



Histoires de **transmissions** RÉUSSIES

JANVIER 2020

“ 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 1 700 ha. Elles réalisent au total 1 300 transactions en faveur de la viticulture pour une superficie de 4 500 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



~~~~~  
**Mathieu Ginglinger,**  
Viticulteur-œnologue

« Comme ça je suis tranquille,  
c'est la Safer qui est responsable,  
elle assume ses choix. »  
~~~~~

UNE TRANSMISSION PEUT ÊTRE UNE OCCASION DE RÉORGANISER ET D'OPTIMISER UN PARCELLAIRE DANS LES RÉGIONS TRÈS MORCELÉES COMME EN ALSACE

EN HAUT-RHIN, STÉPHANIE ET MATHIEU GINGLINGER

Descendants d'une famille de vigneron depuis 1684, Stéphanie et Mathieu Ginglinger incarnent la douzième génération du domaine familial Pierre Henri Ginglinger qui s'étend sur trois communes dans le berceau du Vignoble alsacien.

Ils avaient acheté en 2011 sur la commune de Wuenheim un domaine de 6 ha composé des cépages pinot auxerrois, pinot noir et riesling qui a été progressivement transformé en bio. Ils font partie de ces vigneron indépendants qui vinifient eux-mêmes, mettent en bouteille et commercialisent.

En 2018 Mathieu a de nouveaux projets et souhaite surtout se rapprocher géographiquement de Eguisheim, son exploitation d'origine située à 25 km de là. Il décide de revendre 3,5 ha à la Safer qui avait fait l'opération en 2011. La procédure habituelle est enclenchée avec diagnostic du bien, entente sur le prix et publication dans les journaux des communes voisines.

POUR MATHIEU GINGLINGER C'EST UN SOULAGEMENT DE CONFIER LA TRANSMISSION À LA SAFER

« Comme ça je suis tranquille, c'est elle qui est responsable, elle assume ses choix. Sinon quand on retourne sur place il faut s'expliquer avec ceux à qui on n'a pas vendu. Et en plus il y a des avantages pour l'acheteur : il n'y pas de surcoût en taxes d'enregistrement et la Safer se charge de la partie administrative. Je n'ai pas eu à connaître l'acquéreur, nous n'avons eu aucune relation directe et ça a été efficace : en huit mois c'était réglé. La Safer est là pour réguler, pour favoriser les petits agriculteurs et non pas pour que les plus riches achètent tout. Ils sont là pour créer un équilibre et permettre aux plus petits de s'agrandir, éviter les surenchères et veiller à attribuer à celui qui en a le plus besoin, qui le mérite le plus. Dans notre affaire, je pense que ça a été le cas. »

À la suite de la publication de l'annonce, la Safer a reçu 14 candidatures dont 3 prioritaires au regard du schéma des structures car ils étaient en bio certifiés ou en conversion. L'un d'entre eux, viticulteur double-actif à Wuenheim, souhaitait s'installer à titre principal.



« Depuis deux ans avec mon papa nous préparons la reconversion en bio de nos vignes. »

David Schwendenmann, 36 ans, 2 enfants, se partage depuis l'âge de 18 ans entre un emploi à temps plein de 5 h du matin à 13 h. Ensuite jusqu'à 18 h, il travaille dans les vignes de la SCEA des Entre Cœurs dont il est associé avec ses parents.

« La viticulture c'est ma passion depuis toujours, j'ai baigné dedans mais avec une surface de 4,5 ha ce n'est pas suffisant pour s'installer. Quand j'ai vu l'offre pour une reprise en bio, c'était l'occasion car avec mon père depuis déjà deux ans nous préparons une reconversion en bio et nous sommes coopérateurs à la cave de Turkheim, l'une des rares cave à valoriser les produits bio. J'ai fait une offre à la Safer pour reprendre le tout. Dans mon dossier j'ai expliqué que ça nous permettait d'équilibrer notre production actuelle avec différents types de terroirs qui vont des crémants au Grand Cru Ollwiller en passant par la production de vins tranquilles.

LA SAFER M'A ATTRIBUÉ EN PRÉSERVANT QUELQUES SURFACES AFIN D'OPTIMISER LE PARCELLAIRE ALENTOUR NOTAMMENT POUR UN VOISIN QUI ÉTAIT LUI AUSSI EN BIO.

Je suis très content et maintenant y'a plus qu'à ! Ça a été un cheminement très long avec plusieurs démarches à conduire en parallèle auprès des notaires, des banques...

Je croyais que c'était simple mais chacune des démarches prend beaucoup de temps. Et du jour au lendemain quand l'acte est signé c'est la course de vitesse qui commence. J'ai récupéré les vignes tardivement en mars il fallait aller très vite, tout faire en même temps, tailler... pour être prêt pour la récolte et pour la première on a eu chaud !

Je suis déterminé à m'installer à titre principal mais dans l'immédiat j'ai toujours besoin de travailler à l'usine car c'est un gros investissement et les premiers résultats vont passer dans le remboursement des traites, je me donne encore deux ou trois ans quand ma mère partira à la retraite. Entre temps, nous aurons terminé la reconversion en bio de nos vignes qui génère aussi des investissements, des frais d'équipement avec des nouvelles machines et une augmentation du temps de travail du sol.

Sans mes parents je ne me serais pas lancé car à ce jour il m'est impossible de payer un ouvrier. Mais à l'horizon se profilent de belles perspectives avec le bio qui sera mieux valorisé. Je pourrai être à plein temps sur l'exploitation et permettre à mon papa de se retirer, il a vraiment bien mérité sa retraite.

Si financièrement ça marche et si l'occasion se présente j'envisage l'acquisition d'autres petites parcelles. C'est le début d'une nouvelle histoire, heureusement je suis bien épaulé avec ma femme. Il faut être entouré pour garder le moral et la tête froide mais surtout il faut rester prudent. Je ne veux pas laisser de dettes à mes enfants Marie et Baptiste, de huit et quatre ans. »



LE CONSEILLER FONCIER DE LA SAFER, MATHIEU RIBSTEIN, RAPPELLE QUE CES OPÉRATIONS ONT PLUSIEURS VERTUS.

Au-delà de la transmission réussie, il s'agit aussi d'être attentif à optimiser l'organisation parcellaire d'un territoire.

« On a travaillé ensemble pour faire aboutir le projet qui lui tenait à cœur. On a respecté son projet, encouragé sa jeunesse et valorisé son orientation en bio au regard du schéma des structures. Mais notre rôle ne s'arrête pas là. Dans une région comme la nôtre dans laquelle les parcellaires sont très morcelés, nous avons une forme de responsabilité, celle d'identifier les opportunités de remaniement pour organiser et optimiser les unités foncières. Raison pour laquelle une partie des surfaces a été attribuée à des agriculteurs voisins avec des parcelles inférieures à 20 ares en se conformant aux critères 2019 de l'AVA, l'association des viticulteurs d'Alsace qui attribue aux voisins pour permettre des aménagements parcellaires. »



Mathieu Ribstein,
Conseiller foncier
de la Safer Grand Est

« Nous avons une forme de responsabilité, celle de réaliser les aménagements nécessaires à l'optimisation des unités foncières. »



Sans aucun doute une transmission réussie mais qui ne doit pas cacher certaines difficultés soulevées par David en rappelant qu'il n'est pas 100 % spécialiste de ces opérations.

