

ÉDITION N°2 — ARCHIVE FONDATRICE — JUIN 2026

Côte des Bar : pourquoi le prix « moyen » ment

« La Côte des Bar, c'est 800 000 euros l'hectare. » On me sert ce chiffre à longueur de conversations, et il est à la fois juste et profondément trompeur. Juste, parce que c'est bien la médiane des ventes. Trompeur, parce qu'une médiane, sur ce marché-là, additionne deux réalités qui n'ont presque rien à voir. En démêler les deux, c'est comprendre ce qu'on achète vraiment.

Lecture du marché

Reprenons les ventes réelles. Sur les données publiques DVF, la Côte des Bar — l'Aube viticole — totalise plus de 600 transactions fiables de vignes depuis 2018. La médiane ressort à 793 000 euros l'hectare. Jusqu'ici, rien que de très classique : c'est le fameux « ticket d'entrée » champenois, nettement en dessous de la Marne classée.

Mais regardez la dispersion, et le tableau change. Le premier décile des ventes se situe autour de 380 000 euros l'hectare ; le dernier, au-delà d'un million. Du simple au triple, pour un même vignoble, une même appellation. La distribution n'a rien d'une cloche resserrée autour de sa médiane : elle est étalée, presque dédoublée. Près de 180 ventes se traitent sous 600 000 euros, pendant qu'une soixantaine dépasse le million.

D'où vient cet écart ? Pour une part déterminante, de la distinction entre vigne libre et vigne louée. Une vigne libre — vacante, dont l'acquéreur récupère immédiatement la jouissance et peut exploiter ou faire exploiter à sa main — se paie plein pot. Une vigne louée, grevée d'un bail rural, arrive avec un preneur en place, protégé par un statut très favorable au fermier : l'acheteur récupère un revenu locatif encadré, mais pas la maîtrise de son outil. Cette contrainte décote la parcelle, souvent de plusieurs centaines de milliers d'euros à l'hectare. Dans le fichier DVF, la vigne louée peuple mécaniquement le bas de la distribution, la vigne libre le haut.

Concrètement, la médiane à 793 000 euros est tirée vers le bas par le poids des ventes de vignes occupées. La vraie question, pour un acquéreur, n'est donc pas « combien vaut la Côte des Bar ? » mais « est-ce que j'achète de la vigne libre ou de la vigne louée ? ». Ce sont deux actifs différents, à deux prix différents, pour deux projets différents. Confondre les deux, c'est se tromper de repère de plusieurs centaines de milliers d'euros — dans un sens comme dans l'autre.

Une réserve d'honnêteté s'impose : la donnée publique ne tague pas le statut d'occupation. Un prix bas peut aussi refléter une petite surface, une exposition ingrate, un accès difficile ou une cession intrafamiliale. La dispersion que je décris est cohérente avec l'écart libre/louée ; elle ne le prouve pas à elle seule. C'est précisément pourquoi la lecture de terrain — parcelle par parcelle — reste irremplaçable là où la statistique s'arrête.

Signal transactionnel

Je constate depuis plusieurs mois une hausse des demandes émanant de profils que la Champagne attirait peu autrefois : primo-accédants au vignoble, investisseurs patrimoniaux en quête d'un actif tangible,

acquéreurs venus d'autres régions. La Côte des Bar les séduit par son ticket d'entrée réputé accessible. Mais beaucoup arrivent avec le chiffre « 800 000 euros » en tête, sans avoir intégré qu'une vigne libre correctement exposée les positionne, elle, bien plus haut dans la fourchette.

Le signal, pour un vendeur, est l'exact miroir : une vigne libre en Côte des Bar est aujourd'hui un bien recherché, et sa rareté relative — l'essentiel du vignoble étant déjà exploité sous bail — soutient sa valeur. Pour qui détient du libre et envisage une cession, c'est une information à intégrer au calendrier dès maintenant.

Perspective

La valeur, sur ce marché, ne se crée pas dans le prestige de l'appellation mais dans le détail de ce qu'on achète. Deux hectares voisins, même cru, même exposition, peuvent s'échanger à des prix séparés par un tiers selon qu'ils sont libres ou loués. Aucune moyenne, aucune médiane départementale ne capte cela. Seul le dossier, examiné parcelle par parcelle, statut par statut, le révèle.

Ce que j'observe dans le vignoble depuis plus de vingt-cinq ans, c'est que les erreurs les plus coûteuses ne viennent pas d'un mauvais cru, mais d'une mauvaise lecture de ce qu'on possède ou de ce qu'on convoite. Un acquéreur qui paie une vigne louée au prix du libre s'est trompé de repère. Un vendeur qui brade une vigne libre en la comparant à la médiane du marché occupé laisse de l'argent sur la table. Dans les deux cas, la faute n'est pas dans le prix : elle est dans la confusion des catégories.

C'est tout le rôle de l'intermédiaire que de rétablir la bonne comparaison — même cru, même statut, même qualité — avant qu'un chiffre agrégé ne fasse prendre une décision sur un malentendu. La Côte des Bar reste un point d'entrée pertinent en Champagne. À condition de savoir, précisément, dans quelle vigne on met les pieds.

Une question pour vous : lorsqu'on vous cite un prix à l'hectare, votre premier réflexe est-il de demander le cru — ou de demander si la vigne est libre ou louée ? La seconde question vaut souvent plus cher que la première.

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). La grille de valeurs par cru reflète la lecture de terrain de VITACEAE. Aucune opération ni aucun client ne sont identifiables dans ce texte.