

Les Echos SPÉCIAL VINS

DOSSIER COORDONNÉ PAR JEAN FRANCIS PÉCRESSE



L'appel de la vigne

Quitter la ville, cultiver la vigne, créer son vin et... donner un sens à sa vie. Avec la crise sanitaire, et malgré les risques climatiques, le nombre des candidats à la reprise d'un vignoble explose, partout en France. Néo-vigneron : portrait d'un engagement, entre rêve et réalité.

Paul et Marilène Garcin, au Château Haut-Bergey, à Léognan.

Photo DR



CHAMPAGNE
V^e FOURNY & FILS
une Famille, un Clos, un Premier Cru

www.champagne-veuve-fourny.com



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération

La vigne, nouvelle valeur refuge

« C'est de la folie », constate un professionnel. Effet de la crise sanitaire, la viticulture attire de très nombreux candidats en quête d'une autre vie. Les formations et les cabinets de transaction croulent sous les demandes.

Léa Delpont

« Tous les métiers, tous les âges, jusqu'à 87 ans récemment » : en trente ans d'activité, Michel Veyrier, spécialiste des transactions viticoles avec sa société Vinea, a vu passer tous les profils possibles de néo-vignerons. Mais au Centre de formation professionnelle de Beaune, réputé auprès des adultes en reconversion, « on a vu arriver cette année, pour la première fois, des gens du milieu hospitalier. Clairement un effet Covid », constate la directrice Anne-Françoise Trollat. Il est trop tôt pour dresser un bilan mais la crise actuelle ne fait qu'ajouter aux raisons qui poussent des entrepreneurs et cadres à fuir les villes et des métiers qui ont perdu leur sens, pour embrasser une vie de passion, retrouver la nature et mettre leur rêve en bouteille. A l'école d'agriculture d'Angers, le BTS à distance ouvert en 2019 est pris d'assaut pour la rentrée 2021. Les candidats sont conseillers financiers, avocats, informaticiens, directeurs marketing, franchisés de la grande distribution... Leur vocation est née dans des clubs de dégustation, l'intimité des caveaux et la convivialité des vendanges. A Bordeaux, où les prix des parcelles n'attirent presque que des chefs d'entreprise, « il y a eu un gros creux en 2020 », constate Arnaud Lurton, associé chez Barnes Wine Estate, « ils se sont d'abord occupés de leur boîte ». Mais plus que jamais, la vigne ressort comme « un moyen unique de conjuguer passion, refuge à la campagne et instinct d'entrepreneur. Ça repart très fort », observe-t-il. Le cabinet a enregistré sur le premier trimestre 2021 les mêmes résultats que durant toute l'année précédente. Les « néo » représentent 60 % de la population d'acheteurs mais 40 % des transac-

« On fait grand cas des capitaines d'industrie qui chausent les bottes de vigneron, les Pierre Gattaz ou Stéphane Courbit au Château de Sannes et à Estoublon, mais la majorité des transactions sont faites par des cadres et chefs d'entreprise entre un et trois millions d'euros. »
Michel Veyrier

tions, plus longues à concrétiser. « On a tendance à lier l'achat d'un domaine à une acquisition immobilière mais c'est avant tout l'acquisition d'une entreprise. »

Dans l'Hérault aussi, au Point accueil installation de la Chambre d'agriculture, « c'est de la folie », constate Guilhem Vrécord-Mitel. Ici, les moyens sont plus modestes et les projets guidés par une reconversion professionnelle plutôt qu'un investissement. Depuis l'automne, le service enregistre deux fois plus de demandes de rendez-vous. « Le Languedoc est attractif par les prix des vignes, entre 15.000 et 20.000 euros l'hectare. » « La clé d'entrée reste le budget avant le terrain », confirme Michel Veyrier. « On fait grand cas des capitaines d'industrie qui chausent les bottes de vigneron, les Pierre Gattaz ou Stéphane Courbit au Château de Sannes et à Estoublon, mais la majorité des transactions sont faites par des cadres et chefs d'entreprise entre un et trois millions d'euros. »