« J'attire l'attention sur un point de vigilance, qui est d'intégrer l'avance de la TVA sur le matériel végétal (pieds de vigne), que je n'avais initialement pas anticipé dans mon budget. Cela peut-être un élément important en termes de trésorerie selon la période de l'année à laquelle intervient la vente. Le conseiller foncier était disponible, de bon conseil et très à l'écoute. Il se tenait informé régulièrement et je pouvais l'appeler à n'importe quel moment, il répondait toujours dans la journée. »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le conseiller Safer : Mathieu Ribstein
mribstein@safergandest.fr – 06 37 66 09 68

David Schwendenmann :
scea.desentrecoeurs@orange.fr

Mathieu Ginglinger :
contact@vins-ginglinger.fr





« POUR ATTRIBUER UN BIEN D'UNE TELLE AMPLIEUR ET S'ASSURER QUE LES DÉCISIONS PRISES SOIENT BIEN REÇUES SUR LE TERRAIN, IL FALLAIT TENIR BON SUR NOS VALEURS. »

EN CHARENTE-MARITIME, MARINA RAFFAUD

Quand une propriété viticole productrice de Cognac sur une surface de près de 93 ha de vignes en appellation Fins Bois est mise en vente, l'affaire qui s'élève à 7 M€ ne passe pas inaperçue car le domaine se répartit sur 6 communes dans un secteur à forte concurrence entre agriculteurs à la recherche de surfaces pour s'installer ou pour conforter leurs exploitations. Outre les vignes, la propriété comprend 3 ha 60 de terres, une distillerie et du matériel.

Après avoir été notifiée du projet de rachat par une grande maison de Cognac, la Safer a reçu une demande d'intervention par préemption de 11 exploitants installés localement. Pour un dossier d'une telle ampleur, la décision qui a été prise d'utiliser l'exercice du droit de préemption a d'abord fait l'objet de multiples concertations avec les opérateurs de la filière, les banques notamment mais également les commissaires du gouvernement. Les demandeurs de préemption n'étant pas prioritaires au regard du schéma des structures, la procédure classique d'appel à candidature préalable aux rétrocessions est engagée. Sur les 31 candidats en concurrence totale ou partielle, le choix des instances Safer a permis d'attribuer la propriété à 9 attributaires dont 6 vers l'installation. **Parmi eux, le couple Raffaud dont l'épouse était candidate en première installation et le mari intéressé par la reprise de la distillerie, de trois alambics et du bâtiment pour installer son nouveau siège.** À elle seule, la reprise du bâti représentait un investissement de 800 000 euros.





« COMME ON DIT AVEC MON MARI, C'EST LE PROJET DE NOTRE VIE POUR NOUS ET POUR NOS ENFANTS »

Thierry Raffaud ayant fait grandir son exploitation de 12 à 45 ha, sa distillerie d'une capacité de 30 hectolitres était devenue trop petite et mal placée au centre du village, pas facile d'accès pour les camions, il fallait en construire une autre ou en trouver une plus grande à proximité.

De son côté, sa femme Marina, après avoir quitté il y a 3 ans son emploi de comptable, partageait son temps entre un travail à l'extérieur et un tiers-temps pour la comptabilité de son mari. Elle voulait s'installer elle aussi en viticulture et recherchait une propriété à reprendre avec l'idée à terme de se regrouper avec son mari pour transmettre plus tard à leur fils Enzo de 15 ans qui prépare un bac pro en viticulture et se dit déjà intéressé pour reprendre un jour.

« LE CONSEILLER SAFER M'AVAIT DIT N'ABANDONNEZ PAS ! HEUREUSEMENT PARCE QUE J'ÉTAIS PRÊTE À TOUT LÂCHER »

« Depuis 2 ans j'étais sur mon projet d'installation, mon mari connaissait un peu la Safer, nous leur avons fait une proposition pour reprendre 30 ha. C'était un grand domaine avec un investissement très lourd et je ne voulais pas tout reprendre.

Je n'avais qu'une seule banque, le Crédit Agricole, avec qui nous avons parlé du projet mais notre dossier a été rejeté la semaine suivante. J'ai prévenu la Safer qui m'a encouragée à ne pas laisser tomber et m'a aidée à consolider mon dossier pour faire une nouvelle présentation à la banque. La première fois elle nous avait pris pour des fous, cette fois nous avons exposé notre projet avec tous nos partenaires, mon comptable, mon juriste et la Safer. J'avais aussi les engagements de la maison Hennessy qui s'était engagée par écrit à acheter nos eaux-de-vie. Nous avons même appelé le directeur pendant la rencontre et finalement la banque a donné son accord.

AVEC LE REcul JE DOIS DIRE QUE LA PROCÉDURE A ÉTÉ PLUTÔT RAPIDE.

J'ai déposé ma candidature en juillet 2018, en octobre le comité Safer avait donné son accord. Ensuite, nous avons créé la SCEA et transformé notre GFA en SCI qui a été officialisée en mars 2019 au moment du déblocage des fonds et de la signature de l'acte. Dans l'intervalle, la Safer nous a autorisés à entrer sur les terres, heureusement car nous devions aller vite, ça s'est fait sur la confiance, ils savaient qu'il fallait s'occuper des vignes sans tarder et je les tenais informés régulièrement.

La conseillère Safer était très disponible, je pouvais également appeler le directeur de Saintes en direct. Nous avons visité la propriété avant d'acquiescer et la Safer avait réalisé des diagnostics au préalable ce qui n'a pas empêché d'avoir quelques surprises sur l'entretien de la distillerie, qui laissait à désirer et nécessitait beaucoup de modifications.

Mon mari distille, moi j'ai un nouveau métier que je dois apprendre, j'ai commencé par me former chez Hennessy afin d'être conforme à la qualité attendue par cette grande maison. En plus de nos 75 ha nous vendangeons 70 ha en entreprise pour des voisins qui n'ont pas de machine à vendanger. Mon mari a moins le temps d'être dans les vignes, il gère le personnel, un ouvrier permanent et cinq saisonniers en hiver. Au moment des vendanges nous avons quatre chauffeurs pour les tracteurs et un autre pour la machine à vendanger, certains sont retraités car la main d'œuvre est très difficile à trouver. Nous sommes passés à une autre dimension avec énormément de travail, c'est une gestion complètement différente et beaucoup d'énergie du lundi au dimanche. Même si nous n'avons pris que deux semaines de vacances en 2019, nous réalisons le projet de notre vie, ayant démarré avec 12 ha mon mari est très content de cette réussite, nous disposons aujourd'hui d'un très beau site pour distiller. »



**Marie
Jouannetaud,**
Conseillère
foncier de la Safer
Nouvelle-Aquitaine

COMMENT ACQUÉRIR UN TEL BIEN SANS LE VISITER ET SANS AVOIR CONNAISSANCE DE L'ÉTAT DU MATÉRIEL ET DES BÂTIMENTS ?

