

RECONVERSION



▼ LIEU

**Hérault**  
Jonquières  
*AOP Terrasses du Larzac*

▼ INFOS CLÉS

- Surface du domaine :  
10 ha de vigne AOP Terrasses  
du Larzac et 4 ha de terres  
à planter
- Vignes : 230 000 €
- Bâtiments : 400 000 €
- Matériel : 170 000 €
- Nom de domaine : 30 000 €

# S'installer et participer au développement d'une appellation

# RECONVERSION

## S'installer et participer au développement d'une appellation

### ► CONTEXTE

Isabelle et Vincent G. travaillent dans un cabinet de conseil en management à Paris. Ils décident de changer de vie. Ils entreprennent des études d'œnologie et de viticulture en Bourgogne. Ils réfléchissent à la région où ils aimeraient s'établir, puis prennent contact avec la Safer Languedoc-Roussillon et exposent leur projet d'installation en viticulture.

### ► PROBLÉMATIQUE

Comment finaliser le projet de nouveaux viticulteurs tout en cherchant le bien qui leur correspond ?

### ► ACTION DE LA SAFER

La Safer propose au couple plusieurs opportunités dans l'ensemble de la région Languedoc-Roussillon. A mesure des visites, leur projet s'affine. Leur choix se porte finalement sur le Mas Cal Demoura, qu'ils acquièrent avec l'aide de la Safer, dans la future appellation d'origine contrôlée Terrasses du Larzac. C'est une appellation neuve où tout reste à construire. S'y installent beaucoup de nouveaux viticulteurs venant d'horizons divers.

### ■ RÉSULTATS

Depuis, Vincent s'est fortement investi dans la rénovation de l'exploitation. Impliqué aussi localement, il devient président de l'appellation. Il produit des vins remarquables. Son domaine a acquis une notoriété forte.



« Grâce à l'accompagnement de la Safer, nous avons pu réaliser notre projet de devenir vignerons. Depuis, nous participons activement au développement de la notoriété de notre appellation. »

Vincent G.

Contactez la Safer de votre région  
Coordonnées sur [www.safer.fr](http://www.safer.fr)  
Votre contact local :

 **safer**  
Languedoc-Roussillon



LOCATION

▼ LIEU

**Rhône**  
Villié-Morgon  
*Crus du Beaujolais*

▼ INFOS CLÉS

- Surface du domaine : 8,7 ha
- 2 groupements fonciers viticoles regroupant 18 associés
- 3 bailleurs
- Prix : 427 810 €

**Mobiliser  
famille et amis  
pour financer  
en partie  
son installation**

# LOCATION

## Mobiliser famille et amis pour financer en partie son installation

### ► CONTEXTE

Julien R. est responsable commercial d'un viticulteur négociant. Il souhaite passer de la commercialisation du vin à la production. Il contacte la Safer pour l'aider à trouver une propriété adaptée à son projet.

### ► PROBLÉMATIQUE

Ses moyens financiers sont limités. Comment s'installer sans immobiliser des fonds importants dans l'investissement foncier ?

### ► ACTION DE LA SAFER

La Safer lui propose plusieurs propriétés totalisant un peu plus de 8 ha, regroupant l'essentiel des divers crus du Beaujolais : Chiroubles, Brouilly, Morgon et Fleurie et Beaujolais. Il n'achète qu'une toute petite partie des vignes en AOP Morgon. Il loue le reste des terres à deux groupements fonciers viticoles dont il est aussi actionnaire. Il mobilise sa famille pour la création du premier groupement foncier et ses amis pour le deuxième. Le surplus est cédé à trois investisseurs qui achètent ces vignes dans le but de les lui louer.

### ■ RÉSULTATS

L'apport financier de différents bailleurs permet l'installation du jeune viticulteur sans immobiliser une partie trop importante de ses ressources dans l'acquisition du foncier. Ces bailleurs et porteurs de parts sont autant d'ambassadeurs pour la notoriété du Beaujolais et la commercialisation de ses vins.



« En évitant d'immobiliser l'ensemble de mes ressources dans l'acquisition du foncier, j'ai préservé les moyens d'assurer le développement de ma commercialisation. »

Julien R.

