

10 conseils

DE NOS ADHÉRENTS
TERRA VITIS



POUR BIEN PRÉPARER
SA **TRANSMISSION** / **REPRISE**

Transmettre, reprendre : préparer la suite, ensemble

Transmettre ou reprendre un domaine, ce n'est jamais anodin.

C'est un moment de vie, un passage d'histoire, où se mêlent émotions, décisions et responsabilités.

Dans le monde viticole, la transmission conditionne la continuité d'un savoir-faire, d'un projet et d'une vision du métier.

Depuis 2025, **Terra Vitis** a intégré cette réflexion à son cahier des charges, en instaurant la nécessité d'effectuer un **diagnostic de transmission dès 55 ans**. L'objectif : aider chaque vigneron à préparer la suite, même sans repreneur identifié, et à **assurer la poursuite de son engagement**.

À travers ce guide, nos adhérents Terra Vitis partagent leurs expériences, leurs doutes et leurs certitudes.

Des paroles franches, des conseils concrets, et une même conviction : **préparer la transmission, c'est aussi préparer l'avenir de la viticulture responsable**.

Du côté de ceux qui transmettent

1 Anticiper... mais au bon rythme

« Organiser la transmission dans tous ses détails, dix ans avant, ça ne sert à rien.
Le contexte change, les aides aussi, et les repreneurs ne sont pas les mêmes.

Lise Carbonne, Domaine Galtier, Hérault

Anticiper, ce n'est pas tout planifier dix ans à l'avance : c'est **se préparer sans se figer**.

Si chaque situation est différente, une chose reste vraie : **plus on s'y prend tôt, plus on garde la main**.

Réfléchir en amont permet de maintenir la rentabilité et l'attractivité du domaine, de sécuriser le foncier, et de préserver un potentiel de reprise viable.

Anticiper, c'est aussi s'autoriser à imaginer de nouveaux projets pour soi, sans se retrouver contraint par l'urgence.

C'est tout l'esprit de l'engagement de **Terra Vitis d'effectuer un diagnostic de transmission** à partir de 55 ans : un temps d'échange pour faire le point, identifier les leviers d'action, et envisager la suite avec sérénité.

En pratique : sans attendre d'avoir un repreneur, prenez le temps de faire un point sur la rentabilité, les investissements, et le foncier. Partagez vos réflexions avec vos proches, vos associés et vos conseillers : cela évite bien des blocages et permet d'avancer ensemble.

Chez Terra Vitis : nous accompagnons les vignerons dans cette étape clé grâce à des **temps d'échange collectifs** : réunions, tables rondes, partages d'expériences... Ces moments permettent d'aborder la transmission sans tabou, d'identifier les leviers concrets et de repartir avec des pistes d'action adaptées à chaque situation.



2 Prendre le temps de se poser les bonnes questions

« Mon conseil : bien définir ce qu'on veut, se faire accompagner, c'est un investissement qui vaut le coup et surtout, s'y prendre à l'avance, autant sur le plan personnel que technique. »

Pierre Jacolin, Le Prieuré de Saint Céols, Centre-Loire (cession en 2020)

Transmettre demande du recul et un vrai travail sur soi.

Avant d'entamer les démarches, il est essentiel de **prendre le temps de se poser les bonnes questions** : pourquoi je veux transmettre, à qui, quand et comment ?

Ce questionnement aide à clarifier ses priorités : pour soi comme pour l'entreprise et à aborder la suite sans subir les décisions à venir.

Se préparer, c'est aussi accepter une transition progressive : transmettre son savoir-faire, déléguer petit à petit, et apprendre à faire confiance.

En pratique : notez vos envies, vos besoins et vos limites : à quel moment souhaitez-vous transmettre ? Quelle place souhaitez-vous garder ? Ces réponses guideront la suite avec plus de sérénité..



Parler pour éviter les malentendus

« Le plus difficile, c'est d'avoir une parole libre surtout en famille.
On croit se comprendre, mais souvent, chacun a sa propre idée de la suite.
Il faut oser parler, même si ce n'est pas parfait. »

Éric Charlassier, Château Prieuré de Beyzac, Bordelais

Dans les transmissions et, de manière encore plus exacerbée dans le cas de transmissions familiales, les émotions brouillent parfois les échanges. Mieux vaut poser les choses clairement, quitte à être maladroit, que de laisser s'installer des malentendus.

