

04/10/2012 09:14:00

## Les coactionnaires d'un bordeaux réalisent le rêve de leur propre vendange (REPORTAGE)

Par Laurent ABADIE

BORDEAUX, 04 oct 2012 (AFP) - Comme à Château Réaut, un côtes-de-bordeaux où quelques-uns des 400 propriétaires du vignoble ont effectué samedi leur première vendange, de plus en plus de particuliers caressent le rêve d'acheter en commun une propriété et de percevoir des bouteilles en retour de leur investissement.

A Château Réaut, les 427 actionnaires de ce groupement foncier agricole (GFA) qui occupe 46% de la surface du domaine possèdent chacun 165 pieds de vigne, soit au total 12 hectares. Après l'achat d'une part à 1.500 euros, ils recevront en retour 36 bouteilles par an.

"A 13 euros la bouteille, l'investissement est amorti en un peu plus de trois ans. Après, c'est tout bénéf !", lance Philippe Mereau, un des douze acquéreurs en 2011 du domaine de château Réaut et créateur du GFA.

L'histoire commence en 2003 lorsque la maison champenoise Louis Roederer "décide de faire naître un bordeaux d'exception", explique Yannick Evenou, responsable de propriétés dans le Bordelais et instigateur du projet.

Roederer achète le Château Réaut pour la qualité exceptionnelle du terroir et investit massivement dans de nouveaux céps, puis change de stratégie et met en vente en 2009.

M. Evenou regroupe alors cinq amis bordelais et six bourguignons, dont M. Mereau, pour racheter le vignoble sous une nouvelle étiquette mélangeant les blasons des deux régions.

"Quand j'ai vu l'état sanitaire de la vigne intégralement replantée je suis tombé en arrière" d'admiration, raconte M. Mereau, qui participe avec cette opération à son neuvième GFA. "C'est quand même quelque chose d'avoir chaque année 36 bouteilles étiquetées à son nom avec écrit +propriétaire de château Réaut+", souligne-t-il.

L'engouement des futurs actionnaires a été immédiat. "En moins de deux mois on avait près de 1.000 candidats", indique M. Evenou. Parmi les 427 sélectionnés figurent des particuliers de toute la France et du monde avec "15 pays représentés".

"La clef du succès sont ces co-propriétaires qui deviennent ambassadeurs de château Réaut en le faisant partager avec passion à leur entourage", explique-t-il.

M. Mereau, dont le premier GFA lancé en 1995 avec 35 actionnaires sur un domaine Mercurey d'un hectare vendu à la barre du tribunal, explique que ces "+GFA passion+" ont vu le jour en Bourgogne autour du vigneron Michel Juillot".

A contrario des GFA opérés par des banquiers pour des clients à la recherche de solutions de défiscalisation, il dit faire cela "par passion", souligne "la confiance et la convivialité" qui unit les membres, et assure avoir "une liste d'attente de 500 personnes" désireuses d'acheter des parts de vignobles.

Hubert Saubot, banquier bordelais qui participait samedi à ces premières vendanges de Château Réaut, a été séduit par "cette opération de qualité" faite avec "des

amis" et où "se fédèrent les compétences".

Si le nombre de GFA viticoles en France n'est pas connu, il estime que "ce concept est amené à se développer" en raison du prestige du vignoble français, notamment à l'étranger. "Avec un GFA, on se paie une part de rêve à pas cher", tandis que ces achats en communauté "correspondent aussi à l'air du temps".

Dans le Roussillon, Sébastien Fillon, propriétaire du Clos du Serres, a pu lui, grâce à un GFA de 90 actionnaires sur les deux tiers du domaine, s'acheter le vignoble qu'il convoitait "sans trop de crédits sur le dos".

Les gens "sont fiers d'avoir un bout de terre à leur nom et d'aider quelqu'un à s'installer", indique le vigneron. La chambre d'agriculture a suivi de près sa démarche comme "une piste pour l'aide à l'installation".

Le site mesvignes.com, lancé en 2006, propose pour sa part de devenir "vigneron le temps d'un millésime". La formule, développée sur l'idée de cadeau, comprend des stages pour assister aux vendanges ou à l'assemblage, et 12 ou 24 bouteilles sont ensuite envoyées, elles aussi étiquetées au nom du bénéficiaire.

lab/od/bfa