

“Propriétaires” grâce à l’investissement de leurs clients

02/07/2020



Portrait D'Avenir

Pour pouvoir acheter le domaine voisin du leur, les époux Opérie ont proposé à quelques clients de l’acquérir avec eux, via des parts sociales de GFA.

A vendre : « propriété viticole de 8,49 ha en vignes AOC Puisseguin-Saint-Emilion, avec chai, salle de dégustation et maison de maître. Travaux à prévoir ». L’offre s’est présentée en 2013. Gérard et Nathalie Opérie n’avaient pas eu connaissance d’une précédente vente de ce domaine voisin, huit ans plus tôt. « Alors, nous ne voulions pas rater cette occasion », explique le viticulteur girondin.

Cette surface supplémentaire leur permettrait d’atteindre une taille critique viticole – une quinzaine d’hectares – avec le même matériel, entraînant à la fois l’élargissement de la gamme de vins et une baisse du prix de revient. Il devait aussi leur permettre de proposer une offre oenotouristique autour de chambres d’hôtes et d’un gîte, le rêve de Nathalie. « *Pourtant, nous avons dû nous rendre à l’évidence, nous n’avions pas les moyens* ». Le propriétaire en demandait 100 000 € de plus que le prix du marché et le couple, âgé de 45 ans, était déjà au maximum de son taux d’endettement après avoir repris l’exploitation viticole des parents de Nathalie quelques années plus tôt. « *Nous avons vu, la boule au ventre, des investisseurs défiler pendant un an mais la vente ne se faisait pas* », raconte Gérard.

En 2014, les époux Opérie changent d’expert-comptable. Ils font appel au Groupe BSF qui conseille déjà l’AOC Puisseguin St Emilion dont Gérard est le président. « *Il avait le don d’expliquer simplement des concepts opaques et de rendre la lecture annuelle du bilan intéressante !* », souligne le vigneron. En quittant le domaine où s’est tenu leur premier rendez-vous, l’expert-comptable les interroge sur l’exploitation voisine. « *Sur le seuil de la porte, nous lui expliquons nos projets stoppés par les contraintes financières. Il pense avoir une solution. Nous retournons dans le bureau* », se souvient Gérard. Plutôt que de vouloir être propriétaire lorsqu’on dispose déjà d’un patrimoine, que l’on est endetté et que l’objectif premier est l’exploitation, le conseiller leur a suggéré de trouver des investisseurs qui achèteraient le foncier via des parts de GFA pour le leur louer. Acculé par les banques, le vendeur a fini par accepter leur offre au prix du marché. « *Il a fallu se dépêcher, constituer un dossier pour montrer aux investisseurs un projet qui tienne la route* ».

L’examen de la typologie de la clientèle des Opérie a identifié rapidement un groupe de clients fidèles qui participent à leurs dégustations privées. Installés en Savoie, ils se connaissent tous, sont des chefs d’entreprises à hauts revenus et attachés aux époux Opérie. « *Nous les connaissons depuis une quinzaine d’années. Nous les rencontrons chaque année dans le cadre de nos soirées-dégustations où il règne une sorte d’euphorie. Dans cette ambiance, des propositions de partenariats nous ont été faites. A chaque fois, l’offre nous touche, mais survivrait-elle à ces soirées ?* », s’interrogeaient toujours Nathalie et Gérard. L’occasion de le savoir venait de se présenter. Une position inconfortable pour les Opérie : « *Les clients sont habitués à ce qu’on les appelle pour leur vendre quelques bouteilles, pas pour leur réclamer des milliers d’euros* ». Certains ont fait machine arrière, mais un groupe d’une dizaine d’entrepreneurs s’est montré intéressé.

Le cabinet BSF a rédigé une plaquette présentant les avantages fiscaux et de communication pour leurs propres affaires : mutations à titre gratuit, ISF, sécurisation de l’investissement dans un foncier très peu susceptible de dépréciation et fortement porteur de plus-value à venir, connaissance parfaite du fermier dont ils appréciaient déjà le professionnalisme et la grande qualité des vins, utilisation du droit à l’image de Saint-Emilion et de la salle de réception avec une vue imprenable sur le vallon, pour leur propre communication professionnelle ou encore, la possibilité pour Nathalie et Gérard, de racheter les parts sociales du GFA au-fur-et-à-mesure de leur désendettement. « *Il était important pour nous que ce partenariat soit gagnant-gagnant* », souligne le couple.

