



BLUESIDE
PROPRIÉTÉS VITICOLES • VINEYARD ESTATES



« News-Press » Letter Blue Side - Septembre 2023

Sommaire :

Blue Side : Nos spécificités	P2
Nouvelles opportunités d'investissement	P3
Investir dans un domaine viti-vinicole : focus foncier	P6
Le marché mondial du rosé : focus marché	P8
Le rosé de Provence suscite l'intérêt des investisseurs : focus marché	P9
Le coin des investisseurs : le mécanisme d'apport-cession	P10
L'intérêt de l'apport-cession : un effet de levier pour investir plus	P12

Edito :

Spécialiste des transactions de domaines viticoles depuis plus de 10 ans sur le Languedoc, la Vallée du Rhône Méridionale et la Provence, nous éditons cette lettre pour partager :

- Les activités de notre société en matière de transmission de propriétés viticoles.
- Des informations, issues de la presse spécialisée, sur des thèmes qui nous sont apparus pertinents pour les candidats à l'investissement afin de leur donner des repères... et des idées.

N'hésitez pas à nous faire part de vos réflexions et de vos commentaires.

Bonne lecture



BLUESIDE SAS
1500 route des Moulins de Paillas
83580 Gassin – France

Phone +(33)04 94 43 83 00
contact@blueside.fr
www.blueside.fr

NOTRE METIER ET NOS SPECIFICITES :

- Nous accompagnons les propriétaires de domaines viti-vinicoles à optimiser la cession de leurs propriétés, comme nous accompagnons les investisseurs à sécuriser l'acquisition d'un domaine viti-vinicole.
- Un domaine viti-vinicole ne se réduit pas à un actif immobilier mais est une véritable entreprise. Nous agissons donc en tant que spécialiste de ce type de transactions, comme un acteur de M&A classique, en suivant le même processus encadré.
- Chez Blue Side, nous possédons l'expérience des transactions d'entreprises pour en avoir réalisé dans les secteurs industriels et de service et nous connaissons particulièrement bien le métier de vigneron pour avoir été propriétaires exploitants de domaines vinicoles. C'est cette double compétence qui fait notre positionnement et notre différence.
- Nous travaillons bien entendu avec un réseau d'experts pour structurer les opérations et accompagner la reprise des exploitations.
- Durant l'année 2023 nous avons consolidé notre présence sur l'arc méditerranéen : Languedoc, Vallée du Rhône Méridionale et Provence.
- Le processus de cession d'un domaine viti-vinicole est long – en moyenne 2 ans – puisque nous parlons de la cession d'une entreprise sur un marché de niche avec des actifs fonciers et une grande valeur émotionnelle ! Nous sommes conscients que notre réputation et notre crédibilité auprès de nos clients propriétaires cédants passera par la célérité et le professionnalisme avec lesquels nous conclurons les transactions. Nous travaillons donc de manière continue à la construction d'un réseau international de candidats acquéreurs en tissant des contacts avec de nouveaux profils d'intermédiaires financiers. 2023 nous a permis de consolider ce réseau.

NOUVELLES OPPORTUNITES D'INVESTISSEMENT :

- Dans cette rubrique, nous mettons en avant certaines des dernières propriétés que nous avons à la vente. Elles présentent des caractéristiques hors du commun, soit par leur histoire, leur localité, leur positionnement en termes d'activités viticoles et oenotouristiques ou leur prix de présentation particulièrement attractif. Un mémorandum est disponible pour chaque opportunité sous signature d'un NDA.
- Vous pouvez retrouver l'ensemble de nos propriétés à la vente sur notre site www.blueside.fr



Véritable outil de production viti-vinicole clé en main au nord de l'AOP Corbières dans un des plus beaux terroirs du Languedoc.



