



Le Comité interprofessionnel des  
vins du jura  
Crédit Agricole de Franche-  
Comté

**Jean-Charles Tissot**, Président du CIVJ

« Je tiens tout d'abord à remercier Madame la Provisoire pour son accueil. Remerciement chaleureux également, au Crédit Agricole qui est à l'initiative de cette journée. Merci, pour les soutiens dans cette opération : CERFrance, la Chambre d'Agriculture, la société de viticulture du jura, les vigneron, coopérateurs, négociants qui ont participé également à l'organisation ainsi que tous les partenaires de la filière viticole.

Le vignoble du Jura s'interroge sur son devenir et c'est la raison pour laquelle, nous avons baptisé cette journée « vignoble du jura, terre d'avenir »

## Le vignoble du Jura, Terre d'avenir

Dans le cadre de la dynamisation du territoire, le vignoble du jura est au cœur d'un événement convivial et d'échange. Soucieux d'accompagner la filière viticole, le Crédit Agricole de Franche-Comté coorganise une journée avec les professionnels et partenaires de la filière au Lycée Agricole de Montmorot. Plus de 300 personnes étaient présentes dont les vignerons du Jura, des élus politiques, des professionnels mais également la presse locale. Dans ce panel, les jeunes en attentes d'installation dans le domaine de la viticulture sont tout particulièrement mis en avant, du fait de l'avenir et la transmission des terres de la région.

Un secteur en évolution permanent, le vignoble du Jura se distingue de par son offre de produits, uniques et multiples. Ses vins à fortes identités, appréciés par leurs « typicités » (savagnin,...) ou par leurs capacités à s'adapter aux modes de consommation (crémant, macvin,...) réputé pour son vin jaune. Ils connaissent un succès grandissant au niveau international.

La filière vitivinicole française soulève néanmoins, des problématiques : l'impact sur l'environnement, l'activité socio-économique sur la production ainsi que les difficultés intergénérationnelles.

Au terme de cette journée, le Crédit Agricole renforce l'ensemble de ses valeurs de partenaires de la filière.

Sonia DA COSTA



*Débat animé par M. CATTEAU :*

*Joël MORIN (coopération, CAFC)*

*Hervé LIGIER (Psdt appel Arbois CER)*

*Jean Yves NOIR (SAFER)*

*Arnaud VAN DER VOORDE (négoce)*

*Jean Etienne PIGNIER (Nez dans le vert)*

*Jean Charles TISSOT (CIVJ)*

*Damien Courbet (SVJ)*

*Olivier BLONDEAU (Ch. d'agriculture)*



---

## Présentation Sophie Caron

---



Bien souvent, la filière viticole est confrontée à des évolutions importantes. Afin, d'identifier les possibilités stratégiques d'évolution du marché international des vins, **il est primordial de remettre le vignoble Jurassien dans son contexte. Un tel sujet, pousse à nous interroger sur le marché économique de production et de commercialisation.**

De par sa puissance, la filière française est le leader sur le marché mondial. En effet, c'est le 3<sup>ème</sup> vignoble après l'Espagne et l'Italie. La France est mondialement reconnue pour sa capacité à produire, malgré une baisse de 14%, ce qui lui vaut la seconde position en volume derrière nos voisins italiens. De plus, le circuit de e-commerce est en pleine expansion, ce dont nous pouvons être fiers car nous sommes les premiers exportateurs de vins (en valeur). Si les produits viticoles à l'étranger se vendent bien, nous soulignerons également qu'ils sont très populaires à l'intérieur du pays ce qui nous amène à être les deuxièmes plus gros consommateurs après les Etats-Unis.

Disposant de produits réputés de par sa qualité et son image, le vin Français dégage un chiffre d'affaires de 32 milliards d'euros. Néanmoins, la filière viticole est un secteur crucial pour l'économie car une réduction du volume récolté pourrait avoir des conséquences financières importantes.

