

Revue de Presse- Édition globale du NEWYORKTIMES - Vendredi 6 mars 2010

## ILS QUITTENT LE COSTUME POUR UNE VIE DE VITICULTEUR EN FRANCE

PAR JEAN RAFFERTY

**L**es « néo-vignerons » se renseignent à nouveau sur l'achat des vignobles

Pour certains amateurs de vin fortunés, l'achat d'un vignoble français s'apparente aux petits plaisirs d'un Yacht ou d'une Résidence de Villégiature dans le sud de la France.

On les appelle les « néo-vignerons » ou « nouveaux viticulteurs » et, selon l'œnologue français Stéphane Paillard, fondateur, il y a bientôt vingt ans, d'une agence immobilière spécialisée dans les vignobles, le volume des demandes de renseignements est de nouveau en augmentation après la baisse globale de 2009 générée par la crise financière.

« Aujourd'hui, environ 90% de mes acheteurs de vignobles en France sont des néophytes, parmi lesquels un grand nombre d'industriels ayant vendu leurs sociétés alors qu'ils sont encore quinquagénaires ou sexagénaires. »

« Mais », ajoute-il, « parmi des centaines qui caressent ce rêve d'être propriétaire d'un vignoble, peu – seuls trois à huit par an – franchissent le pas ». Au cours des dernières années, la qualification « néo-vigneron » s'est tellement banalisée dans la terminologie du marché immobilier français que la définition en est devenue floue, au point d'englober parfois des transactions certes nouvelles en France mais bien connues du monde viticole, telles les acquisitions faites dans la région languedocienne par la célèbre société Clos de Val de la Napa Valley.

Fondée en 1990 par l'agent immobilier Michel Veyrier, l'agence intermédiaire de cette vente, Vignobles Investissement à Montpellier, couvre les vignobles du Languedoc-Roussillon et de la vallée

INTERNATIONAL  
**Herald Tribune**  
THE WORLD'S DAILY NEWSPAPER



du Rhône.

A l'instar de la section bordelaise Demeures & Vignobles du réseau Sotheby's International Realty et de l'agence Maxwell Storrie Baynes à Saint Émilion, elle compte parmi ses clients certains néo vignerons, mais compte tenu du rayonnement des agences, celle de monsieur Paillard semble être l'agence française réunissant la plus importante concentration de nouveaux venus fortunés qui abordent la viticulture comme un loisir agréable plutôt que par vocation commerciale ou voie d'héritage.

« Ils ont rêvé, depuis dix, vingt, voire même trente ans, de produire leur propre vin », précise-t-il. Et c'est ainsi qu'il a structuré ses services pour répondre aux attentes de cette micro clientèle internationale, en associant au volet résidentiel de l'acquisition, des conseils œnologiques de manière à créer sa propre catégorie de « résidence du vin » ou « wine résidence ».

Comme l'explique monsieur Paillard, « La recherche d'un vignoble et d'un terroir est (pour) le plus souvent l'affaire de Monsieur, mais, toute aussi importante, la maison, concerne essentiellement (est pour) Madame. Il s'agit d'une demande très ciblée et la « location » et le site qui seront choisis

## LE BUREAU VITICOLE

*Siège social : 45, Boulevard Victor Hugo - 13210 Saint Rémy de Provence - France  
Tel : 00 33 (0)810 811 316 - Fax : 00 33 (0)490 92 48 09 - E-mail : bv@bureauviticole.fr*

Revue de Presse- Édition globale du NEW YORK TIMES - Vendredi 6 mars 2010

doivent être un lieu familial de vacances ou de retraite ou l'on est bien ».

Il propose également un service après-vente, (appelé) en quelque sorte un « Club Privé du Vin », exclusivement réservé à sa clientèle, qui au delà du suivi administratif, conseille les « néo-vignerons » sur toutes les questions inhérentes à l'architecture et au paysagisme de leur propriété, au style de vin et à l'image de marque. La phase passionnante de restructuration et de signature personnelle qui suit l'acquisition, si elle est menée en harmonie avec l'identité globale du domaine, contribue, selon Stéphane Paillard, à consolider la liquidité et la valeur patrimoniale de l'investissement réalisé.

Après un début de carrière au service des établissements viticoles prestigieux tels que Château Palmer à Bordeaux et Louis Latour en Bourgogne, monsieur Paillard a inauguré son agence, le Bureau Viticole, à Montpellier en 1991. Cinq ans plus tard, il l'a installée à Saint Rémy de Provence, au cœur de ce qu'il qualifie de territoire préférentiel « résidence du vin », là où, selon sa formulation, « le mythe du vin rencontre celui de la Provence ».

A son avis, la proximité des aéroports internationaux de Nice et de Marseille joue un rôle important dans l'attrait de la région, combiné avec l'accès facile à la mer et aux montagnes et réhaussé par un large choix de bons restaurants et d'activités culturelles.

