

# LES LIENS DU VIN

**Un reportage en partenariat avec  
la banque Dupuy, de Parseval**



*In vino veritas dit la maxime... Le vin est vecteur de rêve, de convivialité et de sociabilité. Ne tenir compte que de ce cliché qu'illustrent les images lisses du Marketing sur papier glacé, c'est oublier que le vigneron doit assumer un cycle de production long et lourd comme celui de l'industrie navale. Il y a trois maillons essentiels en viticulture : les clients, les fournisseurs de matériels et consommables et un banquier qui s'investit à long terme. Le vin n'est en fin de compte pas cher au regard de l'investissement foncier, de la culture, de la mise en bouteille, de l'amortissement des frais et du temps nécessaire pour sa maturation. Et le temps, nous le savons, c'est de l'argent.*

« Avant de devenir son banquier  
j'étais ingénieur agricole »



**Jean-Marc Ravaille**, vigneron, et **Mathieu Jammes**, banquier, se sont rencontrés il y a 13 ans. Ils ont tissé des liens de confiance tout au long de la construction du domaine. Leur relation s'est bâtie sur la compréhension et le respect mutuels : avant d'être banquier, Mathieu était conseiller à la chambre d'agriculture de l'Hérault comme ingénieur agricole. Il a été recruté par **Hugues Dupuy**, PDG de la banque Dupuy, de Parseval, qui voulait consolider le lien existant entre sa banque et les vignerons. Nous les rencontrons dans la cuisine au moment où ils sont en train de refaire l'inventaire des investissements.



Leur rencontre remonte à 2000, la banque n'a pas financé les 40ha de vigne en Pic-Saint-Loup. Il fallait refaire la cave du domaine. L'investissement de 500 000€ a été étalé sur 20 ans. Le vin nécessitant un cycle de production long, d'au moins deux ans, le partenariat à long terme entre banquier et vigneron est donc vital.



Des alignements de barriques à perte de vue, le cliché est simple. Mais Mathieu sait qu'à 400€ l'unité, on mesure vite l'implication financière de la durée de l'élevage sur la trésorerie.



**Mathieu et Jean-Marc** analysent les lignes de financement court terme (avancement d'argent sur facture, financement du stock...). Le financement du vin se fait sur le court et le long terme, il n'y a pas de secret : il faut que la rentabilité soit aussi bonne que le vin.



Sans matériel performant pas de belles vignes ! Un tracteur coûte 60 000€ et un pulvérisateur 17 000€. Jean-Marc a fait le choix de la culture en biodynamie, il doit donc financer les préparations, les infusions minérales et végétales pour traiter ses vignes.

« les coûts de production et de récolte du raisin ne représentent qu'une infime partie des investissements »



La cave de vinification est le coffre-fort des vignerons. Les cuves et les murs ont fait l'objet d'un nouveau partenariat avec la banque en 2011. Jean-Marc a pu acquérir des cuves équipées d'un système de régulation automatique du froid qui permettent une maturation dans les conditions optimales.



On ne voit souvent que la cave... Juste à côté, il y a le stockage des produits secs. Les sacs d'engrais, les cartons, les bouchons, les étiquettes et les palox de 600 bouteilles atteignent le plafond du hangar. Évidemment, tout ce stock doit être financé par avance.

*"carton, bouteille, bouchon...  
à 10 000€ le palox,  
financièrement il faut avoir les reins solides"*





Avant de prendre congé, nous visitons les vignes avec Jean-Marc et Mathieu. Ces deux passionnés de viticulture trouvent que la pousse est trop lente en ce début de mois de juin, mais il ne sont pas inquiets. Il a beaucoup plu et la vigne pourra rattraper son retard. Elle sait aller chercher l'eau jusqu'à 5 mètres de profondeur.



## Invité

Hugues Dupuy

Président Directeur Général de la banque Dupuy, de Parseval



**« le lien entre notre banque et les vigneron est fort comme les racines de la vigne »**

**Le vin est un marché porteur, pour une banque c'est une source très profitable, n'est-ce pas ?**

Si nous voyions notre relation aux vigneron de la Région ainsi, nous ne ferions que du clientélisme. Ce n'est pas notre ligne de conduite ! Notre banque est présente sur le territoire depuis 1845. Notre histoire est étroitement liée au soutien du négoce et du commerce, nous avons une forte tradition de service, c'est notre marque de fabrique.

Le Languedoc-Roussillon est le premier vignoble mondial et représente 10 % de la population active. Nous le soutenons. Le lien entre notre banque et les vigneron est fort comme les racines de la vigne ! Tout comme avec les PME et les professionnels, nous voulons inscrire notre partenariat avec les viticulteurs dans la durée. Le responsable du marché de la viticulture a une formation d'ingénieur agricole, il connaît parfaitement ce qui fait un cycle de production.

