



Février 2015

ÉDITO



Au regard des aléas climatiques des années précédentes, la récolte 2014 a rassuré les investisseurs. Les volumes devraient permettre de retrouver un peu d'oxygène et de repartir sur des bases saines, à condition de valoriser les vins.

Dans ce sens, le phénomène observé depuis presque deux ans, à savoir la demande d'investissements dans des entreprises viticoles, (c'est à dire de rachat de sociétés), semble s'installer durablement. Par conséquent, l'enjeu principal est d'être en mesure d'afficher une activité économique dynamique afin que les propriétés soient attractives à la reprise.

Pour assurer la continuité de notre vignoble et que les générations futures s'y intéressent, il est nécessaire de professionnaliser l'offre en restructurant les exploitations. Le réveil est souvent tardif, alors ouvrons nos esprits afin que les capitaux viennent soutenir le patrimoine viticole plutôt que les marchés financiers !

La filière évolue et nous continuerons à y participer par notre accompagnement de projets de transmission de domaines viticoles et grâce à nos missions d'étude-conseil.

Belle année 2015.

Marine DARGER Y

ACTUALITÉS

Des capitaux et du savoir-faire



Dans le cadre de son activité Ampelio est amené à rencontrer des investisseurs et des vendeurs aux profils très divers. C'est aussi ce qui rend le métier passionnant. Côté investisseurs, les logiques d'acquisition sont variées : placement, double-activité, reconversion, agrandissement...

Parmi les investisseurs accompagnés se trouvent des vigneron et/ou cadres de la filière qui n'ont pas toujours la capacité financière nécessaire pour mener à bien leurs projets. Alors qu'ils possèdent des savoir-faire et une expé-

rience difficilement interchangeable, ces derniers sont freinés dans leur développement faute de capitaux.

Un des leviers financiers activé par Ampelio dans ce genre de situation est de faire se rencontrer entre eux différents investisseurs. L'objectif étant de tout mettre en œuvre pour que des démarches, au départ individuelles, permettent la réalisation d'un projet commun.

Cette mutualisation des moyens est une bonne alternative. Ampelio mène un à deux dossiers de ce type par an.

Brève

Le conseil au cœur de notre action

La pérennisation des domaines viticoles est au cœur du métier d'Ampelio. Les propriétaires qui font appel aux services du cabinet mesurent l'importance de se faire accompagner à des moments primordiaux pour leur exploitation.

À titre d'exemple, Ampelio a récemment mené deux études-conseil (une en Loire-Atlantique et l'autre dans le Cher) visant à projeter l'activité commerciale et les investissements financiers de ses clients. L'occasion de conforter dans un cas et d'orienter dans l'autre, les besoins à moyen terme des propriétaires.

"Nous recommanderons Ampelio à des collègues vigneron qui souhaitent faire un audit et sont prêts à écouter des professionnels avec une vision globale de notre activité. C'est ce qui nous manquait pour prendre des décisions. Nous sommes dorénavant satisfaits et prêts à retravailler avec Ampelio." Un de nos clients, propriétaire dans la région Centre.

L'ŒIL DE L'EXPERT

Tribune ouverte à des intervenants extérieurs spécialisés

Peut-on craindre un déficit de l'offre dans les Pays de la Loire ?

Par Henri Duval, consultant en stratégie et économie viticole, HD conseil

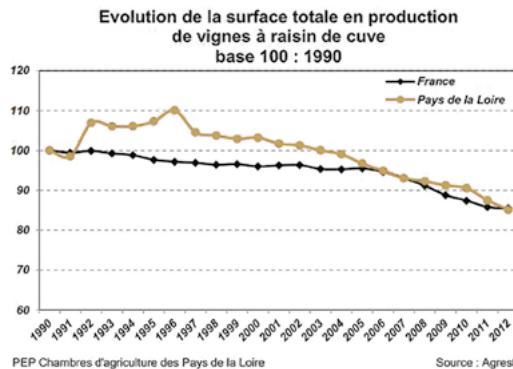
Aujourd'hui la question peut se poser pour deux raisons au moins :

1. La baisse très sensible des volumes ces dernières années, liée aux aléas climatiques. Contexte qui crée actuellement une forte pression sur les achats entre les différents opérateurs.
2. Un déficit structurel dans le renouvellement des chefs d'exploitation.