La conseillère Safer, Marie Jouannetaud, souligne que la vente de vignes en appellation Cognac peut être complexe mais n'est pas compliquée. Compte tenu de la bonne santé de la filière cognac, corroborée par le business plan du bureau national interprofessionnel du cognac qui confirme le développement des marchés pour l'avenir, les banques accompagnent plus favorablement les projets viticoles. « La difficulté sur ce dossier était le bâti important et sur ce montant inédit il y avait une prise de risque, il fallait pouvoir céder avant l'échéance de la promesse d'achat. Finalement nous avons fait les bons choix pour permettre à la fois des installations et des restructurations.

Les vendeurs étaient constitués en SAS avec des fonds répartis à l'étranger, un dossier juridiquement compliqué. Pour ne pas afficher un tarif trop élevé de la vigne, ils avaient surévalué le bâti ainsi que le matériel mal entretenu en précisant qu'ils vendaient en l'état. Dans le cadre d'une préemption sans révision de prix, nous étions à l'aveugle et ne pouvions pas aller visiter sur place. En revanche les vignes affichées à 60 000 euros/ha étaient sur les valeurs hautes du marché que nous ne pouvions pas contester.

Au départ nous avons eu des candidats avec des structures importantes et certains pouvaient tout reprendre, mais nous avons tenu bon sur nos valeurs et nos choix de privilégier l'installation et la restructuration. Les décisions prises ont été très bien reçues sur le terrain en particulier le choix d'attribuer à des petits viticulteurs locaux dont certains étaient vraiment dans le besoin. Ils ont tous joué le jeu pour la répartition du matériel dont la valeur avait été surévaluée, chacun a accepté d'en prendre une partie à sa charge au prorata des surfaces reçues. La Safer a également pris à sa charge une partie du matériel.

LES ÉLUS ET REPRÉSENTANTS PROFESSIONNELS LOCAUX SONT UN MAILLON ESSENTIEL DE LA DÉCISION

Pour préparer la décision du comité technique nous avons mis en place une commission locale composée des 6 maires des communes concernées avec toutes les parties prenantes notamment les syndicats professionnels, les correspondants locaux, les représentants CDOA... pas moins de 30 personnes. Cette étape a été décisive pour présenter le dossier en toute transparence, il y a eu des débats ensuite les membres de la commission ont proposé une répartition des surfaces qui rejoignait les orientations de la Safer : priorité à l'installation et à ceux qui sont en dessous du seuil légal. Cela a permis d'identifier les 8 attributaires dont 4 en première installation devenus chefs d'exploitation. Pour les autres, la Safer a privilégié les restructurations ou les consolidations pour des jeunes dont certains ont été accompagnés par leur centre de gestion ou leur banque pour faciliter la transaction. »

Un dossier qui avait commencé par une grande prise de risque pour la Safer qui a su gérer les nombreuses difficultés rencontrées notamment au moment de faire l'acquisition d'un tel bien sans le visiter et sans avoir connaissance de l'état du matériel et des bâtiments. Ensuite, de permettre pas moins de 9 attributions à des candidats finançables répondant aux critères d'installation ou de restructuration puis d'accompagner certains attributaires pour faciliter la transaction et aussi gérer la répartition du matériel au prorata des surfaces reçues... tout un savoir-faire.

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

La conseillère Safer : Marie Jouannetaud
m.jouannetaud@saferna.fr

Marina Raffaud : marina.raffaud@wanadoo.fr



EN CÔTES DE CASTILLON, UN DÉMARRAGE RAPIDE ET RÉUSSI POUR UN COUPLE EN RECONVERSION QUI A SU BIEN S'ENTOURER AVEC LA SAFER

EN GIRONDE, MÉLANIE ET RENAUD BARATHON

Pourquoi Renaud Barathon, ancien skipper puis vendeur de bateaux de luxe pour les chantiers Amel à La Rochelle, installé depuis 10 ans à l'île de Ré comme maître d'œuvre dans la rénovation décide-t-il avec sa femme Mélanie de se reconvertir dans la vigne ?

« J'ai grandi dans les vignes à côté de Bergerac puis près de Vélignes, mais je n'avais pas l'intention de m'installer. C'est lorsque mon père a vendu son domaine en 2013 que la question s'est posée ; ça n'était pas le moment pour nous mais depuis cette date on regardait si on ne pourrait pas trouver une propriété viticole dans nos cordes. Nous cherchions un compromis : à la fois un domaine qui nous permettrait d'en vivre et un lieu où résider agréablement. Nous avons trouvé en Côtes de Castillon une propriété comportant un bâti important sur un emplacement protégé par les bâtiments historiques avec la chapelle des Salles-de-Castillon à côté.

Mélanie précise : « on a eu deux fois le coup de cœur, une première fois quand on a vu l'annonce et la photo sur internet, une deuxième fois quand on est arrivé sur place. C'était une évidence avec des paysages magiques qui rappellent notre enfance et une situation stratégique proche de Saint-Émilion. »



LE BÂTI TRÈS IMPOSANT AUGURAIT D'UNE IMPORTANTE RÉNOVATION

Mais avec leurs métiers respectifs de maître d'œuvre et d'architecte d'intérieur, le couple était décidé à aller vite pour réaliser les premiers aménagements, il fallait commencer par refaire le chai à neuf pour rentrer la première récolte. Pour le vin aussi il y avait un chantier important car le précédent propriétaire vendait sur pied et Mélanie et Renaud avaient le projet de vendre en bouteille. Dès le départ, ils ont compris l'importance de bien s'entourer et de trouver les personnes clés, d'abord le régisseur puis l'œnologue. Ensuite c'est l'agence immobilière qui les a orientés vers la Safer. « Ce sont des pros et quand vous débutez dans le métier, leurs conseils sont primordiaux sur tous les aspects. » Nous avons suivi leurs conseils qui nous ont fait gagner beaucoup de temps. Nous avons vu l'agence fin février 2019 et fin avril c'était signé avec la Safer. Sans elle, nous aurions peut-être acheté mais avec beaucoup moins d'assurance et de certitude dans notre choix, c'était l'étape indispensable. Ils ont été rapides pour réaliser toute une batterie d'analyses auxquelles nous n'avions même pas pensé, ça nous a permis de tenir un timing hyper serré. Mon frère notaire me l'avait dit : si tu ne veux pas de mauvaises surprises, fais-toi aider par la Safer, c'est l'interlocuteur premier et indispensable pour ces projets. Les premiers sujets ont été l'autorisation d'exploiter puis le statut juridique, on s'est installé en GFA et avons créé une société d'exploitation, le conseiller foncier nous a apporté des réponses à toutes les questions.