Attention au mirage

La disparité des financements induit des stratégies différentes, entre le domaine prêt-à-l'emploi et le chantier où les vignes sont à reconstruire, le chai à bâtir, les réseaux commerciaux à trouver... « Hormis quelques opérations qui flattent l'ego, ces néo-vignerons sont dans des démarches entières et sincères, ils prennent tous les risques », ajoute Michel Veyrier. Depuis dix ans, personne ne s'installe autrement qu'en agriculture biologique. « Une évidence mais une exigence supplémentaire : c'est travailler sans filet dès le départ. » Une étude Vinea sur les investissements des cinq dernières années révèle la place de ces investissements sur le vignoble : ils représentent 47 % des achats de domaines complets dans le Val de

Loire, 50 % à Bordeaux et jusqu'à 60 % en Provence. Si la petite Bourgogne, entre deux et quatre millions d'euros l'ouvree (4,28 ares), semble inaccessible, « en Loire, dans le Ventoux, le Languedoc-Roussillon, et même à Bordeaux en dehors des crus, il est à la portée de chacun de s'offrir une place au soleil », affirme Michel Veyrier. Encore plus depuis la pandémie avec « la disparition des acheteurs étrangers ».

Mais attention au mirage, aux souvenirs de vendanges festives et ensoleillées qui virent au cauchemar, l'hiver, quand il faut tailler sous la pluie, dans le brouillard et le froid. Sans parler des destructions du gel et de la grêle. Le rêve peut s'avérer un gouffre financier. « Les agents immobiliers adorent les néo-vignerons car ils font l'affaire deux fois : quand ils arrivent et quand ils repartent ! », ironise Ludovic Aventin, fondateur de Terra Hominis, qui favorise les installations grâce au financement participatif Quantité de rêveurs « totalement dans le fantasme » viennent à lui depuis un an. Sur vingt dossiers, il en juge deux sérieux. « Sauf à avoir une grosse fortune pour se permettre d'en perdre une petite », dit-il, être vigneron, c'est réussir trois métiers à la fois : « Cultiver la vigne, faire du vin et être chef d'entreprise. »

Au moins deux ans de labeur intensif

Nicolas Lejeune a fait tout le chemin, en se heurtant à tous les obstacles. Commercial en Asie durant dix ans dans les jeux vidéo, ce Ch'ti saturé de la pollution de Bangkok, Djakarta et Kuala Lumpur a passé un diplôme d'œnologie en Nouvelle-Zélande : « J'avais besoin de faire quelque chose de mes mains après toutes ces années dans le virtuel. » Après deux ans au domaine Felton Road, le quadragénaire a eu le coup de cœur pour l'Anjou. Il avait 100.000 euros en poche : la moitié a servi à acheter trois hectares en piteux état en 2017, le reste un tracteur et du matériel. Sans bâtiment, il a connu trois chais en quatre millésimes, louant de l'espace à droite à gauche pour poser ses cuves. Il a travaillé double durant deux ans en étant salarié d'un domaine voisin. Ses vignes ont gelé deux fois. Il ne se verse toujours pas de salaire mais a son propre chai depuis cette année. « Et je fais les vins que je veux », revendique celui que les dégustateurs de *La Revue du vin de France* ont déjà repéré.

Dans l'Hérault, d'autres jeunes courageux cohabitent avec de récents retraités de la finance, du marketing, du juridique, de l'informatique. « Ils ont vendu un grand appartement à Paris et cherchent un domaine existant de 6 à 10 hectares, avec une belle maison qui vaut souvent plus cher que les vignes », dit Guilhem Vrécord-Mitel. Mais l'affaire n'est pas close avec l'investissement initial : « Il faut prévoir 50 % de trésorerie en plus. » Car il se passe au minimum deux ans entre le premier coup de sécateur et les premières rentrées d'argent. C'est alors presque gagné. ■



Les néo-vignerons représentent 60 % des acheteurs mais 40 % des transactions, plus longues à concrétiser.

