

Rapport d'étude de Lucie Moons

BTS DATR Lycée de Nancy

# Transmission des exploitations viticoles

## Au sein du vignoble jurassien

**a**GRICULTURES  
& TERRITOIRES  
CHAMBRE D'AGRICULTURE

TERRES d'**a**VENIR

Avec la participation financière de :



Avec la contribution financière  
du compte d'affectation spéciale  
«développement agricole et rural»

—  
**RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTE**  
—

Octobre 2017

## **Remerciements**

La chambre d'agriculture remercie la Société de Viticulture du Jura ainsi que le Comité Interprofessionnel des Vins du Jura sans qui cette étude n'aurait aboutie. La confiance et la collaboration de nos partenaires nous a permis d'approfondir la problématique et développer certains aspects de notre travail.

Enfin, nous adressons une attention particulière auprès des viticulteurs et des différents organismes ayant donné de leur temps afin de répondre à cette enquête et nous donner des informations complémentaires.

## Table des matières

Préambule.....	1
1 Contexte.....	1
1.1 Structure du territoire d'étude .....	2
1.2 Pyramide des âges.....	2
2 Méthodologie.....	2
2.1 La définition du sujet et le choix des orientations.....	3
2.2 L'identification des variables d'intérêt et la construction des outils de réflexion .....	3
2.2.1 Plan d'échantillonnage .....	3
2.3 La récupération des données .....	4
2.4 La réflexion autour des enjeux et des perspectives .....	4
3 Analyse .....	5
3.1 Etat des lieux.....	5
3.1.1 Foncier disponible .....	5
3.1.2 Profil des exploitations .....	6
3.1.3 Atouts et Contraintes.....	10
3.2 Profils.....	11
3.2.1 Identification des cédants.....	11
3.2.2 Identification des repreneurs .....	13
3.3 Besoins futurs .....	14
3.3.1 Visualisation de la transmission .....	14
3.3.2 Besoins et attentes quant aux aides proposés .....	16
4 Enjeux et perspectives .....	19
Synthèse .....	21
Annexes .....	I
Glossaire .....	I
Fiche de cadrage .....	II
Plan d'échantillonnage.....	III
Questionnaire .....	IV
Lettre d'annonce pour les viticulteurs.....	X
Répartition des exploitations enquêtées par communes .....	XI
Atouts et Contraintes .....	XII

## Préambule

Le vignoble jurassien fait le constat d'une notoriété croissante, notamment à l'export et dans le même temps d'une diminution progressive, d'année en année des volumes produits. Une des causes identifiées est que le vignoble vieillit et les chefs d'exploitation aussi.

Pour le vignoble jurassien ce vieillissement est d'une plus grande ampleur: en dix ans (entre le RA2000 et RA2010), on constate une évolution des exploitants âgés de 50 ans et plus (65% en 2010) et 70% d'entre eux ont déclarés ne pas connaître leur successeur ou bien vouloir céder leur exploitation à leur femme<sup>1</sup>. Cela soulève le problème de la pérennité de la filière viticole dans le Jura et de son renouvellement intergénérationnel.

Ce constat a soulevé, au sein des différents acteurs de la filière, de multiples questions quant au devenir du vignoble jurassien. Une problématique de travail a été identifiée: **« Quels peuvent-être freins et les leviers à la transmission des exploitations viticoles jurassiennes ? »**

Afin de comprendre au mieux l'importance que peut tenir cette étude pour la filière viticole, nous allons poser le contexte, puis détailler la méthodologie utilisée ainsi que les résultats obtenus. Enfin, pour compléter cette analyse des orientations d'action seront proposées.

## 1 Contexte

Suite à plusieurs rencontres entre les acteurs de la filière viticole : le Comité Interprofessionnel des Vins du Jura (CIVJ), la Société de Viticulture du Jura (SVJ) et la Chambre d'Agriculture du Jura (CDA39) sur la difficulté du renouvellement des générations de viticulteurs, la sonnette d'alarme a été tirée afin de pérenniser le vignoble.

Suite à cela la Chambre d'Agriculture a proposé le projet de mener une réflexion sur la transmission des exploitations viticoles jurassiennes. En effet, une des multiples missions de la Chambre d'Agriculture du Jura est « l'installation et la transmission », c'est pour cela qu'elle a pris l'initiative de réaliser une enquête de terrain.

Cette étude portée sur le territoire du vignoble jurassien doit permettre :

- D'identifier les freins
- De tenter de lever les freins à la transmission des exploitations viticoles
- De recenser les besoins
- De communiquer sur les outils à disposition des cédants et qui sont peu mobilisés aujourd'hui.

Ce travail sera finalisé par l'organisation d'une journée spéciale viticulture, qui va permettre de rassembler et d'informer les acteurs de la filière viticole jurassienne.

---

<sup>1</sup> Source : Agreste

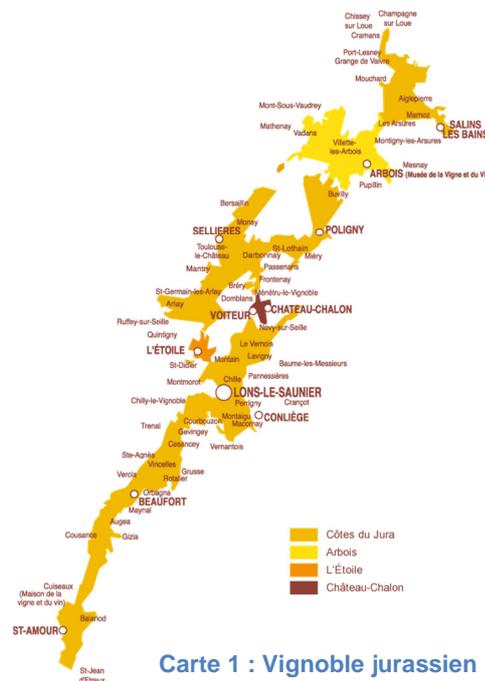
## 1.1 Structure du territoire d'étude

L'enquête a lieu sur l'ensemble du vignoble jurassien. Elle porte sur les différentes appellations d'origine contrôlées (AOC) : AOC Côte du Jura, AOC Arbois, AOC L'étoile, AOC Château-Chalon, AOC Macvin du Jura, AOC Marc du Jura ainsi que AOC Crémant du Jura.

Le vignoble du Jura se concentre actuellement sur 2 030 hectares (ha) de vignes.

La filière viticole du Jura se compose de 3 grands modes de commercialisation :

- Les coopératives : On en compte 4 sur le territoire, le volume de produits vinifié en caves coopérative représente 27 % de la production totale.
- Les producteurs indépendants : On en compte près de 230, le volume de produits vinifié en caves particulières représente 46 % de la production totale
- Les négociants : On en comptabilise près de 6 grandes maisons de négoce, le volume vinifié en maison de négoce représente 27 % de la production.



## 1.2 Pyramide des âges

Au sein du département du Jura, on comptabilise un total de 412 exploitations ayant une activité viticole, les exploitants caractérisés comme professionnels sont moindres, on en dénombre 230. Nous constatons une nette diminution en termes d'effectif entre le recensement agricole de 2000 et celui de 2010, pour la filière viticole du Jura ; elle est passée de 525 à 412 exploitations soit une baisse de 21,5 %.

Actuellement la tranche d'âge la plus représentée est comprise entre 50 et 59 ans soit 28.75 % de l'effectif total puis, par ordre décroissant, les exploitants ayant 60 ans et plus (27.29 %), les 40-49 ans (25 %), les 30-39 ans (14.58 %) et pour finir les exploitants ayant moins de 30 ans avec 4.38 %.

## 2 Méthodologie

Il est primordial dans un projet de concevoir une méthodologie adaptée et de s'y tenir pour ne pas perdre l'objectif de réalisation. La méthodologie utilisée pour cette étude s'articule autour de quatre étapes fondamentales : **(cf. Annexe)**

- La définition du problème et le choix des orientations
- La construction des outils de réflexions et l'identification des variables d'intérêt
- La récupération des données
- La réflexion autour des enjeux et des perspectives

## 2.1 La définition du sujet et le choix des orientations

L'étude porte sur le thème de la transmission des exploitations viticoles au sein du vignoble jurassien.

La transmission en agriculture est le fait de céder son exploitation à un nouvel exploitant. Dans la plupart des cas, l'ensemble du patrimoine est transmis soit les bâtiments d'exploitation, le foncier, les engins agricoles, les stocks, etc. Quant au foncier en fermage, ils ne peuvent pas être transmis sans l'accord du propriétaire.

La viticulture est l'ensemble des techniques permettant de cultiver la vigne pour produire du vin. On distingue viticulteur de vigneron ; le viticulteur cultive la vigne mais transmet ses récoltes à un autre organisme vinificateur (coopératives et/ou négociant) ; le vigneron assure la production entière, soit la culture de la vigne jusqu'à la mise en bouteille.

Suite aux différents aléas qui ont touchés le vignoble tels que les maladies, le vieillissement des pieds de vigne, le recul de l'âge moyen des exploitants ainsi que la juxtaposition des différentes appellations d'origines protégées (l'AOP Comté et les AOC du vignoble) ; la question du devenir du vignoble jurassien se pose. C'est pour cela que nous avons construit une réflexion autour de trois grands objectifs opérationnels qui sont :

- Faire un état des lieux des exploitations qui vont être à transmettre d'ici 5 à 10 ans
- Etablir un profil de viticulteurs cédants afin d'améliorer les aides proposées.
- Connaître les besoins des cédants pour la transmission.

## 2.2 L'identification des variables d'intérêt et la construction des outils de réflexion

Afin de pouvoir atteindre au mieux nos objectifs opérationnels, nous avons tout d'abord recueilli des documents existants sur le sujet ainsi que des données statistiques et démographiques. Par la suite, nous avons pris contact avec les différents acteurs de la transmission agricole pour identifier leurs attentes et connaître les différents dispositifs déjà en place à l'échelle régionale.

Suite à cela nous avons pu identifier différentes variables d'intérêt à mettre en avant dans nos outils de réflexion soit :

- Identifier les viticulteurs cédants
- Identifier le foncier transmissible
- Identifier de manière globale les différentes exploitations et leur mode de fonctionnement en termes de commercialisation des produits
- Discerner les atouts et contraintes des exploitations et du vignoble
- Connaître le ressenti et l'implication quant à une transmission future
- Identifier un ou des profil(s) de repreneur(s) principal (aux)
- Identifier des failles dans le système des aides proposées

### 2.2.1 Plan d'échantillonnage

Nous avons basé avec la CDA39, SVJ, CIVJ, notre plan d'échantillonnage sur les données du CIVJ qui dénombre près de 230 exploitations viticoles professionnelles sur le Jura. Nous avons comme objectif de réaliser des enquêtes auprès d'un panel de 56 personnes ce qui représente 24.34 % de la population globale.

Ce choix c'est fait suite à des contraintes de temps et de « main d'œuvre » pour administrer le guide d'entretien. Afin de rendre l'échantillon plus représentatif, nous avons défini plusieurs critères qui nous ont permis de centrer nos recherches.

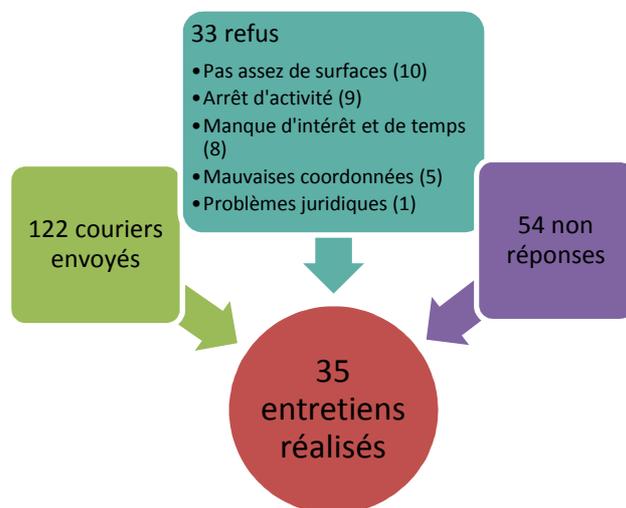
En premier lieu nous avons établi une tranche d'âge à cibler, soit les viticulteurs ayant entre 55 et 67 ans. Puis afin que notre échantillon soit le plus représentatif possible nous avons identifié, sur la base du RA 2010, la part que tenaient les viticulteurs de plus de 60 ans au sein des trois grands types de commercialisations pour l'appliquer à notre échantillonnage. Pour la vente en coopérative nous avons également réparti les individus proportionnellement par rapport au nombre d'adhérents pour chaque structure. Nous avons également fixé une taille minimum des surfaces exploitées, car en deçà de 20 ares la parcelle n'est pas comptée par les organismes d'aménagement du foncier (SAFER). Et nous avons établi une catégorisation des exploitations par rapport à la SAU moyenne de chaque mode de commercialisation. (cf. **Annexe**)

### 2.3 La récupération des données

Une liste de 122 viticulteurs ayants entre 55 ans et 67ans a été établie. Un courrier explicatif a été transmis aux viticulteurs afin de les sensibiliser au propos et au sujet de l'enquête. Puis nous avons eu un premier contact téléphonique pour convenir d'un potentiel rendez-vous. (cf. **Annexe**)

Sur les 122 personnes contactées nous avons réalisé 35 entretiens et nous avons été confrontés à 33 refus et 54 non réponses.

A la fin de la période des entretiens nous avons entamé une phase d'analyse des données de terrain. Les données que nous avons pu récupérer nous ont permis de nous conforter dans le choix de nos objectifs opérationnels.



### 2.4 La réflexion autour des enjeux et des perspectives

A partir des données recueillies une réflexion a été menée autour de différents enjeux pour la filière. Par la suite des perspectives logiques ont été imaginées afin de faire aboutir la réflexion jusqu'à la construction d'orientations d'action possible.

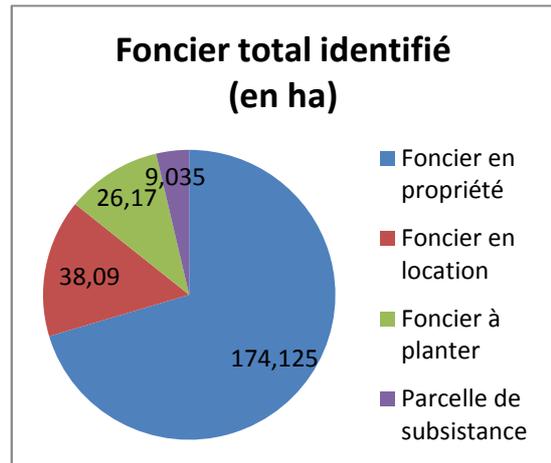
### 3 Analyse

#### 3.1 Etat des lieux

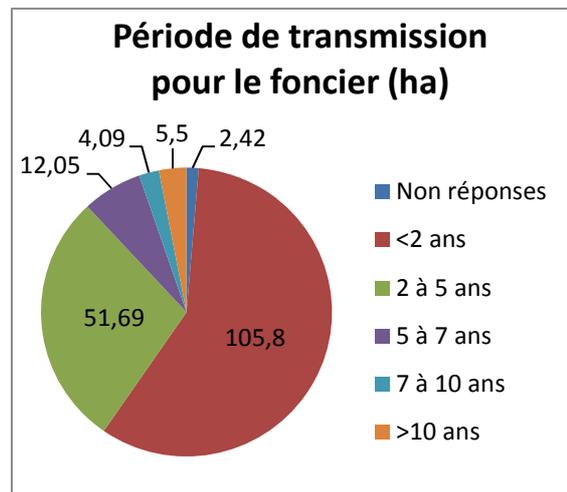
Afin d'avoir conscience de la situation globale des exploitations viticoles, dont le chef d'exploitation à 55 ans et plus, la réalisation d'un état des lieux du patrimoine foncier, bâti, matériel et immatériel a été établie.

