

ÉCONOMIE

Le Muscadet séduit à nouveau les investisseurs

“Les investisseurs intéressés par le vignoble de Nantes le sont parce qu’on y produit du Muscadet. Ce qui était une faiblesse est aujourd’hui un atout”. Pour Marine Boudignon-Dargery, le vignoble de Nantes attire de plus en plus les candidats à la reprise de domaines. La gérante du cabinet Ampelio, spécialisé dans la vente d’exploitations viticoles, l’a d’ailleurs confirmé au salon des Vins de Loire à Angers où elle intervenait à une table ronde sur le thème “Les terroirs du Muscadet, terroirs d’avenir”.

“Aujourd’hui nous avons peu de demandes mais elles sont très qualifiées. Les personnes qui veulent investir dans la région sont convaincues de son potentiel”. C’est le cas notamment de la Maison Saget La Perrière qui a récemment



annoncé son implantation prochaine dans le Muscadet après plusieurs années de recherches.

“Nous avons deux profils d’investisseurs”, constate Marine Boudignon-Dargery. “Il y a d’un côté les professionnels ligériens qui cherchent un complément de gamme, et de l’autre des privés en reconversion professionnelle. Ce sont

des gens avec un vrai modèle économique et c’est ce qui fera l’avenir du Muscadet”. Un autre type d’acheteur émerge aussi selon cette professionnelle de la vente de domaines : l’apporteur en capitaux. “On est plus sur une prise de participation. L’investisseur vient alors en soutien au vigneron confronté à des difficultés économiques. Il n’a

pas forcément les compétences pour faire tourner le domaine, il a donc besoin de ressources humaines et il investit parce que, qualitativement, il n’a pas d’objection sur le produit”.

Si la demande reste toujours inférieure à l’offre, elle porte sur tout type de surfaces, de la petite exploitation de moins de 10 ha aux gros domaines de 60 à 80 ha “dans le but de gagner des marchés à l’export”. Les prix varient quant à eux de 10 à 12 000 € l’hectare. “L’objectif est de ne pas descendre en-dessous”, indique Marine Boudignon-Dargery qui insiste aussi sur le fait d’anticiper la transmission. “Je reçois un appel sur deux où je ne peux rien faire. Un domaine ne se transmet pas en 6 mois”.

A.L.G