



Novembre 2012

## ÉDITO

### CONSEIL ET EXPERTISE

L'été dernier, nous avons lancé notre marque Ampelio. D'emblée, elle a été perçue positivement par les professionnels et les investisseurs. Quatre mois plus tard, nous constatons qu'une véritable dynamique s'est instaurée.

Nous observons déjà le renforcement de nos contacts à l'échelle nationale mais aussi internationale : aujourd'hui, nous sommes interrogés par des acteurs d'autres régions viticoles.

Notre démarche d'ouverture répond à une double attente que nous avons perçue depuis plusieurs années. D'abord sur le marché des transactions viticoles, bien sûr, mais aussi par notre positionnement en conseil et expertise. En effet, notre rôle va au-delà de la seule mission d'intermédiaire et de négociateur. Il consiste aussi à être force de proposition auprès des acteurs concernés, investisseurs ou exploitants.

Nous sommes convaincus que la transaction ne se limite pas à la seule acquisition foncière d'une propriété viticole, elle doit répondre à une réelle stratégie d'activité de la part du repreneur, gage de réussite d'une transmission d'entreprise.

C'est sur ce segment de l'entreprise viticole que nous nous engageons pour assurer son développement et sa pérennité.

#### Les associés

Henri Duval, Jean-Yves Chauvin, Marine Dargery

## ACTUALITÉS

### Investissement viticole **Diversifier son patrimoine**



En 2012, nous constatons un renforcement de la demande de la part d'investisseurs privés à la recherche d'acquisitions foncières de type viticole.

Cette démarche s'inscrit dans un souci de recycler des disponibilités financières ou/et de réorienter des placements dans l'acquisition d'actifs dits "réels", pouvant constituer des valeurs sûres et de refuge. Le vignoble constitue une de ces destinations financières alliant sécurité et investissement "passion/plaisir".

Les statistiques de 2001 à 2011 démontrent une progression de la valorisation moyenne annuelle de 4,70 % du prix des vignes toutes AOP confondues. Dans chaque région viticole de belles opportunités existent, à condition qu'elles aient été authentifiées en amont, d'où la nécessité de se faire accompagner par des experts.

Cette expertise doit répondre à une double question : Quelle est la valeur effective du bien viticole ? Quelle est réellement la stratégie d'acquisition ?

## BRÈVES

### Réalisations en Bourgueil et Anjou/Saumur

En septembre/octobre, deux propriétés ont changé de mains avec l'accompagnement d'Ampelio. L'une, d'une surface de 17 ha, est située à Bourgueil. Elle a été reprise par un investisseur privé ayant cédé ses activités industrielles. L'autre, en Anjou/Saumur, s'étend sur une centaine d'hectares. Elle est dorénavant gérée par un groupe coopératif professionnel de la filière. Dotée d'un outil de vinification, elle assure également des prestations pour le compte de tiers.

### Transactions en cours en Saumurois et en Touraine

Deux lettres d'intention ont récemment été acceptées pour des propriétés situées en Saumurois et en Touraine. Les investisseurs, l'un privé et l'autre d'origine étrangère, mènent chacun des stratégies d'acquisition bien définies. Celles-ci devraient permettre une reprise pour exploiter en direct.

## L'OEIL DE L'EXPERT



# Stratégie d'acquisition

Marine Dargery, associée

Entre le moment où l'on rêve à un vignoble en laissant libre cours à son imagination et le passage à l'acte, le temps passe et le projet peut évoluer. Bien définir son besoin est donc primordial pour atteindre son but et réaliser l'opération dans des conditions optimales.

L'acquisition peut revêtir plusieurs aspects : un placement dans un but patrimonial, de transmission familiale, voire d'aménagement fiscal ; un réel souhait de reconversion d'activités et donc d'exploitation en direct ; des stratégies d'activités (croissance, diversification, sourcing, etc.) pour les investisseurs professionnels.

Ces différentes hypothèses amènent à s'interroger sur l'importance de l'environnement

de la propriété ou de sa localisation, le besoin d'accompagnement à la reprise ou la durée d'une transmission éventuelle. De plus, l'approche métier et les cycles d'exploitation, la projection de l'activité en fonction de ses propres réseaux, le retour sur investissement, etc., sont également une source de réflexion.

Dès lors, ces questions, selon les besoins et désirs de chacun, doivent être soulevées afin d'établir un cahier des charges. Celui-ci permettra tout d'abord de trouver plus aisément le bien correspondant, mais aussi de remplir l'objectif de l'acquisition.

La réussite de votre projet dans le temps devient notre objectif commun.



## ACTUALITÉS

# Création de la Banque publique d'investissement

La Banque publique d'investissement (BPI) aura pour priorité de permettre aux petites et moyennes entreprises et aux entreprises de taille intermédiaire d'accéder plus facilement au crédit, de garantir des prêts, d'accompagner tout au long de leur vie les chefs d'entreprise, de les aider à l'export, de soutenir l'innovation... Elle sera acces-

sible pour les entreprises, y compris celles du secteur viticole, grâce à des guichets uniques dans chaque région.

Le projet de loi sera voté d'ici la fin de l'année. Le premier conseil d'administration de la banque publique d'investissement aura lieu en janvier prochain.

## LA PRESSE EN PARLE

### Une nouvelle race d'agence immobilière est née dans le secteur viti-vinicole

"Que vous souhaitiez céder une propriété, assurer la restructuration financière ou commerciale d'un domaine, Ampelio vous aidera dans votre démarche avec (...) un accompagnement sur mesure."

La Journée vinicole - n°23

### AMPELIO est la nouvelle marque du cabinet AVEC Conseil

"Cette structure est animée par trois associés : Marine Dargery, experte en stratégie commerciale et accompagnement marketing, Henri Duval en transaction, économie et management des exploitations, et Jean-Yves Chauvin en ingénierie financière."

V&S news - septembre 2012

### Les transactions viticoles ont une marque

"Spécialisé dans les transactions de domaines viticoles, le cabinet Saumurois AVEC Conseil crée sa propre marque avec Ampelio. Cette structure indépendante est animée par les trois associés : Henri Duval, Marine Dargery et Jean-Yves Chauvin."

Le Journal des Entreprises 49 octobre 2012

