

Histoires de **transmissions** RÉUSSIES

“ Les Safer
sont mobilisées
au quotidien ”



safer
viti

RÉSEAU NATIONAL
DE SPÉCIALISTES
DES OPÉRATIONS FONCIÈRES
VITICOLES

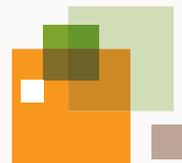
Les Safer Viticoles

RÉSEAU NATIONAL
DE SPÉCIALISTES
DES OPÉRATIONS FONCIÈRES
VITICOLES



www.proprietes-rurales.com





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 250 nouveaux viticulteurs sur une superficie de près de 1 600 ha. Au-delà des moyennes statistiques, la transmission d'une exploitation viticole est avant tout une aventure humaine singulière.

À 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



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 LA DRÔME, PHILIPPE BUIT – AOC CROZES-HERMITAGE

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.

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le Conseiller Safer : Hervé Seigneur – h.seigneur@safer-aura.fr

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.



**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. »

La Safer a reçu 11 candidatures : deux maisons de négoce, un agriculteur apporteur de ses vendanges à une troisième maison de négoce, cinq vigneron 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. »



David Bienfait, viticulteur-œnologue

« Je suis très reconnaissant envers la Safer sans qui je n'aurais pas pu m'installer. »

« S'OUVRIR À D'AUTRES HORIZONS AVANT DE S'INSTALLER »

EN SAÔNE-ET-LOIRE, DAVID BIENFAIT - AOC POUILLY-FUISSÉ, SAINT-VÉLAN, MÂCON-VILLAGES

À 21 ans, jeune diplômé du BTS viticulture-œnologie au Lycée agricole de Mâcon, David Bienfait décide de se faire une idée sur le travail de la vigne, le commerce... et de voyager pour apprendre l'anglais avant de s'installer.

Après une première expérience professionnelle de 6 mois dans un domaine viticole en Nouvelle-Zélande, le voilà de retour dans sa région natale où il trouve un emploi salarié de tractoriste sans perdre de vue son projet d'installation.

Rapidement, une occasion se présente, 1,85 ha d'appellation Pouilly-Fuissé mis en vente par la Safer. David est candidat pour acquérir 65 ares et se propose d'exploiter le reste en métayage avec un bail à long terme de 18 ans renouvelable.

« Je ne connaissais personne à la Safer et j'avais assez peu de contacts dans le milieu viticole. Je pense que mon profil de jeune hors cadre familial a fait la différence en comparaison des autres candidats qui étaient déjà bien installés. J'avais fait mes preuves aussi en travaillant dans les vignes pendant mes vacances scolaires. »

PAS DE PRÉCIPITATION ET LE CHOIX D'UNE INSTALLATION PAR ÉTAPES

Installé à l'âge de 22 ans, David sait qu'il faudra étendre la superficie pour pouvoir en vivre. Aussi poursuit-il une double activité de salarié tractoriste et de viticulteur pendant plusieurs années. Au départ, 4 jours par semaine salarié et le reste du temps plus les vacances sur son exploitation. 5 ans plus tard, il passe salarié à mi-temps pour s'occuper de ses 3 puis 4 ha à l'occasion de nouvelles acquisitions.

« Je suis très reconnaissant envers la Safer sans qui je n'aurais pas pu m'installer. Pour la seconde opération, ils ont à nouveau pris en compte mes arguments : j'étais joignant de la propriété de Saint-Véran, il me fallait cette appellation pour élargir ma gamme. Au départ la propriété devait être vendue en direct à un acquéreur situé à 30 km de là au prix de 100 000 €/ha. La préemption de la Safer m'a permis d'être candidat et de donner la préférence à un jeune. J'ai eu la chance aussi que la vendeuse, m'ayant vu travailler dans ses vignes l'été, s'est dite rassurée par mon travail ».

C'est sans doute la preuve par l'illustration qui a permis à David Bienfait de se voir confier à plusieurs reprises de nouvelles parcelles à reprendre. Il a conservé son bail initial en métayage avec partage de récolte et le reste a été contractualisé en fermage.

PRÉSERVER UNE EXPLOITATION À TAILLE HUMAINE ET PRIVILÉGIER LA QUALITÉ

Après 7 ans de double activité, David a pu une fois encore agrandir son parcellaire par location pour atteindre 6,3 ha et devenir exploitant à temps plein. Aujourd'hui son exploitation est composée de 2,8 ha de Pouilly-Fuissé, 46 ares de Saint-Véran et 3 ha de Mâcon-Villages. « Dans l'immédiat, je ne tiens pas à m'agrandir davantage. Ma priorité est de me concentrer sur un maximum de vente en bouteille (50 % à ce jour) pour ne plus dépendre du négoce à horizon 10 ans. Je vends l'essentiel aux restaurants et aux cavistes plus un peu d'export en Belgique et en Angleterre. Je commence à être connu et la plupart des nouveaux clients viennent spontanément vers moi suite aux bonnes notes obtenues dans les magazines (Guide Hachette, Revue des Vins de France...). »

David n'a pas de caveau de dégustation : il vend moins de 10 % de sa récolte aux particuliers et uniquement sur rendez-vous. « Le plus souvent ils ont apprécié mon vin au restaurant et m'appellent directement. »

Sa femme a une activité extérieure au domaine. David tient à son modèle d'exploitation à taille humaine et à son indépendance.