##### 3.1.1 Foncier disponible

Les viticulteurs interrogés représentent près de 11% du vignoble Jurassien, en surface cultivée, en comptabilisant 174.125 ha en propriété et 38.09 ha en location fermage. Ils détiennent également 26.17 ha de vignes à planter. Ce sont principalement des petites exploitations, la moyenne étant de 6.68 ha et la médiane de 2.54 ha. Ce qui signifie que sur moins de la moitié des exploitations, une installation semble difficile au niveau des accompagnements. De plus ils faut également comptabiliser les surfaces gardées en tant que parcelle de subsistance, 54 % des enquêtés souhaitent garder une parcelle de subsistance et la taille de celle-ci varie. En additionnant la surface souhaitée par les cédants ont obtient 9.035ha qui ne seront pas transmis, ils ont donc été déduits de la surface en propriété afin de ne pas fausser la surface totale qui est de 183.16 ha.



D'ici 5 ans 48.57 % des exploitants souhaitent transmettre, on observera donc une disponibilité de foncier pour de futurs installations à hauteur de 157.49 ha. Au sein de cette surface, on comptabilise une exploitation atypique qui détient 66ha et qui souhaite transmettre l'ensemble d'un seul tenant, c'est-à-dire qu'elle nécessite un apport de capitaux important et ne s'inclue pas dans un projet d'installation classique. Les exploitants qui souhaitent transmettre dans 10 ans et plus détiennent de petites surfaces (en moyenne 1.1ha) et ne représentent que 14% de l'échantillon.



Par ailleurs, les parcelles cultivées sont principalement proches de l'habitation ou du bâtiment d'exploitation (37.04% des réponses) et sont souvent regroupées entre-elles (25.93% des réponses). Les entretiens se sont réalisés auprès de producteurs qui se situent sur 23 communes différentes du vignoble (cf. **Annexe**). La disposition générique des parcelles peut s'avérer être un atout pour l'installation d'un nouvel exploitant.

La mode de production en raisonné est la plus représentée avec plus de 152 ha (dont l'exploitation de 66 ha), soit près de 65 % de la surface exploitée de l'échantillon, on constate aussi que plus de 57% des viticulteurs pratiquent ce mode de production, tandis que les producteurs en biologique ne représentent que 14.29% et conventionnels : 21.86%

La culture en biologique regroupe majoritairement des exploitations de taille homogène avec une médiane de 9ha, tandis que la conduite en conventionnel et en raisonnée comptabilise plus de petites exploitations avec, respectivement, une médiane de 2.65ha et 2.37ha.

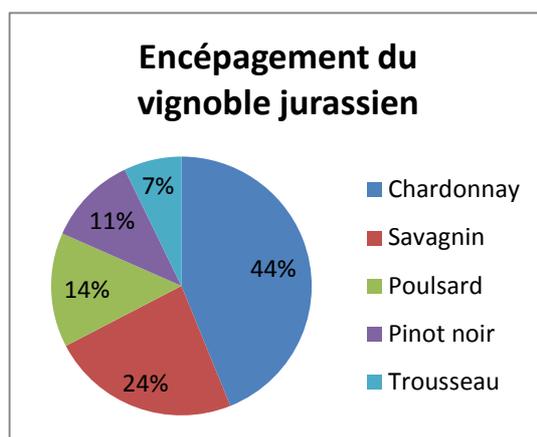
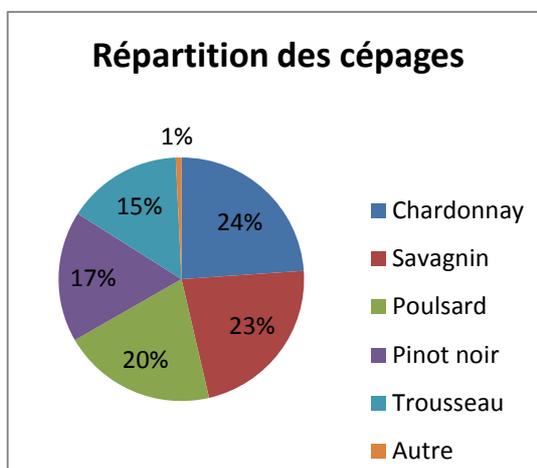
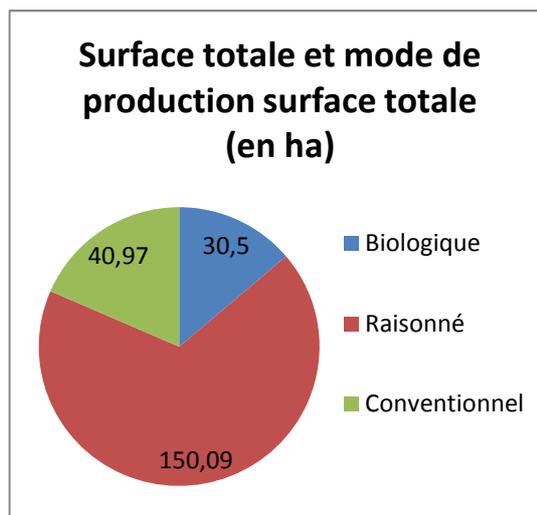
### 3.1.2 Profil des exploitations

#### Encépagement et mode de production

Les viticulteurs interrogés ont une répartition assez homogène des différents cépages contrairement à la répartition globale sur le vignoble.

La faible culture du Trousseau s'explique en premier lieu par le fait qu'il est peu résistant au gel et le vignoble a vu, ces dernières années, des pics de gel qui ont fait diminuer la production, certains viticulteurs s'interrogent donc à savoir s'ils vont continuer à cultiver cette variété.

Les AOC les plus répandus sont l'AOC Côte du Jura et l'AOC Crémant du Jura, qui sont également les plus gros du vignoble, avec respectivement 30% et 26%. On notera aussi qu'aucun viticulteur ne déclare produire de l'IGP Franche-Comté.



## Mode de commercialisation

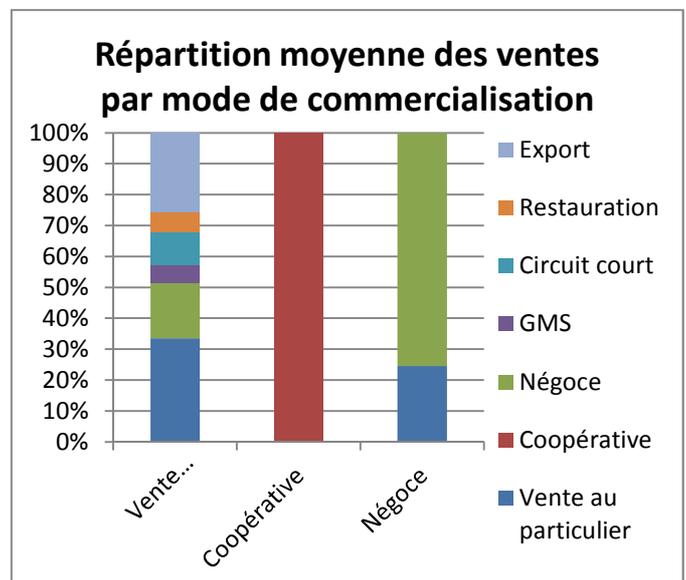
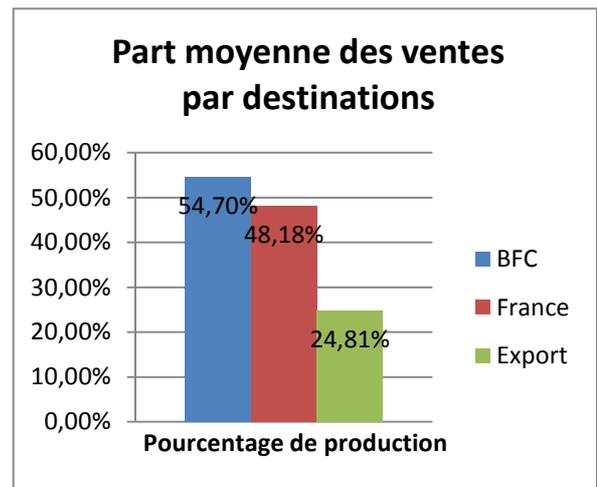
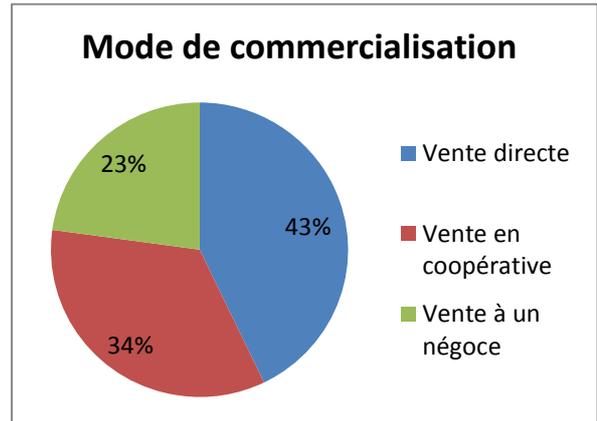
Le mode de commercialisation le plus présent au sein de l'échantillon est la vente directe qui représente près de 43%, puis la vente en coopérative avec 34% et la vente à un négoce (aussi appelée vente en vendange fraîche) avec près de 23%. Etant donné que les viticulteurs ont souvent différents types de commercialisation, nous avons fait le choix de considérer le mode de production principal comme étant celui qui caractérise l'exploitation.

On observe que la vente dans le Jura reste la vente la plus importante (en moyenne les cédants y commercialisent 54,7% de leur production). Néanmoins c'est la vente dans le reste de la France qui dénombre l'effectif le plus fort avec 62,9% des exploitants qui déclarent commercialiser ailleurs qu'en Bourgogne Franche Comté, et leur apport de production s'élève en moyenne à 48,18%.

Lorsque que nous détaillons la répartition des ventes, on observe que les viticulteurs qui commercialisent en vente directe ont une commercialisation plus diversifiée. En moyenne, ils commercialisent 33% de leur production auprès des particuliers, puis 25% à l'export et près de 20% chez un négoce, la partie restante est dédiée à la vente à des professionnels. Cette répartition montre que les débouchés en vente directe sont trop faibles et qu'il faut diversifier sa commercialisation afin de s'assurer un revenu viable. A l'inverse, les coopérateurs commercialisent l'ensemble de leur production au sein des coopératives.

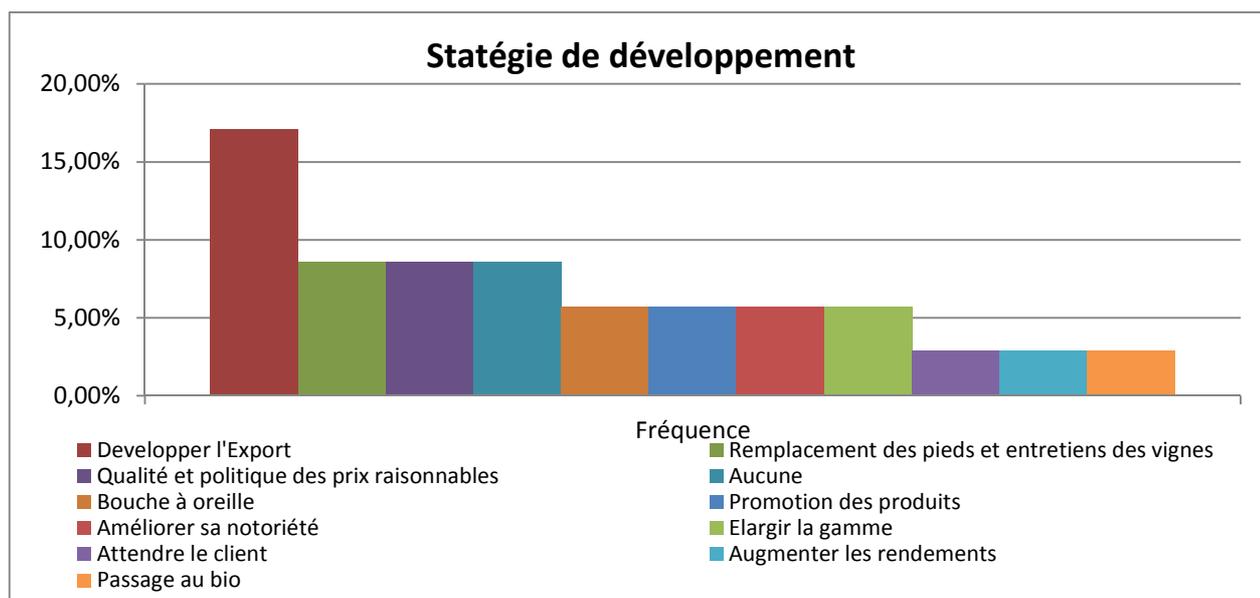
L'export est en plein essor, la quantité de production vendue à l'export a augmenté de 23,82% depuis 2014. Dans le cas de l'étude on observe que pour la vente directe l'export représente près de 25% des ventes. Ce qui montre que les exploitants cédants ont pris conscience des potentiels débouchés Hors France.

Dans le cas de la vente en GMS ou en restauration, la faible part qu'ils représentent (6% et 7%) révèle que ce type de commercialisation n'est pas représentatif de la dynamique actuelle du vignoble.



De plus, l'ensemble des viticulteurs qui ont un caveau de vente directe ont conscience d'avoir une clientèle fidélisée, près de la majorité de leur clientèle. Cela démontre bien qu'il y a peu de nouveaux clients et que certains viticulteurs basent leur commercialisation exclusivement sur une clientèle bien établie.

