

# Paroles de foncier

LE PÉRIODIQUE DE LA TRANSMISSION RÉUSSIE, édité par la Safer Aquitaine Atlantique



ÉDITO

## Innovet et fédérer !

Le titre retenu pour la conférence Safer à l'occasion du salon VINEXPO «**Les financements alternatifs en viticulture**» illustre parfaitement la posture des Safer en matière d'installation et d'accès au métier, notamment dans la filière viticole !

L'accès au métier et, par là même, au foncier viticole suppose toujours une mobilisation financière souvent significative. Un salon de l'envergure et de la réputation de VINEXPO est pour les Safer l'occasion de manifester leur capacité à innover et à fédérer.

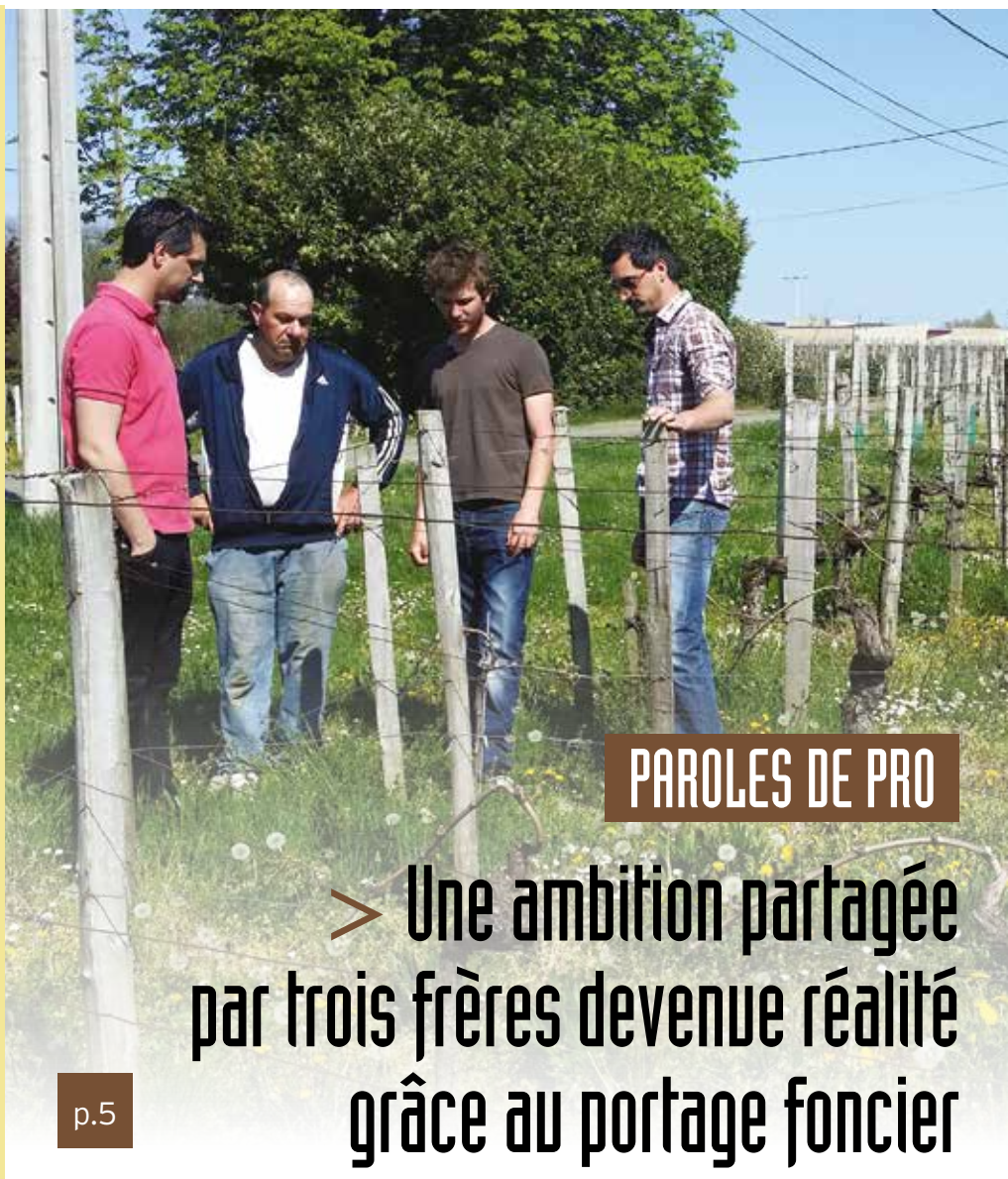
**Innovet**, notamment en Aquitaine et dans la filière viticole, la Safer l'a illustré en se mobilisant de bien des manières :