Et quand le dialogue se grippe, un **regard extérieur** peut aider à rétablir la confiance et à remettre le projet en mouvement.

Parler, c'est aussi **mettre des mots sur les valeurs, les attentes et les équilibres économiques**, pour éviter que l'émotion ne prenne le pas sur la raison.

En pratique : organisez des temps d'échange dédiés à la transmission, avec un ordre du jour clair et partagé, y compris sur les aspects financiers.



4 Clarifier les chiffres, simplifier les démarches

« Il faut anticiper le coût d'une reprise, même en famille. Quand tout se passe dans la confiance, c'est plus simple, mais il faut être lucide sur la valeur du domaine. Si la reprise est trop chère, on se bloque ; si elle est trop basse, cela peut créer des déséquilibres entre frères et sœurs. »

Amandine Fresneau, Domaine de Cézin, Loire (reprise en 2014)

Avant toute transmission, il est utile de **faire le point sur la réalité du domaine** : ses points forts, ses fragilités, ses marges de progrès. S'entourer d'un regard extérieur : conseiller, comptable, notaire, aide à poser un diagnostic objectif et à mieux comprendre ce qu'on transmet. Cette évaluation permet ensuite de **déterminer une valeur juste et partagée**, essentielle pour préserver l'équilibre entre les besoins du cédant et la capacité du repreneur à faire vivre le projet.

En pratique : faites-vous accompagner pour évaluer la situation économique, technique et humaine du domaine. Cette étape vous aidera à définir une valeur réaliste et à identifier les points à consolider avant la transmission.



À retenir – côté cédants



Transmettre, c'est conclure une étape de sa vie professionnelle et commencer la suivante avec lucidité et confiance. Les vignerons Terra Vitis rappellent que la réussite repose sur deux réflexes simples : anticiper et s'entourer. En prenant le temps de réfléchir à son projet, de dialoguer et d'évaluer objectivement son domaine, on pose les bases d'une transmission équilibrée : pour soi comme pour ceux qui reprendront. Transmettre, c'est préserver un projet vivant et donner à son histoire la chance de continuer.

Du côté de ceux qui reprennent

5 Entrer dans le projet avec une vision claire

« Mon premier conseil serait d'être au clair sur ce que le cédant vous laisse : les vignes, le matériel, les bâtiments... et de vous faire accompagner sur le plan juridique pour encadrer les baux. »

Sylvain Paturaux, Domaine des 2 Fontaines, Beaujolais (reprise en 2020)

« Avant de s'installer, il faut avoir les pieds sur terre. Se poser des questions très concrètes : quel serait mon revenu dans le pire des cas ? Est-ce que je suis prêt à l'accepter ? Si la réponse est oui, alors le projet peut avancer sereinement. »

Pierre-André Frot, Domaine Les Pierres d'Aurèle, Loire (reprise en 2010)

Avant de reprendre, il faut savoir **exactement dans quoi on s'engage**. Connaître le domaine, les équipements, les vignes, mais aussi les chiffres, les dettes, les stocks, les marges. Définir une stratégie claire, de la vigne à la vente, et identifier les compétences déjà présentes ou à acquérir. Mais il faut aussi savoir **jusqu'où on est prêt à aller soi-même** : quel niveau de revenu on accepte au départ, quelle charge de travail, quel équilibre de vie. La transmission, c'est un **engagement global, technique et personnel**, qui demande de se poser les bonnes questions avant d'y entrer.

En pratique : réaliser un diagnostic complet du domaine (technique, financier, humain) et chiffrer son projet en intégrant ses besoins réels de revenu et de rythme de travail.

Chez Terra Vitis : nous travaillons en lien étroit avec de nombreux **partenaires de terrain** : chambres d'agriculture, organismes de conseil, experts comptables... pour orienter les porteurs de projets vers les bons interlocuteurs et favoriser une installation solide et durable.