**Concrètement, comment se traduit votre offre aux viticulteurs ?**

Nous apportons aux viticulteurs des financements adaptés pour la totalité de leur cycle de production. Ils peuvent bénéficier de formules en adéquation avec leurs objectifs prioritaires pour l'acquisition de matériels viticoles ou de vinification. Nous leur proposons des financements pour l'immobilier et les plantations. Nous pouvons aussi leur garantir un accompagnement sur mesure à l'export et leur proposer des placements d'épargne et de patrimoine dans nos 50 points de vente.

## POUR ALLER plus loin

Banque Dupuy, de Parseval  
Siège social  
10 rue du Général de Gaulle  
BP 168- 34 203 Sète cedex  
Tel 04 67 46 29 30  
www.bdp.fr  
siret 562 680 199 00014

### Les vins du Languedoc-Roussillon à la conquête de leur nouveau monde !

Face à la mondialisation, aux lois plus contraignantes, aux politiques commerciales agressives de la grande distribution et la baisse de la consommation sur les marchés traditionnels, les entreprises viticoles s'ouvrent à l'export vers les pays émergents.

### Des vins qui ont la cote

Première région viticole au monde avec 220 000 ha de vignes  
Première région exportatrice française de vins avec 3 153 000 hl (420 millions de bouteilles)  
Troisième région exportatrice de vins AOC tranquilles avec 505 000 hl (37,3 millions de bouteilles)  
Les AOC du Languedoc-Roussillon N° 1 des ventes au Royaume-Uni  
Progression de +54 % aux États-Unis et de +17 % en Chine  
CA à l'export : +7 % par rapport à 2010  
33 % des AOC commercialisés à l'export

Depuis plusieurs années, les caves se regroupent dans toutes les régions viticoles pour mutualiser les coûts et répartir entre les membres les frais d'administration et de suivi commercial. Les entreprises viticoles du Languedoc-Roussillon profitent également des stratégies collectives de développement à l'international à travers notamment la marque ombrelle Vins sud de France.

Sur les nouveaux marchés tels que la

Chine les exportations ont été multipliées par 7 en volume et par 8 en valeur de 2006 à 2010 (250 000 hl). Elles ont connu au Brésil une hausse de +120 % alors qu'en Allemagne, une bouteille sur trois provient du Languedoc-Roussillon (841 524 hl). Au Royaume-Uni, les AOC de la Région représentent 8,3 % des ventes françaises en volume (504 175 hl). La progression se confirme également aux États-Unis avec une hausse constante des volumes des ventes.

### Dupuy, de Parseval

Banque de proximité depuis 1845

Membre du groupe BPCE depuis 2008

280 collaborateurs

50 agences en Languedoc-Roussillon  
Produit net bancaire : 49 M€

Résultat brut d'exploitation : 19,7 M€

Résultat net : 10 M€

### Un service rigoureux et performant de gestion patrimoniale



La banque Dupuy, de Parseval propose à ses clients une gamme complète de solutions patrimoniales adaptées à leurs besoins. Grâce aux diagnostics réalisés par son service dédié à la gestion de patrimoine sur Narbonne et Montpellier, les particuliers et professionnels disposent des meilleures opportunités en matière de produits de défiscalisation, gestion de portefeuille sous mandat, assurance-vie et placements. Sandrine Plé-Hailly et Johann Lecarpentier élaborent des stratégies financières, fiscales et juridiques sur mesure pour optimiser les situations de leurs clients.

### La banque Dupuy, de Parseval relance le club des entreprises mécènes de la Scène Nationale de Sète et du bassin de Thau



La réussite économique passe aussi par le développement culturel. **Hugues Dupuy**, pdg de la banque, en a la conviction. Après avoir soutenu le musée Fabre à Montpellier, le musée Paul-Valéry à Sète et la Scène Nationale de Sète et du Bassin de Thau, il fait revivre le Club des mécènes.

La relance du Club des mécènes semble la suite logique des différents partenariats que la banque a initié pour réaffirmer son attachement à son territoire. Elle a profité des travaux de

rénovation du Théâtre de la ville de Sète, Scène Nationale, pour inciter les entreprises du Bassin de Thau à soutenir l'activité culturelle locale. 150 000€ ont été récoltés et injectés dans le développement du

théâtre. Les clients de la banque profitent des bienfaits des partenariats culturels à travers des visites privées au musée Fabre, des invitations au Festival de poésie et des soirées privées au théâtre Molière.

### Nouveau service : l'assurance multirisques habitation et auto

Dupuy, de Parseval propose son nouveau service d'assurance multirisques habitation et auto adaptée aux besoins d'aujourd'hui. Norbert Clopès, conseiller dédié, est en charge de sa commercialisation dans les 50 points de vente