter l'épuisement. Arnaud gère la production et la cave, Christine s'occupe des vignes et de l'administratif, tandis que Stéphane dédie son énergie à la stratégie commerciale. Le résultat ? Une conciliation réelle entre vie privée et engagement professionnel.

Le panel des options : De la transparence du GAEC à la souplesse de la SCEA

Selon votre situation et vos objectifs, l'arsenal juridique français propose plusieurs statuts adaptés aux projets collectifs et de multiples choix sont possibles (cf. l'article précédent : « Choisir sa structure juridique »).

Prenez conseil auprès de plusieurs experts (chacun a ses préférences et aussi ses « habitudes ») pour avoir une bonne vision des avantages et inconvénients de chaque structure juridique.

Quelques exemples :

- Le **GAEC** (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun) : Il incarne l'esprit collectif par excellence. Son immense avantage réside dans la "transparence" fiscale et sociale, permettant de multiplier les aides de la PAC et les seuils d'imposition par le nombre d'associés. Inconvénient : il est strict, nécessite un agrément préfectoral (autorisation d'exploiter) et tous les associés doivent y travailler à temps plein.
- **L'EARL** (Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée) ou la **SCEA** (Société Civile d'Exploitation Agricole) : Elles offrent une très grande souplesse et permet d'intégrer des associés non exploitants, comme des investisseurs. Revers de la médaille : Pour la SCEA, la responsabilité financière des associés est illimitée sur leurs biens propres. Pour l'EARL, elle limite la responsabilité des exploitants à leurs apports, mais n'accepte que des personnes physiques.
- Les structures coopératives (**SCIC, SCOP**) : Elles reposent sur une démocratie d'entreprise (une personne = une voix) et permettent d'impliquer salariés, citoyens ou collectivités. Leur gestion administrative est cependant plus lourde.

Exemple de terrain : Clément et Victor, associés au Domaine des Braves (Beaujolais), ont opté pour une SCEA à 50-50 qui détient le bâti et le matériel. Pour la terre, ils s'appuient sur un fermage avec trois Groupements Fonciers Viticoles (GFV). Un montage brillant qui leur a permis de ne pas s'endetter sur le foncier.

Les précautions vitales : Protéger le domaine (et l'amitié)

S'installer avec un ami est une belle aventure, mais la réalité de l'entreprise transforme rapidement la relation en celle d'"associés-potes".

La communication et l'organisation interne sont les clés de voûte de la réussite. Le partage des décisions et la répartition des tâches doivent être définis dès le premier jour.

Un aspect contre-intuitif : il faut préparer la rupture quand tout va bien ! Pour éviter que des désaccords ne fassent couler l'exploitation, la rédaction d'un pacte d'associés par un avocat est une précaution absolue.

Voici des recommandations de précautions à prendre absolument :

Le pacte d'associés : Un document indispensable

Rédigé par un avocat, ce document régit les règles du jeu et de sortie. Il vient en complément des statuts de la société.

Ce document grave dans le marbre les règles du jeu. En anticipant ces scénarios et les méthodes de règlement et de valorisation en amont, on protège non seulement les relations humaines, mais surtout la survie du domaine.

- Que se passe-t-il si un associé souhaite vendre ses parts ?
- Que faire en cas de maladie, désaccord stratégique ou décès ?
- Comment valoriser les parts en cas de départ ?

Une **organisation interne** claire

- Répartition des tâches : Qui fait quoi ? (ex : vigne, cave, commercial, administratif).
- Prise de décision : Comment sont prises les décisions stratégiques ? (majorité, unanimité ?).
- Communication : Des réunions régulières pour éviter les malentendus

« L'association est possible si elle est bien cadrée, bien ficelée et formalisée. »

L'approche Vignerons Demain : Tuer le romantisme pour mieux réussir

L'installation viticole ne s'improvise pas sur un coup de tête autour d'un verre de vin.

C'est précisément pour vous confronter à cette réalité que le réseau Vignerons Demain a été créé.

Son rôle n'est pas de vous vendre du rêve, mais de vous préparer sérieusement aux défis de l'entrepreneuriat agricole et de briser la solitude du porteur de projet.

En favorisant les rencontres – comme ce fut le cas pour Arnaud et Stéphane, mis en relation par la Safer Occitanie et Vignerons Demain – le réseau transforme l'installation en un véritable "sport collectif".

À travers des tables rondes d'experts, des retours d'expérience sans filtre de vignerons qui témoignent de leurs échecs et de leurs succès et un réseau d'entraide actif, nous vous donnons les clés pour bâtir des modèles économiques résilients.

La force du collectif : Mutualisation, résilience et pérennité

La force de l'installation collective réside dans la **mutualisation** :


- Diviser les **risques financiers**.
- Additionner les **compétences**.
- Protéger le **bien-être humain** face aux défis climatiques et commerciaux.

L'association n'est pas un aveu de faiblesse, mais bien la marque d'un chef d'entreprise lucide et tourné vers la pérennité.

À l'heure où les exigences du métier de vigneron n'ont jamais été aussi pointues, une question s'impose : Avez-vous déjà identifié quelles compétences cruciales vous manquent aujourd'hui pour réussir, et avec qui seriez-vous prêt à vous associer pour les combler ?

Et vous ?

- Êtes-vous prêt à sauter le pas et à vous associer ?
- Quelles compétences manquent à votre projet ?
- Avez-vous déjà identifié des partenaires potentiels ?

 Contactez Vignerons Demain pour en discuter et bénéficier d'un accompagnement personnalisé :

 vigneronsdemain.fr

 thierry.loscos@vigneronsdemain.fr

 06 87 77 60 40

#DevenirVigneron #InstallationCollective #Viticulture #VigneronsDemain
#EntrepreneuriatAgricole #GAEC #SCEA #Mutualisation



Vignerons Demain
Le réseau des futurs vignerons

Partenaires de l'association :