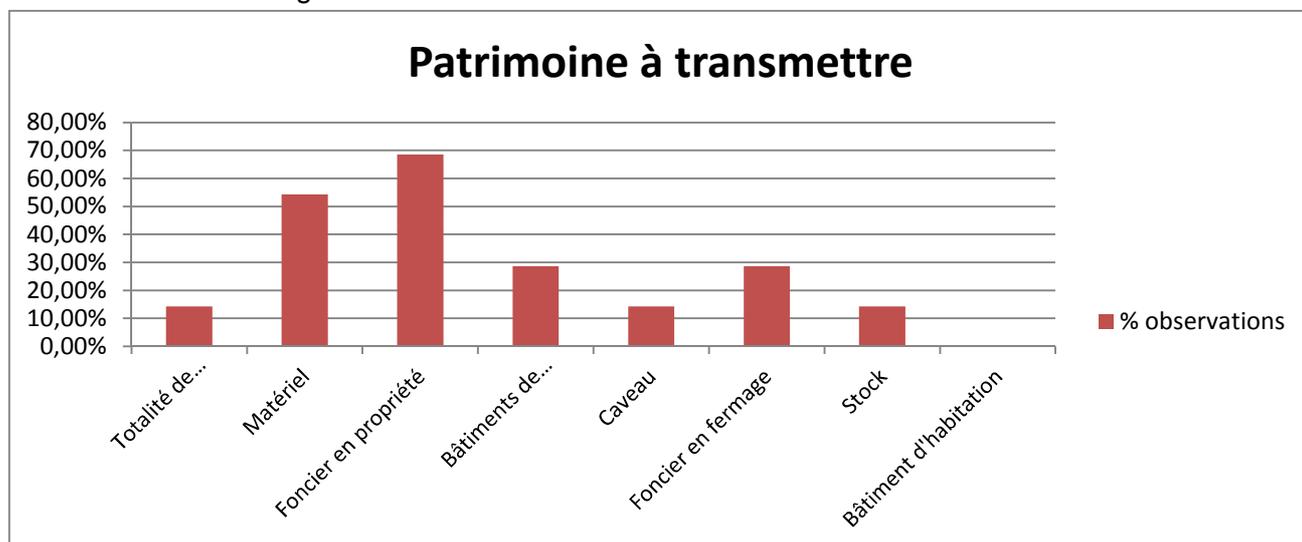
Quand les viticulteurs se sont exprimés sur leurs différentes stratégies de développement on constate, après regroupement des stratégies en grandes catégories : Objectif technique et de production (14.29%), Objectif de commercialisation (42.86%) et Autre (17.14%). On comptabilise également 31.43% de non réponses. La stratégie de développement qui est citée le plus souvent est le développement de l'export (17.14).



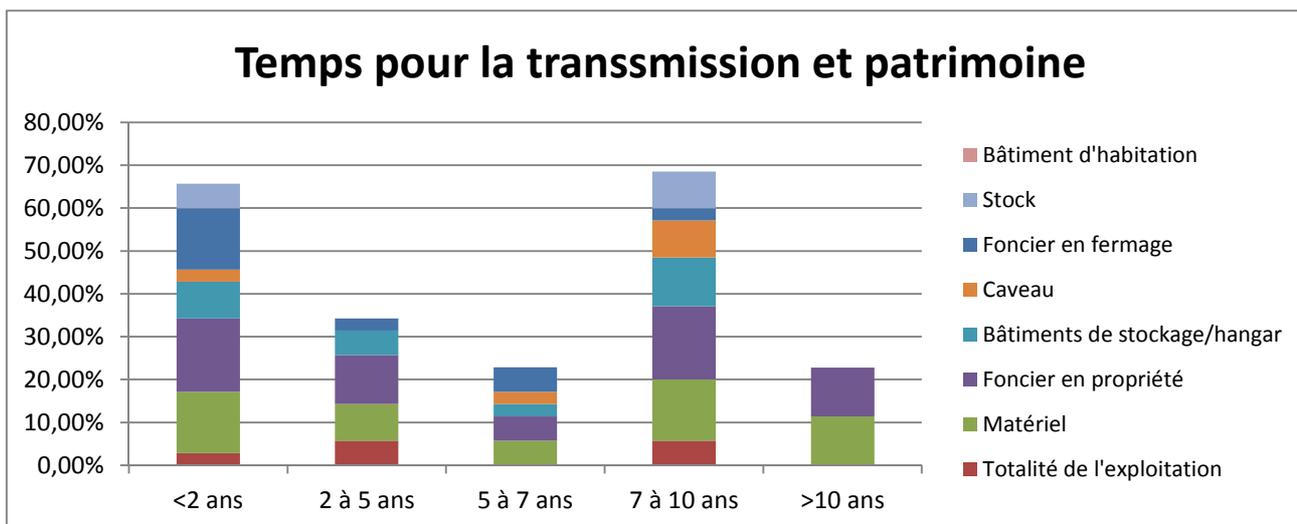
### Patrimoine bâti et matériel de l'exploitation

Les exploitants de manière générale disposent de bâtiments d'exploitation (74,29%) et pour 80,77% d'entre eux leurs bâtiments sont fonctionnels. Dans le cas inverse des rénovations sont à prévoir.

On peut voir que le foncier est l'élément primordial que les cédants souhaitent transmettre, puisque c'est leur base de travail. Ensuite une vingtaine d'exploitants sont prêts à transmettre également leur matériel.

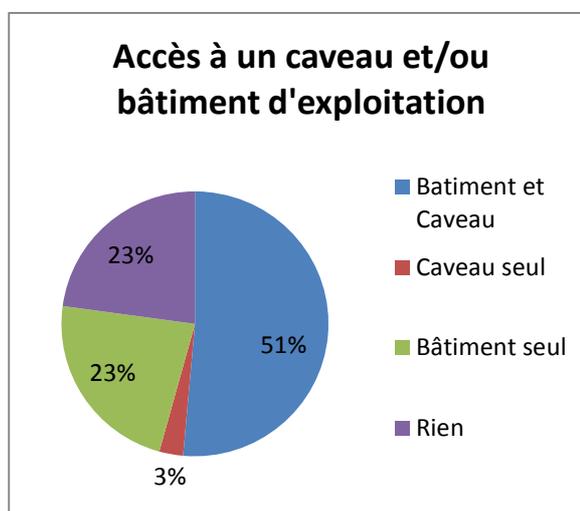


Lorsque les cédants identifient une période à laquelle ils souhaitent transmettre leur exploitation, on observe que les exploitants qui souhaitent transmettre le plus tard possible ne désirent transmettre que leur matériel et foncier en propriété. On observe également que ceux qui souhaitent transmettre d'ici 7 à 10 ans sont prêts à transmettre le plus d'éléments de leur exploitation (ensemble de l'exploitation sans habitation). Dans le cas du foncier en fermage 48.6 % des exploitants sont prêts à aider leur repreneur pour faire un transfert de baux. On notera aussi que 5% des viticulteurs ont répondu être prêts à transmettre la totalité de l'exploitation chez les 2 à 5 ans et 7 à 10 ans. Et seul 5 exploitants sont prêts à transmettre l'intégralité de l'exploitation.



Lorsqu'il est possible pour les exploitants de transmettre leur caveau, 80% affirment qu'il est fonctionnel, et dans le cas de la cession de la totalité de l'exploitation 2 exploitants sur 5 déclarent que leurs bâtiments le sont également.

On observe que 51% des exploitations disposent d'un caveau de vente directe et de bâtiments. Les exploitants qui ne disposent ni de caveau ni de bâtiments d'exploitation n'en ressentent pas le besoin car ils sont des apporteurs de raisin et exploitent de petites surfaces (médiane de 0.915ha).



La copropriété dans le domaine viticole est peu commune. On constate que sur l'échantillon seulement 15 exploitants ont du matériel en copropriété dont 7 n'ont pas de structure définie (Famille, Viticulteur, Prestation de service,...).

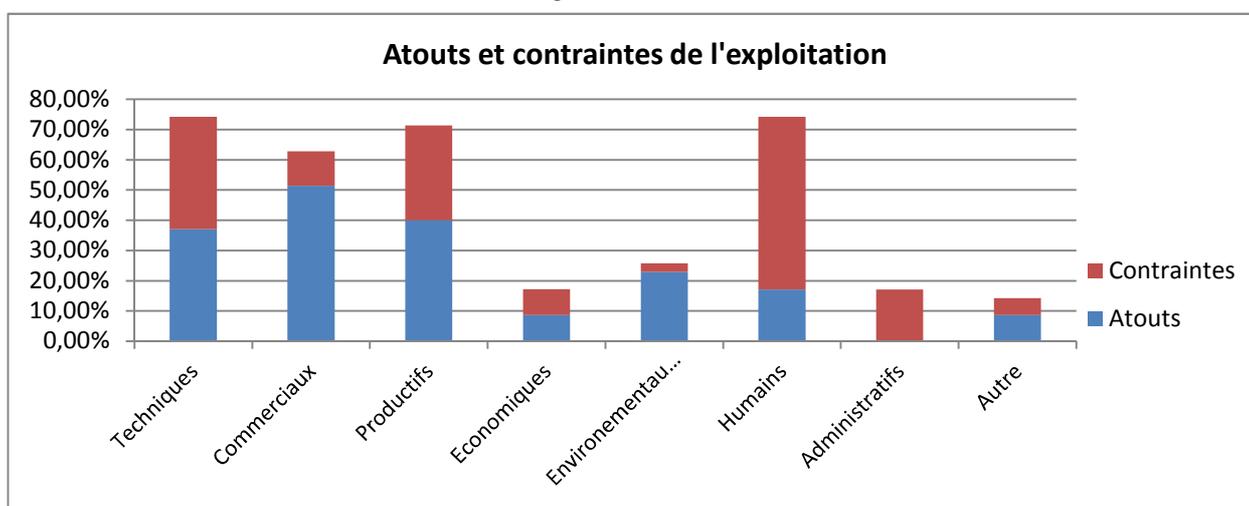
Pour finir, plus de 70% des exploitants ont déclarés que leurs parcelles sont très facilement mécanisables (entre 95 et 100%), ce qui représente près de 174 ha. On entend, par mécanisable, que le passage d'un tracteur et/ou d'un enjambeur est possible.

### 3.1.3 Atouts et Contraintes

On peut répartir de manière générale les atouts et les contraintes en 6 grandes catégories: techniques, commerciaux, productifs, économiques, environnementaux et touristiques, humains. (cf. Annexe)

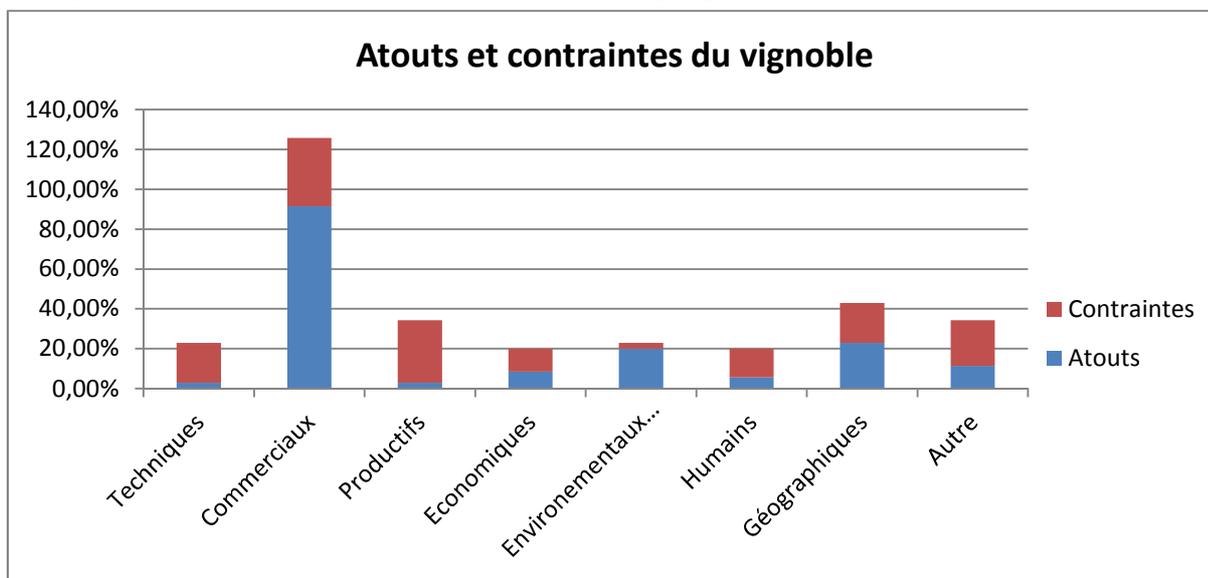
#### Atouts et Contraintes de l'exploitation

On observe que les viticulteurs ressentent de fortes contraintes humaines à cause du temps de travail, de la pénibilité et de la disponibilité dont ils doivent faire preuve. Néanmoins les cédants ont également identifié des atouts surtout dans la commercialisation avec la valorisation par les produits, la vente directe et la clientèle. On observe également que les viticulteurs ont mis à jour des contraintes administratives dû aux charges de documents administratifs et à l'obtention des agréments.



#### Atouts et Contraintes du vignoble Jurassien

Dans le cas du vignoble, les cédants ont principalement identifiés des atouts commerciaux dû à la diversité, la typicité des produits commercialisés et à la présence d'organismes et de fêtes qui font connaître le vignoble. En termes d'inconvénients, ceux dus à la commercialisation sont semblables aux atouts en cause ; la typicité des vins, leur diversité et d'une promotion mal réalisée. Des inconvénients techniques et productifs sont également ressortis avec la météo, le relief et les maladies de la vigne. On notera que les cédants ont également déclarés des atouts et contraintes géographiques.

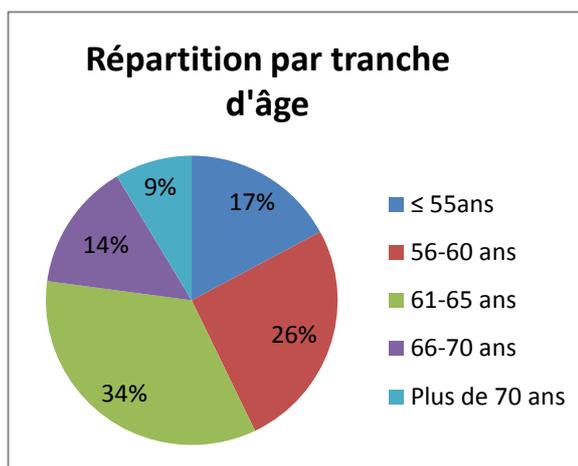


## 3.2 Profils

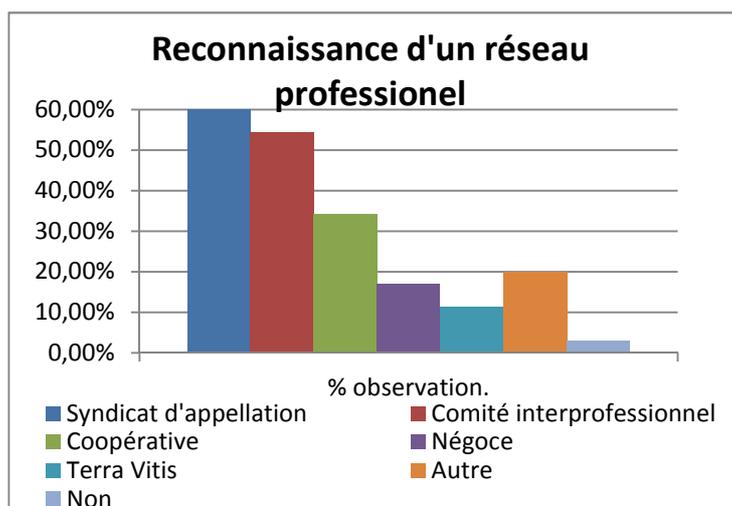
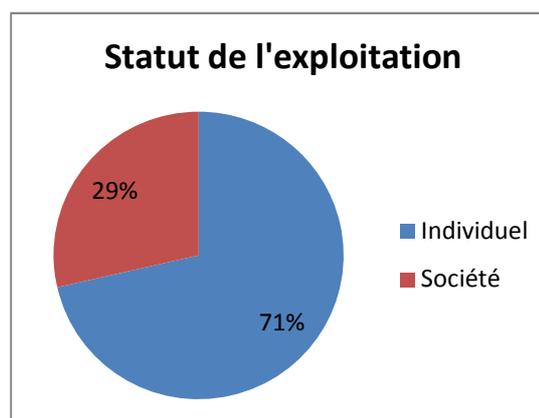
De manière à pouvoir se rendre compte de la réalité du terrain, il nous faut prendre en compte les viticulteurs eux-mêmes. Nous avons établis des profils de viticulteurs cédants afin d'identifier leur besoins ainsi que leurs attentes quant à un potentiel repreneur, d'où en est découlé un profil principal de repreneur.