Historiquement, la récolte du raisin sera basse du fait des conditions météorologiques défavorables liées au gel sévère suivi d'une sécheresse. Malheureusement, aucun bassin viticole n'a été épargné, on juge une production en volume de 36,9 millions d'hectolitres. En termes de récolte, le Jura a été le plus affecté avec une perte de production qu'on estime à 62%. De même, pour 80% du vignoble bordelais, qui se voit diminuer de 45% sa production. Bien que, la majorité des vignobles français ont été impactés par les aléas climatiques, pour la filière de Bourgogne Beaujolais, les prévisions 2017 sont encourageantes avec une augmentation de production de 4%.

Plus généralement, la production européenne de vin a également atteint son plus bas chiffre. Malgré la crise, l'Italie reste le premier producteur devant la France et l'Espagne. Ce recul aboutit sur un marché tendu car la production est insuffisante face à une consommation importante en France mais également afin de satisfaire les besoins à usages industrielles.

Pour toutes ces raisons, il est important de dynamiser sa stratégie d'influence en termes de qualité et d'image du vignoble français en s'adaptant aux changements habituels de consommation. En effet, le vin passe d'une composante de repas à une boisson culturelle et festive. Ce qu'il faut retenir, est que l'évolution globale de consommation est tirée par les Etats-Unis et la Chine. Ce sont de potentiels acteurs dans le développement du marché du vin.

Si bien que l'exportation-importation du secteur viticole dans le monde connaît une progression, l'Espagne domine et inquiète les vignobles du sud de la France en termes d'importation. En revanche, le point positif est que l'excédent commercial continue de croître. On développe l'exportation dans les pays comme la Chine et les Etats-Unis, de par l'attractivité des vins français mais également grâce à des acteurs comme le Cognac et le Champagne.

Au terme de cette analyse, nous avons pu constater l'impact d'une concurrence omniprésente sur le marché du vin. En effet, c'est un secteur qui se mondialise et qui nécessite une anticipation stratégique en termes d'enjeux. L'objectif étant de maintenir et développer une production nationale de qualité. C'est une piste pour l'avenir mais il importe de réfléchir sur le devenir du vignoble français et sa transmission. La stratégie future étant de préserver le potentiel du vignoble afin de renforcer la compétitivité mais également de soutenir l'image qualitative en développant l'innovation.



vec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)  
L'Europe investit dans les zones rurales.



RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTE



---

## Diagnostic de la filière Jurasienne : Présentation par les Directeurs et techniciens des OP organisatrices

---

Le poids de la filière viticole jurassienne est comptabilisé à plus de 60 millions d'euros de chiffre d'affaires avec plus de 11 millions d'euros de taxes, cela représente 20% de la production agricole départementale. Le vignoble du Jura a des besoins de main d'œuvre importants. On compte aujourd'hui 1000 emplois directs dont des metteurs en marché. Il faut savoir que la filière du Jura partage le marché par opérateurs c'est-à-dire les négociants, les coopératives ainsi que les producteurs. Massivement, les producteurs se partagent le marché à plus de 45% contre 25% pour les négociants et les coopératives.

La question revient à se poser en termes de volumes et de surfaces par vin : quelle est la position des vins par catégories ? Le vin blanc domine et prend la première place du classement avec 45% suivi du rouge avec 25%. Non loin, se suit le crémant très connu mondialement avec 21%. En ce qui concerne la répartition et l'évolution des ventes de produits, on s'aperçoit que le blanc reste toujours en tête suivi par le crémant du Jura et du rouge. Le vin jaune lui, reproché d'être trop « typé » représente que 4% des ventes.

De manière globale, nous avons une progression de 76,5% sur 14 campagnes sur les ventes à l'exportation. Ici, il serait judicieux de comprendre : quelles sont les couleurs de vin les plus vendus à l'exportation ? Nous pouvons constater, que le crémant du Jura est le vin le plus vendu au monde avec plus de 50%. Suivi ensuite, par les vins blancs qui se vendent très bien à l'export, qu'on estime à 30% des ventes. Il est essentiel, de s'attarder sur l'évolution des récoltes et l'impact qu'une diminution de la production sur les stocks de vin. On remarque une diminution flagrante des stocks depuis 2002 avec une perte qui s'avoisine à 30%.

