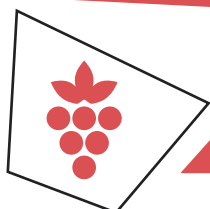


VENDREDI 25 SEPTEMBRE 2026 - TERRES DE BOURGOGNE - N° 1904

DOSSIER .23



VIGNE

// MARCHÉ DES VIGNES

Côte-d'Or, Chablisien : transmettre au sommet du marché

Fondateur de Vitaceae, cabinet indépendant d'intermédiation et de conseil en transactions viticoles premium en Champagne et en Bourgogne, Philippe Petit livre un éclairage sur les bonnes conditions à mettre en place lors de la session d'un domaine viticole, dans le contexte bourguignon.

Le bilan 2025 du marché des vignes⁽¹⁾ confirme une Bourgogne à contre-courant. Quand le vignoble bordelais recule de près d'un quart et que le Beaujolais perd 18 %, les appellations de la côte de Beaune progressent de 20 %. Le bourgogne premier cru blanc atteint environ 2,7 millions d'euros l'hectare (+6 %), le premier cru rouge 1,15 million (+11 %). Mais le sommet se resserre. Dans l'Yonne, chablisien et petit-chablisien ne gagnent que 3 % après deux années à +20 et +34 %, et affichent surtout seulement vingt-sept ventes, soit 18 % de moins qu'en 2024. Le bourgogne régional y recule de 2 %. En Saône-et-Loire, les appellations sont stables. La hausse n'est plus régionale : elle se concentre sur quelques hectares de Côte-d'Or, pendant que les transactions se raréfient. Pour les familles propriétaires, c'est cette combinaison qui compte. Ce que j'observe dans le vignoble, c'est qu'un patrimoine qui s'apprécie complique mécaniquement sa propre transmission : soutes plus lourdes entre héritiers, droits de mutation plus élevés, financement de reprise hors de portée pour l'enfant qui veut poursuivre. Et



Illustration IA

Dans un contexte où la valeur du foncier bourguignon est très élevée, la transmission d'un domaine viticole se prépare plusieurs années à l'avance. quand le nombre de ventes s'effondre, même où elle vaut le plus cher. Le marché s'est adapté avant les statistiques. Les prix bourguignons sont désormais influencés par les cessions de parts de sociétés, que les bilans fonciers ne captent qu'indirectement. La détention s'organise en sociétés civiles et en groupements fonciers ; la transmis-

sion se joue dans les statuts, les pactes d'associés et les baux autant que dans le cadastre. Trois chantiers font la différence, et tous demandent du temps : clarifier la gouvernance — qui poursuit, qui sort, à quelles conditions ; examiner l'architecture de détention ; mettre le dossier en ordre — titres, baux écrits, comptes. Sur le terrain, c'est souvent le troisième qui retarde tout : des baux restés verbaux, des limites de parcelles jamais reprises, des comptes d'associés qu'on n'a pas soldés. Leur mise en œuvre relève des conseils réglementés de la famille, notaire et expert-comptable en tête. Leur anticipation ne relève que de la famille. Les transmissions qui se dénouent bien sont engagées trois à cinq ans avant l'échéance. Dans un marché au sommet et qui se referme, l'impréparation coûte plus cher que jamais — en droits, en tensions, parfois en perte de l'outil. La hausse des prix n'est pas une raison d'attendre : c'est la meilleure raison de commencer.

Philippe Petit

(1) Source des données : Safer, bilan 2025 du marché des vignes.