

ELLE VAUT COMBIEN, LA LOIRE ?

Que pèsent les vignobles de Loire, du Pays nantais au Sancerrois, sur les marchés fonciers ? Sont-ils porteurs d'avenir ? Notre enquête vous apporte les réponses.

Jean-Claude BONNAUD

Ainsi donc, les vignobles vaudraient de l'or à en croire certains reportages sur le monde de la vigne ou à se laisser porter par la magie du cinéma. Sauf que la réalité est tout autre. Et s'il est vrai que certains vignobles s'arrachent effectivement à prix d'or, c'est loin d'être le cas ailleurs. Du fantasme de ces grandes propriétés, dont la notoriété se régénère en s'abreuvant à la permanence d'une spéculation très active, on a en effet vite fait de se retrouver les pieds sur terre lorsqu'on y regarde de plus près, tant les différences sont également énormes d'une région à l'autre. Reste qu'il n'est pas toujours simple de cerner au mieux la vérité pour ces dossiers qui revêtent souvent les habits du secret. Parce que l'argent est un sujet qu'on n'aime pas évoquer dans ces transactions. Pour autant, les problématiques de succession dans les vignobles, où un hectare ne ressemble jamais à un autre, relèvent parfois du casse-tête... chinois.

Toujours est-il que l'actualité récente a encore témoigné, tant au niveau national que sur les bords de Loire, de l'acuité de cette question. En fin d'année 2016, plusieurs gros dossiers sont ainsi venus confirmer que l'appel de la vigne reçoit un large écho dès lors que les domaines concernés se situent sur des secteurs renommés ou censés être porteurs d'avenir. Ainsi, ces quelques exemples tirés d'informations récentes :

• « Après son investissement dans les cultures céréalières de la Beauce Dunoise, Terres de France contribue désormais au développement de l'exploitation des vignes du Médoc. La société, conseillée par Vatel Capital, a acquis une parcelle de 1,26 hectare de vignes en AOC Margaux, sur un emplacement de premier choix, situées sur le plateau de Cantenac, et en a confié l'exploitation au château Kirwan, troisième cru classé réputé de l'appellation Margaux (...). »

• « La famille Le Bault de la Morinière, propriétaire du Domaine Bonneau du Martray, annonce sa décision de céder, sous les conditions suspensives usuelles en pareille matière, une part majoritaire de sa propriété à Monsieur E. Stanley Kroenke, propriétaire des domaines viticoles californiens Screaming Eagle, Jonata et The Hilt et chef d'entreprise américain. Connu pour les appellations Corton-Charlemagne Grand Cru et Corton Grand Cru, le Domaine Bonneau du Martray appartient à la

famille Le Bault de la Morinière depuis près de 200 ans. La famille reste présente aux côtés de M. Kroenke. Cette alliance entre ces deux grandes familles du vin va ouvrir au Domaine Bonneau du Martray de nouvelles perspectives. Leur volonté commune est de pérenniser le Domaine et de maintenir son autonomie et son niveau d'excellence tout en construisant un projet international inégalé. »

• « La Société Jacques Bollinger (SJB) soutient le développement de sa filiale Langlois-Château en renforçant sa présence au sein de l'appellation Sancerre. Elle vient de faire l'acquisition du domaine du Château de Thauvenay, propriétaire de dix-huit hectares de Sancerre (...). Langlois-Château, qui depuis trente ans exploitait le Château de Fontaine Audon, dont elle est devenue propriétaire en 2012, conforte son développement à Sancerre avec cette nouvelle acquisition. Situé sur les bords de Loire, ce vignoble est planté sur un magnifique terroir calcaire tandis que les quinze hectares du Château de Fontaine Audon s'illustrent par leur terroir de silex. »