### 3.2.1 Identification des cédants

Nous avons fait le choix de redistribuer les individus en tranches d'âges, afin d'obtenir une vision d'ensemble. On peut voir sur le graphique suivant que la tranche d'âge la plus représentée est celle des 61-65 ans, en représentant près de 34% de l'effectif. La sous-représentation des plus de 70 ans s'explique par le fait que nous avons limité les enquêtes à 67 ans (âge légal de la retraite agricole) et que certaines informations étaient manquantes dans notre base de données.



Les exploitants ont principalement un statut d'entreprise individuelle avec près de 71 % des exploitations. La majorité des exploitants ont déclarés faire partie du syndicat d'appellation et du comité interprofessionnel (60% et 54.29%).



En outre, 17% de viticulteurs font partie d'un réseau indépendant avec une adhésion volontaire : 11% pour Terra Vitis et 6% pour le syndicat des Vignerons Indépendants.

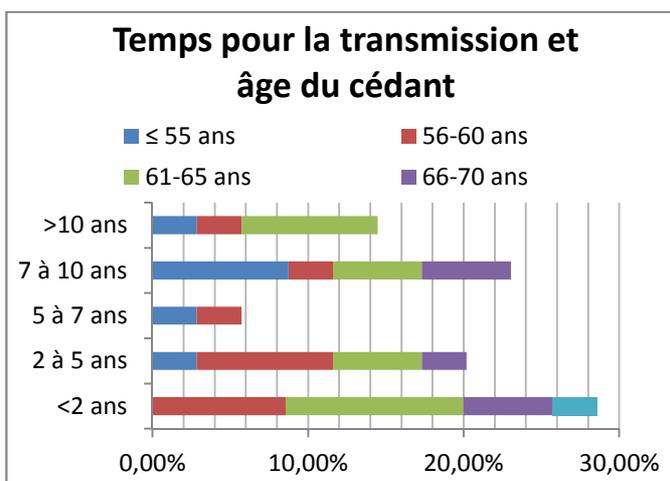
On observe que les avis sont partagés quant au fait de garder un regard sur l'exploitation, 54% des exploitants ne le souhaitent pas contre 40%. On peut en déduire que les cédants ne freineront pas (pour la plus-part) le développement de l'activité des repreneurs et souhaitent leur laisser de l'autonomie.

Dans le cas où le cédant souhaite garder un regard sur son exploitation et qu'il est également prêt à anticiper sa retraite, 17% des viticulteurs ont déclaré être favorable à garder une activité complémentaire sur l'exploitation (salarié et/ou associé) et 8% sont disponibles pour assister leur repreneur en tant que bénévole.

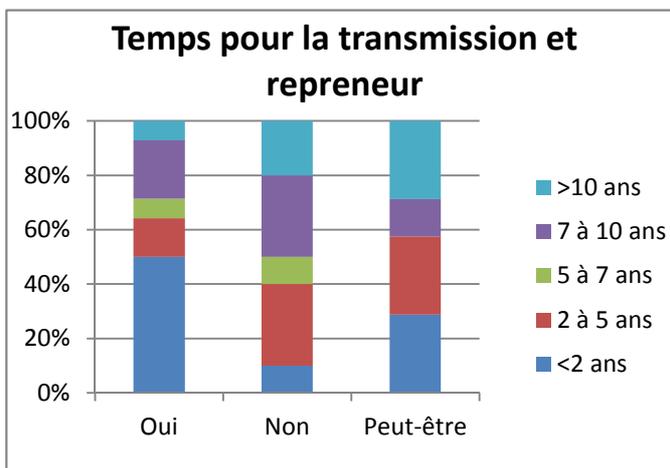
Au total, 55% des viticulteurs sont prêts à faire du tutorat pour un jeune (autre que leur repreneur). On observe que ceux qui seront le plus disponible sont les 56-65 ans soit 28.57%.

En outre, les viticulteurs qui exploitent sur des surfaces en location fermage, sont majoritairement prêts à accompagner leur repreneur pour obtenir des baux sur leurs hectares en fermage, soit 71.43%. De plus, deux cédants souhaitent mettre en location des surfaces pour que leur repreneur les exploite.

On observe que ce ne sont pas les cédants les plus âgés qui souhaitent céder leur exploitation le plus tôt, ce sont ceux qui ont entre 56 et 65 ans qui sont un tiers à vouloir transmettre d'ici 2 ans et 19% entre 2 et 5ans. Ceux qui ont 55 ans et moins souhaitent principalement transmettre d'ici 7à10 ans. Quant à la catégorie la plus âgée, la faible surface exploitée explique qu'ils ne se sentent pas concernés par le sujet, car ils exploitent déjà des parcelles de subsistance.

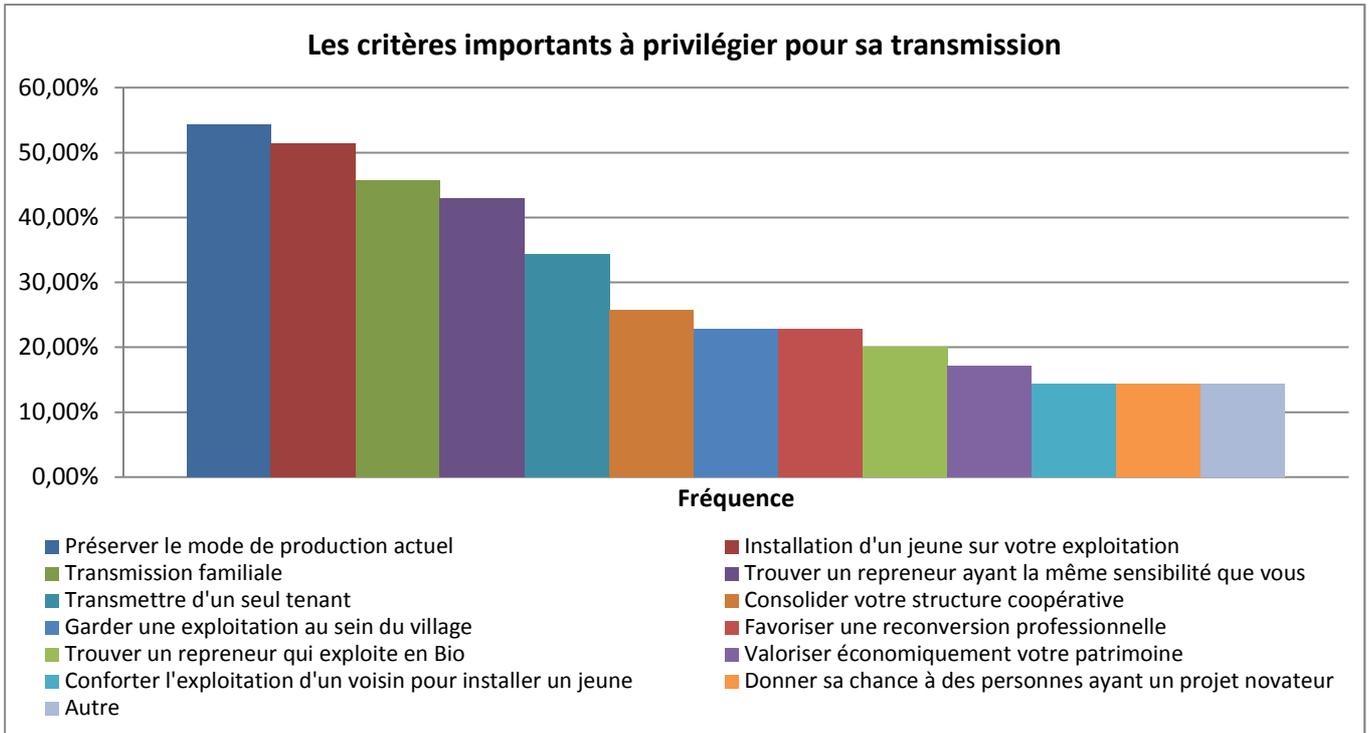


De plus, 45.70% des viticulteurs ont déjà un repreneur et pour la moitié, souhaitent transmettre d'ici 2ans et près de 10% souhaitent transmettre dans 7 à 10 ans. Cette disparité s'explique par le fait que lors d'une transmission familiale le repreneur est identifié depuis plusieurs années. Dans le cas de ceux qui n'ont pas identifié leur repreneur, ils comptabilisent 39.16 ha et pour plus de 40% souhaitent une transmission rapide d'ici 5 ans.

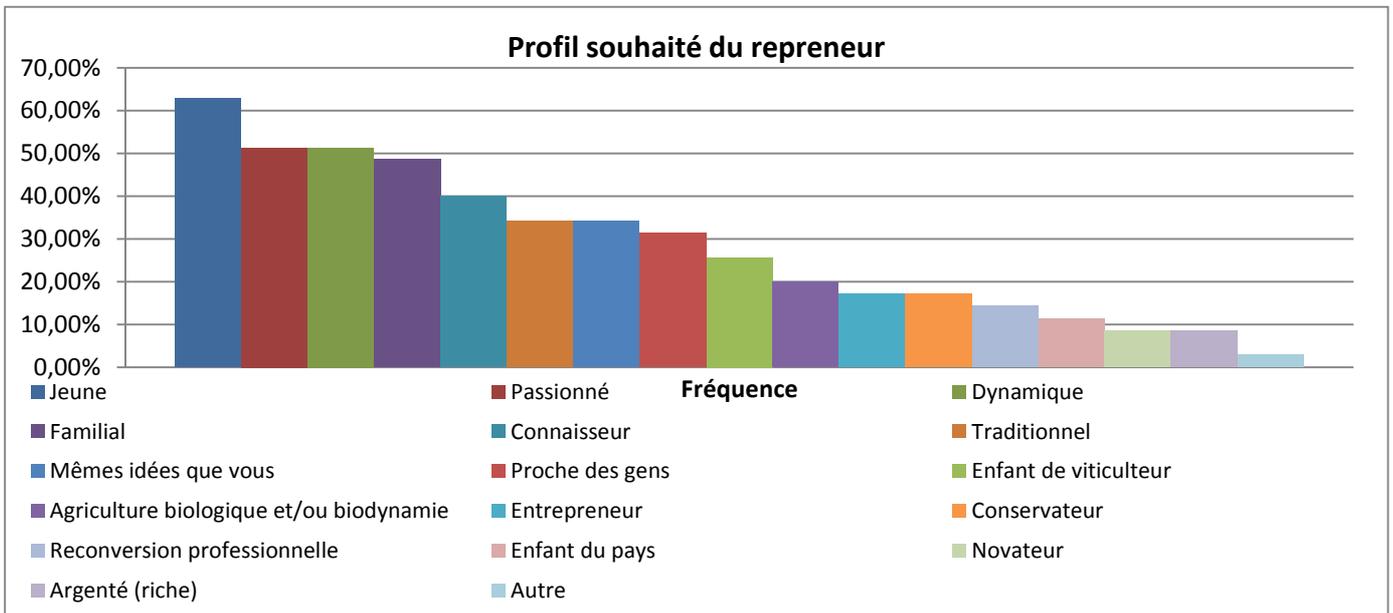


### 3.2.2 Identification des repreneurs

Le critère qui ressort majoritairement est la préservation du mode de production actuel, les exploitants souhaitent que leur exploitation reste dans la même orientation que lorsqu'ils l'on cédée. Dans un second temps, les cédants souhaitent pour 51% voir un jeune s'installer sur leur exploitation. En outre, 45% d'entre eux souhaite effectuer une transmission familiale (souvent à un de leur enfant) ce qui fait que le vignoble va se renouveler tout en gardant des familles exploitantes sur le territoire.



Le profil le plus souhaitable sera une personne jeune, passionnée, dynamique, familiale et ayant des connaissances dans le domaine. Toujours dans la même optique que pour le critère important, les viticulteurs cédants ont conscience du problème de transmission et pour plus de 60% souhaitent voir un jeune s'installer sur leurs terres.



### 3.3 Besoins futurs

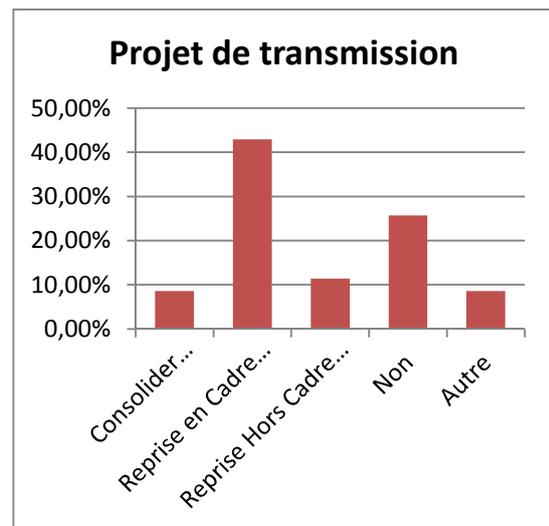
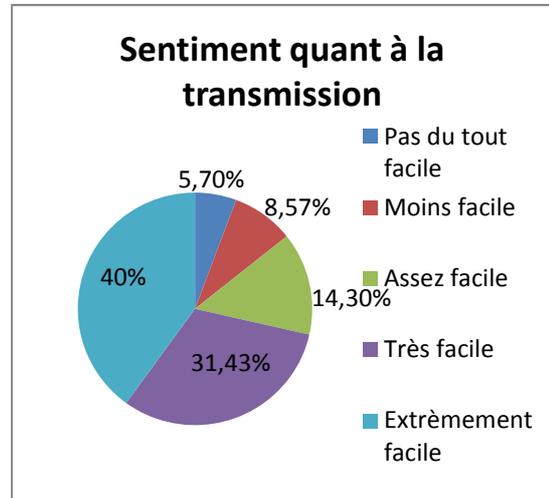
#### 3.3.1 Visualisation de la transmission

##### Projet de transmission

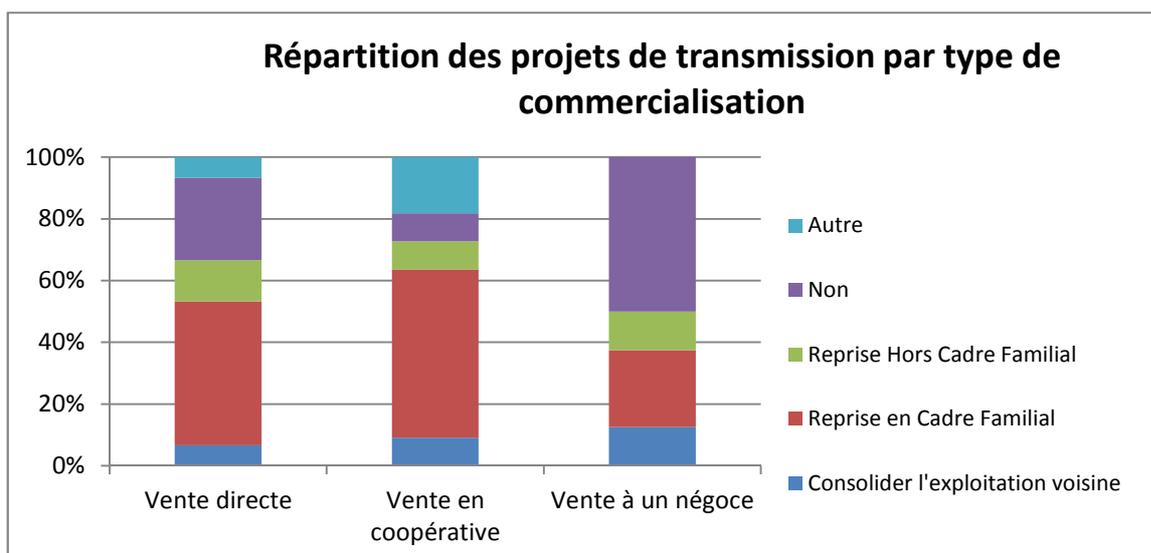
Les viticulteurs cédants pensent que leur exploitation sera très facilement transmissible, en moyenne ils sont assez optimistes, ce qui signifie que la transmission se fera relativement bien et qu'ils auront peu de difficultés à transmettre.