Patrick HUARD

Senior advisor

+33 (0)6 67 55 20 02

phuard@blueside.fr

Un domaine viticole clé en main sans investissement d'exploitation à prévoir :

- Situé entre Carcassonne et Narbonne à 3kms de l'autoroute A8, au nord de l'appellation Corbières, le domaine s'étend sur près de 43 Ha dont un vignoble de 36,4 Ha.
- Vignoble conduit en agriculture biologique, certifié Ecocert. 36 Ha en AOP Corbières, 0,4 Ha en IGP Aude. Réserve foncière de 6 Ha pour porter la surface de production à 42 Ha. Age moyen des vignes de 38 ans, avec la présence de très vieux Carignans et Syrahs.
- Outil de vinification de très grande qualité avec des équipements modernes. Cave de vinification d'une superficie de 400 m² et d'une capacité de 2450 HL pour une production moyenne annuelle de 805 HL.
- Belle gamme de vins distribuée notamment à l'export.
- Un Mas d'une superficie de 120 m², au cœur des vignes, à rénover, pour disposer d'une très jolie bâtisse résidentielle.



Emmanuel TAILLEZ

Senior Advisor

+33 (0)6 70 09 21 36

etaillez@blueside.fr

Périmètre de la transaction :

- Cession des actifs : terres, vignes, bâtiments, matériels agricoles et de cave, éléments de fonds de commerce y inclus clientèle et marque.
- Accompagnement par les propriétaires-exploitants, pour assurer la prise en main du domaine.

Prix : 690.000 €, honoraires compris à la charge du vendeur, hors stocks de vins et avances aux cultures au jour de la transaction



Arnaud COURRET

CEO – Partner

+33 (0)6 70 30 22 19

acourret@blueside.fr



BLUE SIDE SAS

1500 route des Moulins de Paillas
83580 Gassin – France

Phone +(33)04 94 43 83 00

contact@blueside.fr

www.blueside.fr

[Retour](#)
[Sommaire](#)

Un prestigieux domaine viticole en Provence, avec une rentabilité exceptionnelle, une marque reconnue et une activité résidentielle promue à un fort développement.

Un domaine viticole de première qualité :

- Situé à 25 kms de Marseille, à proximité du littoral, autour d'un château du XVIIIème siècle rénové de 400 m² habitable, le domaine s'étend sur une superficie de 50 Ha, dont 37 Ha de vignes en AOP prestigieuses.
- Un outil viti-vinicole moderne, performant et clé en main.
- Des ventes en moyenne de 185.000 cols/an pour un CA de 1.480 K€/an, en allocations, à un prix premium, grâce à une marque à forte notoriété.
- Un ensemble résidentiel de premier ordre, développant une surface de 2.000 m², avec un revenu locatif de 200 K€/an.
- Une rentabilité sectorielle hors norme de l'activité viticole avec un EBITDA moyen de 640 K€, soit 40% de la production, résultat d'un prix moyen de vente du vin élevé, d'une productivité excellente du vignoble et d'une organisation opérationnelle optimisée.
- Une rentabilité globale moyenne, incluant l'activité résidentielle, à un niveau de 850 K€/an.

Un domaine avec un potentiel de développement réel :

- Par la déclinaison de la marque à partir d'un nouveau vignoble et un développement commercial en France et à l'étranger.
- Par la mise en location saisonnière de l'ensemble résidentiel avec un surplus de revenus estimé à une valeur proche de 1 million €, dans un lieu très prisé.

Périmètre de la transaction :

- Cession des actifs : terres, vignes, bâtiments résidentiels et d'exploitation, matériels agricoles et de cave, éléments de fonds de commerce y inclus clientèle et marque.
- Reprise de l'effectif CDI de 6,5 personnes au 31/12/2022.

Prix : 48 millions €, honoraires compris à la charge du vendeur, hors stocks de vins et avances aux cultures.



Emmanuel TAILLEZ
Senior Advisor
etaillez@blueside.fr
+33 (0)6 70 09 21 36
etaillez@blueside.fr



Arnaud COURRET
CEO – Partner
acourret@blueside.fr
+33 (0)6 70 30 22 19
acourret@blueside.fr



Emmanuel FERRAND
Senior Advisor
eferrand@blueside.fr
+33 (0)6 80 99 21 79
eferrand@blueside.fr



BLUE SIDE SAS

1500 route des Moulins de Paillas
83580 Gassin – France

Phone +(33)04 94 43 83 00

contact@blueside.fr
www.blueside.fr

**UN DOMAINE QUI PRESENTE DEUX ACTIVITES COMPLEMENTAIRES
PRODUCTION DE VINS ET HOTELLERIE – AU PIED D’UN DES PLUS
BEAUX VILLAGES DES CÔTES DU RHÔNE MERIDIONALES**

