



Actualité

Délimitation

Archives

A Télécharger

Nous Contacter

S'inscrire à la newsletter

11 janvier 2014 [Accueil](#) > [Le dernier numéro](#) > [Quel avenir pour le couple vignoble-foncier ?](#)

Mardi 14 janvier, le Groupement des employeurs tient son assemblée générale • Bénéfice réel et TVA : le SGV ou

Le dernier numéro



Article publié le 1er septembre 2011

Parution du mois

Quel avenir pour le couple vignoble-foncier ?

Depuis que le champagne existe, la vigne appartient aux vignerons. Le couple vignoble-foncier est jusqu'ici resté indissociable. Pourtant, l'explosion du prix du foncier viticole pourrait, à long terme, infléchir en profondeur les caractéristiques du vignoble champenois.

Un peu plus de 35 000 ha de terres sont classés en AOC Champagne. Ce vaste terroir a été planté progressivement au fil des décennies. En 1970, la Champagne disposait grosso modo d'un réservoir de 16 000 ha de terres à planter. Grâce à cette réserve foncière, les vignerons ont pu acquérir de la vigne et conforter leur exploitation, qu'ils ont ensuite transmise. Les critères de plantations définis par le SGV ont favorisé l'installation et le développement des exploitations de taille moyenne. En 2010, le vignoble champenois est essentiellement composé d'exploitations familiales, qui occupent le territoire rural. C'est le modèle champenois. Aujourd'hui, les terres classées en appellation Champagne sont pratiquement toutes plantées. Il reste quelques centaines d'hectares, dont beaucoup ne sont d'ailleurs sans doute pas plantables. La terre à vigne est donc désormais très rare. Quant à la vigne, celui qui la possède s'attache à la conserver, puisque c'est son outil de travail et qu'il en vit. Résultat : en Champagne, le marché foncier est extrêmement restreint. En même temps, dans un contexte de croissance commerciale, les opérateurs sont nombreux à croire en l'avenir du champagne et à vouloir conforter leurs exploitations ou leur approvisionnement en raisins. Or, sur un marché, lorsque l'offre est limitée et que la demande est importante, les prix montent : c'est automatique ! Entre 1991 et 2010, le prix moyen des vignes en Champagne a augmenté de 255 %. Seuls les grands crus du Bordelais ou de Bourgogne rejoignent et dépassent même, pour certains, la Champagne. Mais les surfaces concernées sont beaucoup moins importantes que dans notre vignoble où le problème concerne tous les secteurs et l'ensemble des 15 500 exploitants. Aujourd'hui, le prix du foncier viticole atteint des sommets qui ont pour effet de créer une barrière à l'accès du foncier pour les petites et moyennes exploitations, c'est-à-dire pour la très grande majorité des exploitations viticoles. Non seulement, les vignerons ne peuvent plus agrandir leur exploitation, mais ils sont désormais de plus en plus nombreux à être confrontés au risque de démantèlement de celle-ci. En effet, le revenu de la vigne incite de nombreux propriétaires, oncles, tantes, frères ou sœurs, à vouloir reprendre leur parcelle donnée en location pour l'exploiter eux-mêmes, quitte à en confier l'entretien à un prestataire de services. Dans d'autres cas, ce n'est pas le revenu de la vigne qui intéresse les bailleurs, mais sa valeur vénale. La vigne est alors mise en vente, chargée à l'exploitant de l'acquérir s'il le souhaite. Et, surtout, s'il le peut. Face à ces situations, les fermiers et les métayers, soucieux de préserver leur outil de travail ou de l'agrandir, se tournent vers le négoce qui, étant lui-même en quête d'approvisionnement pérenne, voit dans ces requêtes, l'opportunité de se garantir un livreur durable. La technique est simple : acquisition d'une parcelle par le négociant, suivie de la concession d'un bail à long terme à l'exploitant en contrepartie d'un contrat d'engagement. On appelle ça, dans le jargon champenois, « l'effet levier ». Cette pratique est inquiétante, dans la mesure où elle pourrait, d'acquisition en acquisition, faire basculer les équilibres interprofessionnels au détriment du vignoble. Par ailleurs, ces transactions alimentent la surenchère sur le foncier : désormais, en Champagne, un bien loué est acheté au même prix qu'un bien libre ! Or, ces transactions servent ensuite de références pour les évaluations successorales.