« Je veux pouvoir continuer à gérer seul. Je vais avoir 32 ans cette année, je bosse beaucoup mais j'essaie de préserver les week-ends pour ma famille mis à part quelques exceptions en fin d'année pour aller visiter les clients. On arrive à prendre une semaine de vacances l'hiver et 10 jours l'été. »

Aujourd'hui un beau domaine de 6,3 ha avec des appellations renommées, un bel exemple d'exploitation constituée étape après étape à partir de plusieurs parcelles confiées à un jeune hors cadre familial qui n'aurait probablement jamais pu s'installer sans le concours de la Safer qui lui a donné « un élan pour passer le dernier col ! »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

David Bienfait : davidbienfait@hotmail.fr

Le Conseiller Safer : Emmanuel Cordier – e.cordier@saferbfc.com

« Je bosse beaucoup mais j'essaie de préserver les week-ends pour ma famille, on arrive à prendre une semaine de vacances l'hiver et 10 jours l'été. »





Pascal Dethune, viticulteur

« Au-delà de leurs conseils techniques, j'ai surtout une grande confiance : à l'époque mon père aussi avait pu s'installer grâce à la Safer. »

UNE RECONVERSION PROFESSIONNELLE EN « DEUX/DEUX »

DANS L'INDRE, PASCAL DETHUNE ET MICHEL CORDAILLAT – AOC REUILLY

Pascal Dethune avait un projet de reconversion professionnelle et d'installation en viticulture qu'il envisageait de mettre en œuvre sans échéance précise. À la faveur de circonstances favorables, le projet sera réalisé plus vite que prévu.

POURQUOI UN CADRE D'ENTREPRISE DEVIENT VITICULTEUR ?

Issu du milieu agricole avec un grand-père autrefois vigneron et un père agriculteur, Pascal Dethune est diplômé d'un BTS technico-commercial en agro-alimentaire, puis de l'IHEDREA. Durant 24 ans, il occupe différentes fonctions en finance dans l'industrie, notamment près de 20 ans chez John Deere près d'Orléans. Mais un autre sujet l'intéressait depuis plusieurs années : « Comprendre en détails comment élaborer le vin. Il y a 6 ans, je suis allé me former au CFPPA de Beaune pendant mes congés. En parallèle, j'ai cherché une vigne pour me faire la main en AOC Reuilly proche d'Orléans ».

L'occasion se présente en 2015 avec une surface de 3,5 ha mise en vente par la Safer du Centre dans l'Indre.

Pascal Dethune présente sa candidature en précisant qu'il envisage de s'installer à terme. « Dans un premier temps, je voulais produire du raisin tout en conservant mon poste chez John Deere. Une manière de m'exercer sur le premier des trois métiers du vigneron, avant la vinification et la commercialisation. Sur cette parcelle, je ne faisais que certains travaux piétons ; je n'avais pas de matériel et devais faire appel à un prestataire pour la pulvérisation. »

L'IDÉE DE REPRENDRE UNE EXPLOITATION LUI EST VENUE PETIT À PETIT

Deux ans plus tard, dans le Cher, le Domaine Cordailat d'environ 10 ha se libère. Il pose sa candidature auprès de la Safer du Centre qui portait le dossier. « Bien que connaissant le propriétaire, la Safer a été mon interlocuteur unique pour la transaction. J'ai pu reprendre l'intégralité du domaine (vignes, bâtiment et salariés). J'ai aussi intégré le Chai de Reuilly à la place de Michel Cordailat, une structure de type coopératif où nous sommes 7 vignerons propriétaires du bâtiment et employeurs d'un œnologue ». Chacun y vinifie son vin avec ses propres raisins.



« LA SAFER A ÉTÉ UN FACILITATEUR »

Pascal Dethune s'avoue reconnaissant envers la Safer qui l'a accompagné pour monter le dossier. « La Safer a été un facilitateur. En parallèle, j'ai aussi travaillé avec un centre de gestion et un juriste, par exemple pour le rachat des vignes via le GFA familial que nous avons avec mon épouse. Au-delà de leurs conseils techniques, j'ai surtout une grande confiance dans la Safer. À l'époque mon père aussi avait pu s'installer grâce à la Safer. »

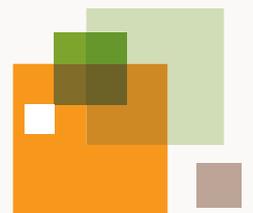
« Je suis reconnaissant aussi envers la profession viticole. Michel Cordaillat était très impliqué dans l'interprofession et les instances professionnelles. De mon côté j'y étais étranger ; ils m'ont fait confiance en me laissant m'installer. À l'avenir, je souhaite m'investir à mon tour pour contribuer au développement de notre AOC. »