LES 11,2 HA DE VIGNES ÉTAIENT TRÈS BIEN ENTRETENUS

Nous avons eu la chance de pouvoir conserver le régisseur Jean-Louis Tati qui a été un autre homme clé pour nous, il a toujours travaillé sur la propriété dont il connaît tous les secrets de chacune des parcelles. Il aime son métier et nous fait partager son savoir. Une véritable aubaine, on ne pouvait pas trouver mieux. D'ailleurs nous venons d'embaucher sa sœur Fabienne.

Ludwig Vanneron du cabinet Oenosmart est un autre homme clé de l'histoire, lui aussi amoureux de son métier. Nous ne cherchons pas de gros rendements mais plutôt apprendre à faire attention à la terre et éviter trop de traitements. Avec l'œnologue, nous avons fait un nombre incalculable d'analyses des sols pour faire les bons choix qualitatifs. Environ un mois avant les vendanges il est venu à plusieurs reprises goûter les raisins dans les différentes parcelles pour se faire une idée des assemblages, c'est très impressionnant de le voir procéder. Dans le chai aussi on peut passer des heures avec ce passionné pour interpréter les courbes de température ou découvrir les secrets des assemblages propices aux très bons vins. Sur le travail du chai et de la vinification, on a tout à apprendre. »

Autre partenaire clé, la société de thermorégulation Lamouroux située à Artigues. Une référence dans la conception, la fabrication et l'installation de systèmes automatisés. « Un sujet stratégique pour nous, ils sont compétents aussi pour la mise en chauffe du cuvier, la mesure de la fermentation ou la gestion des remontages, on peut les appeler à tout moment même le soir, ils sont réactifs, impliqués et nous conseillent à distance, c'est un soulagement.



Thierry Vergnet,
Conseiller foncier de la
Safer Nouvelle-Aquitaine

« Même si ce n'est pas imposé par la réglementation, la Safer s'assure de la non-présence de polychlorophénols ou autres contaminants. »

NOUS AVONS RENCONTRÉ LES BONNES PERSONNES AU BON MOMENT, CE SONT TOUS CES CONSEILS EXTÉRIEURS CROISÉS QUI FONT L'ALCHIMIE DE LA RÉUSSITE.

Le principal enseignement c'est d'être entouré par des pros. De notre côté, nos atouts pour nous lancer c'était d'abord notre expertise pour estimer la rénovation des bâtiments ensuite nos réseaux pour commercialiser en France et à l'étranger. Point non négligeable, la vente de notre maison nous a permis de faire l'opération sans concours bancaire. Enfin, on a beau être optimiste, pendant 1 an et demi le vin reste en barrique donc nous avons conservé une partie de notre activité sur l'île de Ré car on sait bien que pour faire du bon vin il faut être patient. Nous allons faire ça tranquillement pour installer la marque dans la durée. »
La récolte des 11,2 ha de vignes représente 25 000 bouteilles. L'objectif est de vendre le premier vin autour de 25 euros le second entre 12 et 15. De nombreux contacts sont déjà pris avec des courtiers et des cafés, hôtels, restaurants. Si la première récolte est décevante, Mélanie et Renaud se laissent la possibilité de passer une année sans la marque et de vendre à la cave coopérative ou à des voisins de l'appellation sous convention Safer.



POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le conseiller Safer : Thierry Vergnet - 06 78 58 33 44
t.vergnet@saferna.fr
Mélanie et Renaud Barathon : Château Maupérier
contact@chateaumauperier.com

LA SAFER A ENCOURAGÉ LE PROJET CAR LE COUPLE BARATHON APPORTAIT LES MEILLEURS GAGES D'UNE RÉHABILITATION RÉUSSIE DU PATRIMOINE BÂTI.

« Pour préparer le dossier et évaluer le bien à son juste prix la Safer apporte son expertise sur tous les aspects techniques, administratifs, juridiques... Elle réalise de multiples diagnostics non obligatoires mais indispensables. Le niveau de conformité du vignoble par rapport aux dispositions du cahier des charges de l'appellation est audité (densité de plantation, pourcentage de pieds manquants...). L'historique des traitements contre la flavescence ainsi que la pédologie des sols est également appréhendée. L'outil d'exploitation lui aussi est passé au crible, le bon fonctionnement et la non-dangerosité du matériel, la qualité de l'atmosphère dans les chais et même si ce n'est pas imposé par la réglementation, la Safer s'assure de la non-présence de polychlorophénols ou autres contaminants. Pour ces études des compétences extérieures sont mobilisées notamment auprès de la Chambre d'agriculture. Nous vérifions également les marques déposées à l'INPI ou faisons le nécessaire pour leur renouvellement. À tout cela s'ajoutent les diagnostics immobiliers classiques, le plomb, l'amiante, les termites ou l'assainissement pour les parties d'habitation. »

Mélanie et Renaud sont très optimistes pour la suite de cette reconversion qu'ils présentent comme la deuxième page de leur vie, maintenant que leurs enfants sont grands et terminent leurs études. « Ils ont été très impliqués et très emballés par notre choix qu'ils voient comme une transition après la vie qu'ils ont connue avec leur grand-père viticulteur. Ce projet s'étend au-delà du domaine viticole, c'est la future maison familiale, on y partage notre attachement viscéral à la nature. Sur la propriété de 13,5 ha on trouve des jardins, des vergers et de la vie autour, les environs sont vraiment agréables. Nous avons eu de bons contacts avec tout le monde, les voisins, les entreprises, les fournisseurs, tous les amis de la famille Tati sont venus nous aider à un moment ou un autre. Les habitants de la commune sont contents que ce domaine revive, tous les ingrédients sont réunis pour satisfaire notre ambition de pousser vers le haut l'appellation. »



L'ALCHIMIE ENTRE UN NÉGOCIANT, UN RESTAURATEUR ET LA SAFER, AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT LOCAL

DANS L'AUDE, BASTIEN LALAUZE, MARC MOUREAU, PIERRE SÉRASSE ET JULIEN SABATA

Quand il s'agit de vendre un domaine comme celui de Villegly situé dans le département de l'Aude, la question n'est pas simple car ce Château en AOP Minervois composé de 68 ha de vignes en cave particulière et 11 ha de terres rassemble également de nombreux bâtiments. Un dossier complexe car il nécessitait de trouver deux acquéreurs complémentaires.



Pierre Sanchez,
Chargé de mission
régionale de la Safer
Occitanie

« En Languedoc, les domaines historiques viticoles sont difficiles à transmettre, car ils sont souvent sur-dimensionnés par rapport à l'activité viti-vinicole d'aujourd'hui.