6

S'entourer d'experts

« Bien s'entourer, c'est primordial : choisir les bonnes personnes et les bons organismes, qui connaissent les métiers agricoles et les spécificités de l'installation. »

Juliette Moia, Domaine de l'Arjolle, Languedoc (reprise en 2022)

Les premières années sont intenses : administratif, paperasse, plan de financement, gestion quotidienne.

Dans ce contexte, pouvoir s'appuyer sur des conseils compétents et sur-mesure : comptable, juriste, assureur, conseiller agricole... permet d'avancer sereinement et de sécuriser les décisions.

En pratique : identifier dès le départ les interlocuteurs de confiance qui accompagneront la reprise.

Chez Terra Vitis : grâce à notre **réseau national et régional**, nous pouvons orienter les vignerons vers des **experts reconnus** : conseillers techniques, comptables, juristes ou structures spécialisées dans la transmission et l'installation. L'objectif : sécuriser chaque étape et donner à chacun les moyens de réussir.



Être lucide sur l'investissement et les compétences nécessaires

« Il faut être un tueur en gestion ET en viti/vini. »

Jean-Jacques Ferral, Domaine Montbarbon, Bourgogne (reprise en 2022)

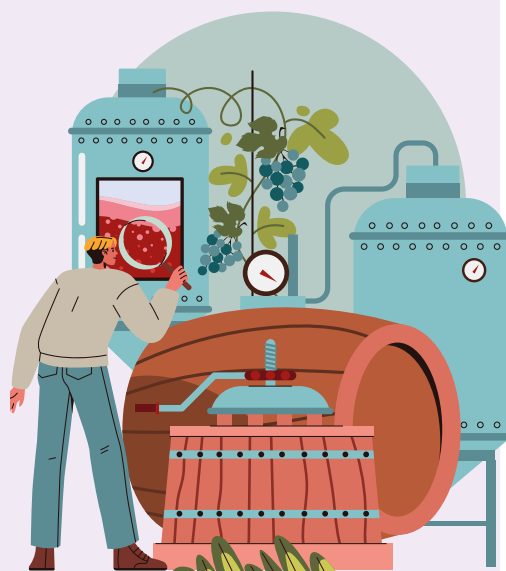
« Nous avons suivi des formations sur les différents sujets de la reprise et on en découvre encore tous les jours. »

Antoine Chon, Domaine de la Jousselinière, Val de Loire (reprise en 2025)

Reprendre un domaine, c'est s'engager dans un projet exigeant, qui demande à la fois des **compétences techniques solides** et une **préparation rigoureuse**. La passion du vin ne suffit pas, pas plus que la seule envie d'entreprendre : il faut maîtriser la vigne et la cave, comprendre les cycles du vivant, mais aussi anticiper l'ampleur de l'investissement, voire du **sacrifice personnel** que représente cette aventure.

Temps, énergie, moyens financiers, charge mentale : la réussite repose sur la lucidité et la capacité à s'organiser pour durer. Connaître son seuil de rentabilité, planifier ses charges, sécuriser sa trésorerie : autant de réflexes indispensables pour transformer une reprise en projet durable.

En pratique : avant de s'installer, évaluer objectivement le coût et les implications personnelles du projet, et se faire accompagner pour consolider ses compétences techniques et de gestion.



7

8

Définir les rôles et apprendre à écouter

« Ce que je recommande, c'est d'avoir dès le départ un organigramme réel de qui fait quoi dans le domaine et une répartition claire des responsabilités. Et surtout, faire acter ce nouvel organigramme par tous les associés au moment de la passation. »

Pierre Jacolin, Le Prieuré de Saint Céols, Centre-Loire

« Lors d'une passation, il faut beaucoup échanger avec les anciens. Ils connaissent le domaine par cœur ; c'est en les écoutant qu'on comprend son fonctionnement avant d'y apporter sa touche. »

Jean-Jacques Ferral, Domaine Montbarbon, Bourgogne (reprise en 2022)

Quelle que soit la forme de la transmission, **la clarté des rôles est la clé d'une transition réussie**.

Savoir qui décide, qui coordonne, qui agit : cela évite les tensions et donne à chacun une place reconnue.

