

Vaucluse, « pour développer des GFV dans la France entière ». Jean-Claude Chasson compte actuellement 46 réalisations à son actif, qui rassemblent 4 700 associés. La part, selon la réputation du vignoble, coûte de 2 500 à 6 000 euros.

« Le plus souvent, on est sollicité pour un problème de transmission »

« Le plus souvent, on est sollicité pour un problème de transmission de patrimoine, explique le gérant de Bacchus Conseil. Une fois que le notaire a chiffré le coût de la succession, il faut trouver une solution ! Nous sommes aussi très sensibles à l'économie solidaire, au maintien des vignes sous pavillon français. On a ainsi monté des opérations à Bordeaux pour éviter des ventes aux Chinois. En Champagne, grâce aux GFV, les petits vignerons peuvent garder leur indépendance, malgré la pression des grandes maisons de négoce. On aide enfin au développement de domaines au top de leur endettement. »

Lui-même un temps producteur (il a fondé en 1990 les Vignobles Chasson Château Blanc à Roussillon, dans le Vaucluse, vendus depuis), Jean-Claude Chasson reconnaît recevoir beaucoup de demandes de viticulteurs en difficulté. « Ils veulent utiliser un GFV pour se refaire une santé. » Mais après analyse de la situation, Bacchus Conseil ne relève pas, en général, le challenge, trop risqué pour préserver les intérêts des associés.

A contrario, « dès qu'on a un produit qui sort de l'ordinaire, ça marche fort. » Cela a été le cas pour le GFV du Clos Saint-Jean, à Châteauneuf-du-Pape, sa cuvée Deus ex Machina étant encensée par la critique internationale. « On a commencé la commercialisation un vendredi et le lundi, 1,5 million d'euros avait été collecté ! »

« L'appellation compte beaucoup, ajoute-t-il. Elle est porteuse, surtout quand c'est un vigneron reconnu qui accepte de jouer le jeu de l'oenotourisme et de la convivialité. » En contre-partie, le producteur va trouver des ambassadeurs à même de lui permettre de développer sa notoriété et ses ventes en France. « Compte tenu de l'évolution du foncier et des coûts pour la transmission et le développement, le GFV a un bel avenir, assure Jean-Claude Chasson. Mais attention, il ne s'agit pas d'un produit financier. Les gens utilisent leur patrimoine pour se faire plaisir et réaliser un rêve, devenir propriétaire d'un vignoble, sans en avoir la gestion et les problèmes quotidiens. »

« Le point commun entre nos associés, c'est qu'ils aiment la vie »

Chez Terra Hominis, pas d'investissement participatif réglementé car on souhaite jauger en amont la personne intéressée et les valeurs qu'elle véhicule.

Autrement dit, avoir « la possibilité de sélectionner ses associés. On ne prend pas une personne qui pense gagner beaucoup d'argent. Le point commun entre nos 1 700 associés (ndlr : parmi lesquels on trouve le rugbyman Didier Cambérabéro et le chef Pierre Augé), c'est qu'ils aiment la vie », assène Ludovic Aventin. En achetant une part d'un vignoble, de 1 300 à 2 500 euros l'unité, « on concrétise un rêve, on peut participer aux travaux du domaine, on comprend comment se fait le vin et on se l'approprie. On n'est pas objectif quand on boit "son" vin, on se dit qu'il est un peu à soi, c'est normal. »

Lauréat du Grand prix national "Innovation et Territoire" à l'occasion du concours "Innover à la campagne", Terra Hominis, qui développe également des clubs de dégustation pour ses associés, entend soutenir l'économie d'un territoire et la notion de terroir. « Je crains la perte de la diversité du vignoble français, avoue Ludovic Aventin. Dans quelques années, le vin risque de manquer par rapport à la demande mondiale. Les gros négociants pourraient alors faire le forcing pour racheter les petits et les moyens producteurs. Il faut être vigilant. Cela ne me gêne pas qu'un étranger acquière un vignoble du moment qu'il produit des vins de terroir. Mais j'ai peur que, comme dans l'hémisphère sud, on aie à terme des vins standardisés. »

Le développement des structures s'appuyant sur des financements participatifs permettra de lutter contre cette possible concentration du secteur. Terra Hominis, fortement implanté dans le Languedoc (16 projets sur 18), veut aller à la conquête d'autres territoires. « Du

« Une bonne solution pour les vignerons qui veulent... »

À la tête du domaine Santa Duc, à Gigondas, Yves Gras a monté un GFV avec Bacchus Conseil afin de construire une nouvelle cave de vinification. La vente de deux parcelles au GFV lui a permis de financer cet investissement. « Je préfère avoir une belle cave et évoluer comme je le veux grâce au GFV plutôt que d'investir dans du foncier, explique-t-il. J'aurais été gêné si cela avait été le patrimoine des parents. Et si je veux acheter une nouvelle parcelle je ferai la même chose. Le GFV est une bonne solution



Yves Gras (à gauche), Benjamin et Ludovic Laurent.

pour des vins de terroir. Ils veulent s'agrandir, le prix du vin vient irrésistiblement toutes les semaines, ont besoin d'un moment de détente. Très connu, le domaine