

ÉDITION N°1 — ARCHIVE FONDATRICE — MAI 2026

Prix des vignes : ce que révèlent 4 100 ventes

On commente le prix des vignes de Champagne à coups de moyennes : « un million d'euros l'hectare ». C'est vrai et c'est trompeur. J'ai repris l'ensemble des ventes de vignes enregistrées en Champagne depuis 2018 — plus de 4 100 transactions fiables issues des données publiques DVF — et elles racontent une histoire plus précise, et plus utile, que n'importe quelle moyenne.

Lecture du marché

Premier enseignement : la Champagne est sur un plateau, pas dans une envolée. Sur huit ans, le prix médian des vignes oscille entre 1,0 et 1,15 million d'euros l'hectare, sans jamais décrocher ni s'emballer. En 2025, il termine à peu près exactement où il était en 2018, autour de 1,10 million. Le volume, lui, reste dense : de 450 à 580 ventes par an, pour 130 à 155 millions d'euros échangés annuellement. Ce n'est pas un marché figé — il tourne — mais un marché discipliné, où les prix ne courent pas après eux-mêmes.

Deuxième enseignement : la hiérarchie des crus, que je lis sur le terrain depuis vingt-cinq ans, se vérifie au cordeau dans les transactions. Les Grands Crus se traitent à une médiane de 1,35 million d'euros l'hectare, avec un décile supérieur à 1,80 million tiré par la Côte des Blancs — Avize à 1,70 million de médiane, Le Mesnil-sur-Oger à 1,62, Chouilly à 1,68. Les Premiers Crus ressortent à 1,20 million de médiane. Et le reste de l'appellation, Côte des Bar en tête, autour de 800 000 euros. Autrement dit, la « moyenne à un million » recouvre un marché qui va du simple au double selon le classement de la parcelle. C'est dans cet écart que se joue une transaction — jamais dans la moyenne.

Un mot de méthode, car il commande la lecture : ces chiffres médians agrègent des biens très différents. Ils mélangent notamment la vigne libre — vacante, dont l'acquéreur récupère immédiatement la jouissance — et la vigne louée, grevée d'un bail rural, structurellement décotée parce que l'acheteur hérite d'un preneur en place. La médiane écrase cette distinction, alors qu'elle vaut plusieurs centaines de milliers d'euros à l'hectare. J'y reviens plus bas : c'est le piège numéro un de toute lecture de marché fondée sur des moyennes.

La Bourgogne, elle, illustre le piège inverse. Les moyennes régionales 2025 y sont spectaculaires mais faussées par la rareté : la valeur moyenne nationale des vignes AOP recule même de 3 %, à 171 400 euros l'hectare, tandis que la région Bourgogne-Beaujolais-Savoie-Jura progresse de 4 % à 307 500 euros. Mais en Côte-d'Or, une seule transaction hors norme — dix hectares pour 300 millions d'euros — pèse à elle seule 56 % de la valeur du marché viticole régional de l'année. Les Grands Crus bourguignons dépassent les 7 millions l'hectare. On n'est plus sur un marché, on est sur des trophées. La « hausse » bourguignonne n'est pas un mouvement de fond : c'est l'effet d'une poignée d'opérations d'exception sur un foncier introuvable.

Deux vignobles premium, donc, mais deux problèmes de lecture opposés. En Champagne, la moyenne rassure et masque la hiérarchie des crus. En Bourgogne, la moyenne s'affole et masque la rareté extrême. Dans les deux cas, la donnée agrégée trompe qui la lit trop vite.

Signal transactionnel

Revenons au piège de la vigne libre et de la vigne louée, car c'est le signal le plus opérationnel de ce jeu de données. Prenez la Côte des Bar : la médiane des ventes s'y établit autour de 793 000 euros l'hectare, ce qui paraît « bon marché » pour de la Champagne. Mais la distribution réelle s'étire du simple au triple — un premier décile autour de 380 000 euros, un dernier décile au-delà d'un million. Cette dispersion n'est pas du bruit : elle est cohérente avec la coexistence, dans un même fichier, de vignes louées qui peuplent le bas de la distribution et de vignes libres qui en occupent le haut.

La prudence s'impose — un prix bas peut aussi traduire une petite parcelle, une exposition médiocre ou une cession familiale, pas seulement un bail. Mais le message pour un propriétaire ou un acquéreur est clair : ne jamais raisonner sur la médiane départementale. Le prix pertinent, c'est celui de biens comparables — même cru, même statut d'occupation, même qualité de parcelle.

Perspective

Ce que ces 4 100 ventes m'enseignent, au fond, c'est la limite de la statistique et la valeur du terrain. La donnée publique dit une vérité — le plateau champenois, la hiérarchie des crus — mais elle la dit en gros. Elle ne sait pas si la vigne est libre ou louée, bien ou mal exposée, promise à une belle vinification ou à un raisin de complément. Ces nuances-là ne s'agrègent pas ; elles se constatent, parcelle par parcelle.

C'est pourquoi je me méfie autant des discours de marché fondés sur une moyenne que des envolées bâties sur une transaction unique. Un plateau n'est pas un immobilisme : c'est une fenêtre stable pour agir au bon moment de son histoire patrimoniale. Une envolée n'est pas une tendance : c'est parfois une rareté qui s'est payée une fois. Le prix n'est qu'une variable. Le calendrier de celui qui vend ou qui achète en est une autre, souvent plus décisive.

Une question, pour ouvrir le dialogue : quand vous entendez « la vigne vaut tant à l'hectare », vous fiez-vous à la moyenne, ou demandez-vous d'abord de quel cru et de quelle vigne on parle ? Je lis toutes les réponses.

Philippe Petit

Fondateur — VITACEAE

Transactions viticoles premium | Champagne & Bourgogne

Cette publication propose une analyse de marché à titre d'information générale. Elle ne constitue ni un conseil juridique, ni fiscal, ni patrimonial. Les données chiffrées proviennent de sources publiques : DVF (demandes de valeurs foncières, open data data.gouv.fr / CEREMA, ventes de vignes de Champagne 2018-2025) et Groupe SAFER / ministère de l'Agriculture (« Le prix des terres », édition 2026). La grille de valeurs par cru reflète la lecture de terrain de VITACEAE. Aucune opération ni aucun client ne sont identifiables dans ce texte.