Historiquement, les acheteurs étrangers ont toujours représenté de 40 à 60 pour cent des ventes du Bureau Viticole. « Dans les années 90, ils étaient belges, allemands et, bien sûr, français. Entre 1998 et 2005 sont arrivés les américains, les britanniques et quelques italiens, suivis des scandinaves », explique monsieur Paillard. « Cette année, j'ai des acheteurs suisses et les belges sont de retour ».

Quelques russes et chinois ont fait leur apparition sur la scène viticole, remarque-t-il, mais jusqu'à présent dans un rôle exclusivement commercial.

« La Chine est devenue un marché pour les vins français de très grande qualité », dit-il, « et les importateurs chinois investissent de l'argent dans



des propriétés bordelaises de moindre envergure pour valoriser leur image de marque ».

Actuellement, des propriétés d'environ quinze hectares sont les plus demandées, ajoute-t-il, en précisant, « Ils produisent quelque 100.000 bouteilles par an, un volume facile à commercialiser ». Les propriétés contenues dans son portefeuille commencent vers 3 à 5 millions d'euros, soit 4 à 6,8 millions de dollars, précise-t-il.

Parmi ses mandats, par exemple, figure une propriété de neuf hectares, appelé Le Vignoble de la Palmeraie, avec un vignoble de sept hectares, produisant de l'A.O.C. Côtes de Provence, et une bastide de 350 mètres carrés avec piscine, jardins en terrasses et vues panoramiques. À proximité de Saint Tropez, le domaine est coté à 3,5 millions d'euros avec, selon son appréciation, un budget de rénovation à prévoir de l'ordre de 1,5 million supplémentaire.

Il représente également « Les Terrasses de Rafféli », dont 7,5 des 12 hectares sont plantés de vignes A.O.C. La propriété comporte une bastide du XVIIIème et du XIXème siècles, de 500 m2, dominant une vallée près d'Aix-en-Provence. Elle est cotée à 4 millions d'euros et il estime à 2 millions additionnels l'enveloppe global de la remise en état (maison, outil de travail et financement des stocks

## LE BUREAU VITICOLE

*Siège social : 45, Boulevard Victor Hugo - 13210 Saint Rémy de Provence - France  
Tel : 00 33 (0)810 811 316 - Fax : 00 33 (0)490 92 48 09 - E-mail : bv@bureauviticole.fr*

Revue de Presse- Édition globale du NEW YORK TIMES - Vendredi 6 mars 2010

inclus) .

Lorsqu'il s'agit de conseiller des clients sur le choix d'une région viticole, la compétence oenologique de monsieur Paillard fait toute la différence.

« L'avantage de la Provence, par exemple, c'est que 70 pour cent du vin est vendu dans les environs. Le vin rosé, consommé pendant la saison estivale, en constitue à peu près les deux tiers. Vous fixez votre propre prix et vous avez un retour immédiat en terme de trésorerie, sans avoir à élever le vin sur une deux campagnes, comme pour le vin rouge, ce qui induit une immobilisation financière plus longue et donc nécessite un fonds de roulement plus important ».

« Dans le Languedoc ou la région bordelaise ou le marché captif de proximité est peu soutenu, les vins doivent donc être vendus hors régions. Interviennent des coûts supplémentaires d'entreposage et de distribution voire d'exportation, (et alors que les prix du vin sont soumis à la concu-

rence internationale sur des marchés qui imposent leurs prix » explique-t-il

Monsieur Bauduin Parmentier est un financier belge ayant acquis son premier vignoble en Provence par l'intermédiaire de Stéphane Paillard. Il représente actuellement un groupe d'investisseurs avec des intérêts dans plusieurs autres domaines.

Il souligne l'importance des conseils avisés au préalable de l'achat d'un vignoble. "Des (intermédiaires) sociétés de service de gestion ou de vente de matériel ont vite compris qu'ils pouvaient faire dépenser des fortunes sur la construction d'une cave magnifique, en surfant sur une tendance naturelle pour un néo-vigneron de se sécuriser au travers d'un sur-investissement technologique" dit monsieur Parmentier, « mais inutilement. Le vin se fait sur la vigne, et non dans la cave ».



*Parmi les vignobles actuellement à la vente dans le portefeuille de Stéphane Paillard figurent l'abbaye royale de Belhus, l'abbaye cistercienne de Fébus, tous deux situés dans le sud-ouest de la France, et la Vallée des Vignes, dans la région de la Loire.*

## LE BUREAU VITICOLE

*Siège social : 45, Boulevard Victor Hugo - 13210 Saint Rémy de Provence - France  
Tel : 00 33 (0)810 811 316 - Fax : 00 33 (0)490 92 48 09 - E-mail : bv@bureauviticole.fr*