

CHAMPAGNE

Un marché bloqué

Avec un prix moyen de 1,1 M€/ha, la vigne est presque inaccessible. Seules des petites parcelles se vendent, principalement achetées par des viticulteurs. Les investisseurs extérieurs sont très rares.

Le marché du foncier viticole reste très limité en volume. On estime que 0,5% des 33 000 ha de vignes que compte l'appellation a changé de mains (hors donation) en 2016. Environ 80 ha se sont vendus dans la Marne, 40 ha dans l'Aube et quelques-uns dans l'Aisne.

Dans la Marne, la taille moyenne des parcelles vendues est de 15 ares. Le marché porte essentiellement sur des petites surfaces cédées à des viticulteurs. Il est très rare qu'un domaine entier soit à vendre. La petite taille des biens mis en vente contribue à faire grimper les prix car ils sont accessibles à un nombre plus important d'acheteurs. Le prix moyen de l'hectare s'établit ainsi à 1,13 million d'euros, avec de fortes disparités selon la région. Les écarts de prix tendent

d'ailleurs à s'accroître, à l'image de ce qui se passe sur le marché du raisin depuis quelques années. Dans la Côte des Blancs, alors que le prix moyen est resté stable autour de 1,6 million d'euros par hectare, les prix maximums sont passés de 1,8 à 2 millions entre 2013 et 2015.

« Aujourd'hui, le négoce est bien pourvu en raisin, analyse Thierry Blaise, expert foncier et gérant de l'agence Terres & Vignes, dans la Marne. Il achète moins de vigne, sauf dans les premiers ou grands crus. Dans les crus périphériques, ce qui se vendait très vite il y a trois ans prend plus de temps. Pour autant, les prix ne chutent pas. » Nicolas Didier, viticulteur à Saint-Martin-d'Ablis (Marne) et membre du conseil d'administration de la Safer Champagne-Ardenne, fait le même constat. « Le marché soumis au droit de



préemption de la Safer est stable et l'on trouve toujours des candidats à l'acquisition, souligne-t-il. Il y a toutefois moins d'acquéreurs qu'il y a quatre ans. Le prix des vignes limite les capacités d'achat. L'autre frein, c'est le commerce devenu plus difficile pour les viticulteurs avec des ventes qui baissent sur le marché français chaque année depuis 2008. Il y a des secteurs où les candidats à l'acquisition sont plus nombreux que d'autres. Cela dépend du potentiel des vignes, des acteurs locaux et de leur capacité à investir. »

À ces niveaux de prix, est-ce intéressant d'acheter ? Beaucoup se posent la question. « Je me demande s'il ne serait pas préférable de tout vendre et de faire autre chose!, s'interroge un viticulteur de l'Aube, propriétaire d'une dizaine d'hectares. Acheter à 1 M€/ha, je ne suis pas sûr que cela en vaille la peine avec les rendements autorisés qui ne sont pas très élevés actuellement et la concurrence des vins effervescents comme le pro-secco. C'est un investissement très lourd et, en face, il y a beaucoup d'incertitudes. »

« L'acquisition de foncier donne toujours lieu à de profondes réflexions chez nos adhérents, commente Bertrand Trepo, responsable communication au centre de gestion CDER. Il y a deux cas de figure. Soit on achète ce qu'on louait et on sécurise son exploitation. Dans ce cas, on ne cherche pas la rentabilité: on achète pour la génération d'après car le retour sur investissement est de l'ordre d'une carrière. Soit on achète pour développer sa surface, et le retour sur investissement peut être d'une trentaine d'années si le viticulteur valorise bien sa production et s'il est déjà équipé en matériel qu'il peut mieux amortir. »

Les viticulteurs qui peuvent acheter ont souvent plus de 55 ans. Beaucoup d'entre eux ont eu la chance d'acquérir des vignes dans les années 1980, quand le prix était accessible. Le retour sur investissement était

ET VOUS, PENSEZ-VOUS QU'IL FAUT ACHETER DES VIGNES ?



Bruno Vesselle, viticulteur avec son frère sur 17 ha à Bouzy (Marne)

« Oui, si on sait que des enfants vont reprendre. Dans ce cas, l'achat de vignes peut être un investissement intéressant. Mais si on souhaite simplement faire grossir son exploitation, je ne suis pas persuadé que cela soit une bonne opération d'acheter car il faut deux générations pour amortir l'achat. Le foncier est une question délicate car les sommes en jeu sont très importantes. Nous ne projetons pas d'acquérir des terres. La croissance de nos ventes se fait par l'achat de raisin. »



Emmanuel Piétrement, 10 ha (50% en location), à Villevenard (Marne)

« À toutes les périodes, on se pose la question d'acheter ou non des vignes. Pour l'instant, l'histoire a toujours donné raison à ceux qui ont acheté ! Même si ce n'était pas forcément viable quand ils l'ont fait. On ne peut pas acheter pour créer un domaine. Mais on peut y réfléchir pour sécuriser son exploitation. Depuis mon installation en 1992, ma surface a diminué de quelques hectares car des bailleurs ont repris leurs terres. Je n'ai pas pu trouver de nouvelles locations pour compenser. »



Claire Blin-Lagille, 7,5 ha à Treslon (Marne)

« C'est à étudier avec beaucoup de prudence. J'exploite 7,5 ha avec mon frère et ma sœur. Si un de nos propriétaires souhaite vendre, on réfléchira à acheter car il faut que l'on maintienne notre outil de travail. Mais ce n'est pas simple, l'amortissement étant très long. De plus, il faut que les banques suivent. Certains regrettent de ne pas avoir acheté il y a vingt ans car la vigne a pris de la valeur. En sera-t-il de même dans vingt ans avec la révision de l'aire ? »