Scinder une partie des bâtiments pour un projet local, c'est optimiser l'investissement du vigneron tout en développant une dynamique locale qui a du sens. »





« C'était une grande bâtisse, mon idée était de créer 5 cellules locatives pour distribuer des produits de l'agriculture locale. J'ai loué la première à un boulanger qui fabrique son pain sur place avec des farines locales. »
Julien Sabata



Marc Moureau, Viticulteur

« La Safer nous a apporté sa parfaite connaissance du marché et des investisseurs sérieux. On gagne beaucoup de temps et on évite les propositions d'acquéreurs farfelus. Et je pense aussi qu'ils ont de bonnes relations avec tout le monde, ça simplifie beaucoup les choses. »

Marc, l'un des frères Moureau (les vendeurs) précise que les bâtiments étaient composés d'une cave de vinification de 700 m², d'un hangar de 600 m² sur deux niveaux, d'un appartement, de bureaux et des remises agricoles. « La taille considérable du bâti pesait lourd, en raison du poids financier qu'il représente dans l'équilibre global du projet, il fallait réorganiser l'ensemble. J'ai proposé cette idée à un restaurateur mal situé au bout du village et qui souhaitait s'agrandir. Pour le montage, nous avons appelé la Safer que nous connaissions depuis le début des années 80 quand mon père avait vendu le château familial de Villerambert. Depuis, on avait gardé un très bon souvenir. L'intérêt principal est qu'ils font une estimation réelle et leurs conseillers ont une parfaite connaissance de la vigne et ça, ça ne s'invente pas. Mais ils ont su aussi tomber juste dans l'estimation du patrimoine immobilier et de sa destination.

Dès la première visite, Pierre Sanchez a vu qu'une partie des bâtiments avait un intérêt pour un projet rural non agricole. Il a travaillé avec toute une équipe derrière, un vrai back-office qui sécurise les procédures par exemple pour l'expertise viticole et l'analyse stratégique c'est toute une chaîne de compétences qui passe aussi par le droit ou l'approche notariale. Le géomètre expert s'est occupé des études pour partager et morceler le bâti à répartir entre les futurs acquéreurs. Nous avons obtenu du premier coup une estimation juste et non négociable, il faut faire confiance. La Safer nous a apporté sa parfaite connaissance du marché et des investisseurs sérieux. On gagne beaucoup de temps et on évite les propositions d'acquéreurs farfelus. Et je pense aussi qu'ils ont de bonnes relations avec tout le monde, ça simplifie beaucoup les choses. »

LE GAEC MOUREAU EXPLOITAIT PAR AILLEURS 32 HA EN FERMAGE DONT LE PROPRIÉTAIRE PIERRE SÉRASSE ÉTAIT SALARIÉ

Il explique les bonnes raisons qui l'ont conduit à céder son vignoble en même temps que la mise en vente du Domaine de Villegly. « J'avais le double statut de bailleur et de salarié des Moureau. J'ai travaillé chez eux de 2010 à 2018. Lorsqu'ils ont mis en vente au printemps j'ai décidé de vendre avec eux, j'avais 3 îlots intéressants composés de parcelles d'un seul tenant, c'était mieux de vendre l'ensemble. La Safer c'est l'interlocuteur privilégié pour ce type d'opération de grande envergure. Je suis content du résultat, ceux qui ont repris travaillent bien la vigne, ils ont des moyens pour pouvoir arracher et replanter ce que nous n'avions pas pu faire et pour le village, le fait qu'une partie des bâtiments soit réhabilitée pour des commerces c'est une très bonne nouvelle. Au total, la procédure de transmission aura duré environ huit mois, chacun avait son notaire mais la Safer a l'habitude de ces montages notariés complexes. »



« Nous sécurisons la transaction et apportons une réelle plus-value nous dit Pierre Sanchez, les exploitants étaient en difficultés pour assurer les travaux de la vigne, il fallait aller très vite pour éviter la dégradation du vignoble. Grâce à la Safer le repreneur du Domaine, Jean-Claude Mas, négociant languedocien reconnu, a pu exploiter les vignes avant la signature de l'acte. »



Bastien Lalauze,
Responsable technique
des vignobles au sein
des Domaines Paul Mas

« Pour le dossier Villegly, la Safer nous a été d'une grande utilité au moins pour trois bonnes raisons. »



« Avant l'acte définitif, nous avons signé avec eux une CMD (Convention de Mise à Disposition) qui nous a permis de commencer à travailler les terres et de passer les engrais pour ne pas être en retard sur la saison du printemps. Ils ont fait aussi très rapidement les nombreuses mises à jour du CVI (Casier Viticole Informatisé) indispensables pour présenter un parcellaire conforme auprès des Douanes. Et grâce à eux, nous avons trouvé un accord avec la cave coopérative, car l'un des deux vendeurs détenait des parts de cave avec engagement d'apport de récolte, nous aux Domaines Paul Mas nous assurons la vinification. Sans oublier la relation avec Pierre Sanchez qui a été d'une grande efficacité. Il s'est rendu très disponible pour venir visiter plusieurs fois le domaine, y compris avec les anciens propriétaires. Nous avons eu des échanges très fluides jusqu'à la lecture des actes. »

« Aujourd'hui c'est un domaine en bon état culturel précise Pierre Sanchez, si on n'avait pas eu ces repreneurs on aurait un bien dégradé et des emplois en moins sur la commune. Dans ce métier, ma plus grande satisfaction est d'être à la genèse de nouveaux projets et d'apporter un nouvel élan à notre territoire. »



Julien Sabata,
Propriétaire du
restaurant
Le Comptoir

*« J'ai toujours eu des projets.
Avec la reprise d'une partie
des bâtiments du GFA Moureau
une nouvelle histoire commence
pour moi et pour le village. »*

À 20 ans, après avoir hérité de 7 ha de champs, avec son brevet de technicien Viti-Oeno en poche Julien a constitué une belle exploitation de 27 ha et en parallèle a monté un restaurant : le comptoir de Villegly, au départ pour valoriser la production et vendre en direct. Il s'est installé avec un ami qui connaissait le métier, dès la première année ils ont vu le potentiel, il y avait une place à prendre. Leur restaurant est installé dans une petite maison du village mais il est mal placé et sans parking, Julien cherche à s'agrandir. Il connaissait cette propriété dans laquelle il avait fait plusieurs stages pendant sa formation viticole.

**« LE CHÂTEAU DE VILLEGLY C'ÉTAIT LE SPOT
DU COIN, ON Y PRODUISAIT 500 À 800 000
COLS PAR AN, CE N'EST PAS RIEN. »**

« Je m'entendais très bien avec les frères Moureau, quand je me suis installé ils m'ont prêté du matériel, ils étaient très impliqués dans la vie du village. Un jour, alors que je viens leur livrer du vin, j'apprends que c'est à vendre et qu'ils sont prêts à scinder, ils avaient déjà un acquéreur pour le foncier. J'ai proposé la reprise d'une partie des bâtiments le vendredi et le mardi j'étais chez le banquier pour monter le dossier. C'était une grande bâtisse, mon idée était de créer 5 cellules locatives pour distribuer des produits de l'agriculture locale. J'ai loué la première à un boulanger qui fabrique son pain sur place avec des farines locales ensuite j'ai un projet de magasin de vin et de produits locaux.



À côté, nous installons un point relais de producteurs de la Montagne noire, uniquement des produits fabriqués sur le département et parallèlement j'ai préparé le déménagement de mon restaurant pour ouvrir en même temps. Après, j'ai d'autres projets pour 2 gîtes à l'étage, j'ai travaillé avec la Chambre d'agriculture pour obtenir le label Pays Cathare. Au total pour aménager les 600 m², ce sera un investissement de 600 000 € que je veux pouvoir amortir sur 15 ans. Je suis très confiant, on avait déjà des réservations dès l'ouverture. Il y a un fort potentiel touristique ici à 10 kilomètres de Carcassonne, à la porte du Minervois et à la frontière Cabardès sans compter les habitants des villages voisins et les chambres d'hôtes qui nous amènent des clients.