Un domaine de grande qualité:

- Un domaine viticole avec un vignoble dont la superficie a été portée en 2022 de 15 à 35 Ha. La capacité de production est aujourd’hui de 180 000 cols/an. Le domaine vend aujourd’hui +/- 120 000 cols/an et possède l’antériorité et les réseaux commerciaux nécessaires pour augmenter son volume de ventes.
- Un vignoble en conversion Bio, partiellement irrigué, qui dispose de très belles appellations : un Cru des Côtes du Rhône sur 3 Ha et deux AOP Côtes du Rhône Village sur 26 Ha.
- Un hameau viticole qui abrite la cave de vinification de 300 m² d’une capacité de 2300 HL, une maison d’habitation de 80 m² et plusieurs bâtis à rénover d’une superficie totale de 355 m². Cet ensemble de bâtis offre la possibilité d’un réel développement oenotouristique.
- Une distribution des vins en majorité à l’exportation et qui génère aujourd’hui un EBITDA supérieur à 10%.
- Un hôtel classé 3 étoiles qui propose 23 chambres, restaurant et piscine. L’exploitation et le fonds de commerce ont été cédés début 2022. Cet hôtel constitue une belle opportunité immobilière qui génère 96 K€ de loyers annuels. Il offre une synergie avec le domaine viticole en présentant ses vins à la carte du restaurant ainsi qu’au caveau de dégustation au pied de l’hôtel.

Périmètre de la transaction :

- Cession d’actifs immobilisés plus éléments de fonds de commerce et marques pour l’activité viti-vinicole.

- **Prix de l’ensemble domaine viticole et hôtel : 5.550.000 €, honoraires compris à la charge du vendeur, hors stocks de vins et avances aux cultures au jour de la transaction.**
- **Dans le cas de la vente seule du domaine viticole, le prix est de 2.790.000 €, honoraires compris à la charge du vendeur, hors stocks de vins et avances aux cultures au jour de la transaction.**



Emmanuel TAILLEZ

Senior Advisor

etaillez@blueside.fr

+33 (0)6 70 09 21 36

etaillez@blueside.fr



Arnaud COURRET

CEO – Partner

acourret@blueside.fr

+33 (0)6 70 30 22 19

acourret@blueside.fr



Tom VERGER

ED - Partner

+33 (0)6 71 60 80 20

tverger@blueside.fr



BLUE SIDE SAS

1500 route des Moulins de Paillas

83580 Gassin – France

Phone +(33)04 94 43 83 00

contact@blueside.fr

www.blueside.fr

INVESTIR DANS UN DOMAINE VINICOLE – FOCUS FONCIER

Forêts et vignes : le grand retour des actifs réels dans les patrimoines

Investir dans un actif tangible en lien avec le terroir attire de plus en plus d'épargnants. Décorrélées des marchés financiers, la forêt et la vigne cochent ces cases. Toutes deux font office de valeur refuge quand l'environnement économique est incertain.

Depuis la crise sanitaire, l'engouement des investisseurs pour la forêt et la vigne ne faiblit pas. Face à des marchés financiers imprévisibles, à une inflation élevée, à un risque de récession et, en même temps, à une volonté affirmée de donner un sens durable à ses placements, ces actifs réels sont plus que jamais dans l'air du temps.

Dès qu'un patrimoine est déjà bien doté en actifs financiers et immobiliers, se tourner vers un placement forestier ou viticole constitue une stratégie cohérente. De plus, cela joue la carte de la diversification. Avec ces actifs en lien avec le terroir, il y a évidemment un côté plaisir et de partage mais ils ont surtout l'avantage d'être décorrélés des marchés boursiers.

Cet intérêt pour ces actifs physiques n'a donc rien d'un épiphénomène.

Comme dans la forêt, les chemins d'investissement dans la vigne se conjuguent au pluriel. D'abord, rien n'empêche de s'offrir un domaine entier comprenant l'immobilier (l'habitation et les bâtiments d'exploitation) et les terres. Selon la Safer, le prix moyen d'un hectare de vigne AOP (appellation d'origine protégée) en 2022 s'est établi à 151.200 euros, en progression de 2,3 %. La détention d'un domaine de qualité s'envisage à partir de 1,5 million d'euros mais peut vite atteindre 4 ou 5 millions, voire davantage pour des domaines de standing dans des appellations réputées.