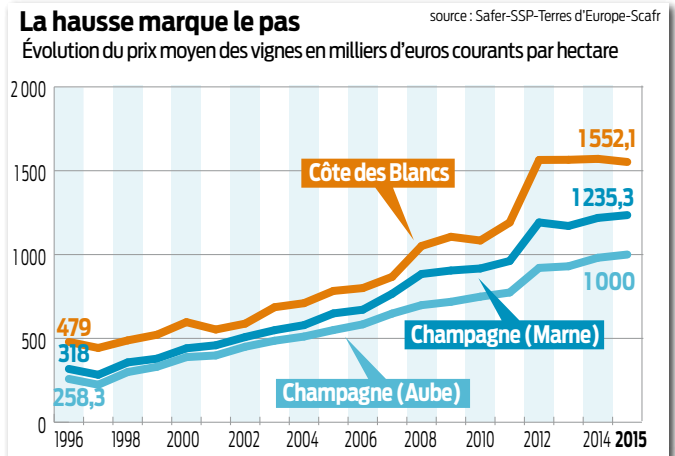


Le prix de la vigne est tel qu'il faut plus d'une génération pour l'amortir. © C. FAIMALI

taire de 4 ha. Il y a ceux qui ont eu la chance d'acheter un logement avant 1995 et les autres, qui ont le choix entre rester locataires à Paris ou aller s'installer en périphérie. Je n'ai pas de fermage à payer, ce qui allège mes coûts de production et me laisse plus de latitude pour acheter des petites parcelles et diminuer encore mes coûts. »

Compte tenu du coût du foncier, la location de vigne est très fréquente en Champagne. Un viticulteur moyen possède 20 à 25 % de sa surface et en loue 75 à 80 % à sa famille et à des personnes extérieures. Il est donc dépendant des projets de ses propriétaires. « Beaucoup d'exploitants n'ont qu'une peur, c'est que leur propriétaire leur annonce qu'il veut vendre, confirme Bertrand Trepo. C'est assez anxiogène car cela peut arriver n'importe quand. »

Autre fait notable: le développement de la double activité. Sur les 20000 déclarations de récolte enregistrées par l'interprofession,



on estime que seuls 6 000 à 6 500 vigneron sont à titre principal. Lors du départ à la retraite d'un vigneron possédant quelques hectares, il n'est pas rare que ses enfants se partagent son exploitation et lui succèdent alors qu'ils ont déjà un autre métier. Dans ce contexte assez tendu, la future extension de l'aire, dont les contours devraient être connus d'ici un ou deux ans, de-

vrait stabiliser le prix de la vigne. « L'extension de l'aire ne devrait pas avoir d'impact majeur sur le prix des vignes car les autorisations de plantation sont encadrées », estime Thierry Blaise. « Cela pourra apporter une détente dans les crues périphériques, complète Bertrand Trepo. L'autre élément qui pourrait faire diminuer le coût du foncier serait une baisse importante du prix du raisin. »

AUDE LUTUN

alors de vingt ans. Depuis, ils ont pu constituer des réserves. « On peut faire le parallèle avec l'immobilier à Paris, explique un viticulteur de 57 ans, proprié-

BON DE COMMANDE

AL922043

01 40 22 79 85 Éditions France Agricole - 8 cité Paradis - 75010 PARIS

Désignation	Réf.	Prix unitaire	Qté	Total
Guide pratique de la Taille Guyot	922043	45,00 €		
OU À partir de 3 articles achetés ► frais d'expédition				0,01 €
Moins de 3 articles achetés ► frais d'expédition				5,90 €
PAIEMENT OBLIGATOIRE À LA COMMANDE			TOTAL GÉNÉRAL	

Nom _____
Prénom _____
GAEC / société _____
Adresse _____
(Indiquez B.P. et cedex, s'il y a lieu)
Code postal _____ Commune _____
Tél. _____ Port. _____

E-mail _____

Je vous règle par : Chèque à l'ordre des Éditions France Agricole Carte bancaire n° : _____

Date de validité : _____ Cryptogramme : _____
(3 derniers chiffres au verso de votre CB)

MIEUX VOUS CONNAÎTRE Surface de l'exploitation _____ ha
 vigneron négociant production végétale
 autre activité (précisez) _____

Groupe France Agricole - 8 Cité Paradis 75493 Paris cedex 10 - S.A.S au capital de 10 479 460 €
B 479 989 188 RCS Paris - Conception : Pôle Graphique GFA

Commandez sur www.editions-france-agricole.fr



Pour une taille maîtrisée et performante de vos vignes



La taille constitue de loin l'opération la plus importante que doit effectuer le viticulteur.

S'appuyant sur une illustration extrêmement riche et détaillée avec plus de 400 figures, schémas et photos, ce guide unique vous propose une approche pédagogique des différentes étapes de la taille de précision.

Les points forts

- Un manuel d'apprentissage pas à pas
- Accessible aux débutants, bons tailleurs, et professionnels
- Riche en illustrations

2016 - 328 pages
23,7 x 22 cm - 45 €
Réf. : 922043



L'AUTEUR

Marco Simonit cultive depuis son plus jeune âge une passion pour la vigne. Il anime une équipe de maîtres tailleurs de la vigne qui applique sa méthode dans les plus grands domaines viticoles du monde. Il a fondé l'École italienne de taille de la vigne.

