LETTRE DE VEILLE
EN DROIT DE LA VIGNE ET DU VIN

VINOLEX
L'INGÉNIERIE JURIDIQUE AU SERVICE DU VIN

JUILLET 2026 — L'ACTUALITÉ DE JUIN 2026

ÉDITORIAL

LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE PASSE AUSSI PAR LA CONFORMITÉ

Mr Bernard Hawadier
Avocat

Dans la filière vitivinicole, la performance ne dépend plus seulement du rendement, du positionnement commercial ou de la qualité du vin. Elle dépend aussi de la capacité de l'exploitation, de la cave ou de la maison de négoce à rester administrativement irréprochable.

L'actualité de juin 2026 en apporte une démonstration très concrète. Une déclaration déposée trop tard peut faire perdre une aide à l'investissement. Des dépenses de promotion insuffisamment justifiées peuvent conduire à une réduction massive d'un financement pourtant accordé. Un contentieux phytosanitaire encore instable peut fragiliser l'organisation technique d'une campagne. Dans plusieurs bassins, les tensions de marché conduisent déjà les professionnels à envisager des mécanismes plus serrés de régulation collective.

Le message est clair : le droit n'intervient plus seulement pour régler un litige une fois la difficulté apparue. Il devient un levier direct de sécurisation économique. Ceux qui anticipent leurs obligations protègent leur trésorerie, leurs débouchés et leur capacité à investir. Ceux qui les sous-estiment s'exposent à des refus d'aides, à des remises en cause administratives ou à des contraintes techniques difficiles à absorber en cours de campagne.

Cette lettre retient donc les informations de juin 2026 qui répondent à une même question : où se situent aujourd'hui les points de vigilance les plus concrets pour préserver la valeur des exploitations et des entreprises de la filière.

TEXTES - FRANCE

DÉTENIR ET TRANSMETTRE

CLAUSE DE REPRISE SEXENNALE : LA CESSION DU BAIL PEUT RETARDER LA REPRISE DE PLUSIEURS ANNÉES

Références : Cour de cassation, 3e chambre civile, 12 février 2026, n° 24-22.148 ; Samuel Crevel, « Clause de reprise sexennale et cession de bail : 6 ans de malheur ».

La Cour de cassation juge que, lorsque le bail a été cédé moins de six ans avant son terme, le bailleur ne peut imposer une clause de reprise sexennale au nouveau preneur qu'au cours du second bail renouvelé suivant cette cession. Autrement dit, une cession familiale du bail peut repousser de façon très sensible la possibilité d'organiser une reprise.

Pourquoi cela compte ?
Parce qu'en matière viticole, la maîtrise du calendrier foncier pèse directement sur les stratégies de transmission, d'installation, de restructuration et parfois sur la valeur patrimoniale du bien. Une opération présentée comme équilibrée au moment de la cession peut donc, à moyen terme, désavantager fortement le propriétaire.

Portée pratique / point de vigilance
Avant toute cession de bail en cadre familial, le bailleur doit mesurer l'effet de cette cession sur ses futures facultés de reprise. En pratique, le calendrier des renouvellements doit être relu avec précision dès l'amont de l'opération, faute de quoi une reprise envisagée à court ou moyen terme peut être juridiquement bloquée pendant plusieurs années.

JURISPRUDENCE - FRANCE

PRODUIRE ET EXPLOITER

AIDE À L'INVESTISSEMENT : UNE SIMPLE DÉFAILLANCE DÉCLARATIVE PEUT FAIRE TOMBER LE DOSSIER

Références : Tribunal administratif de Marseille, 18 juin 2026, n° 2500459 ; décision FranceAgriMer n° INTV-GPASV-2023-69 du 24 octobre 2023.

Le tribunal administratif de Marseille valide le refus opposé par FranceAgriMer à la société Château de la Gaude dans le cadre d'une demande d'aide à l'investissement. En cause : un dépôt tardif de déclaration de stocks, retenu comme un manquement grave au regard des règles applicables à la campagne d'aide.

Ce qui change, ou plutôt ce que la décision confirme avec force, c'est le niveau d'exigence administrative exigé des demandeurs. Le respect des obligations déclaratives s'apprécie à la date de clôture de l'appel à projets. Une régularisation postérieure ou l'argument tiré de difficultés internes ne suffit pas à sauver le dossier.

Pourquoi cela compte ? Parce qu'une aide peut être perdue même si le projet est cohérent, même si les dépenses sont éligibles et même si une autorisation d'engager les travaux a déjà été délivrée. Le risque est donc directement économique : perte du financement attendu, désorganisation de l'investissement, tension de trésorerie et, pour certains opérateurs, report ou abandon d'un projet structurant.