Ceci sans entrer dans le détail de l'histoire du Clos Rougeard, dans le Saumurois, surgie début janvier, dont Martin Bouygues se serait entiché au point d'en être un potentiel acquéreur⁽¹⁾. Histoire qui a suscité un réel tintamarre dans certains médias, alors que les uns et les autres, c'est-à-dire ceux qui sont à l'origine de ce bruit infernal, auraient mieux fait de se souvenir qu'une rumeur ne doit pas revêtir le même statut qu'une information qui, elle, par définition, est une donnée vérifiée. Et que la vérité, quelle qu'elle soit, pour plagier un de mes vieux professeurs, peut bien attendre cinq minutes. Avec l'émergence des réseaux sociaux et l'empressement outrancier de l'instantanéité, cette assertion est plus judicieuse que jamais.

Pas de prix, bien entendu, dans les exemples avérés de cession. Répétons-le, en France, on n'aime pas parler d'argent. En revanche, on voit immédiatement que ces investisseurs se sont rapprochés de vignobles porteurs (en l'occurrence, Margaux, la colline de Corton et Sancerre, le fleuron collectif du Val de Loire) et qu'ils ont donc le nez creux et les poches pleines. Car on se doute qu'il convient de présenter une belle surface financière pour accéder à la propriété de tels domaines.

Muscadets : les terroirs de demain ?

Qu'en est-il pour l'ensemble des appellations ligériennes puisque toutes ne sont évidemment pas aussi attractives et porteuses d'horizons sereins que les terroirs réputés de ces trois A.O.C. ?

Pour vous donner la meilleure approche possible, nous avons choisi, dans ce numéro, et nous suivons ce dossier tout au long de l'année 2017, d'entrer dans le détail des différentes transactions enregistrées sur les vingt-cinq dernières années. En moyenne, bien évidemment. En Loire, mais aussi dans plusieurs autres appellations françaises. Des plus célèbres aux plus modestes, en passant par celles auxquelles un bel avenir est promis. Pour cela, nous nous sommes rapprochés de professionnels confirmés qui ont accepté de nous répondre sans trahir la discrétion à laquelle leur métier les astreint, cela va de soi. Discrétion qui n'empêche nullement les indications que nous publions dans ce dossier d'être très significatives quant à la santé des vignobles français, ligériens plus particulièrement. Ces indications posent en même temps un véritable diagnostic de ces mêmes territoires, tout en précisant que ce *check-up* n'est pas antinomique de leur avenir bien que les chiffres constatés ne soient pas toujours réjouissants. Etant entendu que le nombre de zéros sur les transactions à l'hectare montre aussi que les pointes du compas entre les prix les plus bas et les plus élevés sont ouvertes au maximum de la capacité de l'outil. C'est dire si les situations sont différentes.

Outre les bords de Loire, nous irons plus particulièrement jeter un œil dans le sud de la France. Pourquoi le sud ? Parce qu'on y trouve des appellations à la hausse, preuve qu'il n'existe jamais de causes perdues. Nous vous emmenons donc dans les vignobles du Languedoc, du Roussillon et de la Provence.

En Loire, les terres de muscadets n'ont pas franchement la cote, bien même, et nous nous en faisons l'écho très régulièrement dans nos colonnes, les consommateurs feraient bien de s'y intéresser d'un peu près tant le travail réalisé ici mérite qu'on s'y arrête. Avec, notamment tous les efforts consentis autour des crus communaux qui offrent de superbes bouteilles. J'ai encore goûté récemment avec Michèle, grande dame de la sommellerie française, un muscadet Sèvre-et-Maine de Michel Brégeon (Frédéric Lailler lui a succédé) de 1992 et je peux vous affirmer qu'il était grandissime. Pourtant pas un grand millésime à ce jour.

