



Article
publié dans
le N° 10 du
magazine
Vigneron
paru en
sept. 2012

P
PATRIMOINE

DOMAINES VITICOLES LE GRAND DÉBAT

Malgré la crise, les changements politiques et les problèmes économiques, les transactions de domaines viticoles français se poursuivent et progressent. Des spécialistes témoignent.

PAR CÉLINE VARNIER

Selon une étude publiée le 5 juin 2012 par Vinea Transaction, réseau français spécialisé dans la transaction de domaines viticoles, les surfaces cédées ont doublé en vingt ans, et le prix moyen par hectare a été multiplié par trois. Malgré les tumultes économique-politico-financiers qui règnent depuis 2008, la crise, le changement de président et de gouvernement de cette année 2012 avec toutes ses promesses électorales, le patrimoine viticole français se révèle toujours une valeur ferme et fiable.

Dans un vignoble national qui représente un peu plus de 800 000 hectares, selon les chiffres de différentes sources telles que la Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural), l'Agreste (service de la statistique, de l'évaluation et de la prospective agricole du ministère de l'Agriculture) et la Chambre des notaires, il s'échange chaque année près de 20 000 hectares de vignes, soit 2,5 % du vignoble. Pour acquérir une propriété viticole, il faut compter de 2 à 4 millions d'euros en moyenne dans la plupart des régions. À noter cependant que ces chiffres ne sont qu'une moyenne grossière tant il faut tenir compte de critères spécifiques à chaque domaine, terroir, région et autres aléas.

Les régions viticoles du Sud méditerranéen – c'est-à-dire Provence, Languedoc-Roussillon et Côtes-du-Rhône –, l'Aquitaine et le Val de Loire constituent le trio de tête, qui assure plus de 70 % des transactions en volume. Il est suivi de marchés plus confidentiels comme le vignoble de

Cognac, la Bourgogne ou encore la Champagne. On estime que 60 % des investisseurs sont français et 40 % d'origine étrangère. Parmi ces derniers, on trouve une majorité d'Européens (60 %), suivis d'Américains, de Chinois, de Russes et autres nationalités.

Les acheteurs chinois sont indéniablement les nouveaux acteurs du marché, surtout bordelais. Plus de trente domaines bordelais sont désormais sous pavillon chinois. Aujourd'hui, cet engouement gagne même d'autres régions, Bourgogne, Val de Loire et vallée du Rhône. Tout comme les Chinois, les professionnels du vin sont de plus en plus nombreux à investir dans le vignoble, toutes régions viticoles confondues. Ce phénomène est notamment porté par des producteurs-négociants ayant besoin de s'agrandir et des négociants-producteurs à la recherche de *sourcing*. Ensemble, ils représentent 40 % des acheteurs français. Le reste est constitué de non-professionnels mais businessmen aguerris avec un bon bagage marketing-vente-commerce bénéfique pour cette nouvelle activité, souvent signe d'un

changement de vie radical mais porteur. En résumé, la vigne reste un bel investissement séduisant et sécurisant.

Ce rapide tour d'horizon chiffré pose les bases de notre table

ronde sur le thème "2012, l'année du changement ?" et réunissant les agents immobiliers spécialisés dans la vente des domaines viticoles parmi les plus importants, installés dans les grandes régions viticoles françaises : Patrice Besse, de l'agence éponyme ; Henri Duval, spécialiste des domaines du Val de Loire ; Thibaud Desprets, de l'agence Propriétés et Domaines dans le Var ; Thierry Rustmann, propriétaire du Château Beau Soleil à Pomerol et associé du cabinet Pichet & Rustmann ; Maurice Raveyre, de Vinea Provence Côte d'Azur et Michel Veyrier, de l'agence Vignobles Investissement à Montpellier.

UNE TABLE RONDE PLEINE DE PROMESSES

2012, année électorale riche en changements : que vous a-t-elle apporté en tant que spécialiste de la vigne ?

HENRI DUVAL : Depuis la crise ambiante, nous avons constaté un regain de demande pour des investissements viticoles appréhendés comme valeur refuge sur le plan financier.

MAURICE RAVEYRE : Comme chaque année d'échéance présidentielle, nous avons ressenti une baisse des demandes, une sorte d'attentisme avant d'être fixé sur les nouvelles dispositions fiscales. Aujourd'hui les demandes se font effectivement plus pressantes et la recherche de sécurisation des investissements est très nette.

THIERRY RUSTMANN : 2012 est une année qui a vu en effet des clients de plus en plus intéressés par de gros investissements, notamment les plus

fortunés, particulièrement attirés par ce placement non soumis à l'ISF et bon produit de diversification.

THIBAUD DESPRETS : Cette année apporte également un point d'inflexion. Pour le moment nous assistons à une évolution des attentes des acquéreurs potentiels, davantage intéressés par l'exploitation vinicole que par la dimension résidentielle du domaine. C'est moins vrai pour les étrangers. Ils s'agit de projets raisonnés s'orientant plus vers un business consolidé à gérer dans un contexte agréable, avec toujours un fort intérêt intellectuel pour le vin.