Ceci nous amène à aborder le deuxième point qui est l'avenir des exploitations, la transmission. Il est logique de comprendre que pour avoir du vin il faut des hommes. Nous constatons que le vignoble jurassien est détenu par des exploitants de plus de 50 ans. Ce qui est inquiétant pour le devenir des exploitations jurassiennes. L'enjeu est de renouveler les 234 hectares à transmettre dans les 5 années à venir.

La filière viticole jurassienne et national est marqué par un millésime très contrasté durant l'année. Malgré, ces aléas climatiques critiques, nous pouvons souligner un millésime de très bonne qualité. Néanmoins, cela ne suffira pas, car la faiblesse des rendements laisse présager une mauvaise année économique.

Au sujet de l'avenir du vignoble Jurassien, on tient tout de même à mettre le point sur les superficies délimitées par appellation qui sont disponibles notamment à Arbois et les Côtes du Jura. De plus, on peut quel que soit son mode de production vivre de la vigne. Il existe 3 systèmes d'exploitation Jurassien, soit on est adhérent à une fruitière soit on vend à des négociants. Ce sont deux modèles à privilégier en cas d'installation car cela nécessite un investissement moindre. En ce qui concerne, le deuxième système, dit « le vendeur de bouteilles » conventionnel. Cela nécessite plus de compétences en matière de vinification et de commercialisation. Et pour finir, le système de « vendeur de bouteilles » en agriculture biologique qui est plus traditionnel mais demande des compétences supplémentaires en maîtrisant techniques de la culture biologique.

On peut conclure, que les transactions et le marché fonciers viticole Jurassien exerce un prix qui est relativement stable. Les prix des vignes du Jura correspondent aux coûts de plantations comme partout en France. Le vignoble du Jura est également accessible à l'installations des jeunes afin d'assurer la transmission des exploitations.

*Cette diversité est un véritable atout. En effet, le vignoble du Jura est l'un des seuls en France où chaque acteur peut vivre de son métier quel que soit le système réalisé.*



avec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)  
L'Europe investit dans les zones rurales.





Débat animé par M. CATTEAU: **Joel MORIN** (coopération); **Hervé LIGIER** (Psdt appel Arbois, CER), **Jean Yves NOIR** (SAFER), **Arnaud VAN DER VOORDE** (négoce), **Jean Etienne PIGNIER** (Nez dans le vert), **Jean Charles TISSOT** (CIV), **Damien Courbet** (SV) et **Olivier BLONDEAU** (Chambre d'agriculture)

### *Qu'est ce vous attendez de ce colloque ?*

Le but étant de communiquer autour de l'attractivité du vignoble Jurassien. Il faut savoir qu'aujourd'hui le vignoble du Jura couvre une superficie de 2000 hectares de vignes et que l'on dispose d'un réservoir de 9000 hectares classés en appellation d'origine contrôlée. Le but étant d'avoir un rythme de plantations de 50 ou 60 hectares par an afin de re-dynamiser l'implantation. Par ailleurs, il faudrait compenser notamment les maladies du bois, l'une des causes de mortalités des vignes. Enfin, pour conforter le potentiel du vignoble Jurassien, il nous faut envisager de nouvelles plantations qui devraient aussi nous permettre d'installer des jeunes exploitants. C'est pour cela, que nous ciblons un public jeune.

Jean Charles TISSOT



avec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)  
L'Europe investit dans les zones rurales.



RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTE



### *Pourquoi s'attarder sur la transmission des exploitations viticoles du Jura*

Tout d'abord, c'est un sujet qui est délicat car on s'y prend souvent tardivement. Or, le message qu'on essaye de faire passer est de préparer, anticiper sa sortie avant sa retraite. Ce qui nous inquiète aussi, c'est l'âge moyen des exploitants qui est relativement élevé dans le domaine.

Les vignerons se posent la question sur le devenir de ses terres. En effet, la pyramide des âges montre que les plus de 50 ans sont nombreux. C'est pour cela, qu'il est important d'accompagner les viticulteurs dans leurs cessions d'activités. Plusieurs outils de communications s'offrent aux cédants pour trouver un associé de transmission. Il est essentiel de préparer la transmission des terres viticoles de par la valeur patrimoniale et la rentabilité. Ce sont des facteurs qui permettent de se positionner en termes de prix de vente.