Photo Artjazz/Shutterstock

A Pessac Léognan, Paul Garcin joue sa partition



Paul Garcin. S. Ortola/REA

Itinéraire singulier d'un musicien revenu convertir les vignes familiales à la biodynamie.

« La vigne, très peu pour moi, merci ! ». Entre Paul Garcin et Haut-Bergey, l'histoire d'amour a mal commencé. Récit atypique d'une passion née dans le rejet. Le jeune Paul a 16 ans lorsque ses parents quittent Grenoble pour s'installer à Léognan, dans la banlieue de Bordeaux, là où sa mère Sylviane Garcin-Cathiard a acquis, cinq ans plus tôt, un joli petit château, entouré de 18 hectares de vignes. Avec l'argent tiré de la cession de Go sport, l'entreprise familiale transformée par son frère Daniel en un leader des articles de sport, Sylviane a investi, elle aussi, dans un vignoble. Mais un vignoble taillé pour une ambition mesurée, pas pour un grand dessein entrepreneurial, comme Smith Haut Lafitte. Pendant les vacances de printemps et les grands congés d'été, à l'âge où ses copains filent sur le bassin d'Arcachon, Paul est envoyé à la vigne. « J'effeuillais toute la journée », se souvient-il comme d'une corvée. A la différence de la plu-

part des héritiers bordelais, lui ne rêve pas, après son bac, de « faire agro » ou d'aller sur les bancs de la faculté d'œnologie. Non, il entend jouer sa propre partition et se lance à fond dans la musique, jusqu'à former avec des copains les « Ginger frolics », un groupe de musique qui connaît son petit succès au milieu des années 2000. Avec *Trouble bubble*, édité par Sony - un album toujours accessible sur les plateformes de streaming -, il pointe parmi les 25 meilleures ventes de l'année 2005.

Belle voix, beau gosse, Paul est au micro et gratte la guitare. Le succès est à portée de mains quand, par un malheureux concours de circonstance, son passage dans une grande émission télévisée est annulé au dernier moment. Une déprogrammation entraînant une autre, toute la tournée de promo tombe à l'eau. Fin prématurée d'une carrière de crooner. Nécessité faisant loi, en 2008, Paul revient à la maison, avec sa jeune épouse Marilène, et s'essaie à la distribution du vin paternel. Avec ce pessac trop classique, il ne fait pas des étincelles.

Mais, peu à peu, la flamme prend. A bientôt 30 ans, il tourne avec des agents commerciaux, le Bordelais Eric Clerc notamment, et trouve la révélation auprès de vigneronnes comme Emma-

nuel Raynaud ou Jean-Charles Abbatucci. « Ils faisaient des vins tellement décalés, tellement vivants... » En 2013, un mauvais année pour la vigne, il obtient de vinifier sa propre cuve de Haut-Bergey : c'est la naissance de la Cuvée Paul. Neuf mille bouteilles d'un assemblage de merlot et cabernet sauvignon, pas de barriques, rien que du fruit, de la tension, du croquant. Un profil loin des standards bordelais. Succès immédiat, il vend tout en primeur. Paul Garcin a gagné le droit de reprendre, en 2015, la direction du domaine familial. Tout de suite, il choisit de cultiver en biodynamie l'ensemble de Haut-Bergey, qui a doublé de taille. Pour le couple, « c'est une philosophie de vie ». Un rude chemin cependant, quand, en 2016, 2018 et 2020, Léognan détient le record de précipitations du vignoble bordelais. Le prix de la singularité. Et puis, pour Paul Garcin, être au plus près de la nature, c'est produire des vins « pas maquillés par l'élevage », fins et précis, plus légers sans doute que les grands crus voisins, mais animés d'une vraie dynamique en bouche. Deux nouvelles cuvées, Jardin, un 100% merlot, et Tuilerie, un 100% cabernet sauvignon, complètent désormais la gamme. A Léognan, Paul Garcin continue d'écrire sa petite musique.

