

Décapitaliser pour transmettre

À la tête du Château de la Bonnelière près de Chinon, Marc Plouzeau anticipe sa transmission en se séparant de la moitié des vignes dont il est propriétaire. Il allège ainsi la valeur foncière de son domaine.

Par **Nathalie Tiers**



sion des savoirs. Vendre mon domaine et le quitter du jour au lendemain ne serait pas un aboutissement pour moi, mais plutôt un regret, voire un échec. Je souhaiterais que l'histoire se poursuive avec une personne passionnée, dans l'idéal quelqu'un proche de ma famille. Et j'aimerais pouvoir travailler un moment avec cette personne. »

FINANCEMENT PARTICIPATIF

De 1999, année de son installation, à aujourd'hui, le domaine est passé progressivement de 12 à 32 ha. Il représente aujourd'hui un investissement élevé pour un(e) jeune vigneron(ne), et donc un frein potentiel en dépit de la passion des porteurs de projet. « J'ai rencontré Ludovic Aventin, le fondateur de Terra Hominis, il y a quelques années. Sa proposition d'organiser le

financement participatif d'une partie de mes vignes a fait son chemin au cours de l'année 2020. Peut-être parce que j'avais alors un peu d'inquiétude et que cette opération permettait aussi de conforter ma trésorerie. »

À la fin de l'année, le vigneron vend quatre hectares de vignes à Terra Hominis, que la société propose à son tour à de « petits associés » sous forme de 150 parts (voir encadré). « L'opération a été bouclée en deux semaines avec 110 associés, indique Marc Plouzeau. J'ai moi-même une part et je suis à la tête du Groupement foncier agricole créé. »

UNE RELATION PARTENARIALE

D'une certaine façon, le vigneron s'est dessaisi d'une partie de son patrimoine, mais il continue à se sentir chez lui et à cultiver ces quatre hectares avec une grande liberté. « Ce n'est pas comme si je produisais du vin pour un investisseur unique ayant des désirs précis. Les associés mobilisés par Terra Hominis sont nombreux. Ils aiment le vin et font cela pour le plaisir, parce qu'ils recherchent un contact privilégié avec un vigneron. Ils ont envie que je réussisse et me font confiance. Cela me donne de l'énergie. C'est une relation davantage partenariale que commerciale. Ils reçoivent leurs dividendes sous forme de vin et ont accès à un tarif préférentiel. » Marc Plouzeau a organisé une réception

Il est important pour une appellation que les terres demeurent accessibles à de jeunes vignerons » estime Marc Plouzeau.

Quand le confinement a été mis en place, tous mes marchés ont été touchés. Notre boutique était fermée, l'export s'est arrêté pendant six mois, et ne parlons pas des restaurants ! » Le domaine viticole de Marc Plouzeau s'étend sur 32 ha cultivés en bio autour du Château de la Bonnelière à La Roche-Clermault (Aoc Chinon). Avec une équipe d'une dizaine de personnes, il vinifie, embouteille et commercialise en direct l'intégralité de sa production. « Pendant le confinement, j'étais beaucoup plus disponible car le téléphone ne sonnait plus ! plaisante-t-il aujourd'hui. Cette période m'a amené à prendre du temps pour réfléchir et me projeter. »

À 56 ans, le chef d'entreprise est père de deux enfants chez qui aucune vocation viticole ne se dessine pour le moment. « J'accorde beaucoup d'importance à la transmis-

« J'accorde beaucoup d'importance à la transmission des savoirs, vendre mon domaine et le quitter serait un regret, voire un échec »

pour faire connaissance avec ses associés. L'un d'entre eux est venu travailler avec lui une semaine. « L'objectif est de créer un lien, d'être disponible pour leur apporter quelque chose. C'est pourquoi je souhaite me limiter pour le moment à 110 personnes. »

BESOIN D'OUVERTURE

L'AOC Chinon n'échappe pas à la problématique actuelle de transmission des exploitations agricoles. Certains domaines qui se sont naturellement transmis de génération en génération pendant des années, sont désormais en vente. D'autres sont découpés. « La situation évolue rapidement, constate Marc Plouzeau. Or il est important pour une appellation que les terres demeurent accessibles à de jeunes vignerons. Nous avons besoin de cette ouverture, de liberté d'action et d'idées nouvelles. C'est en cela que Terra Hominis apporte un soutien intéressant. Demain, si je cède mon domaine, le poids de l'investissement foncier sera moins élevé. » ■

« NOUS CHERCHONS DES CANDIDATS À L'INSTALLATION OU L'AGRANDISSEMENT »

Terra Hominis a été créée en 2010 près de Béziers par Ludovic Aventin, ancien caviste originaire de Rouen en Normandie.

Cette « société à mission », inscrivant dans ses statuts des objectifs sociaux et/ou environnementaux, a déjà soutenu 39 domaines viticoles en Occitanie, dans le Bordelais et le Beaujolais, via le rachat puis le financement participatif de 179 ha de vignes par 2 900 associés. « Nous recherchons des investisseurs souhaitant prendre un nombre limité de parts dans des groupements fonciers agricoles de 150 personnes maximum, explique le dirigeant. Le coût moyen d'une part est de 1 500 euros.

L'objectif n'est pas de gagner de l'argent mais de faire vivre des producteurs : nous sélectionnons des gens en accord avec nos valeurs de convivialité, de partage et de transmission aux générations futures. » ■



CAMACUMA : UN TOURNANT STRATÉGIQUE DANS LE FINANCEMENT DES ÉQUIPEMENTS

L'équipement des exploitations allié à l'évolution technologique des matériels agricoles est un sujet concernant chaque exploitant.

Les offres de location permettent aujourd'hui de mettre à disposition de chaque exploitant des matériels neufs de dernière génération.

Ainsi **CamaCuma**, portée par le réseau **Cuma**, a fait le choix de la technologie, de la fiabilité et de la continuité d'activité en construisant avec **Solfiz** et **BPCE Lease** (filiale des **Banques Populaires**), deux spécialistes de la location d'équipements industriels, une offre permettant de proposer à ses adhérents des matériels de dernière génération avec un coût lié à leur utilisation plutôt qu'à leur valeur d'achat.

Le département Vendor de BPCE Lease a validé le financement de 130 chariots télescopiques agri Bobcat.

En association avec Solfiz, une prestation complète à la carte intégrant le financement, la maintenance et l'assurance a été construite, Solfiz et le réseau Cuma gérant l'ensemble de cette activité sous la marque CamaCuma.

La **Banque Populaire Grand Ouest** a également été un acteur-clé grâce au soutien apporté à CamaCuma.

Cette belle opération pose les bases d'une alliance prometteuse avec CamaCuma et Solfiz sur le long terme et illustre bien l'importance que les Banques Populaires portent au secteur agricole et au développement de solutions de location dans sa stratégie globale.