Jean Charles TISSOT

---

*« Vignoble du Jura, Terre d'avenir! Quels sont les enjeux ? Transmission, restructuration et reconquête du vignoble »*

---

### *Une situation critique mais encourageante...*

D'une part, l'enjeu majeur pour un pays en développement, est de conforter la production du vignoble Jurassien lié à la baisse en relançant un dynamisme afin d'optimiser l'ouverture du marché. Pourquoi une situation critique? Le bilan des vendanges 2017 est mitigé, surtout dans le Jura. Les conditions climatiques défavorables viennent impacter sur le bilan de production. Cependant, le vignoble Jurassien porte le nom d'une région géographiquement connue dans le monde de par sa qualité et son image de marque.

Jean Charles TISSOT

### *Que pensez-vous du reproche sur le vin du Jura d'être trop « typé » pour le vin jaune ?*

Nous avons toujours cultivé la différence par rapport à nos vins, on a essayé de les maintenir. Aujourd'hui, les consommateurs cherchent des produits du terroir. C'est-à-dire des produits qui ressemblent aux producteurs et qui n'ont pas été produits de manière industrielle.

Hervé LIGIER

## Quel est l'avenir du bio dans le Jura ?

La culture bio du Jura progresse très rapidement, nous sommes à 20% de la production. De plus, nous sommes la région la plus « bio » de France. Il est important de souligner que 80% des jeunes s'installent ou qui veulent s'installer dans le domaine de l'exploitation biologique.

Il faut savoir que mode de production naturel revient à cultiver plus cher. En effet, la culture biologique est plus difficile que la culture conventionnelle, cela demande plus de techniques et de main d'œuvre.

En revanche, en travaillant sur une surface plus petite, les vins seront mieux valorisés. Le plaisir du travail et le goût de la réussite compensent les difficultés techniques.

**Jean-Etienne PIGNIER**, viticulteur en biodynamie à Montaigny, président de l'association Le nez dans le vert.

## Que proposeriez-vous pour que les vins du Jura soient mieux exploités sur le plan commercial ?

Il faut dire que le vin du Jura dans son ensemble, est estimé à 13% des volumes à l'exportation. Cela peut paraître peu par rapport à d'autres territoires comme le vignoble de champagne, qui sont majoritairement dans l'exportation. Mais il ne faut pas oublier, qu'il y a 10 ans de cela, les volumes d'exportations des vins n'étaient estimés qu'à 2%.

Les vins du Jura, d'Arbois ou d'autres appellations, ce sont des vins spécifiques avec une identité assez forte qui est essentielle sur le marché régional.

De nombreux efforts ont été fait, notamment en termes de communication. La notoriété du vignoble Jurassien a progressé à l'étranger. Nous sommes sollicités par les importateurs des quatre coins du globe.

La progression et le développement de la filière viticole va se faire essentiellement à l'exportation grâce à une qualité et une particularité des produits. Ce qui intéresse le monde, c'est l'image verte de nos produits. En effet, les vins du Jura sont des produits durables, avec un groupe biologique dynamique mais aussi des viticulteurs qui exercent une culture raisonnée.

**Hervé LIGIER**, viticulteur à Arbois

## Qu'est ce qui fait son succès au-delà d'une augmentation générale pour le vin ?

Le vignoble Jurassien sort de ses frontières et intéresse de plus en plus des acteurs externes. En effet, nous sommes sollicités par des exportateurs Américain et Japonais.

Le vin du Jura est apprécié par les sociétés au niveau internationale grâce son image « verte ». Elle inspire confiance auprès des consommateurs, un atout indispensable quand on veut se développer, se démarquer et commercialiser.

## A la découverte du territoire Jurassien

Le Jura détient un potentiel de développement au niveau foncier, cela permet d'envisager son développement et de limiter la spéculation dans le temps. Le territoire est connu pour la diversification de ses vins qui véhiculent une identité unique et universelle.

**Hervé LIGIER**

## Le vignoble Jurassien reste accessible

Par rapport à d'autres régions viticoles, le vignoble Jurassien reste accessible. On maintient des prix relativement bas car il y avait un potentiel de développement des terres.