En effet, selon le dernier recensement agricole (source : Agreste 2010), dans les 10 prochaines années, 48 % des exploitations viticoles en Pays de Loire connaîtront un départ à la retraite. Seulement 4 sur 10 déclarent avoir un successeur.

Dans ce contexte, faute de renouvellement de génération, ne risque-t-on pas une crise de la production ?

Face à cette situation, on observe déjà chez les principaux opérateurs (négoce, coopérative, etc.) un redéploiement d'une stratégie consistant à l'achat de vignobles dans le but de garantir ou/et d'optimiser les volumes et la qualité de leurs approvisionnements. On assiste donc à une tendance de concentration guidée par une stratégie de marché et l'obligation de préserver ses positions.



PEP Chambres d'agriculture des Pays de la Loire Source : Agreste

L'enjeu est d'abord économique et appelle à la mise en œuvre de solutions adaptées comme :

- se spécialiser et avoir une stratégie de coût pour une production de vrac ;
- s'associer avec des porteurs de capitaux extérieurs dont le projet ne se réduit pas à un seul placement foncier ;
- s'allier avec des opérateurs de la filière (coopératives notamment) pouvant relayer le portage du foncier ;
- s'adresser à des fonds de placement foncier de type GFV ou de nouveaux fonds d'investissement au niveau de l'entreprise.

Ces solutions sont à instaurer au cas par cas, à force de réflexion, de volontarisme et grâce à une démarche de conseil professionnelle et proactive.

Nos différents métiers à travers des exemples de réalisations

TRANSMISSION D'UNE EXPLOITATION FAMILIALE (03)

Un domaine de renommée sur son appellation repris et développé depuis 3 générations, et une famille (entrepreneurs du secteur agricole) qui reprend l'activité tout en maintenant le cédant pour prendre le temps de comprendre les enjeux de la filière et poursuivre sur une stratégie gagnante.

VENTE D'UN VIGNOBLE DE 27HA (49)

Une histoire qui s'arrête pour qu'une autre se concrétise. C'est le cas de la cession de ce très beau vignoble d'un seul tenant sous contrat avec une cave coopérative, qui démontre l'importance d'anticiper la cession avant un départ à la retraite. La propriété attenante s'est vendue séparément.

ÉTUDES DE VALORISATION

La réalisation d'études de valorisation, non pas pour une prise de mandat à la vente mais bien pour connaître la valeur d'une exploitation à date, permet aux propriétaires d'avancer sereinement et de prendre des décisions réfléchies pour le futur. Amelio a réalisé trois de ces éclairages chiffrés en 2014.

Actualité

Loi d'Avenir Agricole

Si elle n'est pas encore entrée en application, la loi d'Avenir Agricole a été publiée le 13 octobre 2014. Plusieurs évolutions concernent les sociétés agricoles et, par conséquent, les exploitations viticoles. Voici quelques exemples parmi les nombreuses mentions pouvant vous intéresser. La loi :

- Permet au bailleur de demander la résiliation du bail en cas du décès du preneur, dans les six mois à compter du moment où il en a eu connaissance (art. 4) ;
- Élargit le champ d'application du droit de préemption des SAFER et leur permet désormais de préempter en cas de vente de la totalité des parts de société à objet agricole (art. 13)
- Réforme le contrôle des structures, notamment en élargissant le champ d'application (art. 15)

Plus d'infos sur www.legifrance.gouv.fr

Contactez-nous pour votre projet de cession ou d'acquisition, nous sommes également à votre écoute pour tout conseil de restructuration de votre propriété viticole.



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