

AQUI ! | Agriculture - Le Château Amanieu d'Albret, d'un rêve à l'autre en appellation Bordeaux Supérieur

TISI Consultant (www.tisiconsultant.com)



[Aqui.fr](http://www.aqui.fr) - Partageons l'information en Nouvelle-Aquitaine

et bien au delà



En 2012, lorsque Jean-Marie Faure, viticulteur à Cardan, a compris qu'il ne s'en sortirait pas, il a opté pour le choix difficile de vendre son exploitation. Dégouté, il a voulu tout arrêter, malgré sa passion pour le travail de la vigne et du vin. Une cession a priori douloureuse, mais qui cache en vérité une bien plus belle histoire. Jean-Marie Faure est aujourd'hui le chef d'exploitation heureux de son ancienne propriété: le Château Amanieu d'Albret, appartenant depuis un an à un couple franco anglais qui a une totale confiance en lui.

Lorsqu'en 2008-2009, Jean-Marie Faure revend sa propriété de 37 ha à Saint-Laurent-du-Plan «pour sortir du carcan du négoce, repartir sur une petite exploitation et travailler un vin de qualité», c'est à Cardan, sur l'exploitation de 10 ha du Château Amanieu d'Albret qu'il

choisit de s'installer. Et la masse de travail qui l'attend, construction d'un nouveau chai, restructuration du vignoble et réhabilitation de la belle demeure girondine qui trône sur la propriété ne lui font pas peur. Il se lance dans l'aventure avec passion et envie, comme tous ceux qui croient en la force de leurs rêves. Un nouveau départ en quelque sorte pour le viticulteur et sa famille.

Mais le rêve d'«une viticulture de haute qualité et sans trop de traitements» sur cette exploitation en Côtes de Bordeaux et Bordeaux Supérieur, est venu se briser sur la dure réalité des règles subtiles de la commercialisation en vente directe. Pourtant, la qualité était bel et bien au rendez-vous. Reconnu par quelques célébrités du showbiz et de la gastronomie dont le Chef Grégory Coustancou à la Rochelle, le Château Amanieu d'Albret est cité dans le guide Hachette en 2011 et a remporté quelques médailles, dont le Concours des vins de Bordeaux pour son Bordeaux Blanc Sauvignon 2009. Une qualité qui vient récompenser un travail appliqué et acharné, mais une qualité qui a un un prix. Ce prix, «beaucoup ne veulent pas s'y risquer quand ils ne connaissent pas l'étiquette», regrette Jean-Marie Faure. Et le rêve vire à «l'échec personnel» pour le viticulteur bien décidé alors à tout arrêter.



Un moment difficile«Quand j'ai compris qu'on ne vendait pas assez pour pouvoir assurer, j'ai contacté la Safer pour qu'ils s'occupent de la vente. Je savais que je pouvais leur faire confiance. Ils ont trouvé l'acquéreur et se sont occupés des différentes expertises à réaliser avant la vente, que ce soit sur le matériel, le chai ou le respect des règles de l'ODG... La Safer a très bien joué son jeu», insiste-t-il. Une prestation qui a apporté un peu de sérénité dans un moment difficile pour l'homme et sa famille.

«Pour trouver l'acquéreur, j'ai pris contact avec une agence immobilière avec laquelle nous avons déjà travaillé, A2Z Agency.», explique Michel Lachat, en charge du dossier à la Safer. L'agence immobilière est en effet spécialisée dans les transactions de propriétés viticoles et a su développer un réseau de partenaires à l'étranger.

C'est par ce biais que Daniel Carmagnat, le directeur de l'agence, a proposé à Tim Richardson, lui-même en contact avec une agence britannique, de visiter l'exploitation et de rencontrer le vendeur. Un acquéreur atypique. «C'est un anglais qui a un poste à responsabilité dans l'industrie automobile. Il est passionné par la France, il a toujours rêver d'y vivre et d'y fonder sa famille, et il est en train de réaliser son rêve. C'est quelqu'un de très bien, il adore la région et le vin de Bordeaux.», raconte, un peu admiratif, Jean-Marie Faure. Entre ces deux-là le courant est bien passé, et si la propriété n'a pu exhausser le rêve de l'un, elle saura certainement réaliser celui de l'autre, sans pour autant laisser son ancien propriétaire sur le carreau. «Au départ je ne voulais vendre que le chai et le vignoble, mais l'acquéreur m'a aussi demandé de lui céder la maison, et puis il m'a proposé de rester pour gérer l'exploitation.»



"Une vraie relation de confiance" Malgré un temps d'hésitation, le nouvel arrivant a su convaincre le viticulteur, lui promettant «carte blanche dans sa manière de travailler». Une liberté chère à Jean-Marie Faure. Une seule condition, « faire un vin de qualité vendu à la bouteille », autrement dit, continuer à faire ce pour quoi il avait acheté et restructuré l'exploitation... «J'ai dit banco, et signé un CDD!». D'ailleurs, «ce contrat contient une clause de transmission de savoirs», explique assez fièrement Jean-Marie Faure. «Quand M. Richardson vient, je lui montre comment je travaille, dans les vignes et au chai. Et je fais réellement ce que je veux, comme si c'était mes vignes. Il y a une vraie relation de confiance entre nous, c'est assez rare pour le souligner».

«Sur le potentiel de production de 60 000 bouteilles, on en fait 20 000 et on vend le reste au vrac, mais l'objectif est de tout vendre en vente directe», insiste Jean-Marie Faure. Cela fait tout juste un an que la transaction a été réalisée, mais Tim Richardson, qui a commencé à faire les Salons, est plein de projets pour soutenir la commercialisation du vin produit par Jean-Marie Faure: aménager un gîte et construire près du chai flambant neuf, des bureaux et un espace de vente et de dégustation. Des projets qui pourraient bien pousser Jean-Marie Faure à accepter le CDI que lui propose aujourd'hui son employeur... Une manière un peu détournée de réaliser ses ambitions.



Solène Méric

Crédit Photo : AQUI.fr

Publié sur aqui.fr le 22/02/2014