



VIGNOBLES & SIGNATURES

*Partageons nos valeurs*



## RÉUSSIR LA TRANSMISSION DU DOMAINE FAMILIAL, TOUT UN ENJEU POUR LA FILIÈRE VITICOLE

La transmission générationnelle est une tradition qui remonte à des siècles dans le monde agricole. Une pratique qui permet de préserver le savoir-faire, les techniques de production et les valeurs propres à chaque famille, mais qui représente également des enjeux importants. Comment réussir la transmission de son domaine familial dans des contextes parfois compliqués par la flambée du foncier ? Comment transmettre les codes et faciliter l'arrivée de la nouvelle génération ?

Depuis le début de l'année 2023, la filière viticole bénéficie d'un coup de pouce fiscal voté à l'Assemblée Nationale qui prévoit une augmentation de l'exonération fiscale pour la transmission à titre gratuit de biens ruraux loués par bail à long terme. Riche de ses valeurs familiales, le Club Vignobles & Signatures partage des enseignements concrets sur ce sujet vino-sociétal destiné aux néo-vignerons désireux de s'installer ou agrandir leur foncier.

## **ANTICIPER POUR MIEUX TRANSMETTRE**

---

L'entreprise Famille Lesgourgues est fondée en 1974. Aujourd'hui, et succédant à Maurice puis Jean-Jacques Lesgourgues, la troisième génération dirige le groupe, un acteur reconnu dans la production et la distribution de vins et spiritueux d'excellence, en France et dans le Monde. Jean-Jacques Lesgourgues, 86 ans, le père des propriétaires actuels a eu le souci de transmettre les domaines familiaux à parts égales à ses cinq enfants alors qu'il n'avait pas encore 49 ans. Aujourd'hui, ce sont trois enfants de la 3ème génération, Arnaud, Denis et Jeanne qui veillent aux destinées des trois domaines, en Bas Armagnac, à Madiran et dans les Graves. Les deux autres enfants, Marie-Clotilde et Emmanuel forment, avec leur père, le Conseil de Surveillance de la Maison et sont impliqués dans toutes les décisions importantes, notamment celles liées au développement et aux investissements.

## **DES PACTES D'ASSOCIÉS POUR DÉFINIR LES MODALITÉS DE TRANSMISSION AU SEIN DE LA FAMILLE**

---

L'histoire du domaine commence en 1885 avec l'achat d'une parcelle de vigne par Louis Roux dans le village de Saint-Aubin. Producteur en Côte d'Or, ce domaine emblématique et historique s'étend désormais sur plus de 60 hectares répartis dans 15 villages de la Côte de Beaune, Côte de Nuits et Côte Chalonnaise. Au domaine Roux, la priorité absolue est de préserver l'entreprise au sein de la famille. Chaque génération doit contribuer au meilleur développement possible de l'entreprise et de sa marque. Des pactes d'associés et autres systèmes définissent les critères et les obligations de chaque nouvel associé, ainsi que les modalités de transmission. Ces critères et conditions doivent permettre la préservation de l'entreprise sur le très

long terme. La succession-transmission s'opère dans un dévouement profond à l'entreprise, son histoire, son avenir. Il s'agit d'un véritable mariage professionnel, d'un engagement solennel et spirituel. La transmission est également «opérationnelle» et s'effectue dans le temps. Elle mêle passion, responsabilité et sens du devoir.

## **IMPLIQUER CHAQUE MEMBRE DE LA FAMILLE**

---

Chez les Drappier, famille et passion s'entremêlent depuis la création du domaine en 1808. Plus de deux siècles plus tard, c'est sous l'œil bienveillant du doyen de la famille, André Drappier, 93 ans, et de son fils Michel, 61 ans, aux commandes depuis 1979, que la 8ème génération intègre l'aventure champenoise. Depuis 2016, Charline assure la commercialisation, Hugo est responsable de la viticulture et de l'œnologie, accompagné par Antoine le cadet de la fratrie. Une transition volontariste est opérée par les deux générations. « Il faut savoir s'adapter aux différentes personnalités, avec des spécificités complémentaires. La transmission patrimoniale a été anticipée tôt pour que chacun se sente impliqué ».

A chacun sa recette d'une transmission familiale réussie. Selon les membres du Club Vignobles & Signatures, les ingrédients majeurs sont : la planification à l'avance de la transmission, l'implication de la nouvelle génération, la mise en place d'un projet de succession clair, l'anticipation des coûts de transmission et l'exploration des différents plans de financement possible. Et enfin naturellement garder un œil sur l'avenir. La transmission d'un domaine viticole ne doit pas être vue comme une fin en soi, mais plutôt comme une étape dans la vie de l'activité familiale.