Contactez la Safer de votre région  
Coordonnées sur [www.safer.fr](http://www.safer.fr)  
Votre contact local :

 **safer**  
Rhône-Alpes

ASSOCIATION



▼ LIEU

**Gers**

Manciet, Espas, Bascous  
et Sainte-Christie-d'Armagnac  
Domaine de l'Herré  
*Armagnac et Côtes  
de Gascogne*

▼ INFOS CLÉS

- Propriété de 88,3 ha  
dont presque 79 ha de vignes
- Prix de vente de la propriété :  
1 595 000 €
- Acquisition complémentaire  
de 17,2 ha pour 142 100 €

# Transmettre l'intégralité d'un domaine

# ASSOCIATION

## Transmettre l'intégralité d'un domaine

### ► CONTEXTE

Pendant 20 ans, Jean-Bernard J. développe avec succès son exploitation avec le concours de la Safer. Puis, pour des raisons personnelles, il souhaite arrêter son activité viticole et céder son domaine, composé d'une maison d'habitation, de bâtiments d'exploitation (chai, laboratoire, hangars), du matériel et de 78 ha de vignes en 4 îlots distincts. Il propose d'accompagner son repreneur pendant plusieurs années si nécessaire pour poursuivre l'œuvre de sa vie.

### ► PROBLÉMATIQUE

Comment trouver un candidat ayant la capacité financière de reprendre une telle structure, et ce dans son intégralité ?

### ► ACTION DE LA SAFER

Après une estimation du bien dans sa globalité, la Safer recherche le candidat adapté à la reprise. Pascal D., avec des associés passionnés comme lui par le monde de la viticulture, souhaite développer et valoriser le domaine en commercialisant le vin de la propriété en bouteille. La Safer l'accompagne ainsi que Jean-Bernard J.

### ■ RÉSULTATS

Pascal fait exploiter les vignes par Jean-Bernard pour garder le savoir-faire et assurer la continuité de la production. Jean-Bernard, lui, est satisfait d'être toujours le viticulteur du domaine malgré la vente. Pascal s'appuie sur ses réseaux, développe des partenariats avec d'importantes sociétés de négoce en vins pour une commercialisation réussie des vins en bouteilles en France et à l'export. Il continue de développer la structure du domaine avec l'aide de la Safer.



*« Sans la Safer, je n'aurais jamais pu trouver et me positionner sur ce domaine. Il a un potentiel énorme pour produire des vins d'excellence et c'est exactement ce que je recherchais. »*

Pascal D.

Contactez la Safer de votre région  
Coordonnées sur [www.safer.fr](http://www.safer.fr)  
Votre contact local :

 **safer**  
Gascoigne Haut-Languedoc



**INSTALLATION**

▼ LIEU

**Vaucluse**

Vaison-la-Romaine,  
Cairanne

*AOP Côtes du Rhône  
Villages Cairanne*

▼ INFOS CLÉS

- Surface du domaine : 12,76 ha
- dont 3,56 ha de terres avec des bâtiments d'habitation à Vaison-la-Romaine  
> Prix : 430 000 €
- dont 9,2 ha de vignes AOP à Cairanne  
> Prix : 350 000 €
- Création d'un Groupement Foncier Viticole (GFV)
- Installation avec la Dotation Jeune Agriculteur (DJA)

# Se reconverter de l'informatique à la viticulture

# INSTALLATION

## Se reconvertir de l'informatique à la viticulture

### ► CONTEXTE

Loïc M. est ingénieur conseil en informatique industrielle dans la région parisienne. Passionné de vin, il souhaite réaliser un projet de reconversion professionnelle dans ce domaine. Il passe un diplôme viticole puis se rapproche de la Safer Provence-Alpes-Côte d'Azur afin de rechercher un domaine viticole dans le Vaucluse. Il a à la fois un projet professionnel d'installation en viticulture mais également un projet de vie familial dans le sud de la France avec son épouse et ses deux enfants.

### ► PROBLÉMATIQUE

Les domaines viticoles en cave particulière à la vente sont rares dans le département. Par conséquent, les prix sont très souvent élevés.