Dans ce marché plutôt stable, ce choix rime avec une envie de certains acheteurs de changer de vie et de se lancer dans une nouvelle activité. A l'opposé, d'autres ne voulant pas devenir vigneron privilégient l'achat d'un domaine géré par des professionnels.

Source : Les Echos – Juin 2023



INVESTIR DANS UN DOMAINE VITI-VINICOLE – FOCUS FONCIER

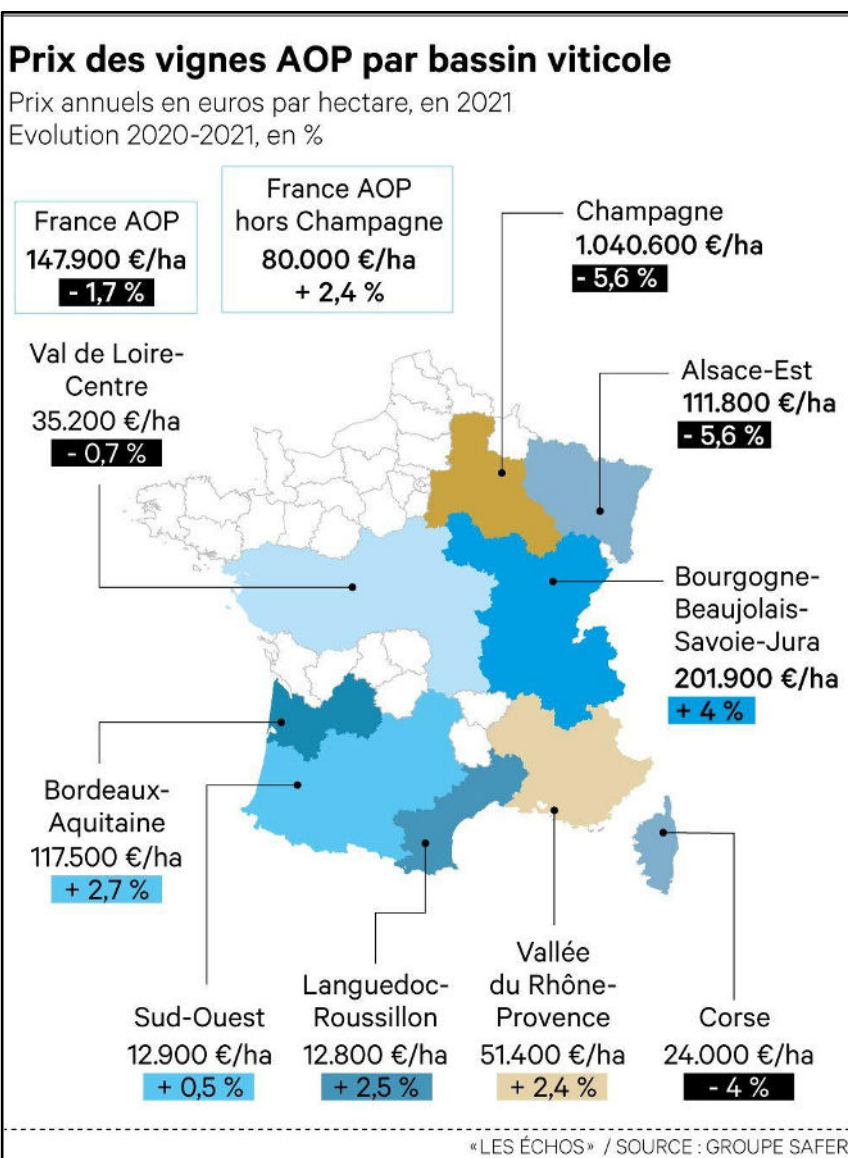
Ci-dessous le prix des vignes AOP moyen en €/ha.

On note une appréciation des vignes AOP sur l'arc méditerranéen : Languedoc, Vallée du Rhône et Provence.

Derrière ces chiffres moyens il y a des disparités par appellations, par exemple :

Vallée du Rhône Méridionale : de 30.000 € pour une AOP en Côtes du Rhône Village à 280.000 € en AOP Gigondas.