PATRICE BESSE : Le marché de la vigne, comme celui de l'immobilier en général, n'a pas connu de soubresauts particuliers. Lorsqu'il s'agit d'exception ou plus exactement de qualité, le marché est clairement à deux vitesses. Les appellations les plus exportées



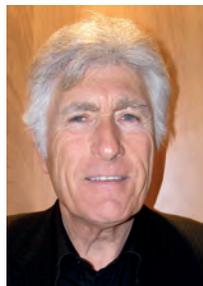
PATRICE BESSE



THIBAUD DESPRETS



HENRI DUVAL



MAURICE RAVEYRE



THIERRY RUSTMANN



MICHEL VEYRIER

PHOTOS DR

tirent le marché vers le haut et cela depuis déjà deux ans.

MICHEL VEYRIER : 2012 a été plutôt mitigée. Lorsque le produit présente un intérêt (site, environnement, vigne...) et reste au prix du marché, il se vend. Cette année n'a pas toléré la banalité. Une nuisance à proximité d'une belle propriété plombe le produit.

Quel est l'état actuel du marché de votre région ?

PATRICE BESSE : Notre réseau agissant dans toutes les régions, en collaboration avec les Safer, nous pouvons affirmer que le Bordelais, la Champagne et la Bourgogne sont les territoires aux plus fortes plus-values. Pour le seul Bordelais, la hausse frôle les 10 %, largement portée par le marché asiatique. Pour la Bourgogne, nous sommes autour de 7 %, et 5 % pour la Champagne. Le Beaujolais continue à décliner, mais il pourrait y avoir à l'avenir de bonnes affaires. Dans le Val de Loire, il existe de grandes disparités. L'urbanisation possible de certains terrains fausse le marché dans certains secteurs. La région de Cognac continue sa progression et l'Armagnac semble maintenant vouloir lui emboîter le pas.

MICHEL VEYRIER : L'année électorale n'a rien changé. Vingt nationalités se partagent le marché national, cet effet de mondialisation porte le

marché. Politique française et clientèle étrangère ne sont pas du tout incompatibles. La France est une terre de stabilité et de créativité qui n'existe pas ailleurs. Tout comme l'environnement, l'architecture et nos vignes, uniques au monde.

MAURICE RAVEYRE : La Provence-Côte d'Azur souffre de la faiblesse des mises en vente de propriétés. Cette rareté engendre des prix qui se maintiennent voire augmentent, surtout dans les secteurs les plus recherchés.

THIBAUD DESPRETS : En effet, le marché provençal est travaillé mais calme.

HENRI DUVAL : Le marché des domaines viticoles de la région Loire n'a jamais été très spéculatif. Nous demeurons donc dans une zone assez stable avec toutefois depuis un an un trafic plus soutenu au niveau de la demande, de type privée comme professionnelle.

THIERRY RUSTMANN : Le Bordelais fait partie des plus prestigieux marchés viticoles français, il se porte donc plutôt bien ! Les plus belles appellations et les grands crus soutiennent l'ensemble.

Cette année a-t-elle vu la clientèle évoluer, se transformer ?

HENRI DUVAL : Du côté de la clientèle professionnelle, déjà acheteur de la filière, on assiste à la poursuite

d'une politique de concentration et d'un effet "taille". Pour les particuliers, on observe un bon niveau de demande, qui est alimentée par la recherche d'allocation de capitaux disponibles (investissement patrimonial et familial, réemploi de capitaux apportés d'une cession d'entreprise, etc.).

MAURICE RAVEYRE : La clientèle est toujours identique avec toutefois en effet un accroissement de la demande des professionnels de la filière. Lorsqu'ils habitent d'autres régions, ils veulent venir sur le marché du rosé, ou bien ce sont des producteurs locaux qui veulent de nouvelles vignes, car ils vendent plus qu'ils ne produisent.

THIERRY RUSTMANN : Même si les professionnels de la vigne sont de plus en plus nombreux, les particuliers restent très actifs, pas forcément en termes d'investissement financier, mais en termes de transactions très certainement !

THIBAUD DESPRETS : Question nationalités, nous avons toujours des Français cherchant à conjuguer l'utile à l'agréable dans un environnement qui évolue. Il s'agit là d'une utilité fiscale. Les étrangers sont toujours attirés par notre culture, nos campagnes et nos vignobles même si le contexte macroéconomique est aussi important pour eux, mais à l'échelle mondiale.

PATRICE BESSE : Il est certain que les Asiatiques ont été des grands acteurs du marché : ils sont passés à l'action, contrairement aux années précédentes où l'on parlait beaucoup d'eux sans pour autant constater de concrétisations.

MICHEL VEYRIER : La dette publique inquiète l'Europe, qui reste plus en retrait. De nombreux clients français sont également dans l'attente des nouvelles lois fiscales (ISF, donation...).

Les Français, avec leurs problèmes économiques, laissent-ils la part belle aux étrangers ?

MAURICE RAVEYRE : Non, les Français sont toujours bien présents et moins hésitants dans leurs prises de décision que les étrangers. Cependant les nationalités ont changé, on voit plus de Russes que précédemment et les demandes de consultants pour la clientèle chinoise augmentent.