- en intervenant dans le cadre du «*Plan Bordeaux*» notamment pour faire du portage lié à du désendettement,
- en mettant en place dans l'urgence des «*conventions-grêle*», de type CMD, après les orages dévastateurs de l'été 2013,
- innovation toujours en créant avec les collectivités des dispositifs de portage foncier de type location-vente, en particulier pour faciliter l'accès au foncier pour des hors cadre familiaux.

**Fédérer** reste tout aussi essentiel ! A la fois les moyens significatifs qu'exigent l'installation, en particulier en viticulture, mais aussi, le maintien du potentiel de production ou son adaptation au marché sont autant d'ambitions qui ne sont à la portée d'aucun acteur isolément. C'est bien la raison pour laquelle, depuis plusieurs années, la Safer multiplie les partenariats en direction des collectivités, de la coopération, des banques, des chambres d'agriculture... pour associer un maximum d'acteurs de nos territoires en fonction de leurs compétences, qu'elles soient techniques, financières, juridiques ou fiscales.

Innovet et fédérer... Lorsque l'ambition est de servir les ambitions des territoires et de leurs filières, voilà la boussole des Safer, en viticulture comme dans tant d'autres filières !

**Francis Massé**  
Président de la Safer Aquitaine Atlantique



## PAROLES DE PRO

> Une ambition partagée par trois frères devenue réalité grâce au portage foncier

p.5

## PAROLES D'EXPERTS



Le prix des vignes par appellation

p.2

## PAROLES DE PARTENAIRES



3 questions à Anthony JEZEGOU

p.6

# Paroles d'experts



## > Le prix des vignes par appellation

### Le prix des vignes en euros par hectare

Prix moyen correspondant à des vignes plantées, en bon état et d'âge moyen

Appellation	2014	2013	2012
<b>GIRONDE</b>			
Saint-Julien Margaux	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Pauillac	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Saint-Estèphe	350 000	350 000	350 000
Moulis	80 000	80 000	80 000
Listrac	75 000	75 000	70 000
Haut-Médoc	75 000	75 000	70 000
Médoc	45 000	40 000	40 000
Sauternes	35 000	50 000	50 000
Liquoreux Rive Droite	16 000	17 000	18 000
Cadillac Côtes de Bordeaux	18 000	17 000	22 000
Bordeaux Rouge	15 000	15 000	15 000
Bordeaux Blanc	15 000	15 000	15 000
Grave de Vayres	15 000	15 000	15 000
Graves Rouge	27 000	27 000	25 000
Graves Blanc	27 000	27 000	25 000
Pessac-Léognan	450 000	450 000	400 000
Pomerol	1 000 000	900 000	900 000
Lalande de Pomerol	180 000	180 000	170 000
Saint-Emilion	220 000	200 000	200 000
Satellites de Saint-Emilion	90 000	85 000	85 000
Canon Fronsac	70 000	60 000	60 000
Fronsac	26 000	26 000	26 000
Côtes de Bourg	22 000	22 000	22 000
Blaye Côtes de Bordeaux	18 000	18 000	18 000
Castillon/Francis Côtes de Bordeaux	20 000	20 000	21 000
<b>LANDES</b>			
Tursan	12 000	12 000	11 000
Vins IGP et Sans IG en zone Armagnac	10 000	9 000	9 000
<b>PYRENEES-ATLANTIQUES</b>			
Jurançon et Jurançon sec	46 000	46 000	46 000
Madiran	14 000	14 000	14 000

Source : Safer Aquitaine Atlantique.

Le prix moyen d'un hectare de vigne AOC Bordeaux se stabilise depuis 2012 aux environs de 15 000 €. On constate néanmoins un élargissement de la fourchette entre les prix minimum à 7 000 €/ha et les prix maximum qui peuvent aller jusqu'à 27 000 €/ha pour des lots situés sur de beaux terroirs. L'hectare de vigne AOC Côtes s'échange toujours au prix moyen de 18 000 € en Blaye et Cadillac, et 22 000 € en Côtes de Bourg. S'agissant des ventes de domaines dans ces appellations, on observe un tassement des transactions

réalisées par les investisseurs asiatiques qui adoptent désormais une approche plus professionnelle.