Jean-François Péresse



Où acheter ? Val de Loire et Sud-Ouest ont le vent en poupe

Dans ces régions, le prix de la vigne reste attractif et l'immobilier d'habitation prend de la valeur.

Karine Valentin

Un primo-accédant à la terre viticole acquiert un domaine pour différentes raisons à priorités variables. Jean-Luc Coupet, fondateur de Wine Bankers, spécialiste de la fusion-acquisition en milieu viticole, évoque trois critères : « La rentabilité ou plus-value à long terme ; l'intégration à l'aristocratie du bouchon et la recherche d'une qualité de vie. » Selon lui, les régions les plus recherchées pour le cadre de vie sont la Provence, la vallée du Rhône, le Languedoc et le Roussillon. La Champagne est un cas à part, même si les hectares se vendent généralement sous le manteau, et paradoxalement le prix à l'hectare, entre 800.000 et 2 millions d'euros l'hectare, n'est pas si élevé eu égard au rendement, plus de 80 hectolitres à l'hectare, et aux stocks qui constituent, en ces périodes climatiquement compliquées, la meilleure assurance d'un vignoble. Pour l'heure, le marché est dans l'expectative car les ventes de champagne ont été plombées par l'effet de la crise sanitaire. En Bourgogne, seuls restent abordables le Maconnais et la côte chalonaise.

Pour Michel Veyrier, fondateur du réseau Vinea Transaction, les zones les plus attractives sont celles où il y a de l'offre. Historiquement ce sont les deux grandes régions du sud : le grand sud, qui englobe les vignobles du Rhône méridional, dont les prix font le yoyo selon que l'on se tourne vers une appellation vacqueyras ou gigondas, qui ont le vent en poupe à 100.000 euros l'hectare, ou que l'on guigne un générique à 20.000 euros l'hectare. Le Languedoc est aujourd'hui en souffrance par manque de rentabilité, hormis les crus du nord de Montpellier qui se négocient autour de 120.000 euros l'hectare en pic-saint-Loup. Si l'on rajoute le vignoble du Sud-Ouest, on couvre 80 % d'un marché correspondant à environ 5.000 hectares qui changent de main annuellement.

Une grande région est en difficulté, c'est Bordeaux, victime de la crise et du désamour que connaissent les vins régionaux. Seuls les crus à forte valeur patrimoniale convoités par les

grandes fortunes se distinguent, la vente récente du Château Beauséjour Duffau-Lagarrosse pour 12 millions d'euros l'hectare a marqué les esprits. Pour acheter à Bordeaux, il faut avoir les reins solides, du coup il semble que le report des transactions se fasse sur des vignobles d'avenir comme le Sud-Ouest, où l'habitation représente 50 % de la valeur, et le Val de Loire, dont les ventes ont progressé de 30 à 40 % en 2019. Avec un prix moyen de 20.000 euros l'hectare et un ticket d'entrée à 1,5 million, le Val de Loire se positionne comme un vignoble accessible, un marché à l'abri des spéculations où l'installation facile suscite des vocations vigneronnes. Encore faut-il donner de la valeur ajoutée à son vin, comme le fait Isabelle Pangault, récente propriétaire du Domaine de l'Affût, en Sologne, qui vend sa bouteille entre 13 et 23 euros.