### ► ACTION DE LA SAFER

La Safer propose à Loïc des parcelles de vignes, l'essentiel en AOP Côtes du Rhône Villages Cairanne, ainsi qu'une petite propriété bâtie sur une commune voisine, Vaison-la-Romaine, pour créer son siège d'exploitation. La Safer l'accompagne et réalise les diagnostics techniques nécessaires à la transmission du vignoble.

Loïc acquiert avec son épouse la propriété bâtie et un tiers du vignoble. Il crée un Groupement Foncier Viticole, « Les Rives de l'Aygues », pour acquérir le reste du vignoble. Les parts sociales du GFV sont détenues à 30 % par le couple et à 70 % par 51 autres associés (famille, amis, anciens collègues...).

### ■ RÉSULTATS

La Safer a trouvé le bien qui a permis à Loïc de réaliser son projet d'installation dans le budget prévu, avec les aides de l'Etat (DJA). Depuis, il a engagé la construction de sa cave de vinification et va réaliser son premier millésime en 2014.



« L'accompagnement de la Safer dans la recherche d'un domaine viticole et dans la négociation de la transaction m'a permis de réaliser mon projet en toute sérénité. »

Loïc M.

Contactez la Safer de votre région  
Coordonnées sur [www.safer.fr](http://www.safer.fr)  
Votre contact local :



**INVESTISSEUR**

▼ LIEU

**Côte-d'Or**  
**Couchey**  
*AOP Marsannay*

▼ INFOS CLÉS

- Surface acquise : 1,3 ha
- Exploitation : 14 ha
- Située dans le vignoble bourguignon de la Côte de Nuits où l'on cultive 2 cépages : pinot noir et chardonnay
- Production de vins blancs, rouges et rosés

**Prendre le temps  
de développer  
un terroir  
avec passion**

# INVESTISSEUR

## Prendre le temps de développer un terroir avec passion

### ► CONTEXTE

Olivier P., imprimeur, est passionné de vin de Bourgogne et de terroir. Il cherche à créer un domaine viticole dans l'appellation Marsannay en partenariat avec un vigneron exploitant. Sylvain P. travaille dans un labo pendant quatre ans comme œnologue-conseil. Malgré le prix du foncier très élevé, il décide de créer son exploitation viticole et de vinifier son propre vin.

### ► PROBLÉMATIQUE

Le prix d'acquisition du foncier, le coût de la plantation, les années à attendre avant que la vigne nouvellement plantée ne produise un bon vin sont des obstacles importants à l'acquisition de terres à planter pour un jeune vigneron.

### ► ACTION DE LA SAFER

Pour l'achat de la terre, la Safer cherche un investisseur et fait la rencontre d'Olivier. Sa passion pour le terroir et son entente immédiate avec Sylvain le décident à acquérir environ un hectare de terres en friche en appellation Marsannay à Couchey. Ce territoire prometteur est composé à l'origine de dix parcelles avec cinq propriétaires différents. La Safer le restructure et le revend à Olivier qui en confie l'exploitation à Sylvain. La Safer accompagne les deux hommes depuis plus de dix ans dans les démarches administratives pour constituer ce vignoble.

### ■ RÉSULTATS

Une fois le site défriché, le terrain travaillé, les chemins d'accès créés, une cabotte restaurée et les droits de plantation obtenus, il a fallu planter la vigne, la travailler pour enfin, douze ans après, être en mesure de récolter la première vendange en AOP Marsannay blanc en 2014. Une histoire d'hommes, de patience, mettant en avant la passion et la ténacité de l'investisseur et de l'exploitant. L'investisseur permet à l'exploitant de prendre le temps de travailler la terre et d'attendre les premiers résultats sans pression financière. Aujourd'hui encore, la Safer veille sur les terres contiguës pour développer l'appellation.



« La Safer est à l'origine de notre rencontre et nous a accompagnés dans l'élaboration de notre projet. Notre passion commune pour le vin, les moyens financiers de l'un, le savoir-faire et le professionnalisme de l'autre ont permis la renaissance d'un grand terroir sur l'appellation Marsannay. »

Olivier P. et Sylvain P.