Cependant, je voudrais faire un point sur la problématique du foncier viticole du Jura. Malheureusement pour les viticulteurs, les appellations se chevauchent.

Un message que je voudrais faire passer : chaque propriétaire est tenu d'entretenir son terrain.

Ensuite, l'idée de la Safer, est d'arriver à constituer un stock de terrain afin de pouvoir proposer un échange à des éleveurs qui en contrepartie libéreront des terres plus propices à la culture des vignes. Le but étant de recenser et cibler des zones.

**Jean-Yves NOIR**



avec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)  
L'Europe investit dans les zones rurales.



## *Qu'est ce qui peut enthousiasmer demain ...*

En termes de transmission et d'installation, le viticulteur n'a pas le réflexe de contacter notre organisme. Aujourd'hui, nous avons un Point d'Accueil Installation Transmission avec des outils de diagnostics. Nous avons également un accès aux aides à l'installation pour les jeunes.

Au sujet de la productivité, on constate aujourd'hui qu'en rendement vignes on est très bas, en dessous du rendement autorisé. Il y a un travail à faire sur le foncier mais aussi sur l'amélioration techniques du vignoble (technicités, vigneron et exploitations vieillissantes)

Olivier BLONDEAU

## *Le rôle des coopératives dans l'installation des jeunes*

Pour cela, il faut connaître le fonctionnement d'une coopérative. C'est une société appartenant à plusieurs viticulteurs qui ont choisi de travailler ensemble pour produire et vendre leurs vins afin de mutualiser leurs investissements et bénéficier d'une dynamique de coûts.

Les vigneron gèrent leurs exploitations dans un objectif permanent de qualité. Les vendanges sont apportées à la coopérative et sélectionnées par appellation pour élaborer des cuvées harmonieuses. La cave est équipée de matériels modernes et performants pour chaque étape de l'élaboration des vins. C'est également elle, qui commercialise les vins sous son nom.

Coté finance, la coopérative répartie entre viticulteurs, le produit des ventes. Cette rémunération se fait en fonction de la qualité du raisin apporté par appellation.

Pour conclure, la coopérative est le prolongement de leurs exploitations. C'est aussi un lieu d'échange, d'entraide et de communication. Une coopérative peut être également une étape pour un jeune vigneron car il peut être aidé financièrement et bénéficier de l'expérience des anciens viticulteurs.

Joel MORIN

## *Stratégie de négoce pour la génération future*

Le travail à faire sera bénéfique pour les générations futures, c'est-à-dire les jeunes qui veulent s'installer dans le secteur viticole. En effet, l'a où le négoce est important c'est la facilité de trésorerie.

En effet, on est sur 3 systèmes de productions viticoles rentables. Le choix de mettre tout ou une partie de sa production en contrat permet à l'exploitant d'avoir une rentrée de trésorerie rapide afin de se projeter sur des projets d'exploitations. De cette manière, les viticulteurs pourront faire face plus sereinement aux disfonctionnements de production liés aux aléas climatiques.

Arnaud VAN DER VOORDE

## *Plan technicité défavorable...*

La baisse des rendements n'est pas essentiellement dû aux incidents climatiques, Cela peut s'expliquer autrement.

On ne cultive pas la vigne, comme on la cultivait il y a 30 ans. De plus, le marché nous y contraint (pour évoluer de manière régulière).

Il faut savoir qu'il y a beaucoup de personnes qui sont là pour vous aider, vous accompagner. On a des techniciens sur le terrain.

**On se doit de faire avancer notre vignoble ...**

Damien COURBET

**Il est fondamental d'avoir un équilibre** (négoce, vigneron indépendants etc.), **c'est ce qui fait la réussite de vignoble Jurassien.**

**Le dialogue est extrêmement important ...**

Jean-Jacques TISSOT

C'est une volonté de production, chacun son choix de production. **Grace au bio, on peut valoriser mieux ses ventes (différences de cépages, de domaines).** On a tous compensé nos rendements par une meilleure valorisation de nos produits qui est dû à une belle activité commerciale.