Néanmoins, lorsqu'ils ont un projet de transmission la reprise dans un cadre plus intime, en Cadre Familial et en lien avec la structure Coopérative, semble rendre la transmission globalement plus simple. Car les exploitants ont un lien déjà construit avec leur potentiel repreneur et ils ont donc le sentiment que leur transmission sera d'autant plus facile. On constate également que neuf exploitations n'ont pas de projet de transmission, et pour cinq d'entre elles celle-ci semble très facilement réalisable.

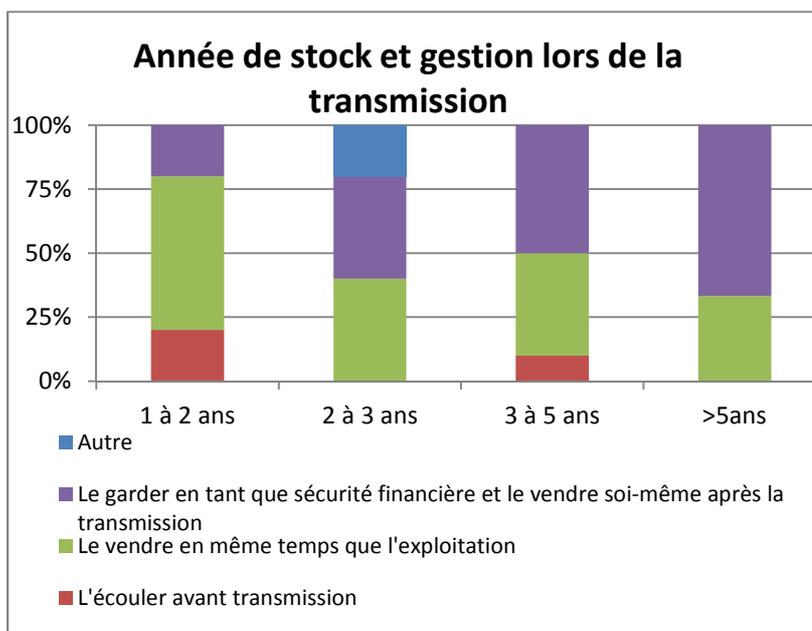
Le projet de cession le plus représenté est la reprise en Cadre Familial avec près de 44%. Mais 26% des enquêtés ont également déclarés ne pas avoir de projet pour leur exploitation. Ce qui signifie que ces exploitants peuvent être conseillés sur la transmission afin de les amener à concrétiser un projet de transmission.



Dans le cas où l'exploitant commercialise principalement en coopérative, il souhaite, pour 20%, que la reprise se fasse au sein de la coopérative. Alors que pour les viticulteurs qui vendent chez un négoce ils n'ont pas, pour 50%, de projet de transmission établi.



Lorsque les cédants ont un stock de produits, celui-ci rentre dans le patrimoine potentiellement transmissible. Dans le cas où le stock représente entre 1 et 2 ans, les viticulteurs souhaitent majoritairement le vendre en même temps que l'exploitation (60%) et dans le cas inverse, lorsque le stock représente plus de 5 ans les exploitants désirent le garder en tant que sécurité financière.

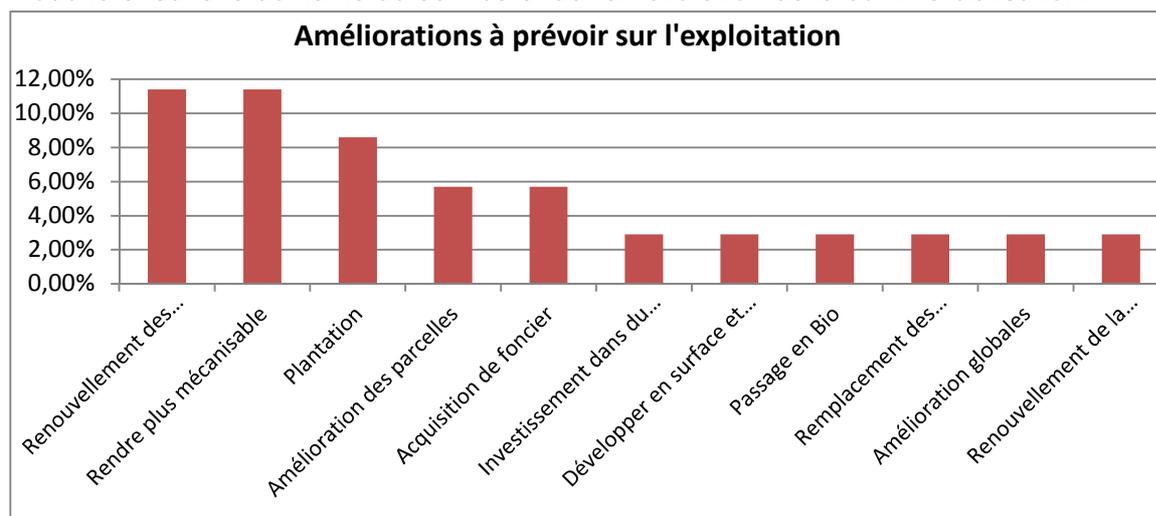


### Démarches entreprises

Plus de la moitié des exploitants ont déjà entamé des démarches dans le but de leur transmission, soit 57.10%. Dans le cas où les viticulteurs ont déjà entamés les démarches on constate que pour la plupart ils souhaitent transmettre d'ici 2 ans et pour 35% d'entre eux la transmission se réalisera après 7 ans. Cette disparité s'explique par le fait que certains sont en pleine transmission et que d'autres prévoient déjà une potentielle transmission, mais ne sont pas prêt à arrêter leur activité.

Les démarches les plus communes sont d'aller se renseigner auprès des organismes patrimoniaux et financiers. Plus de 13% des viticulteurs déclarent s'être informés auprès de leur comptable, et 7% auprès de leur banque et/ou de leur notaire. On comptabilise également 10% de cédants qui expriment avoir émis une réflexion par rapport à la transmission de leur exploitation. En outre, certains viticulteurs sont dans des démarches plus progressives de transmission avec la mise en location de parcelle en amont et la création de GAEC ou autre type de société. Dans le milieu viticole, les démarches de transmission divergent et peu de potentiels cédants se dirigent vers les organismes spécialisés.

De plus près de la moitié des exploitants souhaitent améliorer leur exploitation avant de la céder. Dans un premier temps on observe que les améliorations sont d'abord techniques et pratiques, puis elles visent à l'agrandissement et à de l'investissement, cela touche ensuite le domaine du service et de l'amélioration de la commercialisation.



### 3.3.2 Besoins et attentes quant aux aides proposés

#### Outils et organismes identifiés

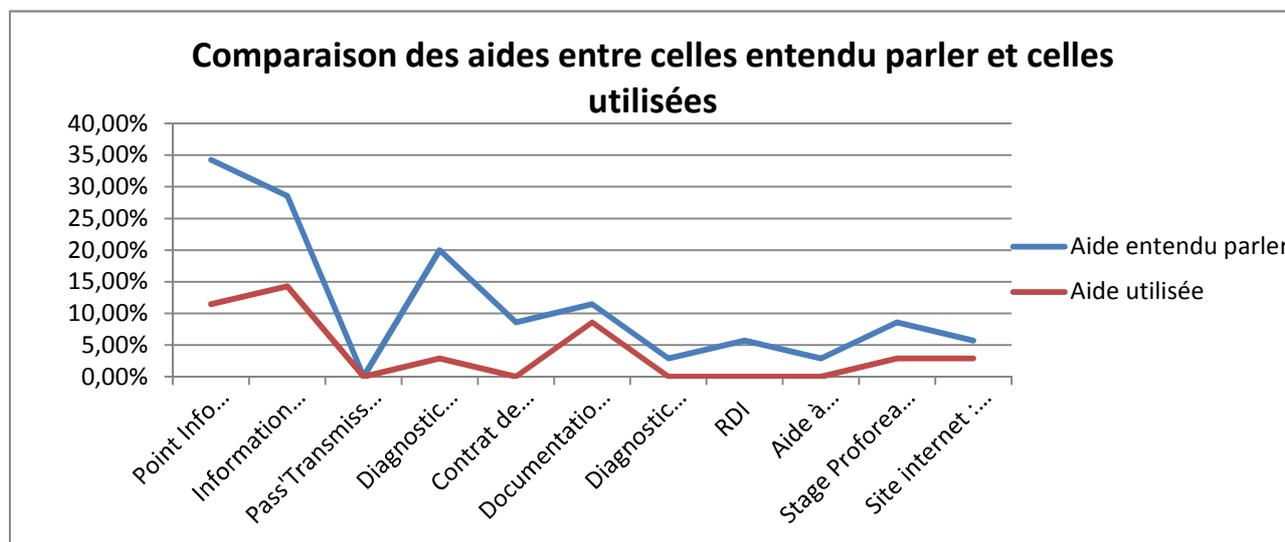
Pour les organismes de transmission, la Chambre d'Agriculture a été la plus citée (20%) et le CER (14,3%). De plus 20 % de viticulteurs déclarent fermement n'avoir besoin d'aucun organisme et effectué leur transmission seul. On observe également que 16% des réponses ne sont pas des organismes à proprement dit comme les connaissances, le voisinage et les coopératives. Néanmoins la majorité des viticulteurs cédants ont tout de même identifié les potentiels organismes qui peuvent les soutenir dans leur projet.

Les outils identifiés sont très différents et presque chaque viticulteur à une vision différente et identifie un autre outil potentiel. Néanmoins le bouche à oreille se démarque largement en représentant près de 26% des réponses, s'en suit le voisinage et les connaissances.

On retrouve très peu d'outils spécialisés pour la transmission, tels que le Point Accueil Transmission (anciennement le Point Info Transmission) qui représente seulement 3% des réponses. Les viticulteurs sont parvenus à identifier les organismes qui peuvent les accompagner, mais dans le cas des outils disponibles ils ont peu de connaissances.

#### Connaissance des dispositifs

Les aides les plus citées sont le Point Accueil Transmission (PAT) et les informations MSA. Hors on constate un fort clivage entre les aides utilisées et les aides entendus parlées : le nombre de citation a chuté de 67% entre les deux variables. Cela signifie que les viticulteurs ont conscience de certains dispositifs, mais ne les utilisent pas, soit car ils n'en voient pas l'utilité, soit parce qu'ils ne se sentent pas concernés.



Pour ceux qui ont répondu avoir commencé les démarches le PAT ainsi que les informations MSA sont le plus cités avec 21% de citations. Dans le cas inverse, le taux de citations a diminué de près de 40%, et la non réponse aux différents dispositifs prône en représentant 34,8% des citations, viennent ensuite le PAT avec 17,4%, le Pass'transmission, le diagnostic agriculture paysanne ainsi que l'aide à l'inscription anticipée au RDI comptabilisent moins de 2 citations dans les deux cas. On constate que les personnes ayant commencées les démarches sont plus sensibilisées aux aides proposées.

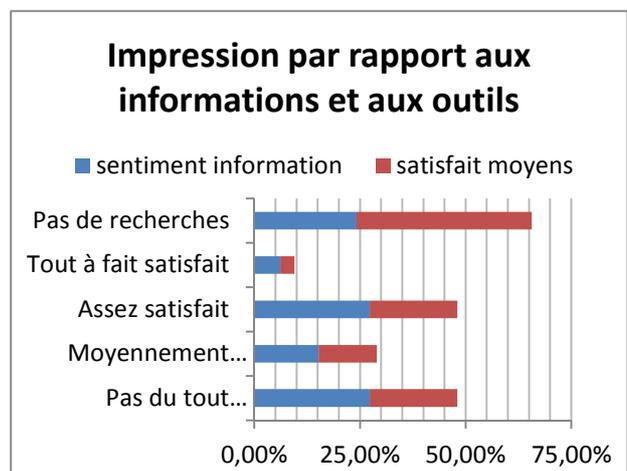
Seulement 23 % des viticulteurs ont participé à des journées d'informations. On observe que les viticulteurs qui ont commencé les démarches n'ont, pour 70% d'entre eux, pas participé à des journées d'informations. Ceux qui n'ont pas fait de démarches sont peu également. Les viticulteurs sont donc très autonomes dans leur transmission et ne participent pas à ce type d'évènements

La participation à des journées d'informations n'influence pas l'utilisation des dispositifs d'aide. Les outils utilisés restent similaires entre les viticulteurs ayant participé ou non à des journées d'information.

Pour le cas du Stage Proforea (bientôt Start-Agri) on observe que peu de viticulteurs ont conscience de l'existence de ce dispositif. Néanmoins celui-ci pourrait parfaitement leur convenir autant pour la recherche de repreneur correspondant à leurs attentes que pour la transmission progressive des biens et du savoir-faire.

### Souhait d'améliorations

Les avis sont disparates entre les viticulteurs qui ont le sentiment d'être assez informés et ceux qui pensent que pas du tout. 24% ont également déclaré ne pas s'être informés. Pour une grande part des enquêtés, ils ont déclaré ne pas s'être renseignés sur les différents moyens d'aides et donc ne pouvaient pas poser leur avis sur cette question. Cela complète le fait que très peu d'entre eux ont utilisé un des différents moyens d'aides proposés et s'explique aussi par le fait qu'ils ont effectué et/ou réfléchi à leur transmission sans l'aide de notre organisme et des aides qu'il propose.



