

Revue de Presse- La Provence - Mercredi 22 août 2007

VENTE DE DOMAINES : UN EXPERT CHASSE LES MYTHES

PAR SÉBASTIEN CARAYOL

Le sujet est confidentiel. « Ils n'aiment pas en parler », confirme le syndicat des coteaux d'Aix. Le sujet tabou en question ? Les ventes et achats de domaines viticoles. Et pourtant, le phénomène existe : sur les sept à huit dernières années, Château La Coste, La Tour Campanet, Château Paradis, Domaine des Masques ont été vendus. Il y en aurait entre quatre et dix en cours par an, sur la seule AOC...

Voilà qui méritait décryptage par un spécialiste de ces transactions particulières : Stéphane Paillard, œnologue curieux qui a basé son Bureau Viticole à Saint-Rémy-de-Provence, l'un des très rares intermédiaires français uniquement spécialisés dans les domaines viticoles.

Pourquoi cette tradition de secret ?

Stéphane Paillard recentre le mythe : « Une mise en vente est toujours confidentielle car un domaine est aussi une entreprise avec des clients. Les restaurateurs, notamment, deviennent nerveux lorsqu'une propriété change de mains ». Plus prosaïque, mais tellement vrai...

La région a-t-elle une spécificité ?

« Quand on achète en Bourgogne ou à Bordeaux, les vignes représentent 80 à 90 % de la valeur d'un domaine, explique Stéphane Paillard. Ici, 50 à 80 % de la valeur réside dans le bâti. » Attention, cela ne signifie pas que l'on investit stricto-sensu dans une jolie maison. A chaque client son style : plus gentleman farmer ou plus travail de la vigne. « Mais tous, à 95 %, veulent se reconverter, en provenance d'un autre métier » explique Stéphane Paillard à propos de ses clients.



Qui achète ?

« Le ticket d'entrée est à 2 millions d'euros en AOC Coteaux d'Aix, le ticket moyen entre 4 et 8 » résume Stéphane Paillard. 50 à 60 % d'étrangers au Bureau Viticole (Anglais, Européens du Nord, puis Italiens et Américains) et une statistique « maison » pour Stéphane Paillard : « Seulement 5 % des acheteurs potentiels mènent à terme leur projet d'acquisition ». Avec des délais très longs (de 6 à 9 mois pour un compromis de vente), mieux vaut être très motivé.

Quel genre de surface a le vent en poupe ?

La vague des très grands domaines des années 80 et 90, à 50 ha et plus, est passée. Aujourd'hui, les acheteurs ne sont pas opposés à 8 ou 15 ha, voire moins. C'est ce que Stéphane Paillard a appelé « le potager viticole » : un domaine où, résume-t-il, « la peine ne dépasse pas le plaisir ».

Le phénomène s'amplifie-t-il ?

La peur populaire dirait que oui. Le marché est moins catégorique. « C'est assez régulier depuis 20 ans, note Stéphane Paillard. S'il y a déséquilibre, c'est passager, conjoncturel. Vers 1998-1999, beaucoup de demandes et peu d'offres, les acheteurs potentiels se tournent plutôt vers des gens du métier comme nous dans ces circonstances ».

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