

Histoires de transmissions RÉUSSIES

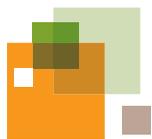
“ Les Safer
sont mobilisées
au quotidien. ”

ÉDITORIAL

La viticulture contribue au dynamisme économique, elle façonne nos paysages et participe à l'attractivité touristique de notre pays. Les vignobles et leurs productions sont emblématiques de l'identité française. Pour autant, le nombre d'exploitations viticoles ne cesse de diminuer, entraîné par un phénomène de concentration qui touche tous les secteurs économiques. La vitalité des territoires ruraux suppose néanmoins de veiller au maintien d'un nombre d'acteurs suffisant. C'est tout le sens du défi du renouvellement des générations en viticulture.

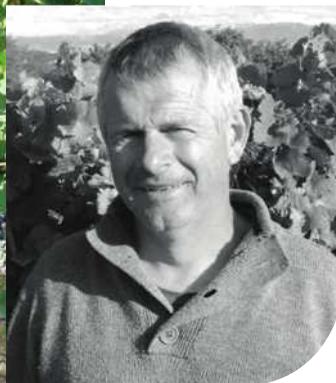
Les Safer sont mobilisées au quotidien pour relever ce défi. Elles accompagnent chaque année l'installation de 240 nouveaux viticulteurs sur une superficie de près de 1 500 ha. Au-delà des moyennes statistiques, la transmission d'une exploitation viticole est avant tout une aventure humaine singulière. A l'écoute des aspirations des cédants et des repreneurs, les équipes des Safer accompagnent au jour le jour ces projets de vie. Elles apportent des solutions adaptées sur les aspects techniques, juridiques et réglementaires. Nous vous invitons à découvrir au fil des pages suivantes quelques-unes des nombreuses histoires de transmissions réussies accompagnées par les Safer.

Le réseau des Safer viticoles de France



SAFER AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

EXEMPLE EN CROZES-HERMITAGE



Philippe Buit, viticulteur

« Je recherchais de nouvelles vignes pour conforter mon exploitation et préparer l'installation de mon fils, qui actuellement termine sa formation. »

« LA SAFER A JOUÉ LE JEU »

Dans certains dossiers, il n'est pas toujours évident pour la Safer de concilier les intérêts des structures, de la filière, des vendeurs. Exemple en appellation Crozes-Hermitage.

« Je suis satisfait du travail réalisé par la Safer de la Drôme dans ce dossier. Au final, les intérêts de la cave coopérative à laquelle je suis adhérent ont été préservés. C'était essentiel à mes yeux », explique Eric Fosse, viticulteur à Gervans en appellation Crozes-Hermitage.

Au printemps 2014, les 7 ha de vignes qu'il exploite sont mis en vente par l'intermédiaire de la Safer. Une partie (2 ha 38) est en pleine propriété, le reste (4 ha 62) est en fermage et appartient à la famille Faure. Les propriétaires, assez âgés, souhaitent vendre depuis un bon moment pour réaliser des projets personnels. « Malgré mon statut de fermier, je ne souhaite pas les acquérir et de ce fait je souhaite céder mes parcelles. La raison est simple, le siège de mon exploitation est situé à 14 kilomètres. Les frais de logistique, la manutention seraient devenus considérables si j'avais conservé ces terres », explique Eric Fosse. Il est adhérent de la cave coopérative de Tain L'Hermitage, qui compte 300 adhérents.

Les biens avaient été mis en vente précédemment, mais devant les pénalités de rupture élevées des engagements d'apports à la cave, les vendeurs ont reporté la vente d'un commun accord.

ÉVITER UNE FLAMBÉE DES PRIX

Au printemps 2014, la Safer renoue le contact. « Dès les

premiers entretiens avec le conseiller Safer, j'ai exprimé deux souhaits : que ces parcelles soient attribuées à des adhérents de la cave et que les prix soient contenus. C'était important. Sur l'appellation, on assiste depuis quelques années à une flambée des prix dans un contexte de pression foncière forte. Sur ce point, la Safer offrait certaines garanties », poursuit le vendeur. Au final, il y aura onze candidats à l'attribution, parmi lesquels trois viticulteurs adhérents à la cave coopérative. Par souci de simplification dans la gestion du dossier, la Safer acquiert la totalité des surfaces à vendre.