Aujourd'hui Pascal Dethune doit attendre 2 ans avant de pouvoir vivre de son exploitation dont il finance encore le cycle de production avec sa banque. Il prépare aussi l'évolution du contexte réglementaire/environnemental par l'acquisition d'un enjambeur et d'outils de travail du sol pour s'affranchir des désherbants chimiques. Une certification environnementale est aussi en réflexion (par ex. HVE). Il aura fait l'ensemble du cycle en 2018 pour produire son premier millésime. Son souhait est de

rester dans la continuité, et de poursuivre l'évolution de l'exploitation pour lui permettre de faire face aux enjeux à venir. « Michel et Chantal Cordaillat ont constitué un domaine de référence à Reuilly. Mon but consiste à poursuivre sur cette lancée. Les premières récompenses obtenues au cours des tous derniers mois vont dans ce sens et sont très encourageantes. »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Pascal Dethune : pascaldethune@domaine-cordaillat.fr
Le Conseiller Safer : Yannick Turpin – yturpin@saferducentre.fr





David Arnaud, viticulteur

« S'agrandir de 19 à 30 ha en moins de 10 ans c'est compliqué surtout que je devais me donner les moyens d'aller au bout de mon projet de passage au bio. »

« POUR S'INSTALLER, IL FAUT ÊTRE BON PARTOUT »

EN GIRONDE, DAVID ARNAUD ET TERRA HOMINIS – CHÂTEAU TOUR DES GRAVES

David Arnaud a repris en fermage le Château Tour des Graves, domaine familial de 19 ha en Gironde. Les besoins de trésorerie pour l'amélioration de l'outil d'exploitation ne lui permettaient pas d'investir pour augmenter la taille de son domaine. Il a trouvé des solutions grâce au portage du foncier par la Safer d'abord, avec l'aide du département de la Gironde, puis par Terra Hominis.

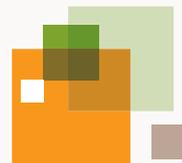
Projetant de reprendre l'exploitation familiale, David Arnaud a suivi une formation initiale au Lycée Professionnel Agricole de la Tour Blanche (33), puis de technicien en commerce des vins à Angoulême. En 2008, il a développé son projet d'installation et suivi le cursus de professionnalisation Jeune Agriculteur. David Arnaud a repris en 2009 le domaine familial de 19 ha, Château Tour des Graves, en fermage auprès de ses parents et de son oncle. Dès le départ, David se lance dans une démarche d'amélioration continue de l'outil d'exploitation qui va durer plusieurs années. La première année, sa priorité est d'investir dans des adaptations techniques destinées à sécuriser la gamme composée de 2 blancs, 3 rouges, 1 rosé et crémant de bordeaux dans une fourchette de prix comprise entre 7 et 15 €. L'année suivante est consacrée à améliorer la qualité de ses vins avec l'ambition que tout le monde s'y retrouve, « le client final bien sûr mais le caviste aussi ». Autre étape stratégique socle de la réussite globale de son projet, un travail important sur le marketing et la commercialisation : changement des étiquettes, mise en place d'une prospection structurée en direction des cavistes et du

négoce. Sa formation initiale et son expérience du commerce sont des atouts non négligeables pour mener à bien ces améliorations.

Après 4 années rondement menées, les résultats sont au rendez-vous et, en 2012, David fait l'acquisition de ses premières vignes sur une parcelle de 1,40 ha. « On a préparé le montage financier avec le centre de gestion et la Safer. 2 ans plus tard lorsqu'une nouvelle opportunité de 6 ha s'est présentée, nous avons convenu avec la Safer que la solution du portage était la plus intéressante. Le portage m'évitait de me mettre en danger et m'a permis de poursuivre mon projet d'investissements (cuves, tracteur...). Il faut dire aussi qu'avec le montage Safer, les frais de portage étaient pris en charge par le Département de la Gironde, partenaire essentiel de ce dispositif »

L'histoire ne s'arrête pas là, la parcelle de 6 ha était structurée en forme de U dont l'intérieur est mis en vente en 2016. L'occasion pour David de composer une unité foncière homogène. Il peut en faire l'acquisition avec le soutien de son banquier encouragé par les bons résultats de l'exploitation.

L'année suivante arrive la fin de la période de portage qui prévoit le rachat des 6 ha de vignes au bailleur Safer. Une marche haute à franchir pour David compte tenu des nouveaux investissements engagés dans l'exploitation. « S'agrandir de 19 à 30 ha en moins de 10 ans, c'est compliqué surtout que j'attendais encore les retours sur investissements et que je devais me donner les moyens d'aller au bout de mon projet : vers davantage de qualité et le passage au bio. Une solution a été trouvée avec Terra Hominis rencontré au salon Vinisud. »



LA RENCONTRE AVEC LE FONDATEUR DE TERRA HOMINIS, LUDOVIC AVENTIN :

« J'ai rencontré David Arnaud au salon via une connaissance commune. J'ai trouvé un vigneron professionnel et sympathique qui faisait un vin de qualité. Il avait les pieds sur terre et l'ambition d'aller vers le bio, il réfléchissait à plusieurs solutions à la rétrocession des vignes par la Safer. En lui présentant la démarche Terra Hominis, l'idée est venue naturellement de désengager de l'achat du foncier en utilisant le réseau de nos associés. L'idée lui a plu, on a monté le dossier. »

Terra Hominis, comme son nom l'indique, c'est une histoire d'hommes mais Ludovic Aventin précise « c'est d'abord une histoire de copains. Au départ avec quelques-uns on rêvait d'avoir un vignoble mais c'était trop cher. On a eu l'idée de se grouper et, en 2009, on a fait notre première opération en GFA avec l'achat du vignoble Mas Angel en appellation Faugères. À ce jour, on a réalisé 16 projets, majoritairement en Languedoc.