La transaction a pris un peu de temps, j'ai donné mon accord en mars, nous avons signé en avril de l'année suivante. « C'est comme un rêve qui s'est réalisé, une finalité en soi pour intégrer toute la chaîne depuis la production jusqu'à la distribution et surtout en contact direct avec les clients pour parler du vin, du terroir et de la vigne. »

J'ai fait l'opération avec la Safer, c'était un plaisir de travailler avec Pierre Sanchez, il a été vraiment top, un jeune super dynamique, il est opérationnel à 100%, vraiment chouette comme collaboration, il voulait s'assurer de tous les détails, c'était un réconfort pour moi. Pierre ne voulait que personne ne soit lésé, il m'a aidé à sécuriser les bornages par exemple pour le mur mitoyen avec le négociant, son objectif c'était que tout soit prévu et que tout le monde soit content à l'arrivée et il m'appelle encore pour prendre de mes nouvelles. »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le conseiller Safer : Pierre Sanchez - 07 84 09 88 53
pierre.sanchez@safer-occitanie.fr

Bastien Lalauze : Domaine Paul Mas - blalauze@martinolles.com

Pierre Sérasse : pserasse@gmail.com

Julien Sabata : maison.jules.st.martin@gmail.com





UN DOMAINE ATTRAYANT DANS LE GARD, UN DOSSIER COMPLEXE AVEC DE NOMBREUSES PARCELLES ET DEUX RECONVERSIONS PROFESSIONNELLES À LA CLÉ

DANS LE GARD, GUILLAUME PASSET ET RODOLPHE MESEGUER

À 92 ans, Rodolphe Meseguer a fait ses dernières vendanges en septembre 2019. Le départ à la retraite de son chef de culture dans les prochains mois l'a décidé à transmettre car ses deux filles ne souhaitent pas reprendre.

« J'avais 48 ha en propriété et 17 ha en métayage. L'ensemble a pu être vendu à 2 acheteurs, tout a été réglé en moins d'un an. Nous avons signé l'acte le 31 octobre 2019 ; tout le monde était ravi et moi particulièrement car ce sont 2 jeunes couples trentenaires originaires de villages voisins. Ça fait plaisir, ils s'entendent bien, ils vont se partager le matériel et mon chef de culture, Yann Gundlach, reste quelques mois avec eux, c'est très rassurant car il connaît parfaitement le domaine. Autre satisfaction, ils ont décidé de continuer à approvisionner la cave coopérative de Fontanès (30), dans le cas contraire ça m'aurait fait de la peine car la récolte représente 12 % des apports à la cave.

Je me suis adressé tout naturellement à la Safer car je savais que même si je passais par un intermédiaire je devais avoir leur accord *in fine*, donc le plus simple était de leur confier l'opération et j'en suis ravi. J'ai vite compris qu'ils étaient des spécialistes de la question, ils ont réalisé une étude approfondie avec la recherche des origines, pris des mesures par drone qui leur ont permis de faire une estimation très proche de la mienne du coup nous étions en symbiose. Ensuite, ils ont rédigé un dossier de prospection très complet avec toutes les données objectives, les dates de plantation, l'encépagement et mobilisé leurs réseaux, j'ai eu la chance d'avoir très rapidement des acquéreurs intéressés et sérieux.

Chacun s'installe en reconversion, le premier est un couple d'avocats dont le mari, Pierre Valet, suit une formation viti vini, le second, Guillaume Passet, issu d'une famille de viticulteurs reprend la plus grande partie de mes vignes ainsi que les hectares en métayage et le personnel. »





~~~~~  
**Guillaume Passet,**  
Viticulteur et gérant  
de plusieurs entreprises

« La vie est une compétition et  
je ne supporte pas l'échec. »  
~~~~~

**« MES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS ?
LA FORME PHYSIQUE ET L'ÉQUILIBRE
FAMILIAL, MA FEMME ET MES 2 FILLES. »**

Champion de France de jet-ski puis vice-champion de France de VTT avant de suivre une carrière de sportif international, Guillaume Passet annonce la couleur « la vie est une compétition et je ne supporte pas l'échec. » Pourquoi cet hyperactif de 33 ans qui travaille 20 h/j et possède déjà 3 garages (50 salariés) se lance-t-il dans la reprise d'un domaine viticole de 40 ha ? Sans doute un retour à ses racines pour ce petit-fils d'agriculteur qui voulait se rapprocher de la terre avec une vision de coopérateur chevillée au corps et de très hautes ambitions pour le label d'Occ.

**ET POUR CE JEUNE GÉRANT D'ENTREPRISES,
PAS QUESTION DE PERDRE UNE MINUTE**

« Dès le lendemain de la signature des actes nous étions dans la vigne. Depuis le début, l'opération s'est déroulée sur les chapeaux de roues, j'ai été épaulé par la Safer qui m'a bien aidé pour les études, puis avec les conseils des différents intervenants et même dans la relation avec les banques ils ont toujours su m'orienter vers les bonnes personnes.

Je veux signaler en particulier l'excellent travail de Cyril Daniel, le conseiller foncier qui était sur tous les fronts, il était présent au moment des forages ou pour faire des rectificatifs car parfois les superficies inscrites au cadastre ne correspondaient pas au métrage des géomètres, j'ai pu compter sur lui pour travailler en bonne intelligence avec les 3 notaires concernés. »




~~~~~

**Cyril Daniel,**  
Conseiller foncier  
de la Safer Occitanie

« Notre rôle à la Safer a été de tout cadrer sur les plans économique, technique, administratif, juridique, social, bref ne rien laisser au hasard afin de simplifier la discussion entre les parties. »

~~~~~



Pour Guillaume Passet, à la vigne comme au garage, perpétuer une façon de travailler conviviale et proche des personnes

« Je veux m'investir dans la coopérative, bientôt elle deviendra l'une des plus dynamiques du coin, tout en restant à taille humaine ; on veut développer le label d'Oc et honorer notre produit pour le faire référencer dans les restaurants car nos vins sont largement aussi bons que des Bourgogne ou d'autres appellations. Aujourd'hui on a une politique de vrac, l'ambition est de commercialiser des cols dans les 5 ans, nos vins qui sont vendus de 4 à 8 euros, demain on les positionnera entre 7 et 9. »

Et Rodolphe Meseguer de conclure : « je dois dire que sur toute la durée de l'opération, la relation a été excellente avec le conseiller foncier Safer et avec ses équipes de spécialistes, aussi bien lors de l'analyse en amont que pour fixer le prix juste qui nous a permis d'arriver à un accord très acceptable pour tout le monde. C'est ce qui explique que nous étions tous ravis au moment de la signature de l'acte avec les notaires. »

LE REGARD DU CONSEILLER FONCIER

Selon Cyril Daniel, « une relation s'est créée entre Guillaume Passet et le chef de culture qui est à l'origine de chaque pied de vigne planté et connaît parfaitement chacune des parcelles et leurs particularités, les cépages, les expositions, le climat... »

Autant d'éléments à prendre en compte dans notre métier car ils participent à la réussite de la transmission.