Contactez la Safer de votre région  
Coordonnées sur [www.safer.fr](http://www.safer.fr)  
Votre contact local :

PORTAGE



▼ LIEU

**Gironde**  
Saint Sulpice de  
Faleyrens  
*AOP Saint-Emilion*

▼ INFOS CLÉS

- Surface portée par la Safer :  
3,2 ha
- Prix des vignes portées :  
300 000 €
- Partenaire :  
Département de la Gironde

**Acheter les terres  
progressivement**  
pour devenir viticulteur  
dans une grande  
appellation

# PORTAGE

## Acheter les terres progressivement pour devenir viticulteur dans une grande appellation

### ► CONTEXTE

Matthieu V. est issu d'une famille de viticulteurs de l'Entre-deux-Mers. Il rêve de s'installer de l'autre côté de la Dordogne, à Saint-Emilion. Il est très intéressé par une petite propriété comprenant environ 3,2 ha de vignes AOP Saint-Emilion et une grange à rénover.

### ► PROBLÉMATIQUE

Le prix du foncier dans cette appellation constitue un obstacle majeur pour la réalisation de son projet. Matthieu n'a pas la capacité financière pour acquérir le vignoble et en plus réaliser les travaux pour transformer le bâtiment en un chai de vinification performant.

### ► ACTION DE LA SAFER

La Safer lui propose une solution récemment mise au point avec le Conseil Général de la Gironde : le portage. Le vignoble, acquis par la Safer, lui sera loué pendant une durée de 5 ans. Les loyers versés par Matthieu sont placés sur un compte. A la fin de la période de 5 ans, cette somme constitue son apport personnel pour l'emprunt pour acquérir les vignes stockées par la Safer. Le Département prend à sa charge les frais financiers du portage donc le prix de vente des vignes n'est pas augmenté.

### ■ RÉSULTATS

Pendant la durée du portage, Matthieu consacre ses disponibilités financières à l'aménagement du chai. Il commence à se constituer un stock de vin et à développer son réseau commercial. Il peut ainsi démarrer son activité et consolider sa situation financière avant d'investir dans le foncier.



« Grâce au portage foncier réalisé par la Safer, j'ai pu réaliser mon rêve de m'installer comme viticulteur dans le vignoble prestigieux de Saint-Emilion. »

Matthieu V.

Contactez la Safer de votre région  
Coordonnées sur [www.safer.fr](http://www.safer.fr)  
Votre contact local :



# NOTE DE CONJONCTURE



## ALSACE EST

Depuis deux ans, le marché foncier viticole alsacien reste fermé, traduisant l'attentisme des vendeurs face à la conjoncture économique. Les prix stagnent, voire régressent légèrement. La demande est sélective, les Grands Crus restant les plus recherchés. Des investisseurs, locaux ou étrangers, souhaitent s'implanter ; la profession viticole, capable d'absorber le faible volume de vignes mis en vente, n'y est à ce jour pas favorable.

## BORDEAUX AQUITAINE

Le marché foncier viticole bordelais est stable. En Bordeaux et Côtes de Bordeaux, les prix se maintiennent avec une offre importante. La faible récolte 2013 a ralenti la demande des viticulteurs locaux. Le retrait des investisseurs asiatiques se ressent sur les ventes de domaines.

En Graves et Pessac-Léognan, la demande est importante mais l'offre faible. C'est l'inverse en Sauternes. Le regain d'attractivité en Médoc et Haut-Médoc se traduit par une augmentation des prix. Les viticulteurs locaux souhaitent sécuriser leur approvisionnement. Les investisseurs ex-

térieurs sont séduits par la forte notoriété à l'export. Les vignes de Saint-Emilion, Pomerol et Lalande de Pomerol restent très convoitées.

En Bergerac, les propriétés entières trouvent difficilement preneur. En Monbazillac, la demande en parcellaire est forte.

## BOURGOGNE BEAUJOLAIS SAVOIE JURA

En Côte-d'Or, la hausse des prix se poursuit, avec une demande forte sur toutes les appellations. En Saône-et-Loire, le marché concerne majoritairement des parcelles. Les volumes de vente sont stables et les prix orientés à la hausse sur les AOP communales. En Chablis, le marché reste très fermé et les prix soutenus. Les ventes de parts de sociétés de domaines entiers sont toujours constatées.