Ludovic Aventin, fondateur de Terra Hominis

« Nous ne fonctionnons pas en crowdfunding classique, nous proposons de l'investissement participatif non réglementé c'est-à-dire sans plate-forme pour nous permettre de coopter les futurs associés. »

Nous cherchons d'ailleurs des projets d'installation de jeunes vignerons, ou de transmission ou développement de vignobles partout en France. Nous avons maintenant de plus en plus de demandes car nos associés sont nos meilleurs ambassadeurs. On a toutes sortes d'associés, chefs d'entreprises du CAC 40, cadres sup, professions libérales, retraités, des jeunes aussi... On a même un Ministre ! »

UNE SOLUTION QUAND LES ACHETEURS NE SONT PAS SUIVIS PAR LES BANQUES

« Nous ne fonctionnons pas en crowdfunding classique. Nous proposons de l'investissement participatif non réglementé, c'est-à-dire sans plate-forme pour nous permettre de coopter les futurs associés. Pour coopter, on leur dit : « Si vous préférez l'argent aux hommes et aux vins passez votre chemin ». Un critère qui nous garantit qu'on n'aura pas de problème dans la durée, ce qui est le cas depuis 2009. On ne veut pas d'investisseurs financiers mais des gens qui veulent donner du sens à leur placement et qui aiment le vin. Aucun autre vin ne peut vous donner les émotions que celles que vous apportent votre propre vin ». Le retour sur investissement se fait en bouteille, l'associé reçoit l'équivalent de 4,5 % de sa mise et, en plus de ses dividendes, il peut acheter les vins de l'ensemble de nos vignobles à tarif préférentiel. L'associé met de l'argent une fois au début et ensuite, il n'y a que du plaisir à prendre. »

Les montages entre associés peuvent être des SCI ou des GFV. Terra Hominis porte l'opération et fait l'acquisition du vignoble pour assurer une garantie de bonne fin puis met en vente les parts dont le montant se veut non discriminant entre 1 500 et 2 000 €.



« Le vignoble a pu être sauvé car la Safer a préempté pour installer trois jeunes en préférence d'un gros repreneur. Sans cette solution aujourd'hui on aurait deux enfants en moins dans l'école du village. »

« En fonction de la valorisation du vignoble, on divise par le prix des parts et on trouve le nombre d'associés nécessaires pour boucler l'affaire. Tous nos projets sont indépendants : pour chaque nouvelle propriété on monte un nouveau groupement et les aspects administratifs sont relativement légers. Dans les statuts, le quorum n'est pas requis car il n'y a aucune charge sur l'exercice donc l'AG est une formalité, il n'y a aucune décision à prendre, c'est surtout l'occasion de faire une fête et de donner la parole au vigneron pour expliquer son métier, ses difficultés, par exemple la grêle et le mildiou cette année ou ses projets de développement vers le bio comme c'est le cas pour David. Ensuite on partage un repas et la plupart des présents repart avec du vin de « sa » propriété. »

Les associés sont aussi une composante importante du réseau commercial, ça marche très bien sur le principe du gagnant/gagnant.

Devant le succès et la bonne collaboration avec Terra Hominis, David a envisagé de renouveler l'expérience et de céder au groupement les hectares nécessaires pour compléter l'unité foncière du « U ». Pour lui, cette nouvelle opération permet d'investir à nouveau dans son projet de passage en bio qui nécessite du personnel en plus. « C'est un choix que je fais par conviction. Le fait de ne pas s'endetter pour l'acquisition du foncier est aussi un choix de qualité de vie : malgré mon revenu de salarié agricole, on peut s'offrir 15 jours à 3 semaines de vacances. Mais attention, la solution du fermage est une décision stratégique ! Si elle présente des avantages, la question se pose autrement si tu la regardes du point de vue de la retraite. »

« UN NOUVEAU MODE DE FINANCEMENT POUR S'INSTALLER SANS SE SOUCIER DE L'ACQUISITION DU FONCIER »

En France, 1/3 des vigneron a plus de 55 ans et, en parallèle, des jeunes qui sont très bien formés, parfois dans le monde entier, ne peuvent pas s'installer compte tenu du coût du foncier. Terra Hominis est une des réponses quand les banques ne peuvent pas suivre. Et pour cause, avec son réseau de 1 600 associés à ce jour, le dossier Terra Hominis donne confiance aux banquiers et le projet passe plus facilement.

