



Novembre 2013

## ÉDITO

### DE L'OPTIMISME DANS LE VIGNOBLE !

Le constat que nous faisons en début d'année s'est bien confirmé : l'activité dans les transactions de domaines viticoles est porteuse, même si la concrétisation des affaires peut prendre du temps.

La demande générée par notre site Internet se révèle très qualifiée et nous montre que de plus en plus de quinquas et quadras s'interrogent sur un retour à la terre. L'attrait du vignoble et l'intérêt qu'il suscite sont réels, non seulement fiscalement mais également pour accompagner et conforter le développement ou le redéploiement de l'entreprise viticole. Avoir une expérience d'entrepreneur préalablement à l'investissement viticole donne une vision professionnelle, essentielle pour la pérennisation des exploitations. Cela participe également à l'évolution qualitative de la filière.

La transmission avec les cédants se révèle d'autant plus enrichissante et valorisante que les compétences sont réunies et permettent une reprise prometteuse. Nous nous y attachons au quotidien, quelle que soit la dimension du projet.

Notre ambition est de rassembler et de mutualiser les ressources dans un esprit de réussite au-delà de la transaction.

Les associés

## INVESTISSEMENT VITICOLE

# Anticiper et préparer l'heure de la sortie

Le paysage viticole du Val de Loire se caractérise par la présence forte d'exploitations de type familial.

Il existe de beaux exemples de réussite, véritables "success stories" familiales réalisées par la génération en place. En général ces réussites présentent les mêmes caractéristiques :

- Une forte capitalisation foncière acquise selon les opportunités d'agrandissement et de restructuration d'un vignoble bien géré.
- L'entreprise d'un couple, tandem totalement investi dans sa gestion viticole, maîtrisant toutes les fonctions nécessaires à la bonne marche de l'entreprise.

Toutefois, cette génération se trouve aujourd'hui confrontée à la problématique de renouvellement des "hommes". Quand vient "l'heure de la sortie", et malgré les bons résultats affichés, une double problématique se pose :

- L'absence d'un futur dirigeant, véritable successeur au couple sortant.
- La nécessité d'une forte capitalisation de l'exploitation, justifiée par sa taille et sa rentabilité, mais dont l'enjeu financier n'est plus gérable pour la nouvelle génération familiale.



Des investisseurs privés extérieurs sont prêts à examiner la reprise de ces belles affaires viticoles, mais une contradiction survient rapidement : comment justifier un prix de cession élevé alors que le départ du couple exploitant fait craindre une perte d'activité, donc de rentabilité.

En résumé, ces réussites ont toujours été conduites en développant l'aspect familial et patrimonial et non pas entrepreneurial, en négligeant trop souvent le facteur humain. D'où la nécessité d'anticiper et de préparer les restructurations préalables et les transmissions. Notre pôle conseil est à votre disposition pour vous accompagner.

## A noter

### Imposition des plus-values immobilières

La réforme de l'imposition des plus-values immobilières, présentée durant l'été par le ministre chargé du budget, sera intégrée au projet de loi de finances pour 2014. Toutefois, les dispositions entrent en vigueur dès le 1<sup>er</sup> septembre 2013.

La plus-value réalisée est réduite d'un abattement pour chaque année de détention établi selon un taux progressif. Ainsi, la plus-value immobilière est exonérée au bout de 22 ans de détention pour l'impôt sur le revenu.

**Un abattement exceptionnel de 25 % s'applique aux plus-values réalisées lors d'une vente effectuée entre le 1<sup>er</sup> septembre 2013 et le 31 août 2014.**

Source : Direction de l'information légale et administrative (Premier ministre)

L'ŒIL DE L'EXPERT



# Internet, un outil indispensable

Marine Dargery, associée



Dès le lancement de notre site **www.ampelio.fr**, nous avons choisi d'investir dans un outil performant qui permette une navigation aisée et une compréhension facilitée de notre métier. Lorsque, pour un acheteur, la décision d'investissement est prise, et quelle que soit l'étape du projet, la réponse doit être claire, rapide et directe avec des informations précises et personnalisées.

Au cours des cinq dernières années, 80 % de nos acquéreurs ont réalisé leur investissement viticole grâce à notre site internet. Étonnant "gap" lorsqu'on imagine le vendeur dans ses vignes et

l'investisseur à la tête de son entreprise, plus facile à percevoir lorsqu'on voit la pratique galopante du smartphone ou de la tablette...

Pour répondre toujours mieux aux attentes des acheteurs et favoriser un échange d'informations fluide, En 2014 notre stratégie digitale sera renforcée. Outil de communication indispensable aujourd'hui, le site web constitue un maillon essentiel de la chaîne de la transaction, mais, heureusement, l'humain prend encore le relais pour concrétiser l'investissement.

## DOMAINES VENDUS

### Anjou (49)

La cession de ce domaine viticole de 22 hectares, en Anjou, est une réelle transmission d'entreprise. En effet, le repreneur sera accompagné sur la partie production par les cédants, lui-même ayant une forte expérience commerciale de cette filière. Leur objectif commun est la pérennisation d'un domaine historique.

Ref 115AV

### Saumurois (49)

Une centaine d'hectares en Saumurois ont changé récemment de mains. Ackerman, maison historique de la zone, prendra en charge l'exploitation de ce vignoble important dont les débouchés sont principalement des vins effervescents. L'investissement est donc stratégique, compte tenu de la tendance confirmée de la consommation des "bulles".

Ref 99AV

### Dossiers en cours

Quatre autres domaines (Anjou, Bourgueil, Champagne, Pouilly) sont actuellement sous compromis et devraient être transmis fin 2013 et début 2014. Des projets différents qui confirment l'intérêt pour l'investissement dans le vignoble et la professionnalisation de notre métier en tant que conseil dans la transaction.

## ACTUALITÉS

# Un portefeuille diversifié

Le choix de la surface, des cépages, de l'appellation, des installations en place, la complémentarité avec l'équipe, la propriété sont quelques éléments nécessaires à l'élaboration du cahier des charges pour un futur acquéreur. Nous privilégions la diversité des domaines viticoles pour proposer une offre diversifiée et correspondant aux critères de chacun. Aujourd'hui, notre portefeuille se répartit environ sur 600 hectares dont :