Le marché du Beaujolais se consolide à mesure que le vignoble se modernise et gagne en qualité. Les investisseurs-bailleurs, confiants dans l'avenir, reviennent. Dans le Jura, malgré une vendange prometteuse, les prix sont stables, et le marché atone. Le marché des vignes de Savoie et du Bugey est stable.

## TENDANCES DU MARCHÉ FONCIER VITICOLE (DÉBUT 2014)

Sur les premiers mois de 2014, il semble que le marché foncier viticole suive souvent les tendances de l'an passé. Au sein du marché, nous distinguons les ventes d'exploitations et les ventes de parcelles destinées à l'agrandissement ou à la restructuration.

## CHAMPAGNE

Les volumes échangés sur le marché foncier viticole sont en hausse. Les propriétaires sont nombreux à vouloir profiter des prix élevés. Côté acheteurs, les vigneron et les Maisons de Champagne deviennent plus sélectifs dans leur choix d'investissement, compte tenu du recul des expéditions.

Dans ce contexte, la stagnation voire la légère décline des prix observée au second semestre 2013 tend à se confirmer. Mais les crus les plus prestigieux trouvent toujours preneur à des prix très élevés.

## CHARENTES COGNAC

La demande reste forte et les prix se maintiennent dans le vignoble de Cognac, les acquéreurs potentiels, locaux comme investisseurs étrangers, étant toujours aussi nombreux. L'offre est stable en Charente-Maritime, avec un marché relativement ouvert. En revanche, en Charente, le marché se resserre. Cet attentisme peut s'expliquer par l'annonce de la plantation de 8 000 ha sur 7 ans, la baisse des exportations de certaines maisons de négoce et les épisodes de grêle. Il faut noter l'importance non quantifiable des ventes sous forme de parts de société.

# NOTE DE CONJONCTURE

## CORSE

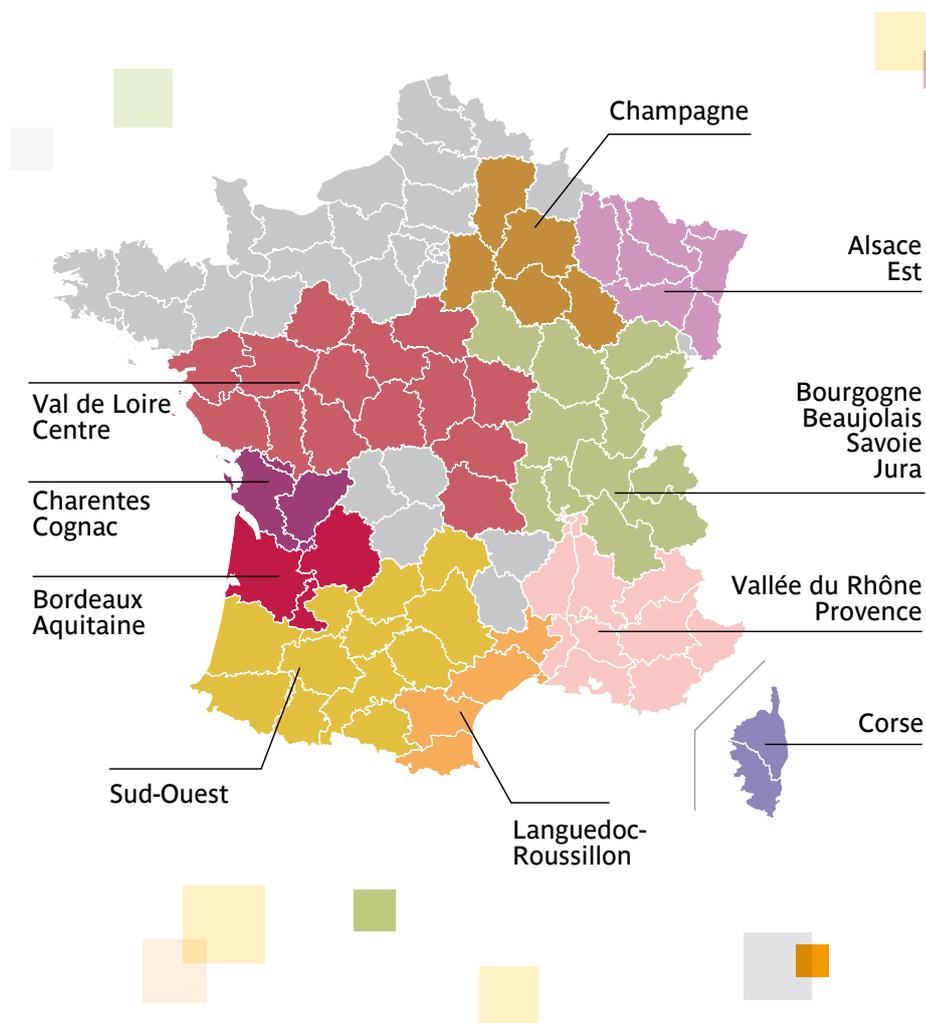
Comme les années passées, le marché foncier viticole est extrêmement fermé.