Ludovic Aventin le martèle, « le premier critère pour nous c'est l'homme clé, le vigneron, on cherche des belles personnes qui ont de la sensibilité et du bon sens. Il s'agit d'adhérer à une philosophie et d'être prêt à accueillir les associés comme des amis et surtout pas comme des investisseurs. La relation passe par des choses simples : tu lui fais griller des saucisses dans tes vignes, tu lui donnes accès à la connaissance de ton métier et tu lui manifestes ta passion.

Mais ce n'est pas suffisant, si nous sommes attachés à des valeurs, nous nous devons aussi de choisir des projets économiquement viables. On étudie le dossier dans le moindre détail jusqu'à la communication et au marketing. Le vigneron reste indépendant, il ne devient pas une filiale de notre groupement et nous ne cherchons pas à l'influencer dans sa stratégie ni à le forcer à passer en bio même si nous y sommes sensibles. »

Pour David Arnaud, l'essentiel se résume à « un esprit convivial entre les associés, une histoire d'hommes ayant un fort attachement au produit et au vigneron. Quand j'ai annoncé dans ma newsletter aux associés qu'une partie des vignes avait été grêlée, beaucoup m'ont répondu qu'ils ne prendraient pas leurs dividendes cette année. Un associé avait pris des parts pour les offrir en cadeau de Noël à ses petits-enfants ensuite je les ai vus arriver en famille à l'occasion d'un voyage dans le bordelais. Ils voulaient qu'on aille ensemble voir leurs vignes. Le temps que je leur accorde, ils me le rendent bien : ils repartent souvent avec des bouteilles. C'est un système vertueux et les associés en amènent d'autres. »

« AVEC LA SAFER NOUS AVONS FAIT UN VRAI TRAVAIL D'ÉQUIPE »

Ludovic Aventin dit apprécier travailler avec la Safer
« car elle partage une certaine éthique dans sa mission de répartition intelligente des terres et veille à l'installation sans trop de concentration. »

« On a fait un dossier avec la Safer Occitanie qui a pris un gros risque financier pour porter et stocker le temps que nous nous organisions pour monter le projet et trouver les associés. Le vignoble a pu être sauvé car la Safer a préempté pour installer trois jeunes en préférence d'un gros repreneur. Sans cette solution, aujourd'hui on aurait deux enfants en moins dans l'école du village.

Ce que j'ai découvert, c'est que derrière la Safer il y a des hommes eux aussi passionnés par la vigne et des personnes disponibles : le directeur départemental de Gironde m'a immédiatement donné son numéro de portable. La Safer se charge de tout : des évaluations, du montage, du juridique... Nous, on arrive avec les associés. Ensuite on fait un vrai travail d'équipe avec notre montage et notre groupement d'un côté et leur expertise de l'autre. »

« C'EST UNE PHILOSOPHIE DE VIE, ON EST DANS LE CONCRET, LE PALPABLE. »

AVIS D'UN ASSOCIÉ

Plus qu'une part de société, j'ai acheté une histoire et le plaisir de pouvoir faire déguster mon vin. J'aimais aussi l'idée de circuit court, de ne pas passer par un intermédiaire. D'autres associés sont venus car ils voient d'un mauvais œil le patrimoine partir à l'étranger ou chez des purs investisseurs. Tous les associés que je connais ne sont pas venus là pour les 4,5 % de dividendes annuels mais pour toutes les autres raisons.

Ils ont des idées sympas chez Terra Hominis : vous pouvez vous retrouver entre passionnés de vin dans l'un des 15 clubs en France ou profiter de leur bateau au Cap d'Agde - on peut le réserver et on n'a que l'essence à payer.

Du côté du vigneron, il nous tient informés par newsletter de la vie de son exploitation avec des photos et des nouvelles de la vigne. Il nous invite à l'assemblée générale annuelle ; il n'y a pas de décision à prendre c'est surtout l'occasion d'un moment festif. Ceux qui le peuvent participent à la journée vendanges ; on était une cinquantaine cette année. Encore une occasion de retrouver les associés dont certains sont devenus des amis.



POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Château Tour des Graves :

David Arnaud – info@arnaudvignobles.fr

Terra Hominis :

Ludovic Aventin – contact@terrahominis.com

Le Conseiller Safer :

Mathieu Peraudeau – perauudeau@saferaa.com



Gérard Foliot, viticulteur

« Pour moi c'était la sécurité de passer par la Safer qui favorise l'installation des jeunes à la différence d'un marchand de biens. »

« LES GRANDES MAISONS DE COGNAC APPRÉCIENT DE VOIR DES JEUNES S'INSTALLER »

EN CHARENTE-MARITIME, MAXIME LAVAL ET GÉRARD FOLIOT – AOC COGNAC

Au moment de prendre sa retraite, Gérard Foliot souhaitait transmettre son vignoble. Il était installé sur une propriété de 25 ha en Charente-Maritime et a travaillé en partenariat avec la Safer.

