



Février 2013

ÉDITO

UN VENT PORTEUR

Malgré l'incertitude économique de ce début d'année, nous constatons un vent porteur dans notre activité.

D'Est en Ouest, du Nord au Sud, l'investissement viticole suscite un net regain d'intérêt. Il s'agit d'une demande qualifiée et diversifiée qui permet de cibler des exploitations viticoles précises. Nos investisseurs - privés ou professionnels - ont comme projet une vraie reprise d'entreprise et une pérennisation de l'activité.

En outre, les propriétaires souhaitant vendre nous interrogent de plus en plus en amont de leur échéance de cession. Cette démarche de préparation et d'accompagnement constitue une réelle chance de réussite.

Ainsi, la rencontre des objectifs des uns et des autres permet d'envisager des transmissions sereines. Cette réunion d'intérêts communs, fondée sur notre savoir-faire et notre expérience, constitue notre expertise.

Nous croyons à la réalisation de vos projets, et nous serons heureux d'être à vos côtés en 2013 pour les concrétiser.

Les associés

INVESTISSEMENT VITICOLE

171 hectares échangés en 2012



En 2012, sur la zone du Val de Loire, l'activité de transaction viticole d'Ampelio a porté sur 171 hectares échangés. Cela se traduit par une capitalisation totale de 3,35 M€ (hors valorisation des actifs bâtis et matériels), soit un prix moyen cédé de 19,6 K€ à l'hectare. Deux régions sont essentiellement concernées : Anjou/Saumur pour 82 % des surfaces cédées et Bourgueil/Saint-Nicolas-de-Bourgueil pour 18 %.

Ampelio est également intervenu pour le compte d'investisseurs dans la prise de participation au sein d'un GFV (Groupement Foncier Viticole) en Anjou. L'activité conseil, délivrée tant auprès des viticulteurs en activité que des investisseurs, a représenté 11 % du chiffre d'affaires total.

Actuellement, le portefeuille de mandats à la vente du cabinet propose 550 hectares sur le Val de Loire.

Diversification régionale en Champagne

Ampelio est missionné pour assurer le pilotage stratégique d'une opération en Champagne pour le compte d'un client, préalablement investisseur dans La Loire.

Après la phase de négociation qui a abouti à une acquisition foncière en 2012, le projet se précise. En association avec un vigneron champenois, il consiste à mettre en place et à développer une marque de Champagne, principalement à destination de l'export.

Cette opération vise un double objectif :

- permettre au vigneron champenois, associé de la nouvelle structure, une "montée en gamme" de sa propre production ;
- assurer à notre client investisseur une meilleure rentabilité à terme de son investissement ainsi que la disposition d'un produit attractif dans la distribution à l'export avec ses vins de Loire.

L'OEIL DE L'EXPERT



La valorisation économique

Henri Duval

Si la demande des investisseurs privés extérieurs à la filière s'intensifie, on constate que ce type de demande en vue de l'acquisition d'une propriété viticole est souvent assimilée à une reprise d'entreprise.

Dès lors, le seul facteur de la valorisation patrimoniale est insuffisant dans l'analyse. Même si le poids du foncier est naturellement présent, les acquéreurs cherchent à vérifier la zone de rentabilité. Le prix d'acquisition d'une propriété doit alors pouvoir se justifier par un croisement des facteurs patrimoniaux et économiques.

Plusieurs méthodes de valorisation économique existent. Le dénominateur commun reste celui de la rentabilité. Il ne faut pas pour autant se limiter à la seule rentabilité des capitaux investis où le poids du foncier conduit dans bien des cas à un mauvais ratio. L'analyse de la rentabilité économique de l'entreprise doit être étudiée tant sur le passé que sur le futur.

Dans le système viticole, la valeur économique permet de moduler la lourdeur des capitaux fixes (foncier) à faible retour sur investissement, notamment par la prise en compte de la valorisation des critères de commercialisation et humains.

ACTUALITÉS

Nouveaux partenariats et futurs développements



Pour conforter son positionnement d'expert spécialisé, Ampelio privilégie des partenariats auprès d'opérateurs intervenant dans la filière.

Ainsi sont conclus sur ce début d'année :

- une convention de partenariat exclusif sur le Val de Loire avec une banque privée, filiale d'un réseau national, dont l'activité de gestion de patrimoine présente des synergies notamment par le croisement des contacts investisseurs ;
- une convention de partenariat avec un cabinet parisien spécialisé en fusion-acquisition, avec une branche vins et spiritueux. Ce rapprochement doit permettre de traiter des dossiers communs comme sur la zone bordelaise où Ampelio est porteur d'un mandat à la vente pour un grand cru classé.

NOUVELLES PROPRIÉTÉS À LA VENTE

Val de Loire

- Château viticole d'exception en Anjou, 50 ha en propriété, opportunité rare.
- Exploitation viticole à Saint-Nicolas-de-Bourgueil, forte demande sur les vins.
- Vins du Centre, une exploitation rentable sur une appellation en devenir.

Champagne

Entrée au capital dans une entreprise nouvelle, dotée d'un fort développement marketing et tournée vers une stratégie commerciale dynamique à l'export.

Cognac

Une cinquantaine d'hectares en Grande et Petite Champagne avec bâtiments et équipement complet pour la production.

Alsace

2 hectares de grands crus dans un très bel environnement.

Consultez notre newsletter de NOVEMBRE 2013 dans la rubrique ACTUALITES de notre site www.ampelio.fr



**www.ampelio.fr
Tél. 02 41 38 50 16
contact@ampelio.fr**