Le marché foncier en Pays nantais ne pèse cependant pas aujourd'hui, c'est le moins que l'on puisse dire. Pour rester sur le muet Sèvre et Maine, quand il fallait près de 23 000 euros en 1999 pour acquérir un hectare et 25 000 euros en 1992, la courbe s'est dorénavant infléchie sur un point à 9 500 euros. La moyenne sur vingt-cinq ans se situe à plus de 14 000 euros, est donc particulièrement trompeuse. C'est celle sur les cinq dernières années qu'il faut malheureusement retenir : 9 600 euros. Marine Boudignon-Dargery, associée-gérante du cabinet Ampelio, basé à La Possonnière et spécialisé dans les transactions foncières viticoles, n'est cependant pas pessimiste pour ces terroirs de Loire. Elle pense, un effet d'effondrement à cause de la perte de volume. Elle pense que les négociants ont privé l'évolution de l'appellation muscadet. Les marchés peu de vigneron indépendants, n'ont pas contrebalancé cette orientation. A cela, s'ajoutent les aléas climatiques et une perte d'intérêt pour la région. Sa notoriété s'est effondrée. Mais sa cote est en train de revenir avec les crus communaux grâce à des vignerons qui les ont initiés quinze-vingt ans déjà. »

*En Anjou,
la qualité de vie
est un élément
important.*



Mais cette reconstruction d'image ne s'opérera pas en deux coups de cuiller à pot. « *Parce que nous sommes sur de la terre, donc sur du temps* », explique encore Marine. « *Il en faut pour développer des appellations alors que, lorsqu'elles chutent, c'est beaucoup plus rapide. Mais le marché international demande des vins blancs secs et je ne vois pas comment ces marchés-là pourront continuer à se passer de ces vins. Aujourd'hui, par exemple, celui des crus communaux, se situe autour de 15 000 euros à l'hectare. On revient ainsi à une cohérence appellation-prix du foncier. Je suis convaincue que ce sont des territoires où il faut investir. Mais, je le répète, il faut du temps et des initiatives.* » Les Coteaux d'Ancenis, eux aussi, pourraient d'ailleurs, à l'avenir, profiter de cette embellie attendue sur les muscadets. « *Car la proximité de Nantes-métropole va également compter dans l'attraction de ces territoires* », précise Marine.

La qualité de vie de l'Anjou

Les vins d'Anjou, un peu plus en amont, connaissent, eux, une période plutôt sereine. Un secteur où la qualité de vie pèse dans le choix des investisseurs potentiels. « *L'Anjou reste attractif par la diversité des vins que permettent ses cépages blancs et rouges (N.D.L.R. : chenin, cabernet franc et cabernet sauvignon). Mais c'est aussi une faiblesse en termes d'image et d'identité. Pour atténuer cette difficulté, il faut aller vers les liquoreux ou les crus. Si les prix sont stables pour ces derniers, c'est qu'on se trouve là sur des marchés de niche et qui le demeureront. Pour les secs, il reste une belle demande. Globalement, l'Anjou est plutôt une terre de blancs où les valeurs sont étales. Attention cependant à ce manque d'identité ! Alors que le Saumurois, lui, est identifié par la couleur rouge. Mais ce qui attire aussi en Anjou, c'est la qualité de vie et la proximité avec de grandes villes, notamment Angers, Nantes et Tours.* »

Un peu plus à l'est, Saumur-Champigny et ses 1 500 hectares de vignes continuent de tisser leur toile sur la reconnaissance des marchés, tout comme Saint-Nicolas-de-Bourgueil (150 hectares seulement). Ce vignoble tourangeau titrant à l'hectare près de 36 000 euros en 1991 quand il fallait, en 2015, en compter 40 000 pour acquérir dix mille mètres carrés. Quant à l'appellation Saumur-Champigny, elle est passée, dans le même temps, de 42 000 à 57 000 euros. Les explications à ce succès ? « *Saumur-Champigny, depuis vingt ans, peut compter sur de très belles locomotives chez les vigneron indépendants. En outre, elle a collectivement bénéficié de beaucoup d'initiatives. Et tout cela a tiré l'ensemble vers le haut. Idem pour Saint-Nicolas-de-Bourgueil.* »



Le vignoble de Valençay (ici à Fontguenaud)



Et si les muscadets s'ouvraient les horizons du succès ?