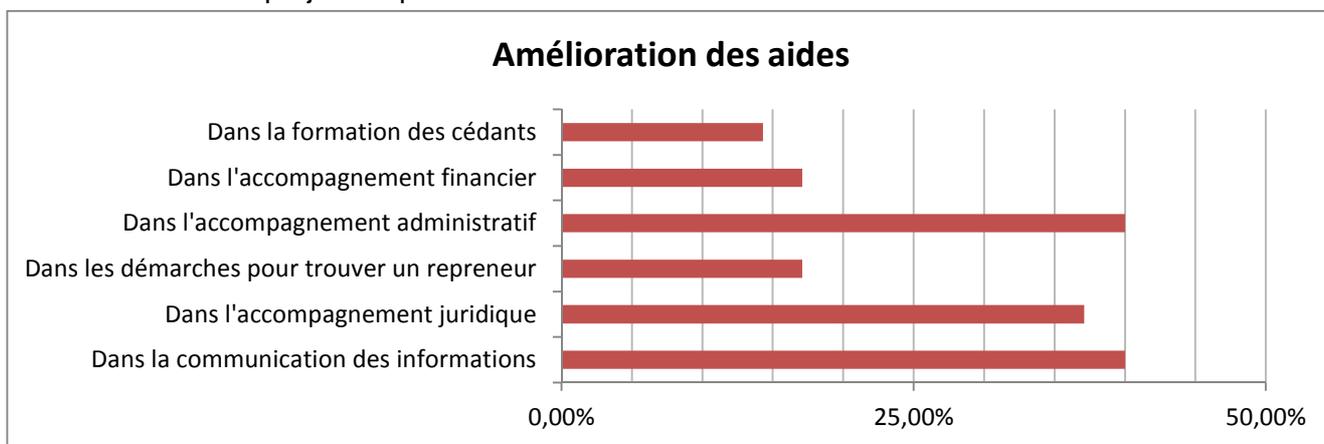
Lorsque l'on croise les données ensembles, on observe que 14.3% des personnes ne sont pas satisfaites pour les deux critères et que seulement 8.6% le sont assez. On observe ainsi que le taux de non réponse à la 2<sup>ème</sup> question est plus important car les viticulteurs se sentaient moins concernés par les moyens mis en œuvre que par l'information.

Pour les viticulteurs qui ont effectués des démarches, la plupart sont satisfait des moyens mis en œuvre, d'autres estiment ne pas avoir fait de recherches et/ou ne pas être concerné par ces moyens.

Dans le cas où les personnes ont participé à des journées d'informations 5.7% ne sont pas du tout satisfait et 8.6% le sont assez. Cela signifie que ceux qui se sont informés ne sont pas non plus unanimes sur les différentes informations.

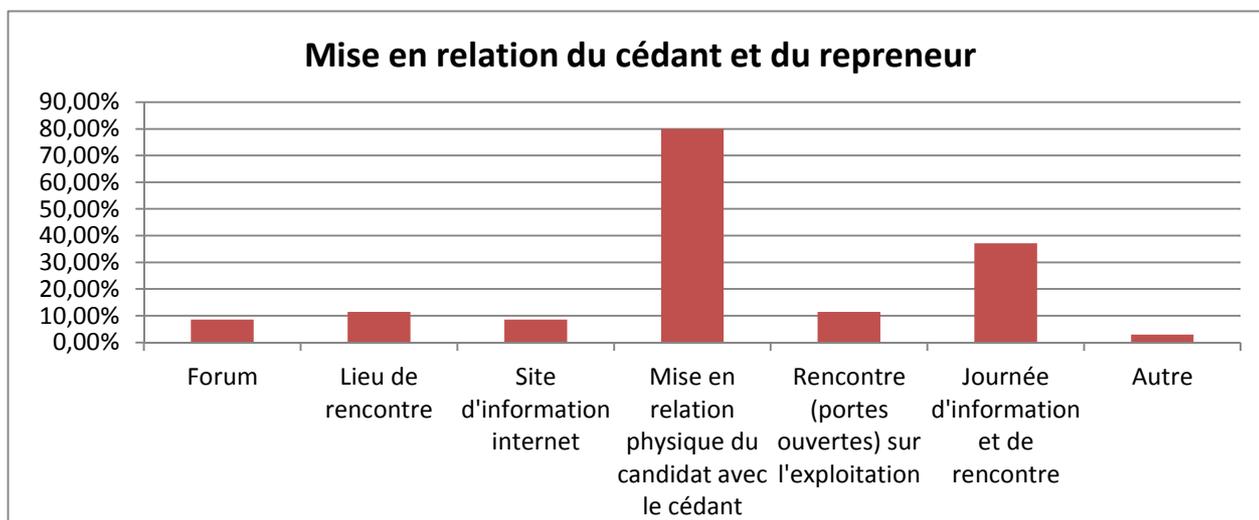
On constate que dans l'ensemble les avis s'opposent entre ceux qui sentent que les éléments mis en place sont suffisants et ceux qui ne sont pas satisfaits. Le nombre de ceux qui n'ont pas effectués de recherches relève le problème de l'accès à ces informations et de la "motivation" des cédants. Cela peut être dû à un manque de prévention et de sensibilisation qui entraîne un éloignement des viticulteurs par rapport aux différentes démarches.

Dans l'ensemble les enquêtés souhaitent des améliorations dans la communication des informations et dans l'accompagnement administratif. Certains déclarent qu'ils ne sont pas assez sollicités par rapport aux différentes démarches et aides possibles où alors que l'information leur parvient trop tard et qu'ils n'ont plus grands choix pour leur transmission. D'autres ressentent une forte pression et quantité de documents administratifs, ce qui les freine dans leur projet d'exploitation et de transmission.



Lorsque l'on compare le ressenti quant à l'information et les améliorations souhaités, on observe que majoritairement ceux qui ne sont pas du tout satisfaits souhaitent des améliorations tant sur la communication des informations que sur l'accompagnement juridique et administratif. Pour ceux qui sont assez satisfaits, près de la moitié ne se sont pas exprimés pour d'éventuelles améliorations, soit car ils n'ont pas souhaité répondre, soit car ils ne veulent pas d'améliorations et 11% de ceux qui sont assez satisfaits souhaitent des améliorations administratives.

Pour finir, les exploitants sont unanimes et privilégient le contact physique entre le cédant et le repreneur. C'est de cette manière que les cédants vont avoir le plus confiance en leur futur repreneur et pourront échanger plus facilement.



## 4 Enjeux et perspectives

### Proposition 1: Renforcer la sensibilisation des futurs cédants

#### Objectifs

- Informer sur la transmission
- Anticiper et faire naître l'idée de la transmission

#### Perspectives

Création d'un fichier de recensement, interne à la CA39, des viticulteurs de +55 ans

Maintenir le comité de pilotage avec les différents acteurs de la filière

Améliorer la communication avec la création d'un nouveau support et la mise en place de Phoning pour proposer une rencontre individuelle avec le PAT

### Proposition 2: Accompagner les viticulteurs cédants

#### Objectifs

- Accompagner les transmissions viticoles
- Permettre aux viticulteurs sans successeur de trouver un repreneur
- Connaître les enjeux du vignoble

#### Prescriptions

Former le conseiller transmission aux enjeux de la transmission viticole

Création d'un lien hypertexte sur les dispositifs d'accompagnement au sein des sites web des partenaires viticoles

Communiquer sur le dispositif Start-Agri et créer un lien avec les différents établissements scolaires agricoles/viticoles, avec l'intervention d'un conseiller. Mise en place de tutorat

## Proposition 3: Favoriser la transmission pour un jeune

### Objectifs

- Péréner la filière viticole
- Palier au vieillissement des exploitants
- Eviter le démantèlement des exploitations

### Préconisations

Mise en place d'annonces permettant d'identifier qui souhaite s'installer à afficher dans les différents organismes. Fonctionnement inverse du RDI.

Suite à l'identification du foncier à transmettre : Constituer un parcellaire viable pour l'installation d'un jeune

Création d'un Espace Test Viticole porté par des collectivités avec la mise à disposition du matériel et foncier les 5 premières années. Impliquer la SAFER

## Proposition 4: Améliorer le recensement du foncier

### Objectifs

- Identifier le foncier à transmettre d'ici 10 ans
- Observer les dynamiques actuelles (agrandissement, démantèlement, installations)
- Connaître les surfaces en ha non plantés

### Prescriptions

Demander au SRISE de la DRAAF de mettre à jour des statistiques pour mieux connaître le public, statistiques plus régulières

Modifier les modalités des bases de données SVJ, lors des "déclarations", en incluant : date de naissance, surface totale en production, foncier non planté.

Repérer les friches agricoles qui sont dans la surface AOP

## Synthèse

Le dessein de notre étude est de répondre à une problématique précise qui est **« Quels peuvent-être les freins et les leviers à la transmission des exploitations viticoles jurassiennes ? »** d'où en a découlé différents objectifs opérationnels à savoir :

- Faire un état des lieux des exploitations à transmettre d'ici 5 à 10 ans
- Etablir un profil de viticulteurs afin d'améliorer les aides proposées
- Connaître les besoins des cédants pour la transmission

Par le biais des différentes données statistiques et de terrain nous avons pu en tirer des hypothèses et conclusions.

Dans un premier temps, le panel des enquêtés représente près de 22.88% de l'effectif total des viticulteurs ayant 55 ans et plus et détient au total 221.25ha soit près de 11% du vignoble total. Près de 48.57% des viticulteurs souhaitent une transmission rapide d'ici 5 ans, ce qui représente 157.5 ha en production. La majeure partie des exploitants disposent de bâtiments et/ou de caveau soit 77%. Les viticulteurs sont prêts à transmettre majoritairement le foncier ainsi que le matériel. Les cédants qui transmettent la totalité de leur exploitation sont minoritaires.

Le mode de commercialisation principal le plus important est la vente directe avec près de 43% des exploitations. On notera également que l'export est en plein essor et que 17% des viticulteurs ont comme projet le développement de la vente à l'export au sein de leurs stratégies de développement. De plus, près de 174.401 ha sont très facilement mécanisables et près de 48% des exploitants ont entre 1 et 2 engins agricoles.

Cet état des lieux révèle que pour favoriser une installation, le repreneur doit pouvoir débloquer du capital afin d'acquérir une habitation. Dans le cas de la vente directe une clientèle déjà constituée peut s'avérer être un atout pour une potentielle installation. De plus on observe que la plupart des cédants sont toujours dans une dynamique de pérennisation de leur exploitation et de leur clientèle et certains ont entamé des démarches afin de planter de nouveaux pieds, élargir leur clientèle et leur gamme de produits. Les repreneurs bénéficieront donc d'exploitations fonctionnelles en adéquation avec la dynamique actuelle du vignoble. Néanmoins, la plupart des exploitants ont de très petites surfaces qui ne permettent pas une installation, le remembrement de ces parcelles semble une solution évidente afin de favoriser une installation viable.

Dans un second temps, on observe que les viticulteurs interrogés ont, pour 60% d'entre-eux entre 56 et 65 ans. Ils sont dans une tranche d'âge où la question d'une potentielle transmission commence à naître, c'est donc un public sensible au sujet. Néanmoins ils ont une mauvaise connaissance des réseaux professionnels dont ils font partie car dès lors que l'on produit pour de l'AOC on doit s'enregistrer au sein de la Société de Viticulture du Jura et seulement 60% l'on citée. Les cédants sont majoritairement des individuels et sont souvent indépendants. Ils sont divisés entre le fait de garder un regard sur leur exploitation et laisser de l'autonomie à leur repreneur. Mais ils sont prêts à apporter leur soutien et accompagner leur repreneur ou de potentiels installés. Et enfin, 31.40% des exploitants déclarent ne pas avoir de repreneur, ce qui met à jour un potentiel de transmission de 39.16ha, en production.

Dans le cas des repreneurs, les cédants ont conscience du besoin de renouveler les générations de viticulteurs et privilégient donc un profil « jeune ». De plus ils sont sensibles au mode de fonctionnement de leur exploitation et souhaitent que leur repreneur préserve le mode de production actuel. Ils privilégient également des profils plutôt motivés par le métier avec des personnes dynamiques, passionnées et ayant des connaissances. L'aspect familial reste important car près de la moitié des exploitants souhaitent effectuer une transmission familiale.

Puis, on observe que les viticulteurs ont le sentiment que leur exploitation sera simple à transmettre avec quelques améliorations à prévoir telles que le renouvellement des pieds et la mécanisation des parcelles. 63% des cédants ont déjà un projet de transmission concret mais seulement 11.40% ont comme projet une installation Hors Cadre Familial. Les cédants qui commercialisent par un négoce n'ont, pour moitié, pas de projet de transmission.

Si l'on souhaite mettre en place du tutorat pour les jeunes il faudrait cibler les 56-65 ans. De plus si l'on crée une passerelle entre les futurs cédants et les apprenants en viticulture, les deux parties se sentiraient plus concernées et cela faciliterait grandement la transmission, les cédants ayant déjà identifié et travaillé avec de futurs repreneurs.

On constate que les cédants sont sensibilisés aux différents types d'aides mais peu intéressés. Ils ont également identifié plusieurs acteurs de la transmission, mais n'ont pas su identifier des outils potentiels pour les accompagner. Les viticulteurs fonctionnent principalement en circuit fermé et privilégient les personnes déjà identifiées et/ou faisant partie d'un de leurs réseaux. Ce fonctionnement autarcique révèle aussi un problème de communication des informations qui leur parviennent difficilement d'où leur satisfaction hétérogène.

Dans l'ensemble les cédants souhaitent des améliorations dans l'accompagnement administratif, juridique ainsi que dans la communication des informations.

Pour le cas du Stage Proforea (bientôt Start-Agri), il faudrait privilégier la communication sur ce dispositif qui est en adéquation avec les attentes des potentiels cédants, mais qui n'est pas assez connu de ceux-ci. Il sera préférable de valoriser cette aide au niveau des négociants ou individuels qui n'ont pas forcément de repreneurs identifiés et ne bénéficient pas de réseau, tel que la coopérative, qui peuvent les mettre en relation avec de potentiels repreneurs.

A l'issue de cette étude, nous avons dégagés plusieurs enjeux accompagnés d'objectifs et de perspectives qui sont les suivants :

- Sensibiliser et faire de la prévention auprès de cédants
- Proposer un accompagnement en adéquation avec le fonctionnement des viticulteurs
- Améliorer le recensement du foncier

# **Annexes**

## Glossaire

**CIVJ** : Comité Interprofessionnel des Vins du Jura, organisme qui harmonise les pratiques et les relations professionnelles de la filière viticole du Jura. Ses missions sont diverses : mettre en place des statistiques sur le marché, promouvoir et développer la filière, enrichir les connaissances des prescripteurs et des consommateurs sur les Vins Jurassiens.