Notre rôle à la Safer a été de tout cadrer sur les plans économique, technique, administratif, juridique, social, bref ne rien laisser au hasard afin de simplifier la discussion entre les parties.

Il y avait aussi un enjeu essentiel pour la cave à laquelle les nouveaux acquéreurs continueront d'apporter la récolte. C'était important de nous en assurer car un domaine d'une telle ampleur aurait pu se constituer sa propre cave et sa structure de vinification. D'autres acquéreurs auraient pu faire un autre choix avec un risque en termes d'emplois, il a fallu mobiliser les élus locaux qui ont répondu présents. »

Avec le recul, un beau travail à la fois sur le terrain avec Nancy Ponçon, la conseillère foncier du secteur et au niveau du service régional pour la recherche de plusieurs acquéreurs et l'accompagnement dans leur changement de vie.

Ça fait du bien de voir arriver des jeunes sur le territoire qui vont créer une dynamique localement, ils vont vivre sur place avec leurs enfants, le couple d'avocats réhabilite une maison de famille, Véronique a fait sa demande de transfert au barreau de Nîmes, son mari Pierre est déjà à l'œuvre dans les vignes, il a fait ses premières vendanges, un beau travail d'équipe à la fois humain et technique. »



POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le conseiller Safer : Cyril Daniel – 06 87 77 60 62
cyril.daniel@safer-occitanie.fr

Guillaume Passet : passet.guillaume@gmail.com

Rodolphe Meseguer: rodolphe.meseguer@wanadoo.fr





LA SCIC TERRE ADONIS, UNE SOLUTION NOUVELLE POUR FINANCER PROVISOIREMENT LE FONCIER VITICOLE LE TEMPS D'AIDER UN JEUNE À S'INSTALLER

DANS LE VAR, ÉDOUARD GEOFFRAY, AURÉLIEN FOURNIÉ, FRÉDÉRIC CORDIER ET YVES JULLIEN

La Société Coopérative d'Intérêt Collectif Terre Adonis est composée de différents collèges d'investisseurs privés et publics associés dans le but de financer le portage du foncier pour permettre l'installation d'un jeune qui s'engage à le racheter dans les 7 à 15 ans. Une pratique déjà utilisée ailleurs comme dans les Alpes Maritimes pour installer un couple producteur de jasmin. Dans la viticulture c'est novateur, une idée visionnaire du directeur de la Safer PACA, Max Lefevre, élaborée avec différents partenaires notamment Coop de France et la Région Sud.

L'objectif est simple : celui de permettre à un jeune de mobiliser sa trésorerie sur le matériel de production et de payer provisoirement un loyer, le temps de faire ses preuves avant de se porter candidat au rachat du foncier. Ça fonctionne comme un triptyque, premièrement le porteur de projet doit investir à hauteur de 10% du financement, deuxièmement le foncier est apporté par la Safer, troisièmement le financement et l'acquisition sont réalisés par la SCIC.

Pour la première fois dans le Var, une transmission de propriété viticole a été réalisée via une SCIC. Philippe Bonvini, conseiller foncier Safer du secteur a suivi ce dossier sur la commune de Le Luc dans le centre Var. À l'origine, le bien d'une superficie de 71 ha dont 20 ha de vignes est mis en vente à 1,5 millions d'euros, au-dessus du prix du marché. La Safer a exercé son droit de préemption en révision de prix et négocié à 1,25 millions d'euros, un prix plus juste et raisonnable car il n'y avait pas de bâti. Grâce à la SCIC, Aurélien Fournié a pu reprendre une partie de la propriété et s'est engagé à acheter 9 ha de vignes en appellation AOC Côtes-de-Provence avec des bois autour, il raconte son installation :

« Avant j'étais cadre dans l'audit et le conseil, en 2015 j'ai décidé de me reconverter dans le vin, j'ai passé un BTS puis un diplôme de caviste, une réorientation professionnelle qui avait du sens pour moi.

J'ai eu de la chance, je suis tombé au bon endroit au bon moment, le directeur de l'union de coopératives Estandon, Philippe Brel, m'a écouté d'une oreille bienveillante et pour les débouchés vers l'aval une structure coopérative c'est précieux. Il m'a fait partager son réseau et profiter des bons plans. Ensuite j'y suis allé à la hussarde, le plus dur c'est de mettre un pied dans la porte et ensuite de tenir bon. J'ai été sérieux, ils m'ont suivi. Le vice-président de l'union de coopératives Estandon Vignerons, Yves Jullien lui aussi m'a beaucoup aidé ainsi que le technicien amont, Stéphan Reining, qui m'a conseillé sur la certification, l'analyse des sols, le couvert végétal ou le réglage du pulvérisateur, il était très proactif sur la viticulture provençale et venait régulièrement faire des essais sur place. C'est chouette d'avoir un accompagnement rapproché comme celui-là, ça m'a sécurisé et le technicien vient toujours pour accompagner mon projet.



Philippe Bonvini,
Conseiller foncier
de la Safer PACA

« La SCIC n'est pas une œuvre de charité, nous nous assurons de la viabilité économique du projet avec l'assurance que le porteur pourra racheter dans les 7 à 15 ans. »



« Mes facteurs clés de succès ? D'abord les deux coopératives, la Guilde des Vignerons du Cœur du Var qui vinifie mon raisin, le Président Éric Bessone m'a beaucoup aidé, ainsi que l'union Estandon Vignerons qui met en bouteille et commercialise. L'accompagnement de l'une et l'autre était indispensable. Ensuite le conseiller de la Safer qui m'a permis d'entrer dans la SCIC Terre Adonis sans laquelle je n'aurais jamais pu financer mon projet et devenir locataire avec un bail à long terme qui me laisse du temps pour acheter et me permet d'investir dans du matériel. »

« La SCIC n'est pas une histoire d'argent, on le fait gratuitement pour installer un jeune et garantir les apports à la coopérative, c'est aussi une histoire d'emplois et de vie locale ». Comme le rappelle Frédéric Cordier, socio économiste et conseil en projets coopératifs au sein de Coop de France Alpes-Méditerranée, la coopération agricole régionale s'est impliquée dès l'origine pour créer la SCIC Terre Adonis.



« Face au double constat de la diminution des surfaces et du difficile renouvellement des générations, depuis 2010 nous mettons en place différents outils notamment pour le portage du foncier, explique Frédéric Cordier. Nous cherchons des solutions qui apportent des réponses adaptées. Notamment par la mise en place d'un capital patient, c'est-à-dire des fonds qui s'inscrivent dans un temps long de 7 à 15 ans.

Il faut trouver des associés prêts à jouer le jeu, qui ne cherchent pas une rentabilité rapide et partagent des valeurs en priorité l'aide à l'installation des jeunes et à l'acquisition de foncier pour maintenir le tissu agricole.