Et puis il reste les paradis perdus, ces vignobles de montagne, Jura, Savoie ou encore l'appellation irouleguy dans les Pyrénées-Atlantiques, très peu convoités, dont le prix correspond pratiquement à celui de la Société d'aménagement foncier et d'établissement rural (Sfer), dont le rôle est de permettre à tout porteur de projet d'accéder à la propriété rurale. Comme souvent, désir et principe de réalité trouvent un compromis. ■

Les chiffres clefs

20.000 €
l'hectare de vigne
dans le Val de Loire

100.000 €
l'hectare de vigne
en AOC vacqueyras ou gigondas

800.000 à 2 millions €
l'hectare de vigne
en Champagne



Les vignes du Château de Brézé, en Anjou. Dans le Val de Loire, le ticket d'entrée moyen pour acquérir un vignoble est de 1,5 million d'euros. Les ventes y ont progressé de 30 à 40 % en 2019. Photo Robert Kluba/REA

Philippe Lejeune, on dirait le sud

Voilà quatorze ans, après une fulgurante carrière dans l'électronique, il s'est offert une nouvelle vie en achetant le Château de Chambert dans le magnifique vignoble de Cahors. C'est l'histoire d'un rêve qui se cogne aussi à des réalités.

Jean-Charles Chapuzet

Son choix s'est porté sur un coin du Quercy, dans un paysage serein autant que sublime, non loin de là où vivait Nino Ferrer, auteur d'une chanson immortelle : *Le Sud*. A Nino Ferrer, cette partie du Lot rappelait peut-être son Italie. Pour Philippe Lejeune, c'était un rêve d'enfant. La première vie s'écrit dans la banlieue parisienne, à mille lieues du vin. Philippe est du genre cancre, passe de justesse au lycée général. Il bidouille les calculatrices et, bac scientifique en poche, finit dans une école d'informatique. A peine étudiante, il crée sa société d'électro-informatique, Galaxy, spécialisée dans l'analyse de données dans les composants semi-conducteurs.

Une dizaine d'années plus tard, Galaxy est présente à Paris, aux Etats-Unis, à Singapour et en Irlande. Lors de repas d'affaires, il arrive à Philippe Lejeune de découvrir de belles bouteilles comme ce pomard 1966, son millésime. « Je ne peux même pas dire le domaine mais le fait que tout le monde se soit concentré là-dessus m'a interpellé », explique Philippe. Il a alors les reins solides pour commencer une nouvelle vie. C'est même un besoin : « Je ne suis pas loin du burn-out, il me faut respirer, je veux de la nature et du vin. » Philippe se souvient de ses vacances dans le Lot alors qu'il était enfant. C'était beau et ressourçant. En 2007, une occasion se présente à Floressas : le Château de Chambert est en vente. Certes, Philippe est ambitieux, c'est un déve-

loppieur, mais le domaine compte 65 hectares et coûte 6 millions d'euros.

« C'est un challenge mais je ne voulais pas non plus un micro-domaine. » Aussitôt le visionnaire mise sur la biodynamie, « pour être en cohérence avec ma soif de nature », s'offre les services d'un consultant bordelais en vue - Stéphane Derenoncourt - et s'implique dans le collectif, notamment à la Confrérie du vin de Cahors : la vie est belle.

Philippe est marié, père de deux enfants, et il partage sa vie entre Galaxy et le Château de Chambert. En ce dernier, l'environnement est merveilleux mais il faut s'occuper du vignoble, faire le vin et... le vendre. « Forcément, je pense que je vais réussir, mais il y a dans le vin une concurrence folle », déchante le néo-rural. « Chambert n'est pas une danseuse, le bio demande du temps, pour tout dire, je traverse quelques moments de solitude », se souvient-il. La bouffée d'oxygène arrive en 2013 quand le groupe AdVini (Jeanjean, Laroche, Cazes...) prend la distribution de ses vins. « Je suis soulagé du volet commercial, je fais seulement l'ambassadeur », souligne Lejeune. Le voici sur les rails. Il a également travaillé avec Lin, une diplômée Master of Wine qui l'accompagne aisément dans son développement œnologique (bistrot haut de gamme, hôtel, séminaires...). De sa terrasse dominant un paysage à couper le souffle, Philippe Lejeune a vendu Galaxy mais n'a rien lâché à Chambert car, pour reprendre les mots de Nino Ferrer, « le temps dure longtemps, et la vie sûrement, plus d'un million d'années... » ■



Les défis ne font pas peur à Philippe Lejeune, qui s'est lancé en biodynamie.