En Pessac-Léognan, le marché foncier est resté atone tandis qu'en Graves la reprise constatée en 2013 s'est poursuivie. La renaissance d'une demande locale sur les terroirs les plus qualitatifs ainsi que l'arrivée de quelques acquéreurs extérieurs ont permis de maintenir le raffermissement des prix observé en 2013 aux environs de 27 000 €/ha en moyenne.

Dans le Sauternais, les prix du parcellaire ont du mal à se maintenir au niveau moyen de 50 000 €/ha compte tenu des difficultés économiques de cette AOC.

En Médoc, la reprise du marché observée en 2013 se poursuit au gré du regain de notoriété de cette appellation à l'export notamment. Le prix moyen d'un hectare de Haut-Médoc passe de 75 000 à 80 000 € tandis que le prix moyen d'un hectare de Médoc se stabilise à 40 000 €. Toutefois, les lots qualitatifs en AOC Médoc s'échangent désormais sur des valeurs comparables au prix du Haut-Médoc. Le prix des AOC communales se stabilise aux environs de 2 000 000 €/ha pour Pauillac et 1 000 000 €/ha pour Margaux et Saint-Julien. Le marché foncier dans ces appellations reste néanmoins très confidentiel.

En Libournais, le regain d'intérêt pour les AOC Fronsac et Côtes de Castillon se poursuit à la faveur d'opérations réalisées par des investisseurs étrangers en quête de terroirs qualitatifs à des prix abordables. Le marché foncier reste très dynamique en AOC Saint-Emilion et sur les Satellites, de même qu'en Pomerol et Lalande de Pomerol. Il est animé par des acteurs locaux qui souhaitent étoffer leurs structures mais également par des investisseurs français ou étrangers qui recherchent des vignobles à forte notoriété.

Michel LACHAT,  
Directeur départemental  
de la Safer en Gironde  
[www.saferaa.fr](http://www.saferaa.fr)  
Tél. : 05 56 69 29 99

## > Un GFV ? Pour quoi faire ?

Les exploitations dont le chef d'exploitation a plus de 50 ans représentent en Aquitaine plus de 58% du nombre total d'exploitations (Source : Agreste Graph Agri Régions 2014). La question de la succession et du devenir de l'exploitation se pose donc de manière cruciale. La filière viticole n'échappe pas à la règle.

L'augmentation du prix des terres conjuguée à faible rentabilité des exploitations outre des rendements historiquement faibles sur les marchés financiers ont ainsi favorisé le retour en grâce des GFV (groupements fonciers viticoles).

Le GFV est un Groupement Foncier Agricole (GFA) qui a pour objectif la propriété collective d'un domaine viticole. Il permet de regrouper des particuliers qui seuls n'auraient pas pu se porter acquéreurs faute de moyens ou de connaissances techniques. Le GFV va ainsi se porter acquéreur des terres et en concéder l'exploitation au fermier au moyen d'un bail à long terme.

L'idée est ici de permettre à l'exploitant de récupérer des capitaux qui pourront servir par exemple à désintéresser des associés ou bien des cohéritiers qui souhaiteraient sortir de l'exploitation viticole familiale et rendre liquide leur capital ou bien encore à financer les investissements nécessaires à l'exploitation, tout en assurant la pérennité de l'exploitation. Il pourra également s'agir de permettre un agrandissement de l'exploitation sans avoir à s'endetter pour supporter le coût du foncier et permettre ainsi, par exemple, à une coopérative de faire face à



la diminution du nombre de ses adhérents du fait de départs en retraite non suivis d'une reprise et de maintenir ses volumes récoltés.

Pour leur part les associés du GFV bénéficieront d'exonérations en matière d'ISF et de mutation à titre gratuit (exonération de droits à hauteur de 75% dans la limite de 101.897 €, 50% au-delà) attachées à la détention de parts ainsi qu'à l'existence d'un bail à long terme sur les biens ruraux appartenant au GFV.

### L'acquisition du foncier

La valorisation du foncier est un des points cruciaux du montage. En effet, non seulement le prix doit être en cohérence avec le marché mais également avec une rentabilité minimale que peut être en droit d'attendre l'acquéreur de parts du GFV (2 à 4 % généralement).

