

## Pierre et Chantal, à la Citardière : «Notre château génère désormais 200.000 euros de chiffre d'affaires par an»

*VIES DE CHÂTELAINS - Depuis cinq ans, le jeune couple s'emploie à rendre à la Citardière, ancienne place forte vendéenne du XVIe siècle entourée de douves, son lustre d'antan.*

*Avec beaucoup d'enthousiasme et de travail, ils ont réalisé le pari un peu fou de vivre dans un château. De belles surprises en chantiers hors normes, de recherche de financement en développement d'activités rentables, ces Français passionnés partagent les joies et les combats de leur nouvelle vie de châtelains.*

C'est au détour d'une balade en Vendée, à une heure de chez eux, qu'ils ont eu le coup de foudre. Devant le château de la Citardière, Pierre et Chantal Chauvin-Dudit se lancent le défi de sauver l'édifice menacé de ruine. C'était en 2020. Jeunes entrepreneurs l'un et l'autre, le couple de trentenaire mènent leurs activités respectives dans une bourgade rurale de Loire-Atlantique près de Nantes. Elle est caviste et négociante en vins et spiritueux. Lui, ex-commercial diplômé d'Audencia, s'est reconverti dans la rénovation immobilière, après une formation multi-métiers du bâtiment. Ils rêvent d'un projet commun. Justement, cette ancienne place forte protestante du XVIe siècle, sise à Mervent, à une soixantaine de kilomètres de La Roche-sur-Yon, est à vendre. Les propriétaires, un couple de septuagénaires, n'ont plus les moyens de l'entretenir. Pierre et Chantal l'acquièrent au prix de 700.000 euros. Ils ont respectivement 34 et 32 ans. Ils n'ont ni fortune familiale, ni ascendance aristocratique. Nulle expérience de la vie entre d'augustes murs cernés de douves. Certes, le tarif est imbattable pour un bien de 1300 m2 de surface couverte entouré de 8 hectares de terres. « *Un château reste le meilleur rapport qualité/prix au m2* », confirme Patrice Besse à la tête de l'agence immobilière éponyme, spécialisée dans la vente de demeures de caractère. « *Parmi ceux qui comptent une certaine surface, un intérêt historique et des terres, il s'en vend une certaine par an, en moyenne entre 800.000 et 2 millions d'euros. Mais le ticket peut démarrer à 300.000 euros* », poursuit-il.

### Plan de bataille

Bémol : ce prix attractif n'est que la partie émergée de l'iceberg. L'addition se corse dès qu'il s'agit de financer l'entretien et surtout les travaux de rénovation. Car en l'occurrence, la Citardière est classée monument historique dans sa totalité depuis 1989, ce qui astreint les nouveaux propriétaires à respecter un cahier des charges précis. « *Avec des matériaux et des techniques qui coûtent 2,5 à 3 fois plus cher que dans la rénovation contemporaine* », souligne Pierre. L'état de délabrement du château a dicté le calendrier des restaurations étalées sur 5 ans. En priorité, les couvertures soit quelque 1100 m2 de toits. L'année suivante, la réhabilitation complète du Châtelet en ruine, l'année suivante, celle du Pavillon Est menaçant de s'effondrer, etc. Le budget de l'ensemble de ces travaux de gros oeuvre planifiés entre 2020 et 2025: 1,6 million d'euros soit un montant plus de deux fois supérieur à celui de l'acquisition des lieux. Il a fallu du cran à ces néo-châtelains. Et un sacré plan de bataille pour amortir les frais.

« *Le mot château fait peur aux banquiers* », prévient Pierre Chauvin-Dudit. Après un premier refus de sa demande de crédit, qu'il comptait rembourser avec l'organisation de mariages in situ, le prétendant peaufine son business plan. Il investit 10.000 euros dans la création d'un site internet, agrémenté de photos d'un mariage factice célébré dans la magnifique salle des gardes de la Citardière et où ses amis jouent les figurants. Il loue aussi un stand au salon du mariage de Nantes pour amorcer les premiers contrats. De quoi convaincre le second banquier contacté dans la foulée. Et comme l'activité événementielle doit financer une partie des travaux, le couple décide donc d'accorder la priorité aux aménagements intérieurs et extérieurs propres à organiser des séminaires en moyenne 5 par an, des mariages entre 25 et 30 par an et à louer toute l'année gîtes et chambres d'hôtes via les sites Booking et Airbnb. Un nouvel investissement de 300.000 euros entièrement financé sur fonds propres, ce type de travaux n'étant pas éligible à subventions. Pour le couvrir Pierre va vendre des biens immobiliers jusqu'ici mis en location. Mettre aussi la main à la pâte. Pierre dont c'est le métier de rénover et Chantal, parents de deux enfants de 4 ans et de 10 mois, investissent tout leur temps libre, week-ends et vacances, pour arracher les ronces, nettoyer les douves, bricoler...

### Reprise en main

La stratégie est payante. Le château génère désormais 200.000 euros de chiffre d'affaires par an depuis sa reprise en main. De quoi financer l'emprunt et une partie des travaux. « *Les événements privés et l'hébergement touristique sont les deux activités qui fonctionnent à peu près partout en France dans les châteaux* », affirme Séverin des Mazery, le co-fondateur du cabinet de conseil Hephata qui accompagne les propriétaires publics et privés de sites historiques. Et quand une belle salle de réception est assortie d'une offre d'hébergement c'est un vrai plus. Justement, à la Citardière, la famille ou les amis des mariés jouissent du « logis du château » d'une capacité de 12 personnes. Ils peuvent en prime louer des gîtes.

Malgré ces débuts prometteurs, Pierre et Chantal n'ont pas encore le luxe de décrocher de leurs métiers respectifs. Pour préserver leur équilibre de vie, ils ont emménagé dans une petite maison à 5 minutes de la Citardière où ils résident quand la saison bat son plein. Les mois d'hiver, ils s'installent au château dans un corps de bâtiment de 200 m2, limitant à cette zone les frais de chauffage. L'occasion, sur place, de suivre attentivement les travaux de gros oeuvre pilotés par les Monuments Historiques et la DRAC (Direction régionale des affaires culturelles).

### Prix et subventions

Car Les Chauvin-Dudit ont fait le plein de toutes les subventions, celles de la DRAC, du département et de la région, permettant de couvrir 60% du financement. Avec une contrepartie : l'engagement de ne pas revendre le monument avant 9 à 12 ans, selon les aides, sous peine de devoir les restituer. Ils ont aussi décroché des prix comme celui du Loto du patrimoine (mission Bern) leur allouant une somme de 120.000 euros cette année. « *Aujourd'hui, nous sommes à l'équilibre, sans pouvoir financer la totalité des travaux restants* », admet Pierre. Lui, vise le long terme en espérant récupérer son investissement. « *La durée moyenne de détention d'un monument historique est de 15 à 20 ans. Sur ce marché de niche, difficile d'espérer faire une plus-value à la revente.* » Le néo-châtelain a d'autres compensations. Quand il voit passer des cerfs au milieu de ses prairies, il savoure un tel moment suspendu. « *Ici, le plaisir et le travail se mélangent.* » Une telle combinaison n'a pas de prix.