Philippe Buit, arboriculteur et viticulteur à Larnage est l'un des acheteurs retenus. Il est adhérent de la cave coopérative, ce qui satisfait Eric Fosse.

« Je recherchais de nouvelles vignes pour conforter mon exploitation et préparer l'installation de mon fils, qui actuellement termine sa formation. Il devrait s'installer dans le courant de 2018. En Crozes-Hermitage, il est difficile de trouver des parcelles. Souvent, quand de rares terres sont disponibles, il faut procéder à de nouvelles plantations et attendre plusieurs années avant l'entrée en production. Celles-ci présentaient l'avantage d'être prêtes à exploiter avec les droits à produire inhérents, même si elles sont un peu éloignées du siège de mon exploitation. J'étais à la recherche d'une autre typicité de vins et je souhaitais compléter ma gamme. »

Philippe Buit conclut : « Les négociations avec la Safer ont été parfois délicates, les différentes parties ont dû faire des efforts pour trouver une issue favorable. »



« LE CONTEXTE LOCAL REND PARFOIS DIFFICILE NOTRE TRAVAIL DE MÉDIATION »

Hervé Seigneur, ingénieur foncier de la Safer de la Drôme, a suivi l'intégralité du dossier de l'indivision Faure / Fosse.

« La principale difficulté a été de faire comprendre à nos interlocuteurs que notre organisme travaille avec tous les intervenants de la filière. Nos missions se font dans l'intérêt commun et pour la préservation du foncier agricole. Les attributions se font sur des critères légaux précis. Toutes nos décisions sont validées par l'État. » Par souci de simplification administrative et de gestion pour les vendeurs, la Safer a acquis 4 ha 62 a 87 ca auprès de l'indivision Faure et 2 ha 38 a 43 ca auprès d'Éric Fosse. La Safer a reçu 11 candidatures : deux

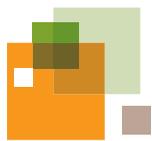
maisons de négoce, un agriculteur apporteur de ses vendanges à une troisième maison de négoce, cinq vigneronns en cave particulière, et trois viticulteurs adhérents à la cave de Tain l'Hermitage. Ce sont ces derniers qui se sont vus attribuer les lots : Philippe Buit, pour une surface de 4 ha 26 a et 26 ca, Michel Lafond, pour 1 ha 75 a et 75 ca, voisin contigu pour installer son fils, aujourd'hui installé, et Julien Betton, voisin contigu pour 0 ha 99 a et 75 ca.

« L'appellation viticole Crozes-Hermitage est de plus en plus prisée. Elle a pris beaucoup de valeur. Quand je suis arrivé en 2003, les prix à l'hectare se situaient autour de 75 000 euros ; en 2017, on est plutôt autour de 130 000 euros. À l'époque de la vente, les prix se sont négociés à 110 000 euros/ha. Dans ce dossier, il existait une volonté forte pour que les lots soient attribués à des adhérents de la cave coopérative de Tain. La cave souhaitait préserver ses intérêts. Pourtant, cela ne correspond pas à un critère légal d'attribution. Nous avons eu un important travail de médiation à réaliser, rendu difficile par le contexte de pression foncière et de flambée des prix due à la rareté des terres disponibles. Historiquement, les relations avec la coopérative étaient tendues. La cave est souvent critique vis-à-vis de notre travail. À force de dialogue et de contacts, les rapports sont en net progrès. Toute la difficulté est de faire comprendre que nous œuvrons dans l'intérêt général. Notre rôle n'est pas de privilégier telle structure plutôt qu'une autre ». Ludovic Baud, le directeur administratif et financier de la cave, le reconnaît : « Les intérêts de la cave dans ce dossier ont été préservés et les relations sont plus apaisées. »



Hervé Seigneur, ingénieur foncier de la Safer

« Nos missions se font dans l'intérêt commun et pour la préservation du foncier agricole. Les attributions se font sur des critères légaux précis. Toutes nos décisions sont validées par l'État. »



SAFER AQUITAINE ATLANTIQUE

EXEMPLE EN GIRONDE

« LA SAFER A FOURNI UN EXCELLENT TRAVAIL, J'EN SUIS TRÈS SATISFAIT »

L'agence girondine de la Safer Aquitaine Atlantique a accompagné pendant de longs mois un viticulteur girondin qui souhaitait céder ses 30 ha de vignes et préparer sa retraite dans les meilleures conditions.