Un peu sur le modèle du crowdfunding qui lui est ciblé vers les particuliers, notre ambition était de mobiliser des partenaires de notre écosystème à l'échelle régionale. À partir de 2017, nous avons cherché à associer des structures privées comme les coopératives et des partenaires publics, comme les Collectivités Territoriales pour aboutir en 2019 à la SCIC Terre Adonis dont Édouard Geoffroy est chargé de développement. Dans la SCIC, partenaires privés et publics sont réunis, et peuvent soutenir un projet par le biais de comptes courants d'associés ou d'avances remboursables, avec une rémunération au maximum de 1 %. Comme le nom SCIC l'indique, c'est un fonctionnement coopératif dont l'adhésion est ouverte à toute personne morale sous réserve d'acceptation par le conseil coopératif et surtout dans le respect de l'objet principal, celui d'installer des jeunes agriculteurs et de préserver les terres agricoles. La SCIC peut porter plusieurs projets et son statut coopératif à capital variable permet de constituer un tour de table d'associés adapté à chaque projet. Dans le cas d'Aurélien Fournié, il a associé sa banque la Caisse d'Épargne en complément de la Guilde des Vignerons du Cœur du Var et l'union de coopératives Estandon Vignerons. »





« J'AI UN VRAI SENS DANS MA VIE MAINTENANT AVEC UN MÉTIER QUE J'AIME. »

Aurélien Fournié se projette dans sa nouvelle orientation, « J'ai un vrai sens dans ma vie maintenant avec un métier que j'aime, j'ai découvert l'autonomie c'est hyper stimulant et j'ai un plan de financement maîtrisé pas trop lourd, ça aussi je le dois au conseiller Safer, Philippe Bonvini. Autre aspect important qui a sécurisé l'installation, j'ai conservé une activité de prestataire caviste vinificateur, le métier de ma première reconversion, cette double activité est très importante pour moi le temps de passer la première année pendant laquelle nous n'aurons pas de recettes.

Grâce à une convention d'occupation provisoire et précaire mise en place avec la Safer, j'ai fait ma première récolte en 2019, avec des rendements plutôt corrects : 35 à 40 hectolitres par hectare. L'appellation Côtes-de-Provence autorise jusqu'à 55 hectolitres, mon défi c'est de remonter à 40 hectolitres en 2020. Le plus beau c'est que mon père qui était aide familiale part à la retraite et mon projet l'a fait rêver, du coup il va racheter 3 ha de vignes qui restaient en stock à la Safer. »

« SANS NOUS C'EST LE GROS CHÂTEAU QUI AURAIT REPRIS. »

L'union de coopératives Estandon Vignerons s'est impliquée à plusieurs niveaux comme l'explique son Vice-président Yves Jullien : « L'esprit coopératif constitue le ciment des valeurs de la coop. »

Notre devise « Un Estandon ne vient jamais seul » illustre parfaitement l'état d'esprit qui était le nôtre pour aider Aurélien à s'installer. On l'a conseillé à tous les niveaux, du Président au technicien en passant par le directeur. On prend en compte tous les paramètres y compris la vie familiale et le jeune Aurélien venait d'être papa. Alors quand il nous a présenté son premier projet de 20 ha on l'a déconseillé, c'était trop gros il fallait partir de plus petit et grandir à un rythme raisonnable. On a trouvé la solution avec la Safer qui nous a proposé la propriété adéquate avec à la clé un financement original du foncier, on a suivi.

NOUS SAVONS QUE CHAQUE INSTALLATION EST DE PLUS EN PLUS COMPLIQUÉE

« Il faut connaître tous les rouages, les démarches ne se simplifient pas, par exemple beaucoup de procédures passent par internet, c'est complexe. Dans le dossier d'Aurélien, plusieurs collègues de la coop se sont mobilisés, d'abord le technicien amont qui a fait plusieurs visites pour s'assurer de la rentabilité économique car le domaine avait été un peu délaissé. Les parcelles étaient composées de vieilles vignes avec beaucoup de manquants, des clôtures à refaire pour protéger la vigne contre les sangliers. Le profil pédologique a permis d'identifier les sols à faible rendement auxquels il fallait redonner vie par des apports d'amendements et de compost pour prendre soin et améliorer la terre par l'agro-écologie. Nous avons fait le diagnostic de l'ensemble des plantations pour s'assurer du potentiel, on a recensé les oliviers et les bois qu'il fallait arracher ainsi que les vignes malades du pourridié à replanter sur des terres vierges classées dans la même appellation. Sur les hectares classés avec autorisation de défrichement, nous avons pu obtenir des droits de plantation. C'était tout un calcul et sur cette propriété nous étions en concurrence avec des grands domaines.

Nous devons tenir bon et mettre nos ressources propres à la disposition du projet pour assurer des apports de volume à la cave.

C'est un enjeu de montrer que notre groupement est positionné sur le marché et engagé pour son territoire. Notre investissement dans la SCIC Terre Adonis s'est fait naturellement, dans la continuité de notre politique RSE et de notre esprit coopératif au service des producteurs et des productions à taille humaine. On a de très bonnes relations avec la Safer à qui l'on demande d'être en veille en respectant nos critères. Par exemple nous ne cherchons pas des petites parcelles destinées à l'agrandissement de viticulteurs locaux, on ne se met jamais au milieu. »

« La SCIC n'est pas une association caritative, elle achète au prix du marché et le loyer du bail est encadré par des arrêtés préfectoraux, explique Philippe Bonvini.

Nous ne le faisons pas pour la rentabilité mais nous ne subventionnons pas. Ce n'est pas une œuvre de charité, nous nous assurons de la viabilité économique du projet avec l'assurance que le porteur pourra racheter dans les 7 à 15 ans. La SCIC n'a pas vocation à rester propriétaire sur le long terme. C'est une démarche vertueuse, les associés investissent parce qu'ils partagent des valeurs, par exemple dans un intérêt d'image ou dans le cas de l'Union Estandon pour afficher leur démarche RSE ou encore pour la Caisse d'Épargne c'est une manière de revendiquer son engagement pour le territoire. Une alchimie de la diversité autour d'un projet commun avec des regards complémentaires de différents acteurs d'où émerge une intelligence collective. »

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Le conseiller Safer : Philippe Bonvini - 06 22 31 89 88
philippe.bonvini@safer-paca.com

Le chargé de développement de Terre Adonis :
Édouard Geoffroy : 06 34 17 69 92 - edouard.geoffroy@terre-adonis.com

Aurélien Fournié : aurelien.fournie@gmail.com

Frédéric Cordier : fcordier@coopdefrance-alpesmediterranee.coop

L'union Estandon Vignerons : info@estandon-vignerons.fr

Les Safer Viticoles

RÉSEAU NATIONAL
DE SPÉCIALISTES
DES OPÉRATIONS FONCIÈRES
VITICOLES



www.proprietes-rurales.com



LE RÉSEAU DES SAFER VITICOLES EN FRANCE