Jean Etienne PIGNIER



vec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)  
L'Europe investit dans les zones rurales.



## Ouverture du Débat ...

### *Je voudrais mettre en garde les agriculteurs sur la stratégie individuelle !*

Je voudrais tout d'abord féliciter, ceux qui ont organisé cette réunion. Le point que je voudrais aborder, c'est la consommation globale au niveau mondial qui se stabilise. En ce qui concerne, la France, le vignoble Jurassien est relativement faible. Il ne représente seulement que 0,7% de la production. Je voudrais à ce sujet, mettre en gardent les agriculteurs sur la stratégie individuelle.

Prenons un exemple, la maison bio du vignoble de Haute-Saône marche bien seul.

Si on veut avoir une vraie stratégie de filière avec l'ensemble de l'agriculture (3 familles de l'agriculture), il faut faire attention pour qu'on puisse continuer cette stratégie. Il semble essentiel que nous puissions garder les forces de frappes (de la production). Aucune filières n'est meilleure que d'autres, plus emblématiques que d'autres. Le vignoble Jurassien propose une gamme intéressante mais il faut que la production et **la filière puisse se maintenir et se développer afin d'acquérir en force de frappes financières et commerciales.** Mais également, d'assurer un grand nombre de stratégies à l'exportations.

### *« Vignoble du Jura, Terre d'avenir! Il faut prendre des mesures pour lui donner un avenir! »*

De plus, j'ai déjà proposé un texte de loi qui n'a pas abouti, sur le problème des maladies du bois car on perd 13 à 18% de production annuel en France. Il faut absolument travailler sur les maladies du bois, donner les moyens d'accélérer, coordonner les recherches et avoir une force de frappe sur les recherches (trouver des moyens sur l'enfrichement).

**Jean-Marie SERMIER**

Je voudrais compléter sur ce qui a été dit par Jean-Etienne Pignier, au sujet du dépérissement des maladies du bois ce qui cause une chute du rendement.

N'oublions pas également, que le crémant représente une grande partie des volumes notamment à l'exportation. D'accord, on baisse les rendements mais pour certains produits, cela ne sert à rien.

**Jean-Yves NOIR**

### *La problématique de la transmission liée au foncier*

Dans les années 1993 et 1994, la filière connaissait déjà des négociations sur les problématiques du foncier afin de mobiliser les droits à produire (en terme techniques). Cependant, il n'y a jamais eu de volonté politique sur la possibilité de fixer du foncier. La problématique de transmission est essentiellement liée à la fixation du foncier. Il faut mettre dès aujourd'hui la pression afin de ne pas perdre notre image et la diversité de production.

**Jean-Pascal BURONFOSSE**

Réaction de Jean-Charles TISSOT

Il est fondamental dans les prochains jours, de lancer un recensement du foncier disponible. Le vignoble Jurassien détient un véritable potentiel en termes d'appellations mais également de plusieurs milliers d'hectares. Quel est le poids de cette nécessaire dynamique de filière ? ses ambitions ? Il n'y a jamais eu de dynamique collective est ce que nous voulons corriger aujourd'hui.

**Il est essentiel d'acquérir une stratégie de développement. Il faut l'organiser pour ne pas la subir.**

### *L'argent public destiné au développement du Vignoble Jurassien*

Je voudrais rebondir sur le commentaire de Jean-Marie Sermier sur : « il faut que la filière puisse se maintenir et se développer etc. ». Il faut avant tout que la puissance publique fasse quelque chose !

Le point le plus alarmant est sur la démographie des exploitations « 300 hectares menées par des exploitants de plus de 50 ans ». De plus, il y en a plus de 300 hectares à transmettre dans 10 ans, ce qui est inquiétant.

**Quels sont les moyens ? Qui paye la transmission ?** On ne peut pas demander aux jeunes de s'endetter pour acheter des hectares. Il faut les aider, que l'argent public soit mis à disposition. Il faut savoir que pour planter 300 hectares de vignes, il faut 10 millions d'euros



avec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)  
L'Europe investit dans les zones rurales.