« Nous avons 3 possibilités : passer par une agence immobilière professionnelle, vendre à un voisin ou faire appel à la Safer. Ma femme et moi avons opté pour cette dernière solution. Sans enfant, nous tenions à transmettre à un jeune dans le cadre d'une transaction sécurisée. De ce côté-là avec la Safer on était confiant. Le directeur départemental, Paul Arnold, a fait l'estimation de la totalité des biens (foncier, bâtiments, cuverie, distillerie, matériels...) en s'appuyant sur ses services qui ont vérifié tous les points de détails. De notre côté, nous avons fait une estimation avec un notaire et un agent immobilier, nos chiffres se sont croisés. Nous voulions une estimation juste, c'était aussi la position de la Safer. »

UNE RESTRUCTURATION NÉCESSAIRE POUR PERMETTRE À UN JEUNE DE S'INSTALLER

Les démarches administratives ont duré 18 mois ; il a fallu au préalable restructurer environ 3 ha avec un voisin en lui demandant de céder en échange une parcelle nécessaire pour constituer une unité foncière de 23 ha. Même si le montage avait réduit la surface, l'acquéreur en avait accepté le principe.

Le jeune repreneur, Maxime Laval, est fils de viticulteur formé en lycée agricole puis en BTS Production Végétale. Il avait déjà postulé quatre fois auprès de la Safer, la cinquième tentative aura été la bonne. Avec le soutien de la banque et de sa famille, il a pu acquérir le domaine en bien propre et monter une structure de production en EARL.

« Pour moi c'était la sécurité de passer par la Safer qui favorise l'installation des jeunes à la différence d'un marchand de biens. La transaction et les formalités ont été longues : au total près de 2 ans. Du coup je n'ai pas souhaité prendre l'aide à l'installation, c'était trop de démarches administratives supplémentaires. Pendant cette période, la Safer a débloqué des situations à plusieurs reprises et a joué un rôle important pour moi de médiateur dans les relations avec la banque et le vendeur. »

À côté, Maxime travaille toujours dans l'exploitation viticole familiale pour subvenir à ses besoins « Actuellement, 1 an après, je ne me paye toujours pas de salaire mais dès l'année prochaine, normalement ce sera bon. Je sais que la première année il faut préserver la trésorerie. À ce jour, j'ai toujours besoin de l'aide des ouvriers de mon père qui viennent de temps en temps travailler ici. » En complément, Maxime fait appel à des entreprises extérieures pour les travaux saisonniers, la taille, le relevage...

Côté commerce, les affaires se portent bien. Maxime a renouvelé les contrats avec les grandes maisons de Cognac intéressées par les jeunes producteurs

locaux qui garantissent la qualité. Ce sont les 2 plus prestigieuses maisons qui lui reprennent aujourd'hui ses 2 crus en Fins Bois et Petite Champagne. Il faut dire que le contexte est favorable, comme le rappelle Gérard Foliot : « Il est plus facile de s'installer aujourd'hui qu'il y a 25 ans. Les grandes maisons encouragent les jeunes, le marché international est au rendez-vous et surtout le volume autorisé à l'hectare a pratiquement doublé par rapport aux années 90. Pour s'installer comme viticulteur et produire du Cognac c'est maintenant. Le principal risque ce sont les aléas climatiques. »

CÉDANT ET REPRENEUR TOUJOURS COMPLICÉS

Maxime reste très à l'écoute des conseils de Gérard Foliot. Il dit en apprendre tous les jours, profitant de son savoir et de son expérience.

« Maxime est sérieux et surtout il écoute ! C'est la première chose qu'on s'est dite avec M. Arnold. Je le laisse faire, s'il a besoin je réponds mais je ne vais

pas au-devant. Ce sera très long, il faudra qu'il attende plusieurs années. Les 3 premières ne seront que de la découverte, la connaissance des parcelles, du sol, des porte-greffes... après il y aura la vinification, étape stratégique pour maintenir ce qui a toujours été ma priorité, celle de faire du haut de gamme. C'est tout un programme à apprendre ! »

Un programme qui ne semble pas déplaire à Maxime. « Je me suis détourné de ma formation en grandes cultures pour me tourner vers la vigne car il y a plus de challenge et de défis à relever surtout dans le Cognac par exemple pour contenir les maladies, travailler la vigne au plus près... »



« Je n'avais pas toujours eu ce point de vue sur la Safer, j'ai découvert un nouvel organisme, une entreprise au service des agriculteurs. »





« J'AI DÉCOUVERT UNE NOUVELLE SAFER »

« Après avoir été candidat 4 fois sans succès, je ne portais pas la Safer dans mon cœur. Mais tout au long de la démarche, j'ai changé mon regard. C'est surtout la relation avec M. Arnold, qui m'a permis de me projeter et de croire que ce projet était possible. À chaque interrogation je pouvais l'appeler : ça soulage et c'est réconfortant. Moi je n'étais dans aucun réseau agricole, aucun syndicat et pourtant mon dossier a été retenu. »
 Gérard Foliot complète : *« M. Arnold n'est pas originaire de notre région, il a apporté un regard nouveau et surtout il n'a pas eu peur de s'engager personnellement. On ne peut que le remercier : il a su apporter ses conseils tout en respectant le point de vue de chacun. Je n'avais pas toujours eu ce point de vue sur la Safer, j'ai découvert un nouvel organisme, une entreprise au service des agriculteurs. »*