Échanger avec ceux qui transmettent, comprendre leurs repères, puis formaliser le fonctionnement futur permet de construire un projet cohérent et partagé.

Poser ces fondations concerne aussi bien la gestion quotidienne que l'identité globale du domaine : ce que l'on produit, ce que l'on incarne, la manière dont on souhaite le faire évoluer.

En pratique : établir un organigramme validé par toutes les parties, préciser les domaines de décision (vigne, cave, commercial, communication) et formaliser ces rôles par écrit. Profiter de la période de transition pour définir les valeurs et la vision du domaine.

Chez Terra Vitis : la mise en place d'une réflexion RSE favorise un **dialogue régulier sur la gouvernance et la vision du domaine**. Elle permet aux équipes, qu'elles soient familiales ou associées, de clarifier leurs rôles, leurs priorités et de co-construire l'avenir sur des bases partagées..



9

Avoir une *réflexion d'avance*

« Se préparer à ce qui vient, c'est notamment se préparer au changement climatique. On ne peut plus faire comme avant, il faut anticiper et s'adapter en permanence. »

Thibaut Henrion, Domaine de la Treille, Loire (reprise en 2014)

Reprendre un domaine, c'est hériter d'un terroir... mais aussi d'un climat, d'un marché et d'un environnement qui changent.

Les vignerons doivent aujourd'hui penser leur métier dans la durée : adapter les pratiques, tester, diversifier, réduire les risques.

Terra Vitis accompagne cette évolution depuis plusieurs années, en menant un **travail collectif d'expérimentation et de recherche** en interne mais aussi avec des partenaires techniques et scientifiques.

Ces démarches partagées permettent aux adhérents d'avoir **une longueur d'avance** et de s'appuyer sur des solutions déjà testées sur le terrain.

En pratique : régulièrement se questionner sur les enjeux émergents et se renseigner sur les résultats d'études

Chez Terra Vitis : nos adhérents bénéficient d'un **accès privilégié aux retours d'expérience** du réseau et aux résultats de **projets pilotes** menés sur des thématiques clés (adaptation au changement climatique, biodiversité, empreinte carbone). Ces partages permettent à chacun d'anticiper les évolutions et d'expérimenter en confiance.



À retenir Côté *repreneurs*

Reprendre un domaine, c'est entrer dans une histoire pour la prolonger, pas pour la répéter.
Lucidité, accompagnement, rigueur, confiance : quatre piliers pour construire un projet solide et durable.

Le conseil en or

10

S'entourer

Chaque cédant ou repreneur en témoigne, la transmission est exigeante : incertitude économique, charge mentale, solitude, sentiment de perte : tous les vignerons y sont confrontés un jour.

Cependant, chacun note aussi la force qu'on y puise : celle d'un métier collectif, de valeurs partagées et d'un réseau sur lequel s'appuyer.

C'est ainsi une formidable aventure humaine, où l'on mesure chaque jour la chance d'écrire la suite.

Chez Terra Vitis : nous cultivons la **solidarité entre vignerons** à travers des rencontres régionales, des échanges d'expériences et des événements collectifs, notamment durant la **Quinzaine nationale de la Transmission**. Ces moments de partage rappellent que la durabilité, c'est aussi la force du collectif.



Continuer l'histoire, autrement

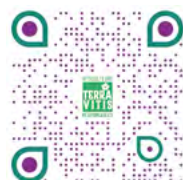
Transmettre, c'est prolonger
une histoire, pas la refermer.

C'est savoir passer le relais
sans perdre l'esprit du lieu.

Anticiper, dialoguer, s'entourer :
trois gestes simples pour que la vie
du vignoble continue, au-delà des
générations.

Chez Terra Vitis, nous croyons
que la durabilité ne se joue pas
seulement dans la vigne, mais aussi
dans la **capacité des femmes et
des hommes à préparer l'avenir
ensemble** et à assurer la relève.





www.terravitis.com



Fédération Nationale Terra Vitis

210 Boulevard Vermorel
69400 Villefranche-sur-Saône

Contact presse

Audrey Dupont | La Terrienne
audrey@la-terrienne.fr | 06 47 70 35 83
www.la-terrienne.fr