Je voudrais soulever une remarque sur le fait est que la région était prête à mettre une somme dérisoire dans un projet de développement qui est le Center Park de Poligny. J'interpelle tous les vigneron à demander à leur élu local d'abandonner ce projet et que tous les fonds publics qui étaient destinés à ce projet soit redistribués pour le développement du vignoble Jurassien.

Valentin MOREL, vigneron à Poligny

Tout le monde à conscience aujourd'hui, que la viticulture Jurassienne ne produit pas assez de vins. Mais je voudrais revenir sur l'aspect autour du développement du vignoble, qui n'a pas été abordé. Premièrement, l'aspect social car les vigneron du Jura sont des employeurs de salariés (qui participent à la vie commune viticole). Deuxièmement l'aspect économique (préparateurs, vendeurs). Et pour finir, l'œnotourisme.

Pierre ROLET

Par rapport, au portage du foncier, **le Crédit Agricole est en réflexion actuellement avec la SAFER pour porter le foncier le temps que l'installation se fasse** afin que le jeune puisse avoir les capacités financières. Au niveau national, on a CA Grand Cru qui est une entité qui finance les grands projets viticoles.

Thierry BRELOT

Je voudrais rebondir sur le commentaire de Jean-Marie Sermier. Un certain nombre de viticulteurs suppriment l'appellation de leurs étiquettes. J'ai trouvé moi-même à l'étranger une bouteille de vin jaune où il n'y figurait pas écrit « appellation Arbois contrôlée » L'appellation me semble être un élément d'image et de support de communication

Xavier REVERCHON

Réaction de Hervé LIGIER :

Je suis tout à fait d'accord, l'appellation est une **valeur forte et collective**, ce ne sont pas que des contraintes, que des contrôles. C'est une réelle valeur ajoutée et une protection.

Je voulais revenir sur un point. Je m'aperçois que **de plus en plus de jeunes ne veulent pas être dans les OPA**. A l'heure actuel, on est qu'un petit groupe de viticulteurs à vouloir être élus. Certes, cela demande beaucoup de temps sur le travail, mais il me semble intéressant d'y participer et d'y venir partager ses idées.

Phillipe DUBOIS

### *Des valeurs humaines et familiales*

Fils de viticulteurs du Jura, je me demandais les moyens qui été peut-être envisagé, mis en place dans le jura (foncier disponible qui marche très bien dans tous les secteurs). Il est commercialement et économiquement très intéressant d'investir dans le jura. On retrouve dans le vignoble des valeurs humaines et d'entraides entre viticulteurs. Comment va t-on gérer le fait : qu'il est temps d'investir dans le Jura ? **Comment préserver cette viticulture familiale ?**

Jean-Marie GRANDVAUX

J'ai rencontré des difficultés pour trouver des vignes. J'avais monté un dossier auprès de la SAFER. Quand j'ai dit que j'étais en bio, je me suis senti évincé. Finalement, c'est le fils de Monsieur Sermier qui a eu les vignes. La pilule a été très difficile à avaler. Par vécu personnel, j'ai conclu qu'il fallait se débrouiller soi-même.

Bruno BIENAIME

Réaction de Jean-Yves NOIR :

Malheureusement, nous avons mauvaise presse. Quand nous avons dix candidats, « nous faisons neuf malheureux et celui qui est choisi estime que c'est normal, et souvent, qu'il a payé trop cher ». Ce sont des arbitrages. Vous êtes beaucoup de jeunes à vouloir peut-être venir dans le Jura. Si tout à l'heure vous êtes dix à vouloir venir me voir et vous installer, cela prendra du temps.

**Un mode concurrentiel sur les attributions foncier** (installations des jeunes, confortations, agrandissements, renouvellement et développement des vignes).

### *Accompagner, soutenir et défendre*

Une remarque suite de l'intervention de Mr Morel : **Le département est très conscient des difficultés et de l'avenir du vignoble Jurassien. Chaque jour, on se bat pour défendre l'agriculture et la viticulture.**

Franck DAVID



vec le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER)  
L'Europe investit dans les zones rurales.



RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTE



CERFRANCE



COMITÉ  
INTERPROFESSIONNEL  
DES VINS DU JURA