« Certains dossiers peuvent s'inscrire dans une certaine durée. Nous avons eu un exemple récent en Gironde, d'un viticulteur qui souhaitait vendre ses 30 ha de vignes en raison de son arrêt d'activité professionnelle. Notre mission de conseil et d'accompagnement va de l'évaluation des biens sur le terrain jusqu'à la signature des actes notariés, attendue pour le début de l'automne », explique Aurélien Tur, conseiller foncier de la Safer Aquitaine Atlantique. Le cédant reconnaît qu'il avait au départ une mauvaise image de l'organisme. « Ma propriété de 70 ha, dont 30 ha de vignes, est issue d'un héritage familial. Après les vendanges 2015, j'ai pris la décision d'arrêter l'activité viticole, de vendre la vigne et de mieux préparer ma retraite », explique le viticulteur. Le contexte est le suivant : le vendeur n'a pas de repreneur, sa fille ayant choisi une autre voie. Le parcellaire s'étend sur plusieurs communes : Castelviel, Saint-Martial et Saint-Félix-de-Foncaude.



Aurélien Tur, conseiller foncier de la Safer

« Nous sommes dans de petits villages où les familles se connaissent de génération en génération. Le contexte local est à prendre en compte. »

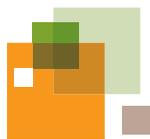
UN RÔLE DE MÉDIATION

Malgré des réticences, le viticulteur va faire appel à la Safer, pour suivre l'intégralité du dossier. « Notre première mission a été de procéder à l'expertise du vignoble, d'évaluer chaque parcelle de vignes au regard de sa structuration (âge, densité de plantation, exposition, terroir, état sanitaire, ...) ainsi que des références du marché et puis de trouver un ou plusieurs repreneurs. C'est classique et habituel. Sur ce secteur, il reste bon nombre de propriétés viticoles. Certains vigneronns proches y ont vu l'opportunité d'accroître et restructurer leur propre domaine. Le cédant ne voulait pas avoir à faire un choix entre ses voisins, avantager plutôt l'un que l'autre. Son souhait était de conserver de bonnes relations de voisinage. Nous sommes dans de petits villages où les familles se connaissent de génération en génération. Le contexte local est à prendre en compte », poursuit Aurélien Tur. Il y avait 9 candidats à la reprise des 30 ha de vignes, réparties sur 13 îlots géographiques, soit un parcellaire éparés. Après présentation de l'ensemble des candidatures devant le comité technique de la Safer*, le choix des attributaires s'est fait en vertu de plusieurs critères, notamment l'âge des exploitants, les possibilités de reprise, la taille des exploitations et la proximité parcellaire. Au final, ce sont 6 exploitants viticoles contigus qui ont bénéficié de cette opération. Parmi eux, il y a un jeune professionnel qui achète 9 ha de vignes, auxquels s'ajoutent 4,5 ha par convention de mise à disposition.

« Au vu du temps que peut prendre un dossier complexe comme celui-ci (morcellement du bien vendu, multitude de candidatures, ...), un des enjeux était de maintenir l'exploitation des vignes. Nous avons autorisé chaque attributaire, avec l'accord du propriétaire, à entrer par anticipation sur les parcelles, afin de travailler la vigne, celle-ci ne pouvant se permettre d'attendre la réalisation des actes authentiques. Dans ce dossier, notre rôle d'expertise et de médiation entre les différentes parties a été important », explique le conseiller. Quant au cédant, il se dit satisfait du travail mené par la Safer. « Sur le prix et la valeur des vignes, nous sommes tombés d'accord, il n'y a pas eu d'écarts majeurs. L'accompagnement juridique et humain par la Safer m'a sécurisé dans la transmission de mon outil de travail et la préparation de mon départ en retraite. Les *a priori* que je pouvais avoir ont été remplacés par de la confiance en cet organisme. »

* Le comité technique rassemble les représentants d'organisations agricoles, de collectivités territoriales et de l'Etat. Il examine et émet des avis sur tous les dossiers des candidats à l'achat d'une terre ou d'une propriété.





