



enjeu d'avenir et de passion de la filière viticole

La Chine confirme son pouvoir d'attraction-répulsion auprès des professionnels français du vin. Selon les occasions ils imaginent un eldorado chinois ou un marché bouché et vicié par les contrefaçons, voire un vignoble d'opportunités, à moins que ce ne soit le prochain premier producteur mondial de vins... La médiatisation et les réactions aux achats chinois de domaines français témoigne de cette ambiguïté. 2012 semble avoir été l'année des « premiers » investissements asiatiques marquant l'opinion. L'installation d'investisseurs asiatiques en France n'est pourtant pas un phénomène nouveau. De 2008 à 2011, on estime qu'une trentaine d'acquisitions chinoises ont été réalisées en Bordeaux.

L'achat chinois d'un cru classé de Saint-Emilion marqua l'actualité, tout comme celui d'un négociant dans le Languedoc-Roussillon... Le point culminant aura été atteint cet été, avec le rachat du château de Gevrey Chambertin par un investisseur de Macao. Cette acquisition devenant emblématique, faisant la une des JT ou les manchettes de la presse grand public. Mais ces achats sont-ils bien représentatifs des investissements chinois ? Comme nous le confiaient **Henri Duval** et **Marine Dargery** (agence **Ampelio**) « *le souci des acheteurs chinois est avant tout la rentabilité, le prestige importe peu. Ils cherchent un outil de travail organisé et bien équipé* ». En témoigne l'achat du château Lucas (Bordeaux) ou du domaine Bouche (Vaucluse), des vigneronns souhaitent améliorer leurs performances commerciales avec l'appui de distributeurs asiatiques, qui sécurisent ainsi leurs approvisionnements.

L'augmentation globale des prix du vignoble semble bien s'être poursuivie en 2012, avec des flambées en Bourgogne (1 million d'euros l'ouvrée de Montrachet) ou en Champagne (quasiment 2 millions d'euros l'hectare de Grand Cru). Mais la question de la pérennité de l'ensemble du vignoble se pose, notamment en dehors des appellations prestigieuses. Un domaine générique de la vallée du Rhône peut en effet mettre 2 ans à être vendu, alors qu'un domaine de Châteauneuf-du-Pape l'est en une demie-heure.

Alors qu'un tournant générationnel important s'annonce, la transmission des exploitations reste un sujet tabou. Pour remédier à l'avenir incertain de 13 % de son vignoble, les acteurs de Bugey veulent amener les futurs cédants à rencontrer des acquéreurs potentiels. Faisant écho à cette initiative, la Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural Aquitaine Atlantique travaille actuellement avec les Chambres d'Agriculture de sa région au recensement des exploitants proches de la retraite sans succession connue, pour préparer l'installation de jeunes exploitants. Mais le « *premier verrou à l'installation d'un jeune est la rentabilité de l'exploitation, bien devant le coût du foncier* » juge **Frédéric André** (SAFER Languedoc-Roussillon). **Guy Rambier** (Transagri Vignobles) ajoute que « *les fonds propres sont un problème récurrent. Il faudrait créer une banque d'investissement pour les domaines viticoles, une véritable banque verte pour soutenir les installations.* »

Ce panorama de 2012 ne serait bien sûr pas complet si l'on ne mentionnait pas le lancement réussi d'Intervignes : le site d'achat-vente-location de vignes et domaines viticoles !