



Portrait D'Avenir

C'est l'histoire d'une conversion réussie, d'une femme dans un monde d'hommes, d'une transmission de mère en fille et peut-être le début d'une saga familiale.

Nathalie Richez n'a peur de rien. Elle n'est pas la fille de viticulteur bien établi en Bourgogne. Elle travaillait dans une entreprise de Chalon-sur-Saône qui fabriquait des robinets. Celle-ci a été rachetée par un groupe américain qui voulait restructurer ses unités de production dans le monde et en supprimer quelques-unes. Plutôt que de s'apitoyer, Nathalie demande un congé formation d'un an. A 36 ans, elle passe le BPREA, Brevet professionnel de responsable d'exploitation agricole. Son Mari, Frédéric, a une passion, le travail de la vigne. Il a même créé avec succès son entreprise de services en 2007. Sept salariés entretiennent les vignes de propriétaires qui font faire leurs terres à façon. Mais plutôt que de le rejoindre, Nathalie choisit de faire son vin et le vendre elle-même. Diplôme en poche, elle cherche quelques parcelles à louer. Elle en trouve pour une surface de 4ha et le propriétaire lui prête aussi une unité de vinification à La Rochepot. Elle commence par vendre 4 500 bouteilles par an de l'appellation Bouzeron et Hautes Côtes de Beaune. Cela ne permet pas d'assurer un salaire mais la rupture conventionnelle avec son employeur lui offre quelques mois de répit. De fil en aiguille, elle trouve d'autres parcelles et même quelques-unes en appellations renommées comme les Maranges ou Santenay 1er Cru.

40 000 € de fermage

Le Domaine Nathalie Richez a aujourd'hui dix ans d'existence. Situé à Chagny en Saône-et-Loire, il compte désormais 13,5 ha. Avec un chiffre d'affaires compris entre 250 et 300 000 €, il ne permet pas encore de dégager de confortables revenus. La majeure partie des résultats économiques sert chaque année pour faire de nouveaux investissements et ainsi améliorer la vinification. Nathalie capitalise aussi des fonds pour augmenter son patrimoine. « *Je rachète les terres quand mes bailleurs les vendent. Le fermier étant dans ce cas prioritaire, je ne veux pas manquer l'occasion d'améliorer la sécurité à long terme de l'entreprise* », explique-t-elle. C'est certes une satisfaction, mais aussi une ponction supplémentaire sur les disponibilités financières. « *L'équilibre à trouver n'est pas évident, avoue-t-elle. Sur un chiffre d'affaires de moins de 300 000 €, les fermages représentent quand même une dépense annuelle de 40 000 €. Mais si, par malheur, il gèle comme ce printemps, il faut néanmoins payer le fermage.* »

Partager sa passion

Côté débouchés, Nathalie commercialise seulement 3,5 ha soit environ 18 à 20 000 bouteilles par an. La clientèle est difficile à trouver en si peu d'années. Le reste est vendu en vrac pour faire de la trésorerie dans la période qui suit la vinification.

Elle vend ses bouteilles sous la marque "**Domaine Nathalie Richez**". Un nom qui cache des vins pensés au féminin. Le milieu viticole est encore très masculin et quand une femme s'installe, c'est la plupart du temps une fille de viticulteur. « *Je suis un peu dans la situation des grands parents des domaines voisins bien établis. Travailler davantage pour la prochaine génération que pour nous* ». Elle n'indique pas ainsi qu'elle ait une quelconque intention d'arrêter bientôt mais, au contraire, qu'elle souhaite faire partager sa passion à ses filles, Lara et Marie. « *J'aimerais que mon installation soit le début d'une saga familiale, que mes filles et pourquoi pas mes petits-enfants, puissent un jour raconter l'histoire de ce domaine viticole.* »

La reconversion réussie de Nathalie montre qu'il est encore possible aujourd'hui de s'installer dans une région comme la Bourgogne où le prix du foncier a atteint des sommets. Dans ce coin de France, on ne parle pas d'hectares pour parler des ventes de terres mais d'« ouvree », une ancienne mesure qui correspondait à la surface qu'un homme pouvait bêcher en une journée. En Bourgogne, il s'agit de 4,28 ares soit plus simplement 428 m². Certaines ouvrees de grandes appellations se sont vendues un million d'euros soit 2 300 €/m². Comme il y a un peu plus de 23 ouvrees dans un hectare, la multiplication est facile à faire et on se doute qu'à de tels niveaux, il faudrait vendre des bouteilles à des prix qui risquent de devenir rédhitoires ! La pression foncière s'étend à toutes les appellations, rendant les successions difficiles.

Dans les familles à plusieurs enfants, cela tourne vite au cauchemar car les cohéritiers n'acceptent pas toujours de sous-estimer le capital pour permettre à un des leurs de reprendre le domaine familial. Ils refusent aussi souvent de constituer un groupement foncier viticole (GFV) qui bloquerait leurs parts. Ce n'est pour l'instant pas le problème de Nathalie. « *Ma fille aînée vient de me rejoindre pour développer la vente. Il y a encore beaucoup de vin vendu en vrac. Cela laisse de la marge de manœuvre pour l'avenir* », souligne-t-elle.

Une nouvelle conception de l'économie familiale

L'installation de Laura montre enfin l'avantage d'un raisonnement économique familial. Jusqu'à maintenant, Nathalie n'a pas utilisé cette nouvelle entreprise pour assurer les besoins du ménage. En revanche, elle a constitué un patrimoine qui leur assure une sécurité économique pérenne. C'est une situation assez fréquente dans de nombreux couples de jeunes agriculteurs mais en sens contraire. Ce sont souvent de hommes qui prélèvent peu pour la famille, comptant sur le salaire de l'épouse qui travaille à l'extérieur. Ce n'est pas ce qu'on entendait par l'exploitation familiale à deux UTH promue par Michel Debatisse, mais il faut reconnaître que ce mécanisme permet une capitalisation facilitée en début de création de l'entreprise.

Nathalie Richez est un bel exemple pour les jeunes générations. Elle a montré que dans un environnement où la rente foncière prend de plus en plus d'importance, il est encore loisible de se faire une place et d'y intéresser la génération suivante. Elle ne souhaite pas plus d'hectares. « *Je préférerais abandonner quelques parcelles et adjoindre un petit bout d'appellation villages sur un blanc pour compléter ma palette et essayer de vendre enfin la majeure partie directement en bouteilles* ».

De la pièce à la bouteille

En Santenay villages, une pièce de vin se vend 1 700 € HT et contient 228 litres. Le prix de revient est donc de 7,45 € HT le litre en vrac. Les bouteilles contiennent 75 cl. Le vin en vrac contenu revient donc à 5,6 € HT. Il faut ajouter 1,50 € par bouteille pour le conditionnement et la TVA de 20 % soit au total 8,50 € TTC. Le prix de vente de la bouteille est de 17 € TTC au détail soit une marge de 7 € HT.