



Février 2016

ÉDITO



Une attractivité confirmée !

Un joli millésime en perspective ! La récolte 2015 a ravi bon nombre de vignerons ligériens, en dépit d'une quantité pas toujours au rendez-vous.

Pour Ampelio, l'année s'annonce également belle. Notre portefeuille s'étoffe avec des offres de transmissions en cours et de nouveaux mandats. Le marché s'ouvre et la tendance est confirmée. Côté offre, les domaines cessibles trouveront preneurs avec des actifs en parfait état et un potentiel de développement d'activité réel. Côté demande, la diversité des candidats permet d'envisager des reprises sur mesure voire novatrices. Le Val de Loire attire, définitivement !

En forte mutation, la filière a besoin de soutien financier afin de se hisser au rang des régions reconnues et continuer à attirer. Sinon, bon nombre de domaines risquent d'être moins facilement cessibles et à des conditions peu favorables. Je suis convaincue que, pour aboutir dans de bonnes conditions, les projets doivent s'anticiper et être accompagnés par des équipes spécialisées et expérimentées.

Ampelio apporte une réponse pertinente à chaque projet en s'entourant d'experts professionnels en mesure de le suivre dans sa globalité.

Au plaisir d'échanger,

Belle année 2016 !

Marine BOUDIGNON-DARGERIE

ACTUALITÉS

Une demande soutenue en Val de Loire

Il y a tout juste un an, nous évoquions la demande soutenue pour la reprise d'entreprises viticoles en Val de Loire. C'est toujours le cas. Au-delà du professionnalisme recherché, que l'investisseur soit professionnel ou privé, l'exigence reste la même : la qualité des actifs d'exploitation.

Autre constat commun à toutes les catégories d'acquéreurs : le Val de Loire est une région d'avenir. Les arguments vérifiés sont :

- la qualité des terroirs et le potentiel qualitatif (pas encore totalement révélé mais en progression),
- l'intérêt pour un climat modéré et des vins équilibrés,
- et bien entendu les montants encore faibles du foncier

Viennent ensuite des constats à ne pas négliger, à savoir la facilité d'accès et notamment depuis Paris, la proximité des châteaux de la Loire, atout culturel pour attirer de futurs consommateurs, la beauté des paysages et la qualité de



Ainsi, le nombre de demandes d'informations progresse et d'une manière très qualifiée, ce qui permet d'orienter les investisseurs vers des vendeurs qui sauront répondre à leurs exigences.

Ces atouts de notre vallée de la Loire sont connus et nous tous - acteurs d'une manière ou d'une autre - en sommes convaincus. Reste dorénavant à y travailler, échanger, se rassembler, pour progresser et faire que la diversité des appellations contribue à la notoriété de la région.

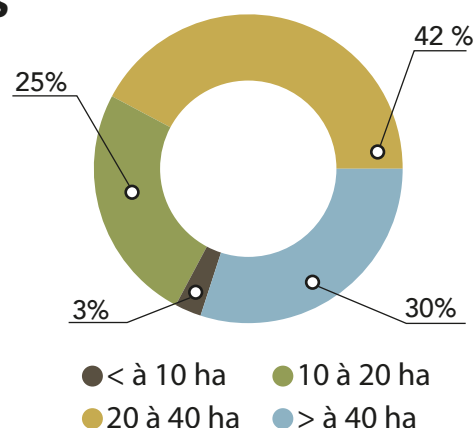
C'est le message porté au quotidien par Ampelio auprès de ses divers interlocuteurs.

Brève

Répartition des surfaces à la vente par Ampelio en Val de Loire*

Notre portefeuille est en perpétuel mouvement. Actuellement, nous proposons un peu plus de 700 hectares à transmettre. Après analyse, il est intéressant de constater l'évolution des surfaces à reprendre. En effet, la taille moyenne des domaines viticoles continue d'évoluer à la hausse.

*Nous portons également des mandats sur les AOP Cognac et Champagne.