Le GFV ne sera propriétaire en principe que du vignoble, le fermier conservant la propriété des bâtiments d'exploitation, de telle sorte que les associés du GFV n'aient pas d'investissements complémentaires à réaliser pendant la durée du bail, le fermier conservant en outre de cette manière la maîtrise des travaux et investissements sur les bâtiments.

La difficulté particulière dans l'acquisition du foncier va résider dans le fait que la commercialisation du GFV ne va en principe débiter que lorsqu'un accord aura été trouvé avec le vendeur du foncier et pourra prendre plusieurs mois. Cette «commercialisation» peut être réalisée par des professionnels (banques ou intermédiaires financiers) ou coordonnée directement par le fermier. Cet inconvénient peut toutefois être



pallié par le portage du GFV par la Safer, ce qui permettra de réaliser immédiatement la transaction foncière pour le propriétaire tout en assurant aux parties que le prix retenu sera en phase avec la réalité du marché. La mise en place de ce portage supposera qu'une garantie bancaire de 10% de la valeur du bien puisse être fournie à la Safer par le fermier.

### Le bail à long terme

Le bail à long terme consenti au profit de l'exploitant sera en principe d'une durée de 25 ans de manière à assurer la pérennité de l'exploitation et permettre aux associés de bénéficier des avantages fiscaux.

Le fermage devra répondre à 2 conditions :

- Assurer la rentabilité de l'investissement de l'acquéreur de parts
- Etre économiquement supportable par le fermier

Le tout naturellement dans le respect des dispositions de l'arrêté préfectoral.

Il sera payé pour partie en nature de telle sorte que les associés du GFV puissent bénéficier de bouteilles et pour partie en numéraire de telle sorte que le GFV puisse assumer les charges financières annuelles qui lui incombent (taxes foncières, frais de tenue d'assemblée et de comptabilité). Les modalités de calcul de la conversion du fermage en nature et notamment le prix de référence des bouteilles remise en paiement devront être déterminées avec précision pour éviter toutes conséquences comptables et fiscales indésirables, qui pourraient être constatées s'il existait une distorsion avec le prix de vente des mêmes bouteilles aux clients finaux. Les statuts du GFV devront en outre prévoir que la distribution des résultats puisse intervenir en nature de telle qu'il soit possible de



distribuer des bouteilles au profit des associés.

Un autre point particulier d'attention sera, dans la mesure du possible, l'aménagement des conditions de sortie. Il pourra par exemple être prévu que le marché secondaire des parts du GFV puisse être organisé et que le prix de revente soit fixé chaque année par le gérant.

En conclusion, le GFV qui s'inscrit, à l'instar du crowdfunding, dans un mouvement plus général de financement collectif de projets particuliers, est une alternative à considérer sérieusement dans le cas d'une transmission d'exploitation qui nécessite de céder tout ou partie du foncier pour désintéresser un ou plusieurs cohéritiers ou bien d'une volonté d'agrandissement sans alourdir son endettement.

Paul Antoine Saint German  
Ernst & Young Société d'Avocats - Bordeaux  
Tél : 05 57 85 47 00 - [www.ey.com](http://www.ey.com)

A l'occasion de VINEXPO,  
les Safer viticoles de France organisent une conférence :  
«LES FINANCEMENTS ALTERNATIFS POUR LA VITICULTURE»  
Le 16 juin 2015, de 10h à 12h

*Salle Bay View Room 2, au Palais des Congrès de Bordeaux-Lac*

Avec la participation de :

- Paule Cathala, avocate chez PWC
- Paul Antoine Saint German, Ernst & Young
- Maylis Sichère-Lawton, notaire
- Eric Garreau, Crédit Agricole
- Hervé Olivier, Safer Aquitaine Atlantique

Pour en savoir plus : Safer Aquitaine Atlantique,  
Tél. : 05 56 69 29 99, [accueil@saferaa.com](mailto:accueil@saferaa.com)

# Paroles de pro

## > Une ambition partagée par trois frères devenue réalité grâce au portage foncier

**Les trois frères Sublett, Grégoire, Jérôme et Sébastien, sont à la tête depuis quelques mois d'une exploitation viticole à Puisseguin. 25 ha de vignes en satellites de Saint-Emilion, des bâtiments, dont un petit château qui sera le support d'une image de marque à développer... Jeunes et sans assise financière, cette installation n'a été possible que grâce au portage foncier proposé par la Safer.**