**SVJ** : Société de Viticulture de Jura, c'est un syndicat général de défense des AOC. Elle apporte son aide par des services directs aux viticulteurs tels que les capsules représentatives de droit, la défense syndicale des AOC, la mise en place de vignoble expérimental.

**CDA39** : Chambre d'Agriculture du Jura, établissement public dirigé par 46 membres élus. Elle représente l'ensemble des filières agricoles et ses acteurs, elle permet d'améliorer les performances économiques, sociales et environnementales. De plus elle a une mission d'accompagnement au sein des territoires et auprès des différents acteurs.

**AOP** : Appellation d'Origine Protégée, identifie un produits dont les étapes de fabrication suivent un cahier des charges précis, et permet de mettre en valeur un savoir-faire reconnu au sein d'un même territoire. C'est une certification européenne qui protège le nom du produit au sein de l'ensemble de l'Union Européenne.

**AOC**: Appellation d'Origine Contrôlée, identifie des produits répondants aux mêmes critères que l'AOP et protège celui-ci sur le territoire français.

**Coopératives** : Les coopératives, sont des entreprises démocratiques fondées sur des valeurs telles que la responsabilité, la solidarité et la transparence. Ce sont des sociétés de personnes qui ont pour objectif de rendre des services individuels et collectifs à leurs sociétaires.

**Négociant** : C'est une personne ou une entreprise qui rachète et rassemble le raisin de différents producteurs. Ils achètent des raisins, les vinifient et vendent ensuite le vin.

**RA 2000 et RA 2010** : Ce sont des Recensements Agricoles qui fournissent un portrait complet du secteur de l'économie agricole. L'ensemble des exploitations agricoles, y compris les petites y sont répertoriés. Ce sont les recensements des années 2000 et 2010.

**SAFER** : Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural, elle permet aux porteurs de projet de bénéficier de terrain et de s'installer sur le territoire. Les projets doivent être en adéquation avec les politiques locales.

**Syndicat des Vignerons Indépendants** : Syndicat agricole à échelle nationale qui a pour mission de défendre les vignerons indépendants, de promouvoir le métier et également pérenniser la filière au sein du territoire Français et favoriser le maintien des exploitations.

**MSA** : La Mutualité Sociale Agricole est organisme mutualiste qui gère la protection sociale des salariés et non-salariés agricoles. Elle prend en charge différents services (médecine du travail, prévention des risques et des actions sanitaires et sociales)

## Fiche de cadrage

Intitulé		Pérenniser le vignoble jurassien en améliorant la transmission des exploitations viticoles.
Acteurs Impliqués	Maitre d'ouvrage (commanditaire)	Comité de pilotage mixte SVJ, CIVJ
	Maitre d'œuvre	Chambre d'agriculture du Jura
Objectifs	Partenaires : - Techniques - Institutionnels - Financiers	La chambre d'agriculture du Jura, Le Comité Interprofessionnel des Vins du Jura (CIVJ) et la SVJ (Société des Vins du Jura) (CER Poligny, DDT, Agriconseil39, MSA, SAFER, coopératives viticoles, syndicats viticoles, DRAAF,...)
	Contexte général (dans quel cadre s'inscrit-il ?)	Viellissement du vignoble jurassien, difficulté à trouver un repreneur pour les viticulteurs cédants. Créer les conditions favorables et promouvoir un développement durable, cohérent et qualitatif de notre vignoble.
	Problématique	« Quels peuvent-être les freins à la transmission des exploitations viticoles jurassiennes ? »
	Objectifs opérationnels (quel type d'information cherche-t-on à répondre ?)	Faire un état des lieux des exploitations qui vont être à transmettre d'ici 5 à 10 ans, Etablir un profil de viticulteurs cédants afin d'améliorer les aides proposées, Connaître les besoins des cédants pour la transmission.
Localisation du territoire		Sur l'ensemble du vignoble jurassien
Calendrier de réalisation		Du 28 nov 2016 au 13 oct 2017 : du 28 nov au 2 dec 2016, du 13 fev au 10 mars, du 10 av au 20 av, du 5 juin au 7 juillet, du 9 au 13 oct 2017.
Livrables attendus		Restitution orale et document écrit
Enveloppe budgétaire allouée		
Ressources mobilisables	Ressources humaines	Moons Lucie (référent Frédéric Démarest)
	Ressources matérielles	Matériel informatique, Logiciels informatiques (EXCEL, logiciel d'enquête) véhicule.

## Plan d'échantillonnage

On comptabilise près de 230 exploitants agricoles ayant une activité viticole dans le Jura<sup>2</sup>. Nous avons fait le choix d'interroger 56 personnes, ce qui représente donc 24% de la population totale. Le choix de ce nombre a été fait suite à des contraintes de temps et de « main d'œuvre » pour administrer l'enquête. Pour rendre l'échantillon plus représentatif, nous avons défini les critères suivants :

### Tranche d'âge :

Entre 55 et 65/67 ans

### Par type de vente :

Pourcentage par exploitation

	Coopérative	Vente directe	Apporteurs de raisins	
Pourcentage (60ans et +)	33.9%	45.2%	20.9%	100%
Nombre d'enquêtés théorique	20	25	11	56
Nb d'enquêtés pratique	12	15	8	35

Coopératives	Caveau des Byards	Coop Arbois	Coop Pupillin	Coop Voiteur	
Pourcentage	6.73%	48.56%	17.31%	27.40%	100%
Nb d'enquêtés théorique	1	10	3	6	20
Nb d'enquêtés pratique	1	5	2	4	12

### Par surface : Min 20 ares

	Coopérative	Vente directe	Apporteurs de raisins
Surface moyenne <sup>3</sup>	12.9 ha	7 à 8ha	9.4 ha
Echelle de surface	>12	Min 7 à 8 ha	>9
	< 12		< 9

<sup>2</sup> Source CIVJ

<sup>3</sup> Source : Agreste-RA2010

## Questionnaire

### Guide d'entretien Viticulteurs 2016

#### IDENTIFICATION :

- Date de la visite :
- Nom – Prénom :
- Sexe :  Homme  Femme
- Date de naissance:
- Adresse :
- Code postal :
- Ville :
- Numéro de tel :
- Adresse e-mail :

#### CONNAISSANCE DE L'EXPLOITATION :

- Statut :  Individuel  Société
  - o Si société, combien d'associés ?
- Exploitation familiale :  Oui  Non
- Combien d'emploi permanent sur l'exploitation?
- Nombre d'hectare en propriété ?
- Nombre d'ha en location fermage ?
- Avez-vous des terrains non plantés dont vous avez la maîtrise foncière en territoire AOC ?
- Comment se répartissent vos parcelles ? (réponse multiple)
  - Proches  Peu éloignées  Eloignées
  - Regroupées  Disséminées
  - o Si disséminées, à combien de km autour de l'exploitation ?
- Quel est votre mode de production ?
  - Bio  Raisonné  Conventionnel

- **Quel type de cépage avez-vous ?**
  - Chardonnay       Savagnin       Poulsard       Pinot noir
  - Trousseau       Autre
  - o **Si autre précisez.**
- **Etes-vous labélisés ?**
  - AOC Arbois       AOC Côtes du Jura
  - AOC Château-chalon       AOC L'Etoile
  - AOC Macvin du Jura       AOC Crémant du Jura
  - AOC Marc du Jura       IGP Franche Comté
  - Non
- **Quel est votre pourcentage de vigne mécanisable ?**
- **Combien de machines agricoles avez-vous au sein de votre exploitation ?**
  - Entre 1 et 2       Entre 3 et 4       Plus de 5
- **Avez-vous du matériel agricole en copropriété ?**
  - CUMA       Coopérative       Non       Autre
  - o **Si autre précisez.**
- **Avez-vous des bâtiments d'exploitation ?**       Oui       Non
  - o **Sont-ils fonctionnels ?**       Oui       Non
  - o **Si non, quelles améliorations à prévoir ?**
- **Disposez-vous d'un caveau de vente directe**       Oui       Non
- - o **Si oui, est-il détaché du bâtiment d'habitation ?**

<b>COMMERCIALISATION ET VALORISATION DU PRODUIT :</b>
---

- **Quel type de produit vendez-vous ?** (réponse multiple)
  - Raisin       Vin rouge
  - Vin blanc       Blanc tradition
  - Blanc floral       Vin jaune
  - Crémant       Marc du Jura
  - Vin de Paille       Trousseau
  - Macvin       Poulsard
  - Pinot Noir       Autre
  - o **Si autre, précisez.**
- **Vers quelle destination(s) vont vos produits finis en pourcentage?**
  - Jura :      ➤ France :      ➤ Export :
- **Quel est votre mode de commercialisation en pourcentage ?** (réponse multiple)
  - Vente directe :       Vente en coopérative :
  - Vente à un négoce :       Vente à des GMS :
  - Vente en circuit court :       Restauration(RHD) :
  - Export :

- **Avez-vous une clientèle fidélisée en pourcentage de vente en caveau ?**  
(Uniquement si réponse : CAVEAU-Oui)
- **Quelle(s) est votre/vos stratégie(s) de développement pour vos produits ?**
- **Combien de salons viticoles faites-vous par an ?**
- **Faites-vous parti d'un réseau professionnel ?**
  - Syndicat d'appellation
  - Terra Vitis
  - Négoce
  - Autre
    - o Si autre, précisez
  - Comité interprofessionnel
  - Coopérative
  - Non
- **Citez 3 atouts et 3 contraintes de votre exploitation.**
- **Citez 3 atouts et 3 contraintes du vignoble du Jura.**

**TRANSMISSION :**

- **Sur une échelle de 1 à 10 pensez-vous que votre exploitation sera facilement transmissible ?**

1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

- **Souhaitez-vous qu'une activité viticole continue sur votre exploitation ?**

Oui       Non       Indifférent

- o **Si oui, avez-vous un projet de transmission ?**

Reprise en Cadre Familial       Reprise Hors Cadre Familial       Autre       Non

- o **Si autre précisez**

- **Dans combien de temps souhaitez-vous la transmission ?**

<2ans       2 à 5 ans       5 à 7 ans       7 à 10 ans       >10ans

- **Avez-vous une date précise?**

- **Etes-vous prêt à anticiper votre retraite si vous aviez l'opportunité d'avoir un repreneur ?**

Oui       Non

- o **Si oui, de façon transitoire accepteriez-vous :**

D'être salarié sur l'exploitation       En vous associant       En prenant un stagiaire ou un salarié

Autre

- o **Si autre, précisez**

Consolider l'exploitation voisine

- **Avez-vous commencé les démarches**  Oui  Non
  - o **Si oui, lesquelles ?**
- **Avez-vous déjà un repreneur ?**  Oui  Non  Peut-être
  - o **Si oui, depuis combien de temps ?**
  - o **Qui ?**  Famille  Salarié  Autre
  - o **Si autre, précisez.**
- **Quels sont les critères les plus importants pour vous dans un projet de transmission ?** (ordonnée multiple)
 

<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Installation d'un jeune sur votre exploitation</li> <li><input type="checkbox"/> Conforter l'exploitation d'un voisin pour installer un jeune</li> <li><input type="checkbox"/> Trouver un repreneur ayant la même sensibilité que vous</li> <li><input type="checkbox"/> Donner sa chance à des personnes ayant un projet novateur</li> <li><input type="checkbox"/> Préserver le mode de production actuel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Consolider votre structure coopérative</li> <li><input type="checkbox"/> Valoriser économiquement votre patrimoine</li> <li><input type="checkbox"/> Transmettre l'exploitation d'un seul tenant</li> <li><input type="checkbox"/> Transmission familiale</li> <li><input type="checkbox"/> Garder une exploitation au sein du village</li> <li><input type="checkbox"/> Favoriser une reconversion professionnelle</li> <li><input type="checkbox"/> Trouver un repreneur qui exploite en bio</li> <li><input type="checkbox"/> Autre</li> </ul>
---	---

  - o **Si autre précisez.**
- **Quel type de profil privilégiez-vous pour la transmission de votre exploitation ?** (réponse multiple)
 

<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Jeune</li> <li><input type="checkbox"/> Dynamique</li> <li><input type="checkbox"/> Traditionnel</li> <li><input type="checkbox"/> Connaisseur</li> <li><input type="checkbox"/> Reconversion professionnelle</li> <li><input type="checkbox"/> Conservateur</li> <li><input type="checkbox"/> Agriculture biologique et/ou biodynamie</li> <li><input type="checkbox"/> Entrepreneur</li> <li><input type="checkbox"/> Autre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Proche des gens</li> <li><input type="checkbox"/> Novateur</li> <li><input type="checkbox"/> Familial</li> <li><input type="checkbox"/> Enfant du pays</li> <li><input type="checkbox"/> Enfant de viculteur</li> <li><input type="checkbox"/> Passionné</li> <li><input type="checkbox"/> Mêmes idées que vous</li> <li><input type="checkbox"/> Argenté (riche)</li> </ul>
--	--

  - o **Si autre, précisez.**
- **Souhaiterez-vous améliorer votre exploitation avant de la céder ?**
  - Oui  Non
  - o **Si oui, en quoi ?**

- **Quelles sont les parties de votre exploitation que vous pouvez transmettre ?**  
(réponse multiple)
  - Totalité de l'exploitation (foncier, bâtiments et habitation, stocks, matériel)
  - Matériel
  - Foncier en propriété
  - Stock
  - bâtiments de stockage/hangar
  - Caveau
  - Foncier en fermage
  - Bâtiment d'habitation
  
- **Combien d'année de production représente votre stock?**
  - 1 à 2 ans
  - 2 à 3 ans
  - 3 à 5ans
  - >5ans
  
- **Comment comptez-vous gérer votre stock ?**
  - L'écouler avant la transmission
  - Le vendre en même temps que l'exploitation
  - Autre
    - o Si autre, précisez.
  - Le garder en tant que sécurité financière et le vendre soi-même après la transmission
  
- **Souhaiteriez-vous garder un regard sur votre exploitation?**
  - Oui
  - Non
  
- **Seriez-vous prêt à accompagner votre repreneur pour qu'il puisse obtenir des baux sur vos hectares actuellement en fermage ?**
  
- **Une fois à la retraite serrez-vous disponible pour faire du tutorat pour un jeune ?**
  - Oui
  - Non
  
- **Une fois à la retraite souhaitez-vous garder une parcelle de subsistance ?** (en ares)

<b>CONNAISSANCE DES DISPOSITIFS D'AIDES A LA TRANSMISSION :</b>
---

- **Vers quel(s) organisme(s) vous tourneriez-vous pour vous aider dans votre projet de transmission ?**
  
- **Parmi les différents moyens d'aide sur la transmission, quels sont ceux dont vous avez-déjà entendu parler ?** (réponse multiple)
  - Point Info Transmission de la Chambre d'agriculture
  - Information MSA
  - Pass'Transmission
  - Diagnostic Transmission de la Chambre d'agriculture
  - Contrat de Génération Transmission
  - Documentation DDT
  - Diagnostic Agriculture Paysanne
  - Répertoire Départ Installation (RDI) de la Chambre d'agriculture
  - Aide à l'inscription anticipée au RDI
  - Stage proforea et parrainage
  - Site internet : Répertoire-installation.com
  