PATRICE BESSE : Nous ne pensons pas que les problèmes économiques favorisent les acquisitions par des étrangers. Il suffit de voir l'activité importante des principaux groupes viticoles français. Ce qui favorise les acquisitions par des étrangers, ce sont simplement les fortunes nouvelles de certains.

HENRI DUVAL : Les investissements de la part d'étrangers restent l'except-

tion, même si les demandes venues d'Europe du Nord, des États-Unis et plus récemment de l'Asie sont nombreuses.

THIBAUD DESPRETS : Non, un investissement dans un vignoble participe à la diversification d'un patrimoine à laquelle s'ajoutent un intérêt fiscal et la recherche d'un investissement patrimonial de long terme dans un secteur qui, contrairement à d'autres, a de bonnes cartes en main pour bénéficier de la globalisation. Notre histoire, notre culture, nos traditions, notre gastronomie, cet héritage rayonne et nos vins profitent de cette image à l'export.

Quel est le prix d'un domaine viticole dans votre secteur en cette fin d'année ?

MICHEL VEYRIER : Un prix moyen par région n'existe plus. Si les génériques tournent autour de 15 000 euros l'hectare, les crus vont crescendo. Les écarts par région sont parfois gigantesques, même avec un référent établi.

MAURICE RAVEYRE : La majeure partie des propriétés que nous proposons à la vente se négocient entre 5 et 10 millions d'euros.

THIBAUD DESPRETS : Plus largement entre 3 et 10 millions, et beaucoup plus pour des propriétés exceptionnelles.

HENRI DUVAL : Les prix sont variables, mais si nous prenons une région intermédiaire comme l'Anjou-Saumur, la fourchette est de 1,5 à 2 millions pour un domaine d'une trentaine d'hectares, bien équipé et doté d'un bâti de caractère.

PATRICE BESSE : Pour le Médoc par exemple, en cru bourgeois, un domaine d'une vingtaine d'hectares avec chais et maison de maître de ca-



SUPERBE CHARTREUSE DU XVIII^E SIÈCLE DE 600 M², DONT UNE PARTIE RESTE À RÉNOVER. LA PROPRIÉTÉ S'ÉTEND SUR 9 HECTARES, DONT 3,5 HECTARES DE VIGNES EN AOC GRAVES (95 % DE GRAVES ROUGE ENCÉPAGÉS À 65 % DE MERLOT ET 35 % DE CABERNET SAUVIGNON). 3 MILLIONS D'EUROS. **PICHET & RUSTMANN**



ractère, en bon état, se propose à un peu moins de 5 millions.

THIERRY RUSTMANN : Les prix bordelais augmentent en fonction des terroirs ou des châteaux, tout dépend de la région. En Médoc, pour l'appellation Margaux, comptez 1 million l'hectare, comme pour Pomerol ; en Pauillac ou Saint-Julien, le prix tourne autour de 2 millions pour les

classés. Pour les non-classés, les chiffres vont de 200 000 à 800 000 euros. Pour les simples bordeaux, dans de très belles propriétés avec de beaux parcs, 12 000 euros l'hectare est une bonne moyenne.

Comment envisagez-vous 2013 ?

MICHEL VEYRIER : À l'image de 2012, à moins d'un séisme financier !

THIBAUD DESPRETS : En phase avec notre société...

HENRI DUVAL : L'année 2013 verra une demande motivée par l'arbitrage de capitaux disponibles en raison d'un environnement financier et fiscal assez perturbé.

THIERRY RUSTMANN : Oui, une année qui s'envisage sous les meilleurs auspices du fait de cette valeur refuge.

PATRICE BESSE : L'exception et la qualité résisteront, à nous de mettre en avant des territoires moins en vogue. La fiscalité sera certainement aussi une clef de réponse à cette question.

MAURICE RAVEYRE : Malgré toutes les réformes fiscales, qui ne vont pas dans le sens de l'encouragement à l'investissement de capitaux étrangers en France, je pense que les acheteurs étrangers seront toujours présents car la Provence-Côte d'Azur reste la Californie de l'Europe. ❖

CARNET D'ADRESSES

VINEA PROVENCE CÔTE D'AZUR

RÉSIDENCE MIRAMAR
83600 PORT-FRÉJUS
TÉL. : +33 (0)4 94 53 35 37

VIGNOBLES INVESTISSEMENT

1475, AV. ALBERT-EINSTEIN
LE MILLÉNAIRE
34000 MONTPELLIER
TÉL. : +33 (0)4 67 22 55 52

PROPRIÉTÉS ET DOMAINES

RUE DE L'ÉGLISE
83420 LA CROIX-VALMER
TÉL. : +33 (0)6 07 374 163

PATRICE BESSE

7, RUE CHOMEL
75007 PARIS
TÉL. : +33 (0)1 42 84 80 84

PICHET & RUSTMANN

CHÂTEAU BEAU SOLEIL
DOMAINE DE PLINCE
33500 POMEROL
TÉL. : +33 (0)5 56 03 32 53