Qui est concerné ? Les exploitations, caves particulières, sociétés de production et structures de négoce qui sollicitent des aides FranceAgriMer à l'investissement. Les caves coopératives sont également concernées dès lors qu'elles portent des projets collectifs ou des investissements techniques soumis à ces mêmes exigences administratives.

Que faut-il faire ? Vérifier avant dépôt que toutes les obligations déclaratives exigibles ont été respectées dans les délais, notamment les déclarations de stocks, de récolte et de production. Il faut aussi intégrer dans les process internes qu'une aide viticole se joue désormais autant sur la conformité documentaire que sur la pertinence du projet.

PRODUIRE ET EXPLOITER

CUIVRE : UN DOSSIER TECHNIQUE QUI RESTE UN RISQUE D'EXPLOITATION MAJEUR

Références : Tribunal administratif de Melun, ordonnances de référé du 31 mars 2026, n° 2601528, 2601535, 2601791 et 2601820 ; articles Vitisphère de juin 2026 sur les contentieux ANSES ; question écrite au Sénat publiée le 4 juin 2026.

Le contentieux relatif aux produits cupriques continue de bouger, mais sans offrir encore de sécurité durable à la filière. Le juge des référés de Melun a bien suspendu certaines décisions de l'ANSES et demandé un réexamen de plusieurs dossiers, en soulignant notamment l'importance économique des produits concernés et l'absence de solutions de substitution pleinement satisfaisantes, en particulier pour la viticulture biologique.

Mais le tableau reste contrasté. D'autres procédures engagées par d'autres opérateurs n'aboutissent pas dans le même sens, et l'ANSES a formé un pourvoi en cassation contre une des décisions favorables rendues en référé. En clair : la filière a obtenu des ouvertures, pas une stabilisation du cadre.

Pourquoi cela compte ? Parce que le cuivre n'est pas un simple débat réglementaire. C'est un sujet d'organisation technique, de protection du vignoble, de coût de production et, pour certains segments, de maintien du mode de conduite lui-même. Le risque, si le dossier est mal suivi, est d'être pris de court entre restrictions d'usage, disponibilité incertaine de certaines spécialités et absence de solution alternative réellement opérationnelle.

Qui est concerné ? Les exploitants, les caves coopératives qui accompagnent techniquement leurs adhérents, les structures de conseil, mais aussi le négoce quand les contraintes techniques finissent par peser sur les volumes et la régularité d'approvisionnement.

Que faut-il faire ? Vérifier produit par produit les conditions d'utilisation applicables, conserver une traçabilité rigoureuse des traitements et suivre de très près les suites du réexamen demandé à l'ANSES ainsi que les nouveaux développements contentieux.

COMMERCIALISER ET COMMUNIQUER

OCM PROMOTION : LA JUSTIFICATION DES DÉPENSES REDEVIENT UN ENJEU DE TRÉSORERIE

Références : Cour administrative d'appel de Bordeaux, 18 juin 2026, n° 24BX01259, société Millésima c/ FranceAgriMer.

L'arrêt rendu par la cour administrative d'appel de Bordeaux concerne l'aide à la promotion des vins vers les pays tiers. La société requérante contestait la réduction très importante de l'aide versée et la demande de reversement d'une avance majorée, après remise en cause de plusieurs catégories de dépenses.

Ce qui compte, dans cette décision, n'est pas seulement la procédure. C'est le signal envoyé aux opérateurs qui financent leur développement export avec l'OCM promotion. Les dépenses numériques, de référencement, de communication commerciale ou de déplacements ne sont pas appréhendées de manière souple. Elles doivent pouvoir être rattachées très clairement à des actions promotionnelles éligibles et être justifiées avec précision.

Pourquoi cela compte ? Parce qu'une dépense mal qualifiée ou mal documentée peut dégrader très fortement le montant final de l'aide et créer un effet immédiat sur la trésorerie, notamment lorsqu'une avance a déjà été perçue. Pour un opérateur export, le risque n'est donc pas théorique : il touche le financement du développement commercial, la rentabilité du programme et, parfois, l'équilibre même de l'opération sur le marché visé.

Qui est concerné ? Les maisons de négoce, les opérateurs exportateurs, certaines caves coopératives engagées sur les marchés tiers et, plus largement, tous les bénéficiaires de programmes de promotion cofinancés.

Que faut-il faire ? Sécuriser la traçabilité des actions, conserver les pièces justificatives les plus précises possibles et relire les programmes agréés non comme des cadres souples, mais comme des enveloppes dont le contenu doit rester démontrable poste par poste.

