

CHAMPAGNE

À qui profitent les ventes de vignes

Le SGV s'inquiète de la captation d'une partie des vignes en vente par le négoce. Plus que d'ordinaire affirme le syndicat. Derrière cette problématique, la question de la transmission des domaines.



Les vignerons sont propriétaires de plus de 80 % de la surface de l'appellation champagne. Tous les ans, des vignes sont vendues et acquises. De façon plus importante par le négoce, cette année, selon le syndicat des vignerons. Aurélien Laudy

L'ESSENTIEL

• Selon le SGV, le négoce se montre plus gourmand en termes d'achat foncier de vignes.

• La maison J. de Telmont dément toute rumeur de vente mais a trouvé un partenaire financier pour sa société viticole.

• Les négociants sont toujours à la recherche d'approvisionnement de raisins, en particulier dans les grands et premiers crus, pour compléter la composition de leurs cuvées.

Je suis surpris de voir les maisons à nouveau actives sur le foncier même si elles disent que ce n'est pas le cas. Le président du syndicat général des vignerons de Champagne est agacé.

De quelles proportions parlons-nous exactement ? Selon les chiffres évoqués, à début novembre, 150 hectares auraient été vendus en pleine propriété en 2018 dont 22 % par le négoce. « Au minimum », reprend Maxime Toubart, « car une partie échappe aux statistiques ».

En 2017, « c'était environ 80 hectares, au début du mois d'octobre ». Des chiffres à prendre avec précaution mais qui, associés à des retours de vignerons, font réagir le représentant du vignoble. « Ce qu'on observe, c'est que la filière bouge. J'ai discuté avec un jeune vigneron d'Avize dont les parents ont fait le choix de vendre. Il aurait préféré reprendre le domaine. » « Qu'il y ait des investisse-

ments, c'est une vraie chance mais cela pose des questions de filière, de savoir quelle page collective on écrit. »

Pour Jean-Marie Barillère, président de l'Union des maisons de Champagne, « il y a 34 000 hectares en Champagne et il y en aura toujours. À qui appartiennent-ils ? C'est un problème syndical, oui. Mais sur le foncier, la problématique majeure, c'est la transmission et le coût de la transmission qui interdit aux jeunes générations de conserver leur métier. Je ne comprends pas qu'on associe le foncier à un outil industriel. Si je veux que l'outil puisse rester dans des familles, il faut que la passation puisse être avantageuse pour le vigneron. On parle beaucoup de 30 hectares échangés sur 150 mais cela signifie que 120 restent aux vignerons. »

TRANSMETTRE "L'ÂME CHAMPENOISE"

Derrière cette inquiétude : le poids de la transmission en effet mais aussi le besoin de croissance de certaines marques.

Le domaine J. de Telmont, à Damery, a fait les frais cette année de velléités de rachat (lire ci-dessous). Ayant finalement trouvé une solution avec un autre négociant, Bertrand Lhopital, propriétaire, s'interroge. « Comment nos maisons, qui ne sont pas adossées à des grands groupes, peuvent-elles valoriser leurs produits ? Nous sommes aussi des entreprises cadencées sur une vie humaine, familiale. On veut transmettre un patrimoine, cela se prépare et a un coût. On parle de transmission de l'âme

champoise. On le vit au quotidien et ce n'est pas parce que je suis négociant que je ne suis pas concerné. »

Bruno Paillard, à la tête de Lanson BCC, considère qu'il y a « plus de contrats disponibles que ce que peuvent valoriser les maisons. Je constate beaucoup d'offres de vignes à la vente en ce moment, à des prix plus raisonnables que ce qu'ils n'étaient. » Maxime Toubart le reconnaît, « s'il n'y avait pas à vendre, le négoce ne le ferait pas. Mais ne nous trompons pas, les maisons font un choix stratégique, ce n'est pas un service qu'elles rendent », souligne le président

du syndicat, répétant la nécessité de conserver un équilibre entre négoce et vignoble.