## LANGUEDOC- ROUSSILLON

Prix globalement stables et volumes échangés à la hausse caractérisent le marché foncier viticole, malgré des épisodes climatiques laissant augurer une baisse de récolte. Le marché des domaines est en hausse, traduisant une certaine confiance des acteurs du marché immobilier et les efforts de restructuration du vignoble. La demande d'investisseurs étrangers ou extérieurs à la région, disposant d'un fort potentiel financier, reprend, et de très grosses unités viticoles sont en négociation avec des acquéreurs étrangers. Le marché du parcellaire est dynamisé par les viticulteurs ayant acquis des parts de marché à l'exportation recherchant à élargir leur gamme de vins.

## SUD-OUEST

Le prix des vignes est en hausse en Armagnac et en Gascogne en général. Les volumes échangés augmentent, avec une forte demande due à la bonne rentabilité actuelle, notamment en cave particulière. Les vendeurs sont principalement des agriculteurs partant à la retraite tandis que les acquéreurs sont des caves particulières ou des nouveaux négociants d'Armagnac issus d'activités autres qu'agricole. En Madiran et Pacherenc du Vic-Bilh, le marché est atone. Les vignobles de Gaillac et Cahors se restructurent mais restent confrontés à un manque de candidats à l'installation ; le secteur coopératif cherche à investir afin de structurer la production et sécuriser son approvisionnement.



## VAL DE LOIRE CENTRE

Dans le Cher (Menetou-Salon, Quincy, Reuilly, Sancerre), le marché est quasi inexistant et concerne des micro-parcelles.

A l'inverse, il est très actif dans le Loir-et-Cher et porte sur du parcellaire et des domaines. Cheverny et Coteaux du Vendômois restent à l'écart, faute de domaines à vendre, malgré une réelle demande.

En Indre-et-Loire, le marché est dynamique, avec des prix stables mais des volumes d'échanges en hausse.

En Anjou et Coteaux du Layon, les écarts de prix grandissent selon la qualité des biens. En Saumur et Saumur-Champigny, le marché, toujours très calme, concerne du parcellaire.

Le vignoble nantais continue sa restructuration. La venue d'investisseurs extérieurs pourrait dynamiser le marché des exploitations.

## VALLÉE DU RHÔNE PROVENCE

Dans le nord de la vallée du Rhône, le marché foncier est très fermé et pourrait être déstabilisé à terme par une bulle spéculative (Côte-Rôtie, Condrieu, Hermitage). Au Sud, le marché des Côtes du Rhône régionales et Villages est stable.

En Provence, le marché du Vaucluse est actif en dépit des petites récoltes des années précédentes. Les volumes et les prix sont stables, les transactions concernent surtout du parcellaire. A l'inverse, le marché des Bouches-du-Rhône est surtout constitué de ventes de domaines. La demande est forte, notamment en Coteaux d'Aix et Côtes de Provence. Dans le Var, la course à l'agrandissement et la pression d'investisseurs extérieurs orientent les prix à la hausse. La déconnexion entre valeur économique de l'outil de production et prix de vente est croissante.

Contactez la Safer de votre région  
Coordonnées sur [www.safer.fr](http://www.safer.fr)

Votre contact local :