SAFER OCCITANIE

EXEMPLE DU DOMAINE DE LA BOULANDIÈRE, AUDE



**Pierre Bonnafous,
cabinet Ernst et
Young**

« Lorsque la Safer intervient dans une transaction, elle engage sa responsabilité. Le principal intérêt était de sécuriser la transaction entre les deux parties. »

« L'EXPERTISE DE LA SAFER A PERMIS DE SÉCURISER LA TRANSACTION »

En juin 2016, le groupe viticole Bonfils (14 millions de bouteilles, Hérault) a cédé le domaine de la Boulandière, dans l'Aude, au bourguignon Jean-Luc Champaud, dirigeant de Clem Invest. Les parties ont opté pour un accompagnement de la Safer.

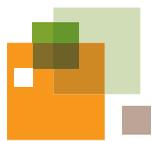
Au cours de l'année 2016, le groupe viticole Bonfils a souhaité céder le domaine de la Boulandière. Le domaine, situé sur la commune de Lézignan-Corbières dans l'Aude, comprenait 83 hectares de vignes et était doté d'un système d'irrigation. « C'est un des plus gros dossiers que nous avons eu à traiter au sein de la Safer. Il s'agit d'un des plus importants domaines viticoles de la région, au vu du montant de la transaction : 2 650 000 euros (actif). Ce dossier était atypique par sa taille, par les enjeux financiers. Pour les dirigeants de la société Bonfils, ce choix correspondait à un changement de stratégie d'entreprise. Nous avons donc été contactés par les conseils de la société pour expertiser la propriété et trouver un repreneur », explique Paul Camman, Conseiller Foncier au sein de la Safer Occitanie.

L'option retenue par le cédant a été de procéder à une cession du domaine sous forme de parts sociales,

notamment pour des raisons fiscales, la structure juridique étant en SCEA. La mission de la Safer aurait pu s'arrêter au stade de l'étude et de l'expertise du domaine, mais le vendeur et l'acheteur ont souhaité être accompagnés jusqu'à la signature des actes.

UNE EXPERTISE UNIQUE

« Intervenant en tant que conseil auprès des deux parties, nous avons opté pour la transmission avec la Safer pour plusieurs raisons. Depuis des décennies, cet organisme observe le marché et réalise des études pour connaître le prix des biens et des terres afin de les estimer à leur juste valeur avec les services des domaines et ainsi éviter les surenchères. Son expérience de terrain permet de bénéficier d'une expertise unique dans le domaine du foncier rural, d'une garantie sur le prix. La Safer offre également une sécurité juridique. Lorsque la Safer intervient dans une transaction, elle engage sa responsabilité. Le principal intérêt était de sécuriser la transaction entre les deux parties. Au vu des enjeux financiers, c'était essentiel. Pour notre cabinet, dans des dossiers de ce type, cela n'a rien d'exceptionnel de faire appel à la Safer. Nous sommes satisfaits du travail réalisé », explique Pierre Bonnafous, du cabinet Ernst et Young.



SAFER OCCITANIE

EXEMPLE DU DOMAINE LACROIX-VANEL, LANGUEDOC

« UN NOUVEAU SOUFFLE GRÂCE AU FINANCEMENT PARTICIPATIF »

Au cœur de l'AOC Coteaux du Languedoc-Pézenas, le domaine Lacroix-Vanel a été repris par un jeune viticulteur, Marc-Olivier Bertrand, grâce à une opération de *crowdfunding*.

« En poste depuis plus de dix ans comme responsable de domaine, en viticulture biologique, j'aspirais à avoir mon propre domaine, par passion du vin. À presque 40 ans, je pensais que c'était le bon moment. Je me suis donc inscrit sur le répertoire départ installation de la Chambre d'agriculture de l'Hérault en recherche d'un bien à reprendre. Dès ma première visite sur le domaine Lacroix-Vanel, fin 2015, le terroir autant que la qualité des vins m'ont séduit », explique Marc-Olivier Bertrand. Entre le cédant Jean-Pierre Vanel et le repreneur, le contact passe bien. Les deux hommes partagent les mêmes convictions, les mêmes envies de développer la réputation du domaine. Il y a dix hectares de vignes et les différentes cuvées bénéficient d'une très forte identité. Mais les organismes bancaires ne sont pas vraiment enclins à suivre les candidats à la reprise.

