

« POUR S'INSTALLER, IL FAUT ÊTRE BON PARTOUT »

EN GIRONDE. DAVID ARNAUD ET TERRA HOMINIS - CHÂTEAU TOUR DES GRAVES

David Arnaud a repris en fermage le Château Tour des Graves, domaine familial de 19 ha en Gironde. Les besoins de trésorerie pour l'amélioration de l'outil d'exploitation ne lui permettaient pas d'investir pour augmenter la taille de son domaine. Il a trouvé des solutions grâce au portage du foncier par la Safer d'abord, avec l'aide du département de la Gironde, puis par Terra Hominis.

Projetant de reprendre l'exploitation familiale, David Arnaud a suivi une formation initiale au Lycée Professionnel Agricole de la Tour Blanche (33), puis de technicien en commerce des vins à Angoulême. En 2008, il a développé son projet d'installation et suivi le cursus de professionnalisation Jeune Agriculteur. David Arnaud a repris en 2009 le domaine familial de 19 ha, Château Tour des Graves, en fermage auprès de ses parents et de son oncle.

Dès le départ, David se lance dans une démarche d'amélioration continue de l'outil d'exploitation qui va durer plusieurs années. La première année, sa priorité est d'investir dans des adaptations techniques destinées à sécuriser la gamme composée de 2 blancs, 3 rouges, 1 rosé et crémant de bordeaux dans une fourchette de prix comprise entre 7 et 15 €. L'année suivante est consacrée à améliorer la qualité de ses vins avec l'ambition que tout le monde s'y retrouve, « le client final bien sûr mais le caviste aussi ». Autre étape stratégique socle de la réussite globale de son projet, un travail important sur le marketing et la commercialisation : changement des étiquettes, mise en place d'une prospection structurée en direction des cavistes et du négoce. Sa formation initiale et son expérience du commerce sont des atouts non négligeables pour mener à bien ces améliorations.

Après 4 années rondement menées, les résultats sont au rendez-vous et, en 2012, David



fait l'acquisition de ses premières vignes sur une parcelle de 1,40 ha. « On a préparé le montage financier avec le centre de gestion et la Safer. 2 ans plus tard lorsqu'une nouvelle opportunité de 6 ha s'est présentée, nous avons convenu avec la Safer que la solution du portage était la plus intéressante. Le portage m'évitait de me mettre en danger et m'a permis de poursuivre mon projet d'investissements (cuves, tracteur...). Il faut dire aussi qu'avec le montage Safer, les frais de portage étaient pris en charge par le Département de la Gironde, partenaire essentiel de ce dispositif. »

L'histoire ne s'arrête pas là, la parcelle de 6 ha était structurée en forme de U dont l'intérieur est mis en vente en 2016. L'occasion

pour David de composer une unité foncière homogène. Il peut en faire l'acquisition avec le soutien de son banquier encouragé par les bons résultats de l'exploitation.

L'année suivante arrive la fin de la période de portage qui prévoit le rachat des 6 ha de vignes au bailleur Safer. Une marche haute à franchir pour David compte tenu des nouveaux investissements engagés dans l'exploitation. « S'agrandir de 19 à 30 ha en moins de 10 ans, c'est compliqué surtout que j'attendais encore les retours sur investissements et que je devais me donner les moyens d'aller au bout de mon projet : vers davantage de qualité et le passage au bio. Une solution a été trouvée avec Terra Hominis rencontré au salon Vinisud. »

« S'agrandir de 19 à 30 ha en moins de 10 ans c'est compliqué surtout que je devais me donner les moyens d'aller au bout de mon projet de passage au bio. »



LA RENCONTRE AVEC LE FONDATEUR DE TERRA HOMINIS, LUDOVIC AVENTIN QUI RACONTE :

« J'ai rencontré David Arnaud au salon via une connaissance commune. J'ai trouvé un vigneron professionnel et sympathique qui faisait un vin de qualité. Il avait les pieds sur terre et l'ambition d'aller vers le bio, il réfléchissait à plusieurs solutions à la rétrocession des vignes par la Safer. En lui présentant la démarche Terra Hominis, l'idée est venue naturellement de le désengager de l'achat du foncier en utilisant le réseau de nos associés. L'idée lui a plu, on a monté le dossier. »