L'ŒIL DE L'EXPERT

Tribune ouverte à des intervenants extérieurs spécialisés

Allier des capitaux extérieurs à des capitaux professionnels

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

Le Val de Loire, comme la plupart des vignobles, est confronté à l'éternelle question de la transmission des exploitations et au renouvellement de ses actifs viticoles. Or, ce renouvellement est insuffisant faute d'installations par manque de moyens financiers et/ou faute d'une véritable stratégie de "sortie" pour des exploitants pourtant à la tête d'exploitations viables.

La question de fond demeure le financement des investissements lourds nécessaires à l'activité, aussi bien le foncier que les équipements.

Les schémas classiques de type patrimonial (rendements locatifs entre 4 et 5 % par an sur la base du régime des baux à long terme) sont bien sûr utiles à la profession, mais je pense que d'autres pistes sont à explorer dans le cadre d'une entrée de capitaux extérieurs associés à l'exploitation.

En effet, nous assistons actuellement - qu'on le veuille ou non - à un phénomène de concen-

tration où la croissance en taille génère des besoins financiers supplémentaires, mais aussi humains, techniques et/ou marketing.

Ces modèles d'activité peuvent devenir attractifs pour des capitaux extérieurs en général détenus par des chefs d'entreprise confrontés à une problématique de réemploi, mais également d'adhésion personnelle à un nouveau projet, notamment viticole.

Pour cette cible d'investisseurs, l'important n'est pas le niveau de capitaux à investir mais bien le savoir-faire du vigneron venant réassurer le projet. Cette alternative au financement de la production viticole est sans doute novatrice, cependant la demande est bien là et nous avons réalisé quelques opérations, en Champagne.

Le métier s'est complexifié et il devient difficile de vouloir réunir tous les facteurs clés de succès sur la tête d'un seul homme.

Opportunités d'affaires



REPRISE D'UNE ACTIVITÉ PROSPÈRE (Réf. 156AV)

Sur un vignoble d'une quarantaine d'hectares avec une activité très organisée et bien gérée, nous recherchons un repreneur capable de poursuivre le niveau d'activités. L'entreprise est rentable et une équipe formée et autonome est en place. Plusieurs possibilités de développement sont possibles.

PARTENAIRE INVESTISSEUR (Réf. 159AV)

Nous recherchons un investisseur capable de soutenir le développement d'une activité familiale dont le potentiel n'est plus à démontrer, ce malgré une succession d'aléas climatiques qui ont impacté le volume de production mais pas le souhait des distributeurs de poursuivre leur partenariat commercial.

IDÉAL POUR UNE INSTALLATION (Réf. 160AV)

Sur une quinzaine d'hectares exploités, les cédants proposent une reprise progressive avec un fermage sur les vignes et une partie des bâtiments. Un schéma différent et attractif pour un projet d'installation/reconversion.

Brève

Que vont devenir nos droits de plantation ?

"Le système actuel des droits de plantation a pris fin au 31 décembre 2015. Il laisse place à un nouveau régime en matière de gestion du potentiel de production viticole : les autorisations de plantation. Lors de la négociation de la réforme de la politique agricole commune en 2013, la France a en effet obtenu le maintien de ce système de régulation européen. Le nouveau système des autorisations est effectif depuis le 1er janvier 2016.

Le nouveau dispositif permet la délivrance d'autorisations de plantation pour l'ensemble des types de vins (AOP, IGP et VSIG) sur tout le territoire. Ces autorisations sont incessibles, et octroyées à titre gratuit pour toutes les catégories d'autorisations (plantations nouvelles, replantations, replantations anticipées ou droits convertis). Chaque année, la France rendra disponible des autorisations de plantations nouvelles

correspondant au maximum à 1 % de la superficie nationale totale plantée en vigne. Le nouveau dispositif prévoit par ailleurs des mesures de régulation du potentiel en cas d'excédent de l'offre ou en cas de risque de dépréciation importante d'une indication géographique (AOP ou IGP)."

Source : CP France AGRIMER / Douanes et droits indirects.

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