Provence : Coteaux Varois de 35.000 à 50.000 €/ha ; Côtes de Provence de 70.000 à plus de 180.000 €/ha pour la zone littorale.



Source : Les Echos/Safer Juillet 2022

LE MARCHÉ MONDIAL DU ROSE – FOCUS MARCHÉ

La France est le premier pays producteur de vin rosé au monde, et le premier pays exportateur en valeur.

- Le rosé a enregistré une forte progression de ses ventes au cours des quinze dernières années. La production mondiale de vins rosés est passée de 18,36 millions d'hectolitres en 2011 à 22,97 millions d'hectolitres en 2021, soit une augmentation de 25% sur la période.
- La France est le premier pays consommateur avec 6,5 millions d'hectolitres, soit 34% de la consommation mondiale (chiffres 2021). Elle est suivie par les Allemands (12%) et les Américains (11%). En 2021 plus d'une bouteille de vin sur 3 consommée en France est une bouteille de vin rosé.
- Premier consommateur, la France est aussi le premier producteur de rosé au monde, devant l'Espagne, les Etats-Unis et l'Italie. Selon le rapport 2021 de l'Observatoire mondial du rosé, l'Hexagone produit 8,1 millions d'hectolitres, soit plus de 35% de la production mondiale. Côté export, l'Espagne occupe la première place en termes de volumes, devant la France et l'Italie. En valeur, la France repasse en tête avec 45% du chiffre d'affaires du marché des vins rosés, et domine de plus en plus ce classement mondial. L'Hexagone se positionne donc sur un segment haut de gamme.
- L'Occitanie, le Val de Loire et la Vallée du Rhône produisent du rosé, mais c'est le rosé de Provence qui s'exporte le mieux: plus de 40% de la production est destinée à l'international. Entre 2010 et 2020, les ventes à l'étranger de ce vin sec et aromatique, caractérisé par sa robe rose pâle, ont progressé de 516% en volume. Elles ont atteint 286 millions d'euros en 2020, soit une augmentation en valeur de 963% au cours de la décennie. Cette croissance est portée par la demande américaine (plus de 40% des exportations en volume, et plus de la moitié en valeur), où le chiffre d'affaires a été multiplié par 40 en 10 ans. Chic et tendance, le rosé de Provence se vend jusqu'à 80 euros la bouteille.

Sources : Boursorama et l'Observatoire Mondial du Rosé juin 2023



LE ROSE DE PROVENCE SUSCITE L'INTERET DES INVESTISSEURS – FOCUS MARCHÉ

Porté par des célébrités comme Brad Pitt, le rosé de Provence connaît un franc succès, notamment aux États-Unis. Ce marché prometteur séduit les investisseurs.

La Provence produit du rosé à 90%. Le vignoble de Provence occupe la première place en termes de production de vins rosés AOC. Les appellations côtes de Provence, coteaux d'Aix-en-Provence et coteaux varois en Provence représentent à elles seules 38% des rosés AOC produits en France et 5% des rosés produits dans le monde. L'insolent succès du rosé suscite l'appétit des investisseurs :

