

Date : 20/10/12

Vignes : les Français, premiers investisseurs

Le Figaro

S'il a suscité l'émotion en s'offrant pour 8 millions d'euros le château de Gevrey-Chambertin, le milliardaire chinois reste une exception sur le marché des ventes viticoles. Le Bordelais surtout attire les investisseurs étrangers, mais les prix restent stables.

L'annonce a ébranlé le monde viticole français. Un milliardaire chinois, qui a fait fortune dans le jeu à Macao, s'est offert en mai le château de Gevrey-Chambertin et les deux hectares de vignes attenants. Restée confidentielle, la transaction a été révélée fin août. Outre la crainte de voir le patrimoine viticole français partir aux mains d'investisseurs étrangers, c'est le prix d'achat qui a fait bondir les professionnels. Alors que le petit domaine avait été évalué à 3,5 millions d'euros, demeure médiévale comprise, l'acquéreur chinois a déboursé la modique somme de 8 millions d'euros, rendant la surenchère difficile. «C'est très largement surévalué», certifie Daniel Caron, directeur départemental à la Safer Bourgogne (société d'aménagement foncier et d'établissement rural) qui regrette cette envolée du prix agaçante pour les viticulteurs.

Au cours du même mois de mai, c'est un Canadien qui avait acquis les cinq hectares du domaine Maune (également sur Gevrey-Chambertin) pour un prix tenu secret. Après le Bordelais, le vignoble bourguignon serait-il devenu la nouvelle cible des millionnaires étrangers, au risque de faire grimper le prix du foncier? «Non» assurent d'une même voix la Safer et les agences immobilières. Pour eux, de telles opérations restent des cas particuliers. «Nous avons des outils pour maîtriser les prix, et nous disposons notamment d'un droit de préemption. Dans cette transaction, nous avons perdu ce droit car l'opération s'est faite sous forme de cession de parts de société», explique Daniel Caron, qui admet cependant que cela pourrait se reproduire.

Un château en France

Évaluation du site

Site consacré à l'actualité de la bourse. Il propose des conseils boursiers, l'évolution des indices, des informations sur les marchés et les sociétés.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 1091

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

«Contrairement à la région de Bordeaux où il y a à la fois beaucoup de Châteaux et un circuit commercial bien rodé pour l'exportation, la Bourgogne est un terroir restreint et très parcellaire, avec des exploitations qui font en moyenne 5 à 10 hectares, et une multitude d'appellations», explique Daniel Caron. L'appellation Montrachet ne totalise notamment que 3 à 4 hectares. Le prix des terres met aussi la région à l'abri de la spéculation. Les terrains viticoles qui se mesurent en ouvrées (428 mètres carrés), valent en effet selon le cru de 1500 euros à un million d'euros l'ouvrée! «Cela met l'hectare de vigne à 23,5 millions d'euros», ajoute-t-il. L'absence de bâti prestigieux rend enfin une acquisition en Bourgogne moins attractive pour les investisseurs chinois. «Ce que veulent ces acheteurs, c'est un château en France qui sera le symbole de leur réussite», confirme Hervé Olivier, directeur départementale à la Safer Aquitaine. Il faut d'ailleurs selon lui relativiser le soi-disant raid chinois sur le Bordelais. «Sur les 8000 châteaux que compte la région, seule une quarantaine ont été acquis par de riches asiatiques», affirme-t-il. Une vingtaine de transactions ont néanmoins été réalisées depuis le début de l'année 2012, preuve d'un certain engouement.

«Nous avons eu les Anglais, les Américains, puis les Belges, les Japonais et maintenant les Chinois avec entre-temps les compagnies d'assurances. Nous avons l'habitude de voir arriver des vagues d'investisseurs», minimise Hervé Olivier. Et il assure que les prix n'ont pas grimpé pour autant. Le marché s'est d'ailleurs stabilisé à des prix plus bas qu'au début des années 2000, de 700.000 euros à 10 millions d'euros le domaine, souvent grâce au bâti. «Médoc, Margaux, Pomerol, ont toujours eu des prix très élevés. Mais les vignes achetées par les investisseurs sont des bordeaux plus ordinaires et les producteurs locaux ne voient pas ces rachats d'un mauvais œil. Tout d'abord cela fait fonctionner l'économie locale quand la demeure doit être restaurée. Ensuite, les nouveaux propriétaires gardent les équipes en place pour l'exploitation. Quant à la production, en l'exportant vers la Chine ils désengorgent un marché national qui ne se porte pas si bien que cela», résume Hervé Olivier.

Réorientation professionnelle ou expansion

«Il faut tuer un mythe, renchérit Georges-Hubert Dutel, directeur associé de l'agence spécialisée France Vignobles et Propriétés, la plupart des transactions ne se font pas avec des étrangers. Les profils d'acheteurs les plus courants sont des cadres d'une grande entreprise qui organisent leur fin de vie professionnelle dans un secteur qu'ils aiment, ou bien des acteurs de la filière **vin** qui possèdent déjà un domaine et veulent agrandir leurs capacités de production». «Beaucoup d'acheteurs sont des propriétaires locaux qui commencent à penser à l'export», confie Hervé Olivier. Une analyse qui se vérifie dans les autres régions françaises.

Dans le Val de Loire, «nos clients cherchent un outil de travail. La moitié des acheteurs sont des opérateurs de la région qui souhaitent améliorer leur approvisionnement, l'autre moitié des indépendants privés qui veulent diversifier leur activité ou se reconvertir», explique **Henri Duval** du cabinet **Ampelio**. Et malgré l'arrivée de prospects chinois, attirés par la proximité

avec Paris, les prix ne montent pas: entre 8000 et 10.000 euros l'hectare en Muscadet, jusqu'à 200.000 euros l'hectare de Sancerre. En Bourgogne, la pénurie de vignobles à vendre dans le nord rend la demande forte et les transactions assez rares. En côte d'Or, 150 hectares par an changent de main sur 9500 hectares. Soit 1,5% de la surface. Et dans le sud, la demande toujours forte est essentiellement locale, selon le cabinet Vinea.

Le climat fiscal actuel explique aussi l'engouement pour l'investissement dans la terre. «Les investisseurs se disent que la vigne est un bon placement, un investissement solide, et comme la forêt c'est un investissement plaisir», ajoute Daniel Caron. Mais si la demande est au rendez-vous, les clients restent prudents. «La vente d'un domaine prend en général de 18 mois à deux ans», explique Georges-Hubert Dutel. Et la frilosité des banques n'aide pas. Les prêts accordés dépassent rarement 30% de la valeur du domaine. Au final, il n'est pas rare de voir des propriétés présentées très chères se vendre à la moitié du prix demandé. Comme pour l'immobilier traditionnel, seuls les biens évalués au juste prix trouvent preneur.