Terra Hominis, comme son nom l'indique, c'est une histoire d'hommes mais Ludovic Aventin précise « c'est d'abord une histoire de copains. Au départ avec quelques-uns on rêvait d'avoir un vignoble mais c'était trop cher. On a eu l'idée de se grouper et, en 2009, on a fait notre première opération en GFA avec l'achat du vignoble Mas Angel en appellation Faugères. À ce jour, on a réalisé 16 projets, majoritairement en Languedoc. Nous cherchons d'ailleurs des projets d'installation de jeunes vignerons, ou de transmission ou développement de vignobles partout en France. Nous avons maintenant de plus en plus de demandes car nos associés sont nos meilleurs ambassadeurs. On a toutes sortes d'associés, chefs d'entreprises du CAC 40, cadres sup, professions libérales, retraités, des jeunes aussi... On a même un Ministre ! »

Une solution quand les acheteurs ne sont pas suivis par les banques

« Nous ne fonctionnons pas en crowdfunding classique. Nous proposons de l'investissement participatif non réglementé, c'est-à-dire sans plate-forme pour nous permettre de coopter les futurs associés. Pour coopter, on leur dit : « Si vous préférez l'argent aux hommes et aux vins passez votre chemin ». Un critère qui nous garantit qu'on n'aura pas de problème dans la durée, ce qui est le cas depuis 2009. On ne veut pas d'investisseurs financiers mais des gens qui veulent donner du

sens à leur placement et qui aiment le vin. Aucun autre vin ne peut vous donner les émotions que celles que vous apporte votre propre vin ». Le retour sur investissement se fait en bouteille, l'associé reçoit l'équivalent de 4,5 % de sa mise et, en plus de ses dividendes, il peut acheter les vins de l'ensemble de nos vignobles à tarif préférentiel. L'associé met de l'argent une fois au début et ensuite, il n'y a que du plaisir à prendre. »

Les montages entre associés peuvent être des SCI ou des GFV. Terra Hominis porte l'opération et fait l'acquisition du vignoble pour assurer une garantie de bonne fin puis met en vente les parts dont le montant se veut non discriminant entre 1 500 et 2 000 €. « En fonction de la valorisation du vignoble, on divise par le prix des parts et on trouve le nombre d'associés nécessaires pour boucler l'affaire. Tous nos projets sont indépendants : pour chaque nouvelle propriété on monte un nouveau groupement et les aspects administratifs sont relativement légers. Dans les statuts, le quorum n'est pas requis car il n'y a aucune charge sur l'exercice donc l'AG est une formalité, il n'y a aucune décision à prendre, c'est surtout l'occasion de faire une fête et de donner la parole au vigneron pour expliquer son métier, ses difficultés, par exemple la grêle et le mildiou cette année ou ses projets de développement vers le bio comme c'est le cas pour David. Ensuite on partage un repas et la plupart des présents repart avec du vin de « sa » propriété. »

Les associés sont aussi une composante importante du réseau commercial, ça marche très bien sur le principe du gagnant/gagnant. Devant le succès et la bonne collaboration avec Terra Hominis, David a envisagé de renouveler l'expérience et de céder au groupement les hectares nécessaires pour compléter l'unité foncière du « U ». Pour lui, cette nouvelle opération permet d'investir à nouveau dans son projet de passage en bio qui nécessite du personnel en plus. « C'est un choix que je fais par conviction. Le fait de ne pas s'endetter pour l'acquisition du foncier est aussi



un choix de qualité de vie : malgré mon revenu de salarié agricole, on peut s'offrir 15 jours à 3 semaines de vacances. Mais attention, la solution du fermage est une décision stratégique ! Si elle présente des avantages, la question se pose autrement si tu la regardes du point de vue de la retraite. »

« Un nouveau mode de financement pour s'installer sans se soucier de l'acquisition du foncier »

En France, 1/3 des vignerons a plus de 55 ans et, en parallèle, des jeunes qui sont très bien formés, parfois dans le monde entier, ne peuvent pas s'installer compte tenu du coût du foncier. Terra Hominis est une des réponses quand les banques ne peuvent pas suivre.

« Nous ne fonctionnons pas en crowdfunding classique, nous proposons de l'investissement participatif non réglementé c'est-à-dire sans plate-forme pour nous permettre de coopter les futurs associés. »



« Le vignoble a pu être sauvé car la Safer a préempté pour installer trois jeunes en préférence d'un gros repreneur. Sans cette solution aujourd'hui on aurait deux enfants en moins dans l'école du village. »

Et pour cause, avec son réseau de 1 600 associés à ce jour, le dossier Terra Hominis donne confiance aux banquiers et le projet passe plus facilement.