DES COPROPRIÉTAIRES AMBASSADEURS

« Jean-Pierre Vanel m'a conseillé de contacter Terra Hominis pour étudier la piste du financement participatif. C'est ainsi que j'ai rencontré Ludovic Aventin, créateur de Terra Hominis », précise le jeune viticulteur. Ce fonds participatif s'est donné pour mission de soutenir des vigneronnes en créant des vignobles en copropriété et aider à l'installation de jeunes viticulteurs. Dans le cas du domaine Lacroix-Vanel, 130 associés ont acquis des parts. Ces copropriétaires seront intéressés aux bénéfices et toucheront des dividendes en bouteilles. Bon nombre d'associés ont l'occasion de visiter la



propriété à l'occasion de vacances ou de vendanges et deviennent ainsi des ambassadeurs actifs. La reprise du domaine Lacroix-Vanel fut très complexe sur le plan juridique avec un calendrier serré. Grâce à un travail collectif des différents partenaires, Safer, Chambre d'agriculture, cédant, repreneur et Terra Hominis, ce projet a pu aboutir. Marc-Olivier Bertrand a ainsi concrétisé son rêve en signant son premier millésime en 2016. Il bénéficie pendant deux ans du soutien de Jean-Pierre Vanel dans la démarche de commercialisation.

LE RÔLE DE LA SAFER

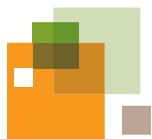
Thierry Loscos - Safer Occitanie

« Nous avons été contactés par M. Vanel pour rechercher avec la Chambre d'agriculture des repreneurs et pour l'accompagner dans la cession de sa propriété viticole qui bénéficie d'une belle notoriété. Côté financement, la Safer s'est tournée vers Terra Hominis. Ce n'était pas le premier partenariat. Grâce au financement participatif, le projet de financement a pu être validé. Le dossier de reprise fut complexe : il s'agissait d'installer un jeune hors cadre familial avec un parcours d'installation qui est toujours assez long. L'enjeu majeur était donc de maintenir l'exploitation temporaire des vignes pendant la durée d'instruction du dossier. C'était une condition essentielle à la viabilité du projet de reprise. Il fallait aussi sécuriser les différentes parties. Nous avons donc utilisé les outils à notre disposition, notamment une convention de mise à disposition. L'aboutissement est dû à un excellent travail collectif entre les partenaires et la confiance mutuelle entre les acteurs du dossier. »



Marc-Olivier Bertrand, viticulteur

« Dès ma première visite sur le domaine Lacroix-Vanel, fin 2015, le terroir autant que la qualité des vins m'ont séduit. »



SAFER PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

EXEMPLE DU DOMAINE DU PIN



Paul-Alain Ducros, viticulteur

« Mon souhait était de vendre l'ensemble à un seul acquéreur. Je souhaitais que soit conservé le caractère viticole. »

« UN ACCOMPAGNEMENT QUI A SU PRENDRE EN COMPTE TOUS LES PARAMÈTRES »

En novembre 2016, après deux ans et demi de tractations, Paul-Alain Ducros, viticulteur retraité, est parvenu à vendre son ancienne propriété dans les Bouches-du-Rhône. L'arbitrage de la Safer a été déterminant dans la finalisation de la cession.

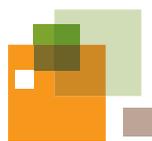
Jusqu'à l'automne 2016, Paul-Alain Ducros était propriétaire sur Lambesc du Domaine du Pin, une propriété de 21 ha dont 18,5 ha de vignes en AOP Coteaux d'Aix-en-Provence, avec bâtis d'exploitation, habitation et matériels. Pendant deux ans et demi, il a cherché à céder ce domaine pour faire valoir ses droits à la retraite.