«L'idée de ce projet commun a germé le jour où j'ai trouvé ce petit château à la vente, raconte Sébastien. De son côté, Grégoire cherchait depuis quelques temps à acheter des vignes.». Puis l'idée de construire un projet ensemble a grandi. «Le château nous a séduit immédiatement, précise Jérôme, et nous avons tout de suite perçu son potentiel en terme d'image pour le vignoble». D'un autre côté, à quelques mètres de là, Gérard Berny, viticulteur sur Puisseguin, souhaitait transmettre l'intégralité de son exploitation viticole, 25 ha de vignes, chais et bâtiments. Une opportunité pour les trois frères.

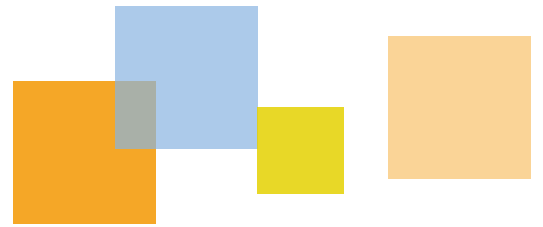
**Le portage foncier pour donner «la force financière» au projet**  
Mais sans aucun apport financier, les trois jeunes pensaient leur projet voué à l'échec dès le départ, notamment au moment d'aller



Jérôme, Grégoire et Sébastien Sublett.

le défendre auprès des banques. «Nous avons contacté la Safer, raconte Grégoire, et Thierry Vergnet, le conseiller foncier du secteur, nous a présenté le dispositif de portage foncier.» Ce système de «location- vente» permet aux jeunes viticulteurs de différer leurs investissements et ainsi de sécuriser la viabilité économique de leur projet. La Safer a acheté le foncier et leur met en location pendant 5 ans. Les frais financiers du portage sont pris en charge par la Région, et à l'issue du portage, au moment du rachat du foncier par les jeunes, les loyers payés viendront en déduction du prix d'acquisition.

«Le portage nous a donné la force financière pour acquérir à la fois le château et la propriété viticole», affirme Sébastien. La Safer porte aujourd'hui les vignes qui représentent tout de même 60% de l'investissement global. Le château, les bâtiments et le matériel ont été achetés par les frères grâce au soutien du Crédit Agricole qui les a suivis dans cette aventure. «Sans le portage foncier, nous n'aurions pas pu nous installer, précise Grégoire. Il nous permet aussi de conserver de la trésorerie, et donc de pouvoir stocker des bouteilles et ainsi de mieux valoriser et commercialiser notre production». Et d'investir dans



Les trois frères Sublett et Michel Berny.

les bâtiments, puisque que les frères ont aussi pour projet de rénover des bâtiments d'habitation présents sur la propriété, pour ensuite les mettre en location.

Le soutien de Gérard Berny a aussi été déterminant. «C'est

une personne qui a beaucoup de valeurs. Il souhaitait transmettre son exploitation à des jeunes de la région, se rappelle Sébastien. Il a même été très patient puisqu'il a attendu un an, le temps que tout se mette en place pour nous permettre de reprendre». Quant à son frère Michel, salarié sur l'exploitation, il continuera l'aventure avec les jeunes repreneurs pour le travail des vignes et au chai.

c'est lui qui aura la charge du travail de la vigne et de la vinification. Les jumeaux de 34 ans, Sébastien et Jérôme, ont tous les deux suivi un cursus commercial et ont travaillé dans le négoce de vins. Aux côtés de ses frères, Sébastien gèrera la commercialisation de la production, et Jérôme, quant à lui, aura à cœur de mener à bien le projet de rénovation des bâtiments.



Le château, future image de marque du vignoble.