Ludovic Aventin le martèle, « le premier critère pour nous c'est l'homme clé, le vigneron, on cherche des belles personnes qui ont de la sensibilité et du bon sens. Il s'agit d'adhérer à une philosophie et d'être prêt à accueillir les associés comme des amis et surtout pas comme des investisseurs. La relation passe par des choses simples : tu lui fais griller des saucisses dans tes vignes, tu lui donnes accès à la connaissance de ton métier et tu lui manifestes ta passion. Mais ce n'est pas suffisant, si nous sommes attachés à des valeurs, nous nous devons aussi de choisir des projets économiquement viables. On étudie le dossier dans le moindre détail jusqu'à la communication et au marketing. Le vigneron reste indépendant, il ne devient pas une filiale de notre groupement et nous ne cherchons pas à l'influencer dans sa stratégie ni à le forcer à passer en bio même si nous y sommes sensibles. »

Pour David Arnaud, l'essentiel se résume à « un esprit convivial entre les associés, une histoire d'hommes ayant un fort attachement au produit et au vigneron. Quand j'ai annoncé dans ma newsletter aux associés qu'une partie des vignes avait été grêlée, beaucoup m'ont répondu qu'ils ne prendraient pas leurs dividendes cette année. Un associé avait pris des parts pour les offrir en cadeau de Noël à ses petits-enfants ensuite

je les ai vus arriver en famille à l'occasion d'un voyage dans le bordelais. Ils voulaient qu'on aille ensemble voir leurs vignes. Le temps que je leur accorde, ils me le rendent bien : ils repartent souvent avec des bouteilles. C'est un système vertueux et les associés en amènent d'autres. »

« Avec la Safer nous avons fait un vrai travail d'équipe »

Ludovic Aventin dit apprécier travailler avec la Safer « car elle partage une certaine éthique dans sa mission de répartition intelligente des terres et veille à l'installation sans trop de concentration. »

« On a fait un dossier avec la Safer Occitanie qui a pris un gros risque financier pour porter et stocker le temps que nous nous organisions pour monter le projet et trouver les associés. Le vignoble a pu être sauvé car la Safer a préempté pour installer trois jeunes en préférence d'un gros repreneur. Sans cette solution, aujourd'hui on aurait deux enfants en moins dans l'école du village.

Ce que j'ai découvert, c'est que derrière la Safer il y a des hommes eux aussi passionnés par la vigne et des personnes disponibles : le directeur départemental de Gironde m'a immédiatement donné son numéro de portable. La Safer se charge de tout : des évaluations, du montage, du juridique... Nous, on arrive avec les associés. Ensuite on fait un vrai travail d'équipe avec notre montage et notre groupement d'un côté et leur expertise de l'autre. »

AVIS D'UN ASSOCIÉ « C'EST UNE PHILOSOPHIE DE VIE, ON EST DANS LE CONCRET, LE PALPABLE ».



Plus qu'une part de société, j'ai acheté une histoire et le plaisir de pouvoir faire déguster mon vin. J'aimais aussi l'idée de circuit court, de ne pas passer par un intermédiaire. D'autres associés sont venus car ils voient d'un mauvais œil le patrimoine partir à l'étranger ou chez des purs investisseurs. Tous les associés que je connais ne sont pas venus là pour les 4,5 % de dividendes annuels mais pour toutes les autres raisons.

Ils ont des idées sympas chez Terra Hominis : vous pouvez vous retrouver entre passionnés de vin dans l'un des 15 clubs en France ou profiter de leur bateau au Cap d'Agde - on peut le réserver et on n'a que l'essence à payer.

Du côté du vigneron, il nous tient informés par newsletter de la vie de son exploitation avec des photos et des nouvelles de la vigne. Il nous invite à l'assemblée générale annuelle ; il n'y a pas de décision à prendre c'est surtout l'occasion d'un moment festif. Ceux qui le peuvent participent à la journée vendanges ; on était une cinquantaine cette année. Encore une occasion de retrouver les associés dont certains sont devenus des amis.

POUR EN SAVOIR PLUS VOUS POUVEZ CONTACTER DIRECTEMENT

Château Tour des Graves : David Arnaud - info@arnaudvignobles.fr
Terra Hominis : Ludovic Aventin - contact@terrahominis.com
Le Conseiller Safer : Mathieu Peraudeau - perauudeau@saferra.com