« Atteignant l'âge de 70 ans, j'en avais assez d'exploiter la vigne. J'avais d'autres projets, notamment d'acquérir dans un autre département une belle propriété pour profiter de ma retraite. Je voulais tourner la page. Mon souhait était de vendre l'ensemble à un seul acquéreur. Je souhaitais que soit conservé le caractère viticole », souligne M. Ducros. Le contexte de ce dossier est particulier, comme le souligne Philippe Lauraire, directeur départemental de la Safer des Bouches-du-Rhône. « Les candidats à l'achat étaient nombreux. Certains interlocuteurs ont fait miroiter au vendeur un prix plus élevé que la valeur du marché. De nombreuses démarches d'agences immobilières spécialisées et

interventions collatérales ont contribué à une perte de temps considérable dans l'engagement de véritables négociations. Notre rôle a été de convaincre le vendeur de nous confier la vente de la propriété et d'assurer l'arbitrage de son devenir. Il a fallu rétablir une relation de confiance. »

Le rôle de la Safer a été de prendre en compte tous les paramètres, qu'ils soient techniques, humains, sociaux ou politiques. « En activité, M. Ducros était apporteur de la cave coopérative de Rognes. Or la cave coopérative de Lambesc, toute proche, était aussi intéressée par les parcelles ainsi libérées. Les relations entre les deux structures sont tendues. Ce contexte n'a pas facilité la gestion du dossier », avoue Philippe Lauraire. Pendant la dernière campagne, M. Ducros ne souhaitant plus exploiter ses vignes, une convention de mise à disposition a été signée avec un voisin.

Au terme de deux ans et demi de transaction, le Domaine du Pin a finalement été cédé à un viticulteur de 40 ans qui souhaitait s'installer depuis des années pour un montant d'1,2 millions d'euros. Il travaille sur l'exploitation avec son épouse et il est apporteur de la cave de Rognes, satisfaite du choix du repreneur. Quant au vendeur, il est aussi ravi de l'issue. « Les conseillers de la Safer ont fait du beau travail. Des discours ambigus et divergents de la part de certains interlocuteurs nous ont fait perdre un temps précieux. »



LE RÉSEAU DES SAFER VITICOLES EN FRANCE



SAFER GRAND EST

Siège social : 2 rue Léon Patoux, CS 50001,
51664 Reims Cedex
Tél. : 03 26 04 77 71 - www.safer-grand-est.fr
Contacts : Champagne : Olivier Baranski,
obaranski@saferggrandest.fr, Alsace :
Christian Dirwimmer, cdirwimmer@saferggrandest.fr

SAFER MAINE OCÉAN

Siège social : La Futaie, 94 rue de Beaugé,
CS 72119, 72021 Le Mans Cedex 2
Tél. : 02 43 83 48 10 - www.safer-pays-de-loire.fr
Contact : Candice De Gramont,
candice.de.gramont@safermmao.fr

SAFER DU CENTRE

Siège social : 44 bis av de Chateaudun, CS 23321,
41033 Blois Cedex
Tél. : 02 54 57 65 70 - www.saferducentre.com
Contact : Yannick Turpin, y.turpin@safersaferducentre.com

SAFER BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

Siège social : 11 rue François Mitterrand, 21850
Saint-Apollinaire
Tél. : 03 80 78 99 68 - www.saferbfc.com
Contact : Alain Morlot, a.morlot@saferbfc.com

SAFER POITOU-CHARENTES

Siège social : Safer Poitou-Charentes, 347 avenue
de Limoges, CS 68640, 79026 Niort cedex
Tél. : 05 49 77 32 89
www.safer-poitoucharentes.fr
Contact : Paul Arnold,
p.arnold@safersaferpoitoucharentes.fr

SAFER AQUITAINE ATLANTIQUE

Siège social : 18 avenue Sallenave,
CS 90605, 64006 Pau Cedex
Tél. : 05 59 90 34 20 - www.safersaa.fr
Contact : Michel Lachat, lachat@safersaa.com

SAFER AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Agrapole, 23 rue Jean Baldassini,
69 364 Lyon Cedex 07
Tél. : 04 72 77 71 50 - www.safer-aura.fr
Contact : Olivier Montet, omontet@saferral.com

SAFER OCCITANIE

Siège social : 10 chemin de Lacade,
Auzeville - Tolosane, BP 22125,
31321 Castanet-Tolosan Cedex
Tél. : 04 67 07 10 82 - www.safer-occitanie.com
Contact : Service Projets Ruraux et Grands Domaines,
service-prgd@safersaferoccitanie.fr

SAFER PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Siège social : Route de la Durance, CS 20017,
04107 Manosque Cedex
Tél. : 04 88 78 00 00 - www.safer-paca.com
Contact : Fabrice Triep Capdeville,
fabrice.triepcapdevi@safersaferpaca.com



www.proprietes-rurales.com
www.frenchland.com
www.saferviti.fr