Le groupe d’investisseurs a été rapidement convaincu. Et face à un notaire qui les mettaient en garde contre tous les problèmes possibles et imaginables, ils ont coupé court son exposé et donné leur motivation principale : « *Nous sommes des passionnés de Bordeaux, nous aidons des jeunes en qui nous avons confiance, nous suivons* ».

Au terme de cette longue séance de travail, le montage juridique et financier a été entériné : pour le foncier non-bâti, structuration du projet via un GFA détenu par le groupe clients-investisseurs, les époux Opérie prenant une part sociale et devenant gérant du GFA (la part a été fixée à plusieurs milliers d’euros). Il leur revenait d’acquérir seulement le foncier bâti enclavé via une SNC, à un prix faible leur permettant d’obtenir un prêt pour le paiement des travaux. Au total, ils ont ainsi financé seulement 10 % du projet. Enfin, les deux parties ont convenu d’un bail rural à long terme payable selon le libre choix des clients-investisseurs, en partie en nature de bouteilles de vins

Il s’est encore écoulé environ six mois avant la signature du sous-seing. « *Nous avons été sous pression jusqu’au bout* », raconte Gérard. Négociant avec un propriétaire pointilleux qui a rechigné à remplacer les pieds manquants dans les vignes. L’enjeu était de taille puisque si plus de 20 % des pieds manquent, l’appellation est retirée. Puis au dernier moment, le client-investisseur porteur du pouvoir de tous ses co-associés pour la signature des actes, a raté son avion !

« *Mon sang ne circulait plus. J’ai bien cru que nous n’y arriverions pas* ». Finalement, c’est le soulagement en juin 2016. « *Une grande satisfaction aussi et sur le cadastre, un nouvel ensemble qui a une logique incroyable* », constate Gérard, presque encore surpris ! Le 3 octobre, les Opérie étaient autorisés à entrer dans les vignes. Signature définitive le 15 décembre 2016.

Des clients, investisseurs et ambassadeurs

Les nouveaux associés se retrouvent deux fois par an. L’une comme d’habitude en Savoie pour leur traditionnelle dégustation-vente. L’autre, à Puisseguin St-Emilion sur le domaine pour l’assemblée générale du GFA. « *L’AG ne dure que deux heures, mais ils viennent en couple et restent trois jours sur place pour visiter des propriétés viticoles dans le Bordelais. De chefs d’entreprise avec leurs questions sur les investissements, la conduite de l’exploitation, ils redeviennent alors de simples passionnés de vins. Et du statut de clients, ils deviennent ambassadeurs de nos vins, nous présentant par exemple des restaurateurs ou offrant des cadeaux à leurs clients. Nathalie réfléchit à une idée nouvelle chaque année !* » Le tutoiement s’est vite installé, une certaine forme d’amitié également. « *Nos rapports sont plus sincères en tout cas, nous avons de vrais échanges, pas seulement un rapport producteurs à investisseurs* », reconnaît Gérard.

Pour les accueillir dans de meilleures conditions, reste à terminer les travaux de l’Escale Côté Vignes avec la rénovation du gîte et ses quatre chambres, de la piscine, de la véranda et du spa... Pour l’instant, le prêt n’a permis de financer que deux chambres d’hôtes haut de gamme de 30 m² chacune et décorées par Nathalie. « *J’espère que l’on pourra vite s’attaquer à la suite, intervient-elle. Depuis 2017, la météo ne joue pas en notre faveur. Gel, grêle, coulure ont mis temporairement à mal notre trésorerie.* » Ce projet lui tient à cœur. « *Nous avons dû nous battre pour l’acquérir. Il faut aller au bout du projet. Projet fou et titanesque qui nous semblait presque impossible et qui pourtant continu de prendre forme.* »

source : <https://www.agiragri.com/fr/blog/actualites/article/proprietaires-grace-a-linvestissement-de-leurs-clients/>