Le blanc de l'avenir à Vouvray et Montlouis

Cette entrée en matière, en arrivant en Touraine, ne doit cependant pas faire penser que tout, ici, est au zénith. Loin s'en faut. Sur le territoire des vins de Bourgueil, le marché foncier est beaucoup moins porteur que pour les parcelles de son voisin immédiat, Saint-Nicolas. Du moins pour l'instant. De 22 000 euros en 1991, l'hectare de vignes ne vaut plus que 20 000 euros en 2015. Avec une nette décreue notée depuis le début des années 2000 puisqu'en 2002, le prix à l'hectare se situait sur ce vignoble à plus de 30 000 euros. Pourquoi cette baisse ? « *Difficile à dire* », reconnaît Marine. « *Peut-être en raison, justement, du voisinage étroit avec la niche que représentent Saint-Nicolas-Bourgueil et Chinon, ville qui, en termes de notoriété, se révèle plus attractive que celle de Bourgueil. Le contexte géographique est toujours à prendre en compte.* » Tout en précisant que la situation foncière dans le Chinonais ne navigue pas non plus sur les sommets de la vague. En vingt-cinq ans, les prix à l'hectare ont chuté de près de 5 000 euros (22 000 euros en 2015) après avoir grimpé jusqu'à 38 000 euros entre 2002 et 2004 ! L'hectare y aurait même perdu 5 000 euros entre 2014 et 2015. Mais pas sûr non plus que cela soit le reflet exact de la situation foncière dans ce secteur, une vente ou deux pouvant toujours plomber la courbe.

Du côté des appellations blanches, Vouvray reste sur une courbe autour de 25 000 euros, « *Montlouis se situant dans une fourchette de 20 000 à 25 000 euros également, chiffres en adéquation avec cette appellation qui monte* », souligne la responsable de l'agence Ampelio, c'est-à-dire nettement au-dessus des chiffres annoncés par certains organismes officiels.

En appellation Touraine, les choses semblent plus difficiles à cerner. Et, là encore, il convient de se méfier du prisme immédiat. Si le département du Loir-et-Cher affiche des prix faibles (4 000 euros en 2015) à la baisse pour son AOC Touraine, « *c'est parce qu'un ou deux vignobles ont été vendus en mauvais état.* » Pas des chiffres significatifs, donc. Avec la difficulté que « *cette appellation très vaste manque, elle aussi, d'identité, coincée entre des vignobles aux noms connus, comme Chinon et Sancerre. Mais le sauvignon de Touraine reste attractif.* » Une attractivité que l'on retrouve du côté de Chenonceaux, Cheverny et Valençay, « *différenciées de ce manque d'identité de la Touraine.* » Cette identité représentant un marqueur fort pour inciter l'investisseur à pointer le bout de son nez. « *Il va forcément se poser cette question avant de mettre de l'argent* », souligne



© Document remis

Le vignoble de Reuilly a connu un boom.

Pas d'inquiétude pour le foncier dans le Vouvray.



Châteaumeillant bénéficie elle aussi d'une nette embellie.

Saumur-Champigny est une valeur sûre.



encore Marine Boudignon-Dargery. « *On est ici dans une vraie logique d'entreprise en restant connecté à la distribution et au marché mondial.* » Quant à l'appellation Touraine-Amboise, il est encore trop tôt pour tirer quelque enseignement que ce soit. Puisque demeure notamment à son propos la question des moyens qui seront mis en œuvre pour avancer.