Photo Semen Kuzmin

À LIRE AUSSI
Financement de projets : l'épargne privée de plus en plus mobilisée sur lesechos.fr/weekend

Benoît Merchier, de la banque au beaujolais

En 2018, à 36 ans, il quitte Paris et le monde de la finance pour fonder le domaine La Famille K. Il ignore alors à peu près tout de ce qui l'attend.

Gérard Muteau

« J'ai toujours eu un intérêt pour le vin. J'aimais faire la tournée des vigneronnes, je goûtais à cet univers. Mais je n'y connaissais rien. » Après sept ans passés à Londres chez JP Morgan pour l'un, chez Danone pour l'autre, Benoît et Marianne Merchier ressentent le besoin de changer d'air. Suite à une année sabbatique en 2014 pendant laquelle ils voyagent, se pose la question de la suite de leur vie professionnelle. Un dernier poste à Paris et la décision est prise. « Avec de confortables indemnités de départ. Le moment ou jamais de concrétiser notre envie d'une autre vie. »

Après une année de recherche entre Loire et Beaujolais, le couple opte pour le vignoble des Pierres Dorées, dans le sud du Beaujolais. « On s'était mariés à Saint-Amour, la région nous plait. Et puis Marianne avait besoin de conserver un job. Elle a trouvé facilement à Lyon. De mon côté, j'ai passé un BTS viticulture-œnologie par correspondance. Je rêvais d'un métier plus indépendant, plus concret, loin des grands groupes où toutes les décisions se trouvent diluées. »

Douze hectares de vignes couronnés d'une passion idéale : « Être vigneron, c'est un métier complet dont il faut maîtriser tous les aspects. Ma formation était insuffisante, j'étais totalement débutant pour la conduite de la vigne et la vinification. Heureusement, j'ai trouvé auprès de Georges Subrin, mon vendeur, un excellent conseiller. J'ai pris confiance et j'assure aujourd'hui seul la vinification et l'élevage de mes vins. J'ai reçu aussi un très bon accueil de la part des vignerons du coin. Nous sommes cinq à Morancé, tous à peu près du

même âge. Je crois qu'ils ont apprécié le petit nouveau qui venait mettre ses billes et jouer son avenir dans leur appellation beaujolais. »

Entre le vignoble et le matériel, Benoît a investi environ 350.000 euros. Il lui faut aujourd'hui construire un nouveau chai. « L'investissement total du projet se chiffre plutôt autour de 700.000 euros sur trois ans. En 2020, j'ai équilibré ma trésorerie en remboursant mon emprunt tous les jours sans me rémunérer. Je vise 50.000 bouteilles avec un prix moyen de vente entre 4 et 5 euros hors taxes. Je suis en troisième année de conversion bio et j'aurai la certification pour le millésime 2022. Pour le moment, je subis le surcoût du bio sans en avoir la valorisation. Mais je récupère de la vie dans les sols, et je me protège moi et la population, c'est le plus important. Mon objectif est de passer en biodynamie. »

Si le gamay reste le roi du vignoble avec 90 % de la surface, Benoît Merchier projette de rehausser la part du blanc, le chardonay des Pierres Dorées donnant de très beaux vins, et aussi le pinot noir. Côté marketing et commercialisation, le néo-vigneron maîtrise parfaitement les outils modernes. Mais la vie de vigneron n'est pas un long fleuve tranquille comme le monde de la finance.

« Quand on est vigneron, il faut savoir être plein d'humilité devant ses cuves et la nature. » ■

Marianne et Benoît Merchier ont baptisé leur domaine La Famille K en référence à l'initiale du nom de jeune fille de Marianne. Photo Benoît Merchier

