

Vinea

T R A N S A C T I O N



TYPOLOGIE DES INVESTISSEURS JEU DES 7 FAMILLES

Une enquête exclusive du réseau Vinea Transaction
(Mars 2014)

1 - L'ENQUÊTE

Afin de mieux connaître le marché de la transaction viticole, Vinea Transaction a réalisé une enquête exclusive auprès des agences de son réseau. 159 transactions réalisées durant les années 2010 à 2013 ont été analysées et décortiquées. Cette étude 2014 bien que différente est à rapprocher de l'étude Vinea Transaction de 2012 (cf. www.vineatransaction.com)



LES REGIONS ANALYSEES : L'ensemble des régions viticoles françaises a été étudié à l'exception de La Champagne (marché atypique) et de l'Alsace (zone non couverte par le réseau Vinea Transaction).

CENTRAGE DE L'ENQUÊTE :

- L'étude porte exclusivement sur des « domaines » avec vignoble et immobilier. Les cessions de parcelles n'ont pas prises en compte.
- Les investisseurs chinois ont été exclus de l'étude puisqu'ils n'impactent que le vignoble Bordelais. Nos conclusions auraient alors été différentes.
- Les transactions de plus de 25 M€ ont également été écartées du périmètre de l'étude.

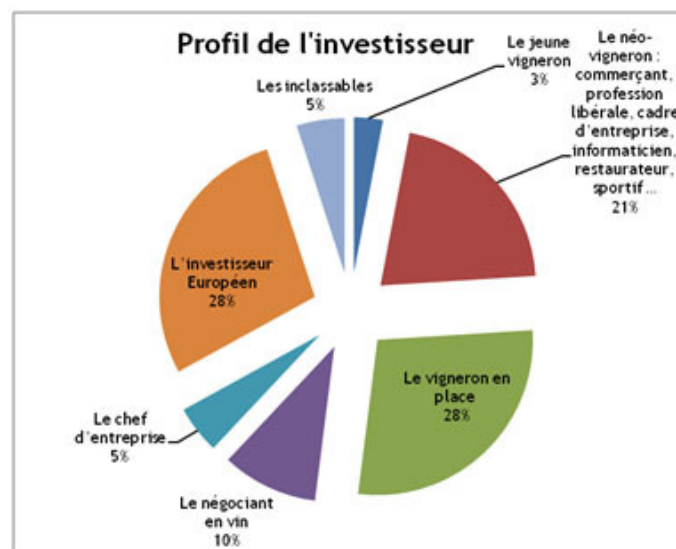
LE PANEL : L'étude n'est pas exhaustive mais elle repose toutefois sur un panel représentatif des transactions réalisées sur le vignoble français. Le panel de l'étude 2014 porte sur 159 transactions qui représentent 4 640 ha négociés (*).
Les montants des transactions analysées varient entre 0.9 M€ et 17 M€ avec une moyenne de 3.5 M€.

2 - TYPOLOGIE DE L'INVESTISSEUR, LES 7 FAMILLES

Les conclusions de l'étude révèlent différents groupes aux origines et motivations très variées et sont parfaitement illustrées et résumées par le tableau ci-après.

Catégorie	« Motivation »	Connaissance de la vigne et du vin	% des transactions en nombre	% des transactions en valeur	Evolution
Le jeune vigneron	« Le projet de leur vie »	Professionnel	3 %	1 %	Baisse
Le néo-vigneron : commerçant, profession libérale, cadre d'entreprise, informaticien, restaurateur, sportif .	« La reconversion professionnelle »	Non Professionnel	21 %	24 %	Stable
Le vigneron en place	« La recherche de la gamme, l'optimisation des charges et la transmission »	Professionnel	28 %	20 %	Hausse
Le négociant en vin	« La recherche de la légitimité et la sécurisation du sourcing »	Professionnel	10 %	8 %	Hausse
Le chef d'entreprise	« La transmission et l'optimisation fiscale »	Non Professionnel	5 %	9 %	Stable
L'investisseur Européen	« La France, le vin et le cadre de vie »	Non Professionnel	28 %	33 %	Stable
Les inclassables	« Des rêveurs aux retraités »	Non Professionnel	5 %	5 %	Stable
Total			100 %	100 %	

(*) Chaque année sur les 800 000 ha que représente le vignoble français, près de 20 000 ha changent de propriétaires.





Les non professionnels du vin sont toujours aussi nombreux et représentent 59% des investisseurs en nombre et 71% en valeur. Ils se positionnent sur les domaines multi-activités (vin, œnotourisme, activité équestre) et riches en immobilier.

Les professionnels du vin s'orientent sur des domaines peu chargés en immobilier (ils sont déjà pourvus). De fait, le montant de leur investissement est moins important (38% des transactions en nombre et seulement 28% en valeur).

Les étrangers avec 28% des transactions en nombre et 33% en valeur ont légèrement reculé par rapport aux années 2000. Ils réalisent en moyenne des investissements plus importants que les investisseurs français. Il est certain que la France depuis ces 2 dernières années véhicule, auprès des étrangers, une mauvaise image en matière de fiscalité : « Elle est lourde et sans arrêt modifiée ».