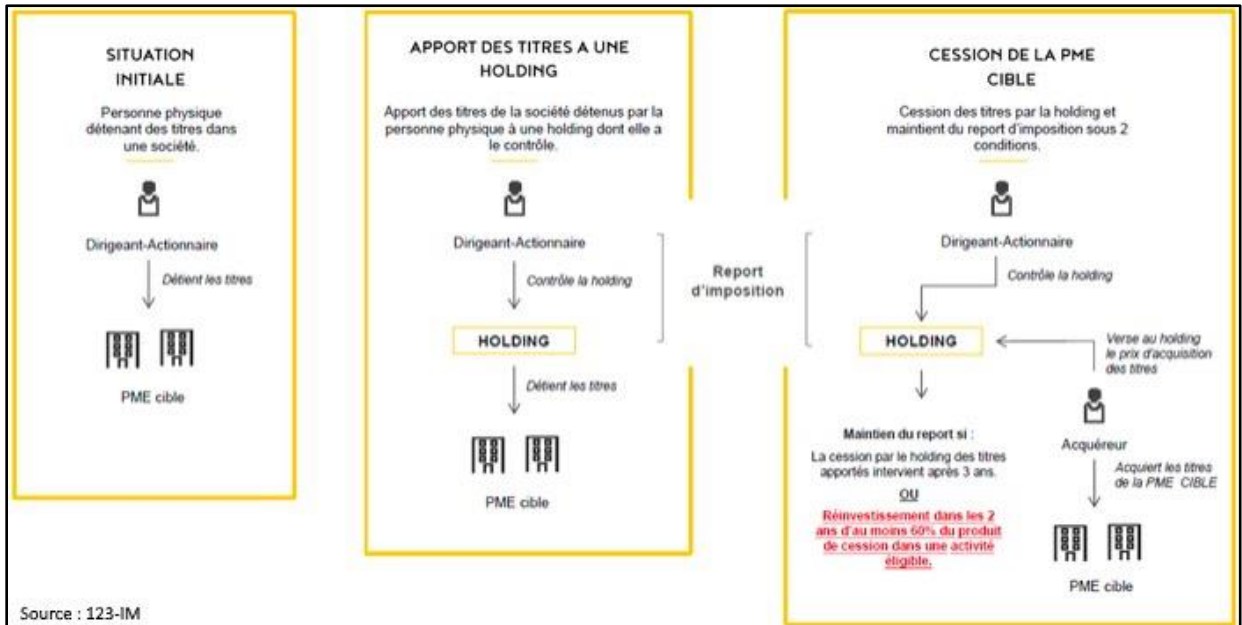
- En 2019 LVMH, accompagné par BlueSide, fait une première incursion dans le secteur viticole en rachetant le château du Galoupet, un cru classé côtes de Provence depuis 1955. Quelques mois plus tard, Moët Hennessy, la branche du groupe dédiée aux alcools, devient actionnaire majoritaire du château d'Esclans. Ce domaine, créé en 2006 par Sacha Lichine, s'est spécialisé dans les vins de luxe. Il produit environ 10 millions de bouteilles par an, exportées principalement aux États-Unis et au Royaume-Uni.
- En 2016, la cuvée Whispering Angel est le premier vin rosé à se classer en tête des ventes de vin français aux États-Unis (hors champagnes et mousseux). Commercialisée aux alentours de 22 dollars la bouteille, elle est, avec le vin produit par Brad Pitt au Château de Miraval, situé à Correns dans le Var, à l'origine du boom du rosé aux États-Unis. En 2015, la cuvée "Garrus", vendue 80 euros la bouteille, a été désignée vin rosé le plus cher du monde. Vendu aujourd'hui 110 euros, Garrus ne détient plus ce titre. La cuvée est notamment devancée par le Muse de Miraval, produit par Brad Pitt et la famille Perrin, et proposé en magnum au prix de 250 euros.
- Georges Clooney achètera le Domaine de Canadel près de Brignoles dans le Var en 2021 pour démarrer son histoire avec les rosés de Provence.
- En 2023 LVMH continue sa stratégie de croissance dans le rosé de Provence en finalisant l'acquisition de la société du Jas d'Esclans qui comprend le domaine du Jas d'Esclans sur la commune de La Motte dans le Var et le domaine de Vaucouleurs sur la commune de Puget-sur-Argens dans le Var, ainsi que le Château Minuty basé à Gassin – également dans le Var- et qui produit avec sa société de négoce un volume de près de 9 millions de bouteilles.

Sources : Boursorama et l'Observatoire Mondial du Rosé juin 2023



LE COIN DES INVESTISSEURS - LE MECANISME D'APPORT CESSION

Vous souhaitez faire l'acquisition d'un domaine vinicole. Vous êtes concerné par l'article 150-0 B ter du CGI si vous avez vendu il y a moins de 2 ans (ou envisagez de vendre) vos parts de SAS ou de SARL détenues par une société holding que vous contrôlez.



L'apport-cession est une technique d'optimisation qui est souvent utilisée dans le cadre d'une cession d'une activité professionnelle. D'un point de vue fiscal, le régime de l'apport-cession est prévu à l'article 150-0 B ter du code général des impôts.

Cette technique permet de bénéficier d'un report d'imposition lors de l'opération d'apport à une société contrôlée par l'apporteur.

