

ÉDITION N°3 — ARCHIVE FONDATRICE — JUILLET 2026

Fermage viticole : la réforme qui change les calculs

Un changement discret est passé sous les radars de beaucoup de propriétaires : depuis fin 2024, on ne peut plus fixer un fermage viticole en quantité de bouteilles ou de kilos de raisin pour les nouveaux baux et les renouvellements. Derrière cette modalité technique se joue une question de fond pour tout détenteur de vignes : comment rémunérer la terre quand on choisit de la faire exploiter plutôt que de la vendre ?

Lecture du marché

Rappelons le cadre. En Champagne comme ailleurs, le fermage — le loyer d'une terre agricole louée à un exploitant — est encadré par arrêté préfectoral, entre un minimum et un maximum. Il s'actualise chaque année. L'indice national des fermages, publié par arrêté ministériel, s'établit pour 2025 à 123,06, en hausse de 0,42 % sur un an : une progression quasi nulle, qui traduit la modération générale des loyers agricoles.

Mais le fermage viticole a sa spécificité, et c'est là qu'intervient la réforme. Historiquement, dans les régions de champagne, le loyer pouvait être exprimé et payé en denrées — un nombre de kilos de raisin, indexé sur le prix réel de la vendange. L'arrêté préfectoral de la Marne du 6 novembre 2024 y a mis fin : pour tout bail conclu ou renouvelé à compter du 11 novembre 2024, cette faculté disparaît. Le fermage reste actualisé en référence au prix du raisin, mais il se fixe désormais en valeur, dans les bornes de l'arrêté.

La conséquence pratique est plus lourde qu'il n'y paraît. Le paiement en denrées liait mécaniquement le loyer à la conjoncture : bonne vendange, bon prix du raisin, loyer élevé ; année difficile, loyer amorti. Le bailleur et le preneur partageaient de fait le risque. En basculant vers une valeur bornée, on stabilise le revenu du bailleur mais on transfère une part du risque de marché vers l'exploitant. Pour un propriétaire qui raisonne son patrimoine viticole comme un actif de rendement, cette bascule modifie le profil du revenu attendu — plus prévisible, moins indexé sur les à-coups du raisin.

Cela éclaire une décision que beaucoup de détenteurs de vignes affrontent : garder et faire exploiter, ou céder. Le fermage capitalisé — c'est-à-dire le revenu locatif ramené à la valeur du foncier — donne une lecture du rendement de la terre. Or ce rendement, rapporté à des prix de 850 000 € l'hectare en Côte des Bar et jusqu'à 1,8 à 2 millions pour un Grand Cru de la Côte des Blancs, est structurellement faible en pourcentage. On ne détient pas de la vigne champenoise pour son rendement locatif immédiat. On la détient pour ce qu'elle est : un actif rare, un patrimoine, une transmission. Le fermage n'est pas le moteur — c'est le stabilisateur.

Signal transactionnel

Je constate que la réforme du mode de fixation pousse un certain nombre de bailleurs à réexaminer leurs baux à l'occasion des renouvellements. C'est un moment charnière, souvent sous-exploité : le renouvellement d'un bail est l'une des rares fenêtres où la relation bailleur-preneur se renégocie, où l'on peut réévaluer les conditions, parfois reconsidérer l'opportunité d'une cession plutôt qu'une reconduction.

Le signal, prudent, est le suivant : chaque campagne de renouvellement de baux viticoles est désormais un point de contact avec des propriétaires qui, à cette occasion, s'interrogent sur la suite. Pour qui accompagne ces situations, ce n'est pas un marché de volume, mais un marché de moments — et ces moments se lisent au calendrier des baux autant qu'à celui des prix.

Perspective

Détenir sans exploiter est un choix patrimonial à part entière, longtemps considéré comme un pis-aller et qui s'affirme aujourd'hui comme une stratégie. On garde la terre — l'actif rare, celui qui ne se recrée pas — et l'on confie le travail à un exploitant. La réforme du fermage, en clarifiant le mode de rémunération, ne fait qu'accompagner cette évolution : elle professionnalise la relation entre le propriétaire du sol et celui qui le cultive.

Ce que j'observe dans le vignoble depuis plus de vingt-cinq ans, c'est que cette dissociation entre propriété et exploitation dessine deux populations aux intérêts distincts. D'un côté, des familles ou des investisseurs attachés à la détention longue, indifférents au rendement immédiat, sensibles à la transmission. De l'autre, des exploitants qui cherchent de la surface pour faire tourner leur outil et n'ont ni le désir ni les moyens de tout acheter. Entre les deux, le bail rural — et sa bonne rédaction — fait toute la différence. Un fermage mal calibré fragilise durablement une relation censée durer des décennies.

Je crois que la vraie question n'est jamais « fermage élevé ou faible ? » mais « quel équilibre entre revenu, risque partagé et pérennité de la relation ? ». Un bailleur qui maximise son loyer année après année finit souvent par user la relation avec son preneur — et une vigne mal exploitée perd de la valeur bien plus vite qu'un loyer optimisé n'en fait gagner. La terre viticole récompense la patience et la justesse, rarement l'avidité.

Une question pour ouvrir : dans votre patrimoine, la vigne est-elle d'abord un revenu, ou d'abord une transmission ? La réponse commande tout le reste — du choix de céder à la façon de rédiger un bail.

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 citées proviennent de sources publiques (indice national des fermages — arrêté ministériel ; arrêtés préfectoraux relatifs au statut du fermage viticole ; Groupe SAFER). La grille de valeurs par cru reflète la lecture de terrain de VITACEAE. Aucune opération ni aucun client ne sont identifiables dans ce texte.