PUBLICATIONS RETENUES POUR LEUR APPORT PRATIQUE

ANTICIPER LES RISQUES

PROVENCE : LA RÉGULATION DES VOLUMES REDEVIENT UN SUJET CENTRAL

Références : Vitisphère, juin 2026, « La Provence sent venir la crise viticole : pas de réduction des rendements mais un encadrement des volumes commercialisables de rosés ».

Le bassin provençal, longtemps présenté comme plus résilient que d'autres, donne à son tour des signes clairs de tension. Les discussions engagées autour d'un encadrement des volumes commercialisables de rosé, d'une réserve interprofessionnelle, d'une distillation en dernier ressort et d'une diversification par l'effervescent traduisent un changement de climat économique.

Pourquoi cela compte ? Parce qu'en période de marché plus difficile, la question n'est plus seulement de produire. Elle est de préserver la valeur. Or toute mesure de régulation des volumes a des effets en chaîne sur la stratégie commerciale, la gestion des stocks, la trésorerie des exploitations et l'équilibre entre producteurs, coopératives et metteurs en marché.

Qui est concerné ? Les exploitants de Provence, bien sûr, mais aussi les caves coopératives, les négociants et tous les acteurs dont le modèle dépend de la fluidité des sorties de récolte et de la valorisation du rosé. Le sujet mérite aussi l'attention des autres bassins car il annonce peut-être une diffusion plus large des outils de régulation économique.

Que faut-il faire ? Suivre les décisions interprofessionnelles et les arbitrages qui pourraient transformer ces débats en instruments opérationnels. Le risque, pour ceux qui ne s'y préparent pas, est de subir tardivement une évolution des règles du jeu commercial et de devoir ajuster dans l'urgence politique de stock, politique de prix et débouchés.

ANTICIPER LES RISQUES

ROUSSILLON : UNE GOUVERNANCE DE CRISE QUI PEUT ANNONCER DES RECOMPOSITIONS PLUS PROFONDES

Références : Vitisphère, juin 2026, « Des assises de la viticulture pour reperformer économiquement : rapprochement de coop, partage de valeur… ».
Les assises de la viticulture conduites dans les Pyrénées-Orientales sous impulsion préfectorale montrent qu'une partie de la filière ne se contente plus d'attendre une amélioration conjoncturelle. Le rapprochement de coopératives, la mutualisation, la simplification, l'adaptation climatique, l'eau et le foncier sont désormais traités comme des sujets de restructuration économique.

Pourquoi cela compte ? Parce que derrière un vocabulaire de concertation se profile souvent une logique plus exigeante : rationalisation des outils, réorganisation de l'offre, priorités publiques mieux ciblées et, parfois, recomposition des rapports entre opérateurs. Pour les caves coopératives, ce type de démarche peut avoir des conséquences directes sur la gouvernance, les investissements et le partage de la valeur.

Que faut-il faire ? Suivre les suites concrètes de ces assises et identifier rapidement les mesures qui pourraient avoir des effets opérationnels sur les structures locales. Pour les autres bassins, le sujet vaut comme signal d'alerte : quand les tensions durent, l'organisation collective finit par devenir un sujet juridique autant qu'économique.

AGENDA

CE QU'IL FAUT SURVEILLER LE MOIS PROCHAIN

• Les suites du **réexamen par l'ANSES des dossiers cupriques** concernés et l'évolution du contentieux devant le juge administratif.
• Les conséquences pratiques de la décision du TA Marseille pour l'instruction des dossiers d'aide FranceAgriMer et pour les contrôles déclaratifs.
• Les enseignements que les opérateurs export tireront de **l'arrêt Millésima sur la documentation des dépenses OCM promotion.**
• Les arbitrages interprofessionnels ou professionnels en Provence sur **la régulation des volumes** et la préservation de la valeur.
• Les prolongements opérationnels des **assises du Roussillon pour les caves coopératives** et l'organisation territoriale de la filière.

CONCLUSION

Le mois de juin 2026 rappelle une chose simple : dans la filière vitivinicole, la rentabilité ne se joue plus seulement dans la vigne, au chai ou sur le marché. Elle se joue aussi dans la qualité de la conformité administrative, dans la solidité des justificatifs produits et dans la capacité des opérateurs à anticiper les évolutions de régulation avant qu'elles ne deviennent contraignantes.

Pour les exploitations, les caves coopératives et les maisons de négoce, la vigilance juridique n'est donc plus un exercice périphérique. Elle devient une composante directe de la performance économique.

Cette lettre a été rédigée pour les clients et prospects de VINOLEX avec le concours d'une IA.