Rechercher sur le site



Météo

Nos Petites Annonces

Le Dernier Numéro

Sommaire

Edito

Parution du mois

Espace Abonnés

A Découvrir



**Assemblées du Groupement
des employeurs
MARDI 14 JANVIER AU SGV
EPERNAY**

Alimenter la surenchère est risqué

On peut se demander quel motif pousse les opérateurs à acquérir du foncier loué, dont la rentabilité est extrêmement faible (le retour sur investissement est de l'ordre de 84 ans pour l'acquisition d'une vigne en fermage). La volonté de s'assurer un approvisionnement entre en jeu. Par ailleurs, si l'acheteur parie sur un maintien, voire sur une augmentation du prix du foncier, la vigne n'est peut-être pas un mauvais placement à terme. Il suffit de se dire qu'on pourra toujours la revendre à un prix au moins aussi élevé qu'on l'a payée, sinon même beaucoup plus. C'est un pari sur le maintien, voire même sur l'augmentation de la valeur du foncier. Mais attention ! Alimenter une surenchère sans limite n'est peut-être pas sans risque : celui de voir un jour la bulle exploser et tous les patrimoines perdre brusquement leur valeur. On a quand même perçu, récemment, les inconvénients des produits financiers irrationnels...

Enfin, un dernier constat s'impose : les possibilités d'intervention dont bénéficiait autrefois la profession pour réguler les excès ne sont plus aussi efficaces. La réglementation libérale ne permet plus à la Safer de préempter pour réguler les prix. Par ailleurs, une bonne partie du marché n'est plus notifiée. La Safer n'a pas connaissance de transactions masquées, qui se font sous forme de vente de parts de société ou en démembrement de propriété. Moins de 60 ha ont fait l'objet d'une information à la Safer en 2009. Mais ce chiffre n'est-il pas la face visible de l'iceberg ? Personne ne sait combien d'hectares changent de main chaque année et combien partent en propriété vers les maisons de Champagne.

Ainsi, finalement, on commence à voir se profiler deux tendances qui pourraient, à terme, modifier en profondeur les caractéristiques du vignoble champenois :

- une tendance au démantèlement des exploitations familiales professionnelles au profit d'une exploitation de revenu complémentaire, à côté d'un autre métier. Les exploitations de très petite taille sont plus nombreuses qu'il y a 30 ans, mais la surface globale qu'elles exploitent tend à diminuer : on assiste à un phénomène de morcellement des plus petites exploitations ;
- et une tendance à l'intégration des vignerons par le négoce, par le biais d'acquisition de vignes en propriété, adossée à des contrats de livraison de raisins. Cette deuxième tendance pose un problème d'ordre collectif : celui des équilibres interprofessionnels. Des tendances qui pourraient devenir, avec le temps, des tendances lourdes...

Nicolas Didier, administrateur du SGV en charge des dossiers fonciers

« LE SGV CONTINUE À PLANCHER SUR CE THÈME »

« La fierté du SGV est d'avoir contribué, depuis 100 ans, à la construction du modèle champenois. Notre ambition ne doit-elle pas être de pérenniser ce modèle ? De veiller à ce que le vignoble reste aux vignerons et que la croissance de l'appellation Champagne continue à installer, conforter et pérenniser des

exploitations familiales ? Malheureusement, c'est un problème très complexe. Chaque transmission, chaque installation, est un problème familial. Il n'y a pas une réponse simple et toute faite à la problématique du foncier. Il y a une solution à trouver pour chaque cas particulier. Les raisons de chacun sont parfaitement légitimes. Dans la plupart des cas, on vend une vigne pour résoudre un problème de succession, pour préserver l'équité du partage successoral entre ses enfants. On va voir son négociant parce qu'on est confronté à la vente d'une vigne dont on est le preneur et qu'on n'a pas les moyens de l'acquérir seul. Ou parce qu'on n'a pas de successeur. C'est en général une difficulté qui amène un vigneron à vendre sa vigne à un négociant. Toutefois, nous pourrions, dans ces cas-là, essayer au moins de nous demander s'il n'existe pas aussi une solution à trouver avec un vigneron. Le SGV va continuer à plancher sur ce sujet difficile. Si nous avons voulu évoquer ce thème dans le cadre de la dernière assemblée générale, c'est parce que sans les vignerons, le Syndicat ne pourra rien faire pour infléchir les tendances qui se dessinent. La somme des comportements individuels des uns et des autres nous entraîne malgré nous dans un cercle vicieux : celui de la surenchère, qui a des incidences collectives. À terme, de nombreux vignerons risquent de ne plus pouvoir transmettre leur exploitation à la génération suivante. Il est essentiel que nous soyons tous sensibilisés à cet enjeu parce que c'est ensemble, et souvent au cas par cas, qu'il faudra chercher des solutions pour maintenir la vigne au vignoble ».

Catherine Chamourin

Fichiers à télécharger

 [Graphiques vignoble-foncier](#)

En images



Nicolas Didier

[Haut de page](#)

 Les Champagnes de Vignerons - Informations Légales - Retrouvez nous aussi sur Facebook : 