18 MOIS D'INQUIÉTUDES POUR TOUT LE MONDE AVEC L'OBLIGATION DE REDÉMARRER UNE ANNÉE DE PRODUCTION MAIS IN FINE UNE GRANDE SATISFACTION PARTAGÉE

Comme le résume Maxime, *« l'exploitation est superbe, les bâtiments sont fonctionnels, c'est top, je ne pouvais pas espérer mieux. D'ailleurs, lors de la première visite, je n'aurais jamais pensé pouvoir acquérir une telle propriété. »*
 Et Gérard Foliot de conclure *« je suis certain qu'il réussira. »*

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le cédant :
 Gérard Foliot – foliot.sc@orange.fr
L'acquéreur :
 Maxime Laval – lavalmaxime@icloud.com
Le Conseiller Safer :
 Paul Arnold – p.arnold@safer-poitoucharentes.fr



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. »

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

EN GIRONDE, AURÉLIEN TUR – CONSEILLER FONCIER DE LA SAFER

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.

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 vigneronniers 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 éparé. 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'État. Il examine et émet des avis sur tous les dossiers des candidats à l'achat d'une terre ou d'une propriété.

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le Conseiller Safer : Aurélien Tur – tur@saferaa.com



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 »

DANS L'AUDE, PIERRE BONNAFOUS - DOMAINE DE LA BOULANDIÈRE

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.

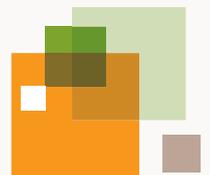
L'option retenue par le cédant a été de procéder à une cession du domaine sous forme de parts sociales, notamment pour des raisons fiscales, la structure juridique étant en SCEA. La mission de la Safer aurait pu s'arrêter au stade de l'étude et de l'expertise du domaine, mais le vendeur et l'acheteur 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.

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le Directeur Départemental de l'Aude :
Roland TRAVER – roland.traver@safer-occitanie.fr
Le Chargé de Mission Foncière :
Paul CAMMAN – paul.camman@safer-occitanie.fr





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. »

« UN NOUVEAU SOUFFLE GRÂCE AU FINANCEMENT PARTICIPATIF »

DANS L'HÉRAULT, MARC-OLIVIER BERTRAND - DOMAINE LACROIX-VANEL

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

CHRISTIAN BRUN - 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. »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le Directeur Départemental de l'Hérault :
Christian BRUN – christian.brun@safer-occitanie.fr
Le Chargé de Mission Foncière :
Luc BOUDON – luc.boudon@safer-occitanie.fr



Ivan Massonnat et Jo Pithon, viticulteurs

« En Anjou, j'ai eu la chance de trouver une conseillère foncière très concernée étant issue elle-même du milieu viticole. Je l'ai comprise immédiatement... »

« C'EST L'ŒUVRE DE MA VIE »

EN MAINE-ET-LOIRE, IVAN MASSONNAT ET JO PITHON - DOMAINE PITHON-PAILLÉ

Le joyau du domaine Pithon-Paillé est aujourd'hui classé en zone de réserve naturelle : il s'agit du Coteau des Treilles, un magnifique vignoble de près de 3 ha, exposé plein sud, produisant « un très grand vin sec, joyau du Layon ». Le coteau était en friche depuis 40 ans quand Jo Pithon a entrepris de lui redonner vie, par le rachat de 70 parcelles à 25 propriétaires différents.

Également propriétaire d'autres belles parcelles, par exemple sur les Bonnes Blanches (autre terroir mythique de ce coin-là d'Anjou), Jo Pithon a constitué un domaine de 9 ha.

« Le Coteau des Treilles, c'est l'œuvre de ma vie ! » déclare Jo Pithon. « N'ayant pu transmettre à mon fils, j'ai confié mandat à la Safer qui a trouvé un passionné de chenin à la recherche de vignes à très haut potentiel. Lorsqu'Ivan Massonnat est arrivé sur la propriété, il est tombé béat et m'a dit « c'est exceptionnel, c'est exactement ce que je cherchais ». Mais le plus important pour moi était de trouver quelqu'un d'assez fou et ambitieux pour viser le très haut de gamme et poursuivre ma démarche en bio et biodynamie. » L'affaire sera très vite réglée, en six mois. L'histoire a commencé au salon des vins de Loire, Jo Pithon et Ivan Massonnat ont été présentés par une connaissance commune.

« Dès les premiers échanges, le courant est passé alors j'ai demandé à la conseillère Safer présente sur le salon de se joindre à nous, tous les 3 nous avons mis cartes sur table », poursuit Jo Pithon. « Depuis cette date, la conseillère nous a accompagnés à toutes les étapes notamment pour évaluer les actifs. Avec ma femme on était en SARL, on voulait céder à la fois le foncier, le bâtiment, le stock, le matériel, la marque, les fichiers clients... tout ! »

Le repreneur, Ivan Massonnat, par ailleurs occupé par ses activités chez PAI Partners à Paris, a proposé à Jo Pithon de rester consultant sur la propriété. *« J'ai tout de suite accepté, ça me plaît beaucoup de travailler avec un passionné de vin qui a les moyens de ses ambitions. »*

« DEMAIN, LE CHENIN SERA UN CÉPAGE DE STATURE MONDIALE »

Ivan Massonnat, investisseur parisien passionné de vin, cherchait un beau domaine de terroir, idéalement en bio, dans le Val de Loire où il possède une maison de campagne depuis 12 ans. Il est également convaincu du potentiel du Chenin Blanc, un des rares cépages blancs « de stature mondiale ».

