



Histoires de transmissions RÉUSSIES

DÉCEMBRE
2018

N°02

ÉDITORIAL

DERRIÈRE LES SAFER VITICOLES,
J'AI DÉCOUVERT DES FEMMES
ET DES HOMMES EUX AUSSI
PASSIONNÉS PAR LA VIGNE.

Cinq histoires simples mais peu banales qui vont de la région Centre à la Bourgogne-Franche-Comté, des Pays de la Loire aux vignobles bordelais en passant par les maisons de Cognac et le Poitou-Charentes. Les cédants et repreneurs nous racontent tous les détails de leurs transactions ou les difficultés surmontées grâce à des solutions parfois très originales : comment transmettre son patrimoine à un jeune quand on n'a pas de successeur ? Comment régler la question du foncier sans soutien bancaire ? Comment s'installer sans être issu du milieu agricole ou quand on ne connaît pas les réseaux professionnels ?

Pour y répondre, avec Jo et Ivan partons à la découverte d'un « *très grand vin sec, joyau du Layon* » en vignoble Angevin (page 7) ; avec Pascal, découvrons le parcours d'un ex-cadre d'entreprise devenu viticulteur en AOC Reuilly proche d'Orléans (page 11) ; le jeune Maxime lui nous explique qu'il exploite 23 ha. de Cognac cédés par Gérard qui reste son meilleur conseiller (page 5) ; autre jeune, autre parcours pour David installé hors cadre familial sur l'appellation renommée de Pouilly-Fuissé en Saône-et-Loire (page 9) ; coïncidence encore un jeune au prénom de David, lui nous rappelle « *qu'il faut être bon partout* », son projet de passage vers le bio, il peut le conduire grâce au soutien d'un groupement original : Terra Hominis qui offre un nouveau mode de financement pour s'installer sans se soucier de l'acquisition du foncier (page 2).

En toile de fond de tous ces projets, il y a les équipes des Safer Viticoles. Des femmes et des hommes passionnés eux aussi par la vigne et ceux qui la cultivent. Ils mettent en relation, orientent, conseillent pour finalement transformer les projets en actions.

“ Les Safer
sont mobilisées
au quotidien ”

« 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. »

« 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. »



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

« 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 le 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. 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 apporte 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 €. « 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 vignerons 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.

« 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. »



« 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. »

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. »

AVIS D'UN ASSOCIÉ

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



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@saferra.com

« 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 Poitou-Charentes.

« 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

« 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. »



« 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. »

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 complices

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... »

« 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

« 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.

« 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 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 compris

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.

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 une 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.

Ivan Massonnat
et Jo Pithon.

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

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

EN SAÔNE-ET-LOIRE, DAVID BIENFAIT – AOC POUILLY-FUISSÉ, SAINT-VÉРАН, 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



David Bienfait, ses vignes et la roche de Vergisson au loin.



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 ! »

« 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. »

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*



© Photo La Nouvelle République

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 vigneron 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 Cordailat 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 dit 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 Cordailat 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.* »

« 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. »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ
CONTACTER DIRECTEMENT

Pascal Dethune :
pascal@dethune@domaine-cordailat.fr
Le Conseiller Safer : Yannick Turpin -
yturpin@saferducentre.fr

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
Champagne : Olivier Baranski,
obaranski@safergrandest.fr,
Alsace : François Willem, fwillem@safergrandest.fr

SAFER PAYS DE LA LOIRE

Siège social : La Futaie, 94 rue de Beaugé,
CS 72119, 72021 Le Mans Cedex 2
Tél. : 02 43 83 48 10 - www.saferpaysdelaloire.fr
Candice de Gramont,
candice.de.gramont@saferpaysdelaloire.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
Yannick Turpin, y.turpin@saferducentre.fr

SAFER BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

Siège social : 11 rue François Mitterrand,
21850 Saint-Apollinaire
Tél. : 03 80 78 99 68 - www.saferbfc.com
Véronique Raybois, v.raybois@saferbfc.com
Jean-Pierre Bletton, jp.bleton@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
Paul Arnold, p.arnold@safer-poitoucharentes.fr

SAFER AQUITAINE ATLANTIQUE

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

SAFER AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Siège social : Agrapole, 23 rue Jean Baldassini,
69364 Lyon Cedex 07
Tél. : 04 72 77 71 50 - www.safer-aura.fr
Olivier Montet, o.montet@safer-aura.fr

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
Service Conseil en transmission et investissement rural,
service-ctir@safer-occitanie.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
Fabrice Triep Capdeville,
fabrice.triepcapdevi@safer-paca.com