### «Une aventure fraternelle»

«Pour nous, cette installation est avant tout une aventure fraternelle, explique Jérôme, notre projet est basé sur une entente et une confiance, mais aussi des capacités et des compétences. Nous avons chacun trouvé notre place, et nous nous sommes chacun épanoui dans ce que l'on savait faire de mieux.» Issus d'une famille de viticulteurs de la région, les trois frères ont déjà travaillé ensemble pendant 7 ans sur l'exploitation familiale. Le plus jeune, Grégoire, 27 ans, est diplômé du lycée agricole de Montagne et d'un BTS technico-commercial spécialisé en vins et spiritueux. Au sein de l'EARL des Frères Sublett,

Installés depuis septembre 2014, les frères Sublett ont pu réaliser leur première récolte et vinifier leurs premières bouteilles. «La première année a été excellente, aussi bien en quantité qu'en qualité, s'enthousiasme Grégoire, et nous avons déjà vendu plus de 70% de notre récolte.» Les frères attendent avec impatience l'édition 2015 de Vinexpo qui se tiendra du 14 au 18 juin à Bordeaux. Ce salon sera pour eux l'occasion de présenter leur première production. «Pour l'instant, nous nous développons sur la France et l'Europe, ajoute Sébastien, mais un marché asiatique se montre aussi très intéressé.» Affaire à suivre...

# Paroles de partenaires



## > 3 questions à Anthony JEZEGOU

Responsable de la Viticulture de proximité au Crédit Agricole d'Aquitaine

### **Quel est l'engagement du Crédit Agricole dans la transmission des exploitations agricoles ?**

Le Crédit Agricole a accompagné, depuis ce début d'année 2015, 88% des installations aidées en Gironde et 94,6% dans les Landes, ce qui en fait le leader bancaire des installations en Agriculture. Cette présence forte sur l'installation et transmission est le fruit d'une expertise reconnue ; des conseils que nous partageons avec chaque cédant et candidat à la reprise d'une exploitation ; et surtout d'un travail collectif avec l'ensemble des partenaires œuvrant pour l'installation/transmission (Safer, chambres d'agriculture, syndicats agricoles, administrations, collectivités, experts comptables, notaires...)

Le Crédit Agricole s'appuie sur ses compétences multiples et une ingénierie financière éprouvée pour accompagner les installations et la transmission du foncier. Nos experts cession/transmission proposent un accompagnement personnalisé des cédants/preneurs, ils sont présents durant toutes les étapes du projet, de la préparation au suivi post-installation. Durant la phase de transmission, nous mettons à disposition de nos clients l'expertise de nos spécialistes patrimoniaux pour les conseiller dans leurs réflexions et accompagner leurs choix de repreneur ou d'exploitation. Nous proposons une offre globale de financements, d'assurances, d'épargne et de services pour une installation réussie.

### **Quels sont pour vous les avantages du portage foncier proposé par la Safer ?**

Lors des installations, le foncier et le bâti représentent souvent une charge financière importante. Quand cela est possible, nous finançons l'acquisition globale (foncier, matériel, stock, trésorerie...) par des financements adaptés. En revanche, il est parfois nécessaire de différer la partie foncière de l'acquisition ; pour permettre à l'installé d'acquérir sur les premières années ses stocks, le matériel et d'assurer sa trésorerie. Ce qui lui permet ensuite d'envisager l'acquisition foncière avec plus de sérénité. Nous préconisons donc le recours au portage de la Safer dans ces situations.

Le portage foncier permet à l'installé de rester, dans un 1<sup>er</sup> temps, locataire de la Safer sur le foncier à acquérir. L'acquisition du foncier se fait à l'issue du portage : achat du foncier à la Safer par l'installé (les loyers versés durant le portage viennent en déduction du prix d'achat). Le Crédit Agricole intervient et soutient l'installé par des prêts modulables et par son cautionnement du dispositif, ceci en parfaite synergie avec la Safer et les collectivités territoriales qui soutiennent également ce dispositif.

### **Quels conseils donner à un futur retraité ou à un jeune agriculteur qui souhaite s'installer ?**

Les conseils que nous pouvons partager avec chaque porteur de



projet sont les suivants :

- 1) Comme tout partenaire, rencontrer son banquier aux prémices de l'installation/transmission. Une installation réussie, c'est aussi une transmission qui se prépare bien en amont.
- 2) Bien connaître ses forces et faiblesses, et celles de sa future exploitation (faire un diagnostic pour appréhender l'ensemble des besoins futurs).
- 3) Sur les aspects financiers et économiques, partager le choix des hypothèses (rendements, prix de vente, stratégie commerciale) est essentiel.