« En recherche active depuis plusieurs années, j'avais déjà étudié plusieurs dossiers en Anjou, soit en direct soit via des intermédiaires.

Lorsque j'ai rencontré Jo, ça s'est fait très vite : nous nous sommes vus en février puis, après une procédure classique de publication avec plusieurs concurrents, la Safer m'a donné un accord en juin et la signature a été conclue en septembre dernier.

J'ai peut-être fait la différence car mon offre était très préparée : non soumise à accord bancaire, mon dossier était solide et j'avais pris le temps d'aller voir sur place l'équipe. Ils ont beaucoup apprécié que je leur explique mon projet, en particulier ma volonté d'acquérir concomitamment 10 ha de Quarts-de-Chaume, la seule AOC grand cru du Val de Loire, ce qui permettait de donner de l'ampleur au domaine.

Avec Jo aussi ça s'est très bien passé : le fait que je lui propose de rester consultant sur l'exploitation a également pesé dans la balance, je pense, pour la décision.

C'est la deuxième fois que je fais une transaction avec la Safer : avec elle j'avais acheté en 2015 des vignes dans le Beaujolais et je dois dire que, dans les deux cas, mon expérience a été très positive. Ils sont très pros, ce qui n'est pas forcément le cas de tous les intermédiaires privés. Dans un milieu tellement réglementé, il était important pour moi de me sentir en confiance. Ils ont été capables de tout expliquer : le cahier des charges, l'autorisation d'exploiter... Pour mon acquisition en Anjou, je n'ai pas eu à passer par la procédure DDT, ce qui m'a permis d'éviter un délai supplémentaire :

c'était très important pour moi car je tenais à faire ma première récolte en 2018.

Certains « outils » de la Safer m'ont bien servi, comme la convention de mise à disposition. Je l'ai utilisée à deux reprises, notamment dans un dossier spécifique avec une conversion bio : le temps de trouver le montage final, j'ai exploité deux ans en fermage via la Safer.

En Anjou, j'ai eu la chance de trouver une conseillère Safer très concernée étant issue elle-même du milieu viticole. Je l'ai comprise immédiatement par sa compétence lors des transactions, ce qui fut très utile. Elle s'est impliquée dans tous les détails : pour la rédaction d'un bail, la mise en relation avec les douanes, ou bien encore la mise en relation avec un avocat spécialisé pour gérer un point complexe de la transaction impliquant une SCI dont les parts étaient détenues en partie à l'étranger. Si j'avais un vœu à formuler pour la Safer, ce serait d'ailleurs qu'elle soit organisée par filière pour spécialiser les conseillers fonciers.

Avec le recul, je suis content d'avoir lié ces contacts qui m'ouvrent des pistes de long terme pour d'autres acquisitions éventuelles ; par exemple j'aimerais trouver un autre bâtiment pour le domaine, et il est tout à fait possible qu'ils me proposent, un jour, du foncier ou du bâti que je n'aurais pas identifié moi-même.



Ivan Massonnat
et Jo Pithon.



De la Safer, j'avoue qu'auparavant j'avais l'image d'une administration froide, une sorte de bureau d'enregistrement, mais j'ai été très surpris lors de la présentation du dossier, car c'était tout l'inverse : ils avaient pris le soin, par exemple, de faire un vidéo avec des prises de vues au drone et pris en compte des paramètres marketing ; je ne m'y attendais pas du tout, ça a été une surprise de plus. »

Comme le rappelle Jo Pithon, « avec le nouveau périmètre élargi du domaine, l'exploitation est passée de trois à six salariés. Les vendanges 2018 se sont très bien passées : on va avoir à la fois un très beau millésime et du volume, une très bonne nouvelle pour refaire le stock car avec le gel on avait perdu 80 % de la récolte en 2016 et 50 % en 2017. »

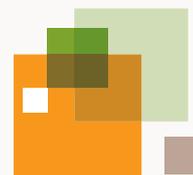
Bonne nouvelle en effet pour ces vins qui sont vendus de 10 à 80 € la bouteille à plus de 50 % à l'export dans 15 pays (États-Unis, Japon, Europe du Nord, Russie, etc.). Le reste aux cavistes et 5 % aux particuliers.

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le cédant : Jo Pithon – isajo.pithon@orange.fr

L'acquéreur : Ivan Massonnat – ivan@massonnat.com

La Conseillère Safer : Candice de Gramont
candice.de.gramont@saferpaysdelaloire.fr





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 »

DANS LES BOUCHES-DU-RHÔNE, PAUL-ALAIN DUCROS – AOP COTEAUX D'AIX-EN-PROVENCE

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. »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

La Conseillère Safer : Emmanuelle Salvadéro
emmanuelle.salvadereo@safer-paca.com

LE RÉSEAU DES SAFER VITICOLES EN FRANCE