Ce sujet posait visiblement question à Vincent Malherbe, directeur vignes et approvisionnement de Moët & Chandon, pendant la vendange : « En réalité, il y a des négociants et des viticulteurs. Mais il y a toujours eu 70 à 75 % de bouteilles vendues par le négoce et les maisons. Aujourd'hui, il y a des négociants qui font un boulot de viticulteur et inversement. Selon moi, la vraie frontière se situe plutôt entre des bouteilles bien vendues et des bouteilles moins bien

vendues. Préfère-t-on 8 000 hectares mal valorisés ou 100 millions de bouteilles de champagne bien vendues ? »

D'AUTRES SOLUTIONS ?

« Vaut-il mieux arrêter de manipuler ou vendre des bouteilles ? C'est la grande question », reconnaît le président du SGV. « Il y a une voie de la valorisation aussi dans le vignoble avec des vignerons qui fonctionnent bien. »

Et d'y trouver une solution alternative pour ceux, parmi les vignerons en situation de transmission, qui se posent des questions. « Plutôt que de fournir à une maison, on peut aussi vendre à un vigneron qui fait du parcellaire, qui valorise. Il peut y avoir un réel débouché auprès de ces 100 à 300 vignerons qui montent. Et cela peut créer une émulation. »

Des coopératives apportent aussi, ponctuellement, des solutions de portage aux vignerons qui n'ont pas les moyens d'acquérir leurs vignes. « On peut réfléchir à des groupements fonciers agricoles (GFA) mutuels. »

Enfin, Maxime Toubart, songeant à une loi foncière qui pourrait rebattre les cartes en 2020, envisage une voie plus juridique et administrative. « Il est inadmissible que la cession de parts de société ne soit pas soumise au contrôle des structures (Safer, Commission départementale d'orientation agricole...). Nous voulons donner plus de pouvoirs aux organisations pour qu'elles puissent réellement voir ce qu'il se passe. » ■

CLAIRE HOHWEYER@ClaireHOHWEYER

"LA MAISON J. DE TELMONT N'EST PAS VENDUE"

« Je vais me battre pour faire mentir tous ces colporteurs de rumeurs : la maison J. de Telmont n'est pas vendue. » Bertrand Lhopital dément ainsi celle qui courait depuis de nombreux mois. « Ma sœur et moi-même sommes toujours propriétaires à 100 % de la maison J. de Telmont. » Depuis janvier 2018, la maison de champagne de Damery, fondée en 1912, était en effet la cible de rumeurs de rachat « par Moët, Mumm, Roederer, Paillard », liste Bertrand Lhopital. Rien de tout cela. « J'ai d'abord souhaité rassurer nos 16 salariés qui se posaient des questions, en leur répondant le plus précisément possible, puis nos livreurs de raisins. Nous n'avons pas perdu de contrat car nous sommes face à des gens intelligents qui m'ont téléphoné. » En revanche, il confirme « un angle d'attaque » d'un groupe champenois. Ce dernier a « mis la pression pour acquérir une partie de nos vignes familiales », détenues au sein de la société viticole La Croix d'Ardillères. « Nous sommes, depuis le décès de mon père (Serge Lhopital en mai 2017, NDLR), dans une problématique un peu successorale. La "proposition" de ce groupe ne nous convenait pas. Nous avons trouvé une solution avec un autre partenaire. » En l'occurrence Lanson BCC avec laquelle la maison avait déjà un contrat. Concrètement, le groupe présidé par Bruno Paillard soutient la société viticole via un portage financier. « Ils nous ont choisis, je pense, car nous sommes aussi des familles à la tête d'un groupe (Baijot, Boizel et Paillard détiennent 85 % de Lanson BCC, NDLR). Il s'agit aussi de préserver une relation que nous avons déjà. » Ainsi que des approvisionnements pour l'un et une assise financière pour l'autre. ■