Contact :  
Pôle Viticole du Crédit  
Agricole d'Aquitaine  
05 56 90 42 26  
05 56 79 86 14

# Des paroles aux chiffres

## > L'activité de la Safer en 2014 : zoom sur la viticulture

### > Le portage foncier : 24 propriétés viticoles, 152 ha

La Safer assure, en partenariat avec le Département, la Région et certaines caves coopératives, le portage de 24 propriétés viticoles pour un total de 152 ha. Le portage foncier est un système de «location-vente» de foncier porté par la Safer pendant 5 ans, pour un jeune agriculteur qui s'installe, un viticulteur en situation de surendettement ou un agriculteur qui souhaite conforter son exploitation.

### > 3 240 ha de vignes mis à disposition

En 2014, 940 propriétaires ont fait appel à la Safer pour mettre au total 6 400 ha à disposition, dont 3 240 ha en vignes, dans le cadre de conventions de mises à disposition (CMD).

### > 200 acquisitions viticoles de la Safer

En 2014, la Safer a réalisé au total 600 acquisitions pour 3 220 ha. Sur le marché viticole, elle a réalisé 200 acquisitions pour 1 125 ha et 73 M€.

### > 33% des surfaces attribuées à la viticulture

Sur les 3 213 ha revendus au total par la Safer en 2014, 1 050 ha ont été consacrés au développement de la viticulture (33%), en particulier à la confortation des exploitations, à la restructuration du parcellaire et à l'installation de jeunes viticulteurs.

### > 44 jeunes viticulteurs installés par la Safer

42% des surfaces viticoles revendues par la Safer (446 ha) ont été attribuées à 44 jeunes viticulteurs préparant leur installation, s'installant ou récemment installés.

### > 23 jeunes viticulteurs bénéficiaires du FIFIAA

En 2014, 23 jeunes viticulteurs ont été bénéficiaires du FIFIAA, pour un montant de 2580 € chacun. Les jeunes agriculteurs s'installant à titre principal, bénéficient du FIFIAA, instrument financier mis en place par la Safer Aquitaine Atlantique. Ce fonds prend en charge la totalité des frais d'acte d'acquisition de foncier jusqu'à 3000 € lors d'acquisitions réalisées auprès de la Safer.



# Contacts

## Siège

18 avenue Louis Sallenave,  
CS 90605, 64006 Pau Cedex  
Tél. : 05 59 90 34 20  
accueil@saferaa.com  
Directeur général : Pierre POUGET

## Gironde

16 avenue de Chavailles  
CS 10235, 33525 Bruges Cedex  
Tél. : 05 56 69 29 99  
Directeur départemental :  
Michel LACHAT

## Landes

584 avenue du Corps Franc Pommies  
40280 St Pierre du Mont  
Tél. : 05 58 46 59 59  
Directeur départemental :  
Bruno LACRAMPE

## Pyrénées-Atlantiques

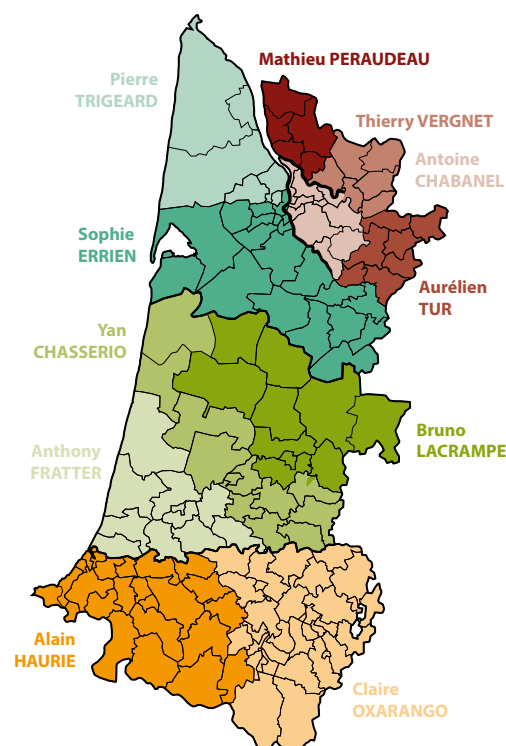
### Antenne Pays-Basque

Place Jean Errecart,  
64120 Saint Palais  
Tél. : 05 59 65 88 10  
Directeur départemental : Eric PENACQ

### Antenne Béarn

18 avenue Louis Sallenave,  
CS 90605, 64006 Pau Cedex  
Tél. : 05 59 90 34 20  
Directeur départemental : Eric PENACQ

## Les conseillers fonciers de la Safer Aquitaine-Atlantique



[www.saferaa.fr](http://www.saferaa.fr)