

Vignoble de Provence Un marché en pleine mutation

BLUE SIDE, opérateur de transactions de domaines viticoles en Provence, revient sur un marché en pleine mutation. Région du Rosé par excellence, la Provence a considérablement perfectionné la qualité de ses vins depuis ces dernières décennies. Aujourd'hui cet effort est couronné par une augmentation du prix de vente moyen et des quantités à l'exportation. La production de vin rosé atteint à présent près de 95 % du volume total des vins de Provence. Aussi, la demande en vignes de qualité accompagne cette évolution.

À LA RECONQUÊTE DU VIGNOBLE

Alors qu'on assistait à une réduction sensible du vignoble de Provence sur la fin des années 2000, aujourd'hui c'est le contraire : les terres en friche sont reconquises et accompagnées, notamment dans le Var et les Bouches du Rhône, de nouvelles plantations. Il en résulte une hausse significative du foncier viticole de Provence avec une nette revalorisation des vignes hors AOP. Ainsi, ce marché des vignobles est très actif avec une tendance haussière particulièrement sur le segment qualitatif. L'ancienneté des propriétés familiales et leur relève difficile, les investissements à consentir pour



rester dans la course, la pression fiscale liée aux successions : autant d'éléments qui contribuent à l'arrivée d'investisseurs extérieurs.

LES INVESTISSEURS FRANÇAIS À LA RECHERCHE DE VIGNOBLES DE QUALITÉ

Depuis 2012, on assiste à un ralentissement des investisseurs étrangers dans un contexte d'instabilité économique, d'absence de lisibilité politique et de french bashing. La parité Euro Dollar n'a pas freiné cette tendance. Mais ces circonstances n'atteignent pas les investisseurs français dont le regain d'intérêt est notable. Ainsi « *La majeure partie des dernières transactions que nous avons réalisées a marqué un retour aux mains d'investisseurs français de pro-*

priétés antérieurement détenues par des étrangers », soulignent Arnaud COURRET et Tom VERGER. « *Si la demande était déjà à dominante française à près de 60% en 2012, elle l'est aujourd'hui à hauteur de 85%* ». A présent, l'investisseur type est bien sûr à la recherche d'un équilibre économique mais avant tout attaché au développement qualitatif de son exploitation. Ainsi, en parallèle de la production, l'accent est mis sur le développement marketing, la distribution, les activités de négoce, et l'ouverture à l'international. En s'intégrant au terroir, ces nouveaux vigneron participent à l'image de la Provence.

Face à cette émergence de nouveaux investisseurs, BLUE SIDE accompagne les cessions et reprises de domaines viticoles bien au-delà de la transaction. Cet accompagnement sur les plans administratif, financier et technique, est la garantie d'une relation vendeur - acquéreur de qualité.



www.blue-side-proprietes-viticoles.com - contact@bluesideimmobilier.com - Tél. 04 94 43 83 00