Le Sancerrois sur les sommets

Le Centre-Loire est le secteur ligérien le plus porteur. Et depuis bon nombre d'années maintenant. Quelques chiffres pour s'en convaincre ? Menetou-Salon est passé de 23 000 euros à peine en 1991 à 87 000 en 2015. Quincy a, elle aussi, progressé largement, de 19 000 à 69 000 euros. Reuilly a fait un bond spectaculaire : de 15 000 à 69 000 euros également en 2015. Châteaumeillant, qui valait 4 000 euros, en vaut dorénavant 17 000. « *Nous sommes globalement sur les satellites de Sancerre qui marchent très bien sur des marchés qui se situent autour de 60-65 000 euros à l'hectare. Et sur des courbes ascendantes, y compris pour Sancerre* », pourtant déjà sur les hauteurs du diagramme. De 80 000 euros en 1991, l'hectare atteint maintenant en moyenne sur le Piton 136 000 euros. Et encore ne parle-t-on pas ici des superbes coteaux situés du côté de Chavignol en particulier qui s'échangent à des prix pouvant monter jusqu'à 280 000 euros ! Mais la moyenne optimale

à l'hectare, en Val de Loire, il faut la chercher du côté de Pouilly. Pouilly-Fumé règne en seigneur⁽²⁾ : près de 62 000 € en 19 150 000 en 2015. Moyenne sur les vingt-cinq ans : 114 000 € celle, sur les cinq dernières années, atteint plus de 146 000 €. que l'on peut appeler une croissance ferme.

Preuve que « *le travail collectif de la génération précédente, su terme, a largement payé.* » Cette appellation sancerroise vient d'a voter le maintien des superficies de son aire d'appellation. Pas qu d'agrandissement : il s'agit tout simplement de la défense d'un p en même temps que de la protection de la valeur foncière.

On le voit, si la situation est relativement tendue sur certains : l'ensemble ligérien n'est pas si mal positionné, quand bien mêm loin derrière certains autres vignobles français. « *Je suis très op précise même Marine Boudignon-Dargery, « car le Val de Loire proximité de Paris, va vraiment compter. D'autant que la qualité des vins est à la hausse et que le prix du foncier reste abordable ce qui fait que les acteurs internationaux et nationaux s'y intèrè puis, il faut prendre en compte les nouvelles données climatique. le réchauffement observé, les vins ligériens restent très équilibr terroirs permettent en outre de proposer des vins aussi divers crois vraiment que ce sont des vignobles d'avenir.* » A condition, de ne pas tarder à l'écrire.

¹⁾ Ce dossier a été réalisé à la mi-janvier et ne prend donc pas en compte les évolutions possibles liées à ce domaine.

²⁾ Pouilly abrite également une seconde appellation, bien moins connue que celle de Pouilly-Fumé, mais pourtant digne d'intérêt. Il s'agit tout simplement de l'appellation... Pouilly réservée au chasselas, sur un peu plus d'une trentaine d'hectares seulement. Un conservatoire, en somme.



LE MÉLANGE DE LA PASSION ET DE LA RAISON

S'engager dans la vie de propriétaire vinicole impose de prendre ses précautions, car acheter un vignoble, c'est du sérieux !

« C'est une entreprise comme les autres », explique Marine Boudignon-Dargery, « tout rachat est l'acquisition d'une entreprise classique. La reprise d'un domaine viticole doit donc être envisagée et étudiée selon des critères objectifs et chiffrés. » Autrement dit, pas question de partir à l'aventure, la fleur au fusil ! Et la passion ne doit en tout cas pas effacer les réalités économiques. « La vigne est un patrimoine vivant. Non entretenue pendant plusieurs mois, elle sera difficile, voire impossible à 'récupérer' pour une production vinicole. Cette terre, que l'on veut acheter, doit être considérée comme un élément vivant et fondamental du projet. »