- **Avez-vous participé à des journées d'information ?**
  - Oui
  - Non

- **Avez-vous déjà utilisé un de ces moyens pour préparer votre transmission ?**  
(réponse multiple)

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Point Info Transmission de la<br>Chambre d'agriculture | <input type="checkbox"/> Documentation DDT  |
| <input type="checkbox"/> Information MSA  | <input type="checkbox"/> Diagnostic Agriculture Paysanne  |
| <input type="checkbox"/> Pass'Transmission                                      | <input type="checkbox"/> Répertoire Départ Installation<br>(chambre agri)                                       |
| <input type="checkbox"/> Diagnostic Transmission de la<br>Chambre d'agriculture | <input type="checkbox"/> Aide à l'inscription anticipée   |
| <input type="checkbox"/> Contrat de Génération<br>Transmission                  | <input type="checkbox"/> Aide à la Transmission des<br>Exploitations pour l'Installation hors<br>cadre familial |
|   | <input type="checkbox"/> Stage proforea et parrainage   |
|   | <input type="checkbox"/> Site internet : Répertoire-<br>installation.com  |

- **D'après vous quels outils peuvent vous aider à transmettre au mieux votre exploitation ?**

- **Avez-vous le sentiment d'être suffisamment informés sur les différentes démarches et aides possibles sur le thème de la transmission d'exploitation ?**

Pas du tout                                      Moyennement                                      Assez                                      Très bien

---

- **Etes-vous satisfait de ces moyens mis en œuvre pour mettre en relation les porteurs de projet et les agriculteurs cédant ?**

Pas du tout                                      Moyennement                                      Assez                                      Très satisfait

---

- **Souhaiteriez-vous des améliorations ?** (réponse multiples)

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Dans la communication des<br>informations       | <input type="checkbox"/> Dans l'accompagnement administratif |
| <input type="checkbox"/> Dans l'accompagnement juridique                 | <input type="checkbox"/> Dans l'accompagnement financier     |
| <input type="checkbox"/> Dans les démarches pour trouver un<br>repreneur | <input type="checkbox"/> Dans la formation des cédants       |

- **Sous quelle forme pourrait s'organiser la rencontre avec les candidats à l'installation ? (réponse multiple)**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Forum   | <input type="checkbox"/> Lieu de rencontre                                 |
| <input type="checkbox"/> Site d'information internet                             | <input type="checkbox"/> Rencontre (portes ouvertes) sur<br>l'exploitation |
| <input type="checkbox"/> Mise en relation physique du<br>candidat avec le cédant | <input type="checkbox"/> Journée d'information et de rencontre             |
| <input type="checkbox"/> Autre   |  |
| o <b>Si autre, précisez.</b>   |  |

## Lettre d'annonce pour les viticulteurs



Madame, Monsieur,

Le vignoble du Jura est en mutation. La profession, la SVJ, le CIVJ et la Chambre d'Agriculture du Jura s'interrogent sur la transmission des exploitations et l'installation.

Cette interrogation traduit notre volonté commune à mettre en place une réflexion sur l'attractivité du territoire viticole et le développement du vignoble.

Dans cette dynamique, nous avons créé, suite au débat filière de 2014, un comité de pilotage mixte SVJ-CIVJ, en collaboration avec différentes structures partenaires dont la chambre d'agriculture, qui a pour objectif de lever les freins à l'installation dans le Jura, de créer les conditions favorables et promouvoir un développement durable, cohérent et qualitatif de notre vignoble.

Les enjeux ont été identifiés et un cadre d'action a été fixé. Nous avons besoin de vous pour avancer sur cette thématique collective et vitale pour votre avenir et celui du vignoble du Jura.

Nous avons travaillé dans un premier temps sur les outils, la législation et les aides pour la mise en place d'une bonne transmission. Il est désormais nécessaire de faire apparaître la réalité structurelle de notre vignoble afin de recenser les besoins à venir.

C'est en ce sens que nous vous proposerons sur février / mars 2017 une enquête d'environ 1h30 qui sera conduite par Lucie MOONS (stagiaire BTS à la Chambre d'Agriculture du Jura). Cette dernière prendra contact avec vous afin de convenir d'une date de rencontre. Nous vous remercions par avance de lui accorder le meilleur accueil.

Enfin, nous vous assurons une totale confidentialité sur vos informations.

Comptant sur votre implication, recevez Madame, Monsieur, l'expression de nos respectueuses et sincères salutations.

Jean-Charles TISSOT  
Président du CIVJ

Alain BAUD  
Vice-président de la SVJ

Dominique CHALUMEAUX  
Président de la CA39

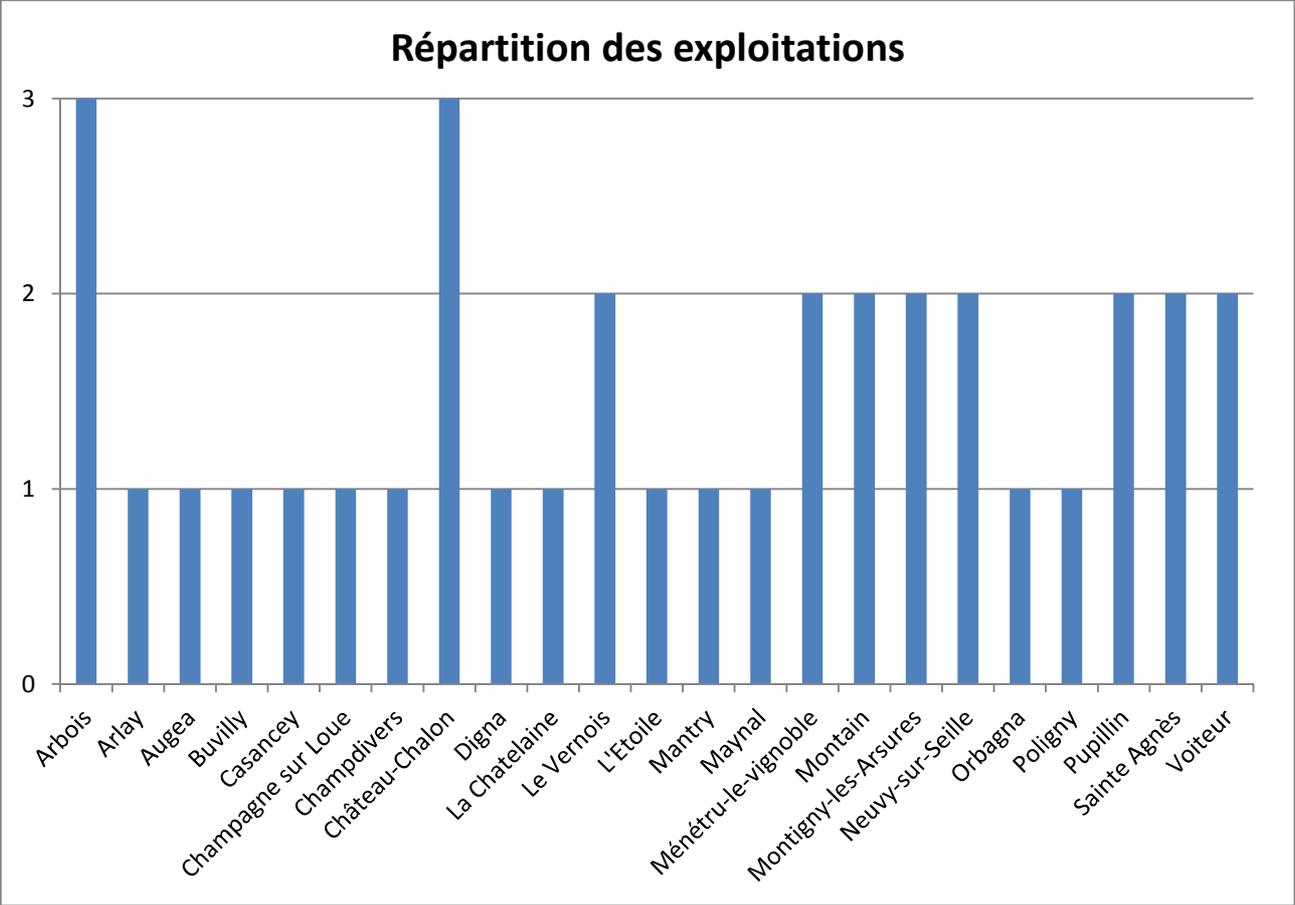


Comité Interprofessionnel  
des Vins du Jura  
Château Pécauld  
5 rue des Fossés - BP 41  
39600 ARBOIS  
Tél. : 03 84 66 26 14

Société de Viticulture du Jura  
455 rue du Colonel de Casteljau  
BP 40417  
39016 Lons le Saunier cedex  
Tél : 03 84 35 14 02

Chambre d'Agriculture du Jura  
455 rue du Colonel de Casteljau  
BP 40417  
39016 Lons le Saunier cedex  
Tél : 03 84 35 14 14

# Répartition des exploitations enquêtées par communes



## Atouts et Contraintes

<b>Atouts de l'exploitation</b>		
	Nombre	% observation.
Bonne répartition des parcelles	7	20,00%
Bonnes vignes	5	14,30%
Bons produits et bonnes connaissances	5	14,30%
Vente directe	3	8,60%
Diversité des produits	3	8,60%
Zone touristique	3	8,60%
Vieilles vignes et vieux millésime	3	8,60%
Jeunes vignes	3	8,60%
Compensation financière	2	5,70%
Clientèle fidèle	2	5,70%
Plaisir du travail des vignes	2	5,70%
Renommée du domaine	2	5,70%
Bel environnement	2	5,70%
Facilité d'exploitation	1	2,90%
Pas de pieds manquants	1	2,90%
Nombre d'heure de présence au caveau	1	2,90%
Fonctionnalité des bâtiments	1	2,90%
DEMETER	1	2,90%
Export	1	2,90%
Vignes dans le meilleur AOC	1	2,90%
Qualité des terroirs	1	2,90%
Qualité du point de vente	1	2,90%
Bonne équipe de travail	1	2,90%
Culture en Biologique	1	2,90%
Bonne maîtrise de la vente	1	2,90%
Etre indépendant	1	2,90%
Bons rendements	1	2,90%
Exploitation au sein du village	1	2,90%
Bon terrains	1	2,90%
Coopérative	1	2,90%
Exploitation de taille humaine	1	2,90%
Ensemble mécanisable	1	2,90%
Beaucoup de savagnin	1	2,90%
Capacité de réaction	1	2,90%
Matériel en état	1	2,90%
Cuverie sur place	1	2,90%
Total d'enquêtés	35	

<b>Contraintes de l'exploitation</b>		
	Nb	% obs.
Pénibilité	5	14,30%
Charge administrative	5	14,30%
Forte présence et peu de temps	4	11,40%
Disponibilité	3	8,60%
Maladies du bois et du raisin	3	8,60%
Faibles de rendements	3	8,60%
Demande du temps	3	8,60%
Vieilles vignes	2	5,70%
Répartition des parcelles	2	5,70%
Peu mécanisable	2	5,70%
Bâtiment peu adapté	2	5,70%
Parcelles difficiles à travailler	2	5,70%
Rupture sur certains produits	1	2,90%
Trop petite exploitation	1	2,90%
Savoir tout faire (vigne, vin et vente)	1	2,90%
Cépages qui se suivent dans le même rang	1	2,90%
Produits typés	1	2,90%
Plus le droit de sulfater	1	2,90%
Obtention des agréments	1	2,90%
Pour la transmission pas d'habitation ni de caveau	1	2,90%
Eloignement de la coopérative	1	2,90%
Travail en Bio	1	2,90%
Emplacement géographique (excentré)	1	2,90%
Reconnaissance AOC Côte du Jura faible	1	2,90%
Travail toute l'année	1	2,90%
Surfaces exclusivement en location	1	2,90%
Bâtiment qui n'est pas en propriété	1	2,90%
Trop de surfaces si pas de matériel	1	2,90%
Tributaire des autres	1	2,90%
Coûts élevés	1	2,90%
Traitements délicats à gérer	1	2,90%
Vieilles vignes et pas de repreneur	1	2,90%
Concurrence sur le marché	1	2,90%
Inertie pour des actions à moyen terme	1	2,90%
Morcellement	1	2,90%
Manque de viabilité dans le mode cultural	1	2,90%
Total d'enquêtés	35	

<b>Atouts du vignoble du Jura</b>		
	Nombre	% observation.
Diversité des produits et des vins	12	34,30%
Petit vignoble	5	14,30%
Secteur touristique	3	8,60%
Spécificité des vins	3	8,60%
Vins exceptionnels et recherchés	3	8,60%
Typicité des vins	3	8,60%
En plein essor	2	5,70%
Spécificité du terroir	2	5,70%
Produits de niches	2	5,70%
Qualité	2	5,70%
Jeune vignoble	1	2,90%
Emplacement géographique du vignoble	1	2,90%
Maison du vigneron	1	2,90%
Coopérative	1	2,90%
Terres exceptionnelles	1	2,90%
Beau vignoble	1	2,90%
Cépages pas produits ailleurs	1	2,90%
Prix du foncier peu élevé	1	2,90%
Vins de caractère	1	2,90%
Produits authentiques	1	2,90%
CIVJ qui fait connaître le vignoble	1	2,90%
Fêtes vigneronnes	1	2,90%
Facilité d'écouler le Marc grâce au Macvin	1	2,90%
Taille du vignoble supportable	1	2,90%
Vignoble qui se renouvelle	1	2,90%
Cohabitation avec plusieurs AOC	1	2,90%
Notoriété du Jura	1	2,90%
Sur Arbois	1	2,90%
Région magnifique	1	2,90%
Cadre de vie	1	2,90%
Total d'enquêtés	35	

<b>Contraintes du vignoble du Jura</b>		
	Nb	% obs.
Peu connu	6	17,10%
Typicité des vins	5	14,30%
Terres difficiles à travailler	4	11,40%
Diversité des produits	3	8,60%
Petit vignoble	3	8,60%
Méconnaissance de l'approche du vin	3	8,60%
Promotion des vins faible	2	5,70%
Météo	2	5,70%
Peu mécanisable	2	5,70%
Mauvaise stratégie des prix	2	5,70%
Flavescence doré	2	5,70%
Difficulté à trouver du foncier	2	5,70%
Vignoble vieillissant	2	5,70%
Rendements faibles	2	5,70%
Cépages pas réguliers	1	2,90%
Densité de plantation	1	2,90%
Cahier des charges	1	2,90%
Faiblesse des productions	1	2,90%
Maladie du bois et du raisin	1	2,90%
Trop d'appellations	1	2,90%
Spécificité du terroir	1	2,90%
Vins de niche	1	2,90%
Coût de production élevé	1	2,90%
Pénibilité	1	2,90%
Accès au foncier pour plantation	1	2,90%
Situation géographique (excentré)	1	2,90%
Goût particulier	1	2,90%
Produits peu connus Hors Franche Comté	1	2,90%
Augmentation des prix du foncier	1	2,90%
Manque de prise de conscience des vigneronns sur les atouts	1	2,90%
Total d'enquêtés	35	