3 - TYPOLOGIE DES BIENS VENDUS

Les 159 transactions étudiées ont été réalisées entre 2010 et 2013 et représentent un investissement global de 563 millions d'euros. Ces transactions résultent soit d'opérations réalisées par les agences du réseau, soit de l'observatoire Vinea Transaction.

- 57% des transactions sont d'un montant inférieur à 2 M€ et ne représentent que 20.6% des investissements en valeurs.
- Les transactions supérieures à 10 M€ ne représentent que 7.5% des transactions mais « pèsent » 31% des investissements.
- Les 159 transactions représentent 4 640 ha de vignes échangées soit une valeur de « l'ha logé » de 121 300 € (*).
- La surface moyenne des transactions étudiées est de 29 ha de vignes par transaction.

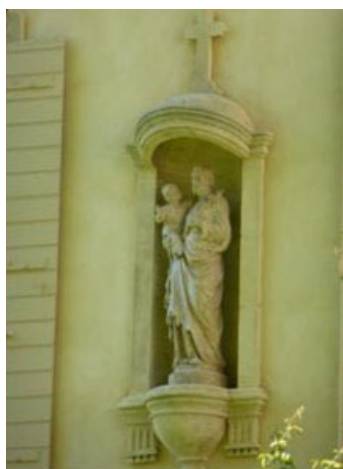
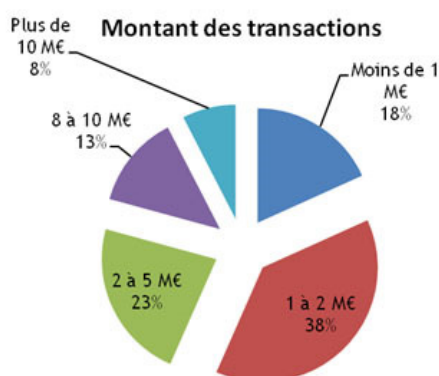
(*) Ce montant / ha peut paraître élevé mais il intègre le poids de l'immobilier (bâtisse ou château, chai et dépendances) et du matériel. Les stocks sont en sus.

Situation géographique des transactions étudiées	%
Loire	4%
Bourgogne / Beaujolais	4%
Languedoc Roussillon	28%
Côtes-du-Rhône	18.5%
Bordeaux	28%
Cognac	4.5%
Armagnac	NS
Provence	13%
Total	100%

NS : Non significatif

TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS EN VALEUR : DE 0.9 M€ À 17 M€

Montant	Nbre	%	Montant en M€	Total en M€	%
Moins de 1 M€	29	18.3%	0.85	24.6	4.4%
1 à 2 M€	61	38.4%	1.5	91.5	16.2%
2 à 5 M€	36	22.6%	3.5	126	22.4%
8 à 10 M€	21	13.2%	7	147	26.1%
Plus de 10 M€	12	7.5%	14.5	174	30.9%
Total	159	100%		563.1	100%
Moyenne en M€				3.54	



Particularisme régional sur la nature des investisseurs (5 principales régions viticoles)

Selon les régions, certaines catégories d'investisseurs sont plus présentes :

- Les marchés du Bordelais et du vignoble Méditerranéen sont très ouverts et celui de la Bourgogne plus confidentiel.
- Le Bordelais est marqué par le particularisme « chinois » (*)
- Le Cognac est un marché pour les professionnels (vigneron et distillateur). Il est également extrêmement ouvert aux investisseurs russes et chinois, également tous professionnels de la filière vins et spiritueux.



	Bordeaux	Bourgogne	Languedoc	Côtes-du-Rhône	Provence
Jeune vigneron	-	-	+	+	-
Néo vigneron	++	-	+	+	++
Vigneron en place	+	++	+	+	+
Négociant	++	+	+	++	+
Chef d'entreprise	++	-	-	+	++
Investisseur européen	++	-	+	+	+++
Les inclassables	NS	NS	NS	NS	NS

(*) *Les investisseurs chinois sur le vignoble Bordelais.*

L'étude a été corrigée de l'impact des investisseurs chinois sur le marché bordelais. En effet, il apparaît que 68 transactions ont été réalisées entre 2010 et 2013. Considérant que cette famille d'investisseurs se polarise à 95% sur le vignoble Aquitain, nous n'avons volontairement retenu sur cette région, que les transactions hors « investisseurs chinois ».

TYPOLOGIES DES DOMAINES

Le montant de la transaction est défini par la dimension de la bâtisse (maison du vigneron ou château historique et par la notoriété ou le classement du vignoble (10 000 € / ha à plus de 2 M€ / ha selon les appellations, cf. étude Vinea 2012)).

Inférieur à 1 M€	Mas de vigneron 5 à 10 ha avec bâtisse et chai en appellation générique ou IGP
Entre 3 et 10 M€	Bastide ou château historique avec vignoble en cru en appellation communale sur +/- 50 ha
Supérieur à 10 M€	Bastide provençale avec foncier de +/- 100 ha et chai. Cru classé en Bordelais ou Bourgogne sur 20/30 ha avec château et chai

Le Bordelais, la Provence et la Bourgogne / Beaujolais offrent des montants de transactions, largement supérieurs aux montants enregistrés en Languedoc et Loire.



1475, Avenue Albert Einstein - 34000 Montpellier
Tél : +33 4 67 22 55 52 - Fax : +33 4 67 22 55 45
info@vignobles-investissement.com