Quels profils d'investisseurs, au-delà des successions familiales, trouve-t-on dans les vignobles ? Des hommes et femmes qui entendent prendre un virage à 180° dans leur vie professionnelle et personnelle. « La viticulture, pour certains, est vécue comme une chance de démarrer une nouvelle vie », souligne encore Marine. Cet investisseur peut être « un quinquagénaire passionné et bon gestionnaire, qui était déjà à la tête d'une entreprise de l'industrie ou du secteur tertiaire. » Deux motivations essentielles sont alors avancées : « L'envie profonde de revenir à la terre et le désir de s'extraire d'un environnement stressant pour s'engager vers une activité en lien avec le vivant. L'acheteur souhaite également trouver plus de plaisir avec cette nouvelle orientation. » A la condition, néanmoins, que l'acquéreur bénéficie de capitaux propres tirés de la vente de son ancienne activité ou des fonds personnels. A lui (ou elle) d'appivoiser ensuite les rouages d'une exploitation vinicole.

Mais on trouve aussi, parmi ces profils d'investisseurs, le passionné de vin qui possède quelque argent pour se constituer une activité annexe. Ou tout simplement financière. C'est le projet qui va alors le motiver, bien plus que la question comptable. Soit pour relancer un vignoble en difficultés avec, pour objectif, de lui donner un nouveau départ. Soit pour accompagner un domaine qui mène sa vie adossé aux compétences d'un régisseur.

L'entrepreneur, bien installé dans la vie, qui souhaite investir pour mettre son expérience au service d'un domaine a lui aussi sa place dans les profils d'investisseurs. Avec la volonté de diversifier ses activités et d'optimiser sa fiscalité. Mais il lui faut, pour cela, trouver évidemment une exploitation qui corresponde à ses objectifs. A lui d'impulser, dans ce cas, une nouvelle stratégie de développement. « À terme, la viticulture

deviendra sa seule activité, et il cherchera une rémunération minimum pour celle-ci. La situation géographique du vignoble revêtira ainsi une importance particulière puisque, bien souvent, il s'agira pour lui de jongler entre ses deux lieux de travail. »

Autre cas de figure, celui de l'investisseur dont les visées sont uniquement financières. « Dans ce cas également, il est question d'un investisseur à la tête de capitaux propres importants », indique Marine. « Et c'est sa passion qui le pousse à investir dans la viticulture. » Sans pour autant en connaître les subtilités. Son désir pourtant ? « Changer de métier en devenant vigneron. » Parce qu'il éprouve « une très forte passion pour la terre et le vin. Il cherchera alors un vignoble dans lequel il prendra les grandes décisions et pourra, éventuellement, lancer une nouvelle dynamique en proposant une stratégie singulière, tout en confiant la gestion quotidienne à des personnes qualifiées. » Un cadre dans lequel cet investisseur peut acheter les parcelles mais peut aussi, au travers de la société d'exploitation, laisser le pilotage technique au professionnel de la viticulture. « En parallèle, le vigneron peut posséder ou être majoritaire de la société d'exploitation. L'investisseur obtient ainsi un rendement financier grâce aux fermages perçus et il est présent comme un soutien fort, un appui financier sans faille, mais n'est pas décisionnaire au quotidien. La vigne étant un placement sécurisé, c'est une alternative d'investissement en progression. »

Enfin, l'accession à une propriété viticole peut également relever de l'ambition d'un salarié inscrit dans le métier de vigneron depuis un bout de temps. C'est la recherche d'indépendance qui est alors avancée, « l'évolution de son quotidien, l'envie de s'investir davantage dans toutes les étapes, de la terre au commerce, ou encore le souhait de s'associer à un proche ou à un conjoint qui, de son côté, possède des compétences complémentaires pour mener à bien le projet ; le vignoble devient, dans ce schéma, le projet d'une famille » ! Reste à ces profils à motiver les banques pour les suivre dans leur démarche pour répondre à des problématiques de capitaux, lesquels sont souvent assez faibles dans ce cas précis.

Mais Marine Boudignon-Dargery le précise : « Quel que soit le profil de l'acquéreur, le rachat d'un domaine est un doux mélange de passion et de raison. L'une et l'autre étant indispensables. »



Marine Boudignon-Dargery
« La vigne est un patrimoine »