La plus-value d'apport est effacée lors de la donation des titres reçus en contrepartie de l'apport (ou en cas de décès de l'apporteur).

En pratique, cette opération est assez simple à mettre en place.



LE COIN DES INVESTISSEURS - LE MECANISME D'APPORT CESSION

En pratique, l'opération d'apport-cession se déroule en plusieurs étapes.

- Tout d'abord, le chef d'entreprise qui souhaite céder les titres de sa société opérationnelle va constituer une holding soumise à l'impôt sur les sociétés. Cette holding va être contrôlée par le chef d'entreprise, lequel va détenir avec son groupe familial (conjoint, ascendants, descendants, frères, sœurs) plus de 50% de son capital social, ou plus de 50% des droits de vote, ou assumer sa direction effective.
- Dans un deuxième temps, le chef d'entreprise va apporter les titres de la société opérationnelle, au sein de laquelle il travaille, à la holding ainsi constituée.

En principe, la plus-value d'apport est imposée comme une vente (application du prélèvement forfaitaire unique au taux global de 30%, ou sur option le barème progressif de l'impôt sur le revenu couplé aux prélèvements sociaux de 17,2%). Or, conformément aux dispositions de [l'article 150-0 B ter du code général des impôts](#), cette plus-value va être placée en report d'imposition.

Cela signifie que son imposition est cristallisée et reportée à plus tard.

Il existe trois situations dans lesquelles le report d'imposition peut être remis en cause :

- En cas de cession par l'apporteur des titres remis en contrepartie de l'apport, ou en cas de rachat, remboursement, ou annulation de ces titres.
- En cas de cession par la holding des titres qui lui ont été apportés dans un délai de trois ans à compter de la date de l'apport, sauf si la holding réinvestit dans les deux ans au moins 60% du prix de cession dans une activité opérationnelle ou les titres d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés exerçant une activité opérationnelle. La holding doit conserver pendant deux ans les biens ou titres objets de ce réinvestissement.
- En cas de transfert du domicile fiscal de l'apporteur hors de France.

En cas de donation des titres reçus en contrepartie de l'apport, la plus-value en report d'imposition est en principe imposable au nom du donataire. Toutefois, la donation en pleine propriété ou en nue-propriété des titres reçus en contrepartie de l'apport efface la plus-value en report d'imposition si le donataire les conserve pendant au moins cinq ans.



L'INTERET DE L'APPORT CESSION – UN EFFET DE LEVIER POUR INVESTIR PLUS - EXEMPLE

Un entrepreneur a constitué une SAS il y a 20 ans au capital de 350.000 euros. Il a un taux marginal d'imposition de 30%. Il souhaite changer d'activité et acquérir un domaine viticole évalué à 5.000.000 euros. Les titres de la SAS sont aujourd'hui valorisés à 6.000.000 euros.

S'il cède les titres, il sera alors imposé sur la plus-value correspondant à la différence entre le prix de cession (6.000.000 euros) et le prix d'acquisition (350.000 euros), soit 5.650.000 euros.

Au prélèvement forfaitaire unique de 30%, et sans prise en compte de l'éventuelle contribution sur les hauts revenus, il serait alors imposé à hauteur de 1.695.000 euros (5.650.000 x 30%). Il n'aurait alors plus qu'une somme de 4.305.000 euros disponible après impôt (6.000.000 – 1.695.000). Ce serait insuffisant pour acquérir la propriété viticole valorisée à 5.000.000 euros.

Au barème progressif de l'impôt sur le revenu, et sans prise en compte de l'éventuelle contribution sur les hauts revenus, compte tenu de l'abattement renforcé pour durée de détention de 85%, la somme disponible serait un peu plus élevée. Impôt sur le revenu : (5.650.000 x 15%) x 30% : 254.250 euros. Prélèvements sociaux : 5.650.000 x 17,2% : 971.800 euros. Total de l'impôt sur le revenu et des prélèvements sociaux : 1.226.050 euros (33.750 + 129.000). Dans ce cas, le chef d'entreprise aurait une somme disponible de 4.773.950 euros après impôt (6.000.000 – 1.226.050). Ce serait encore insuffisant pour acquérir le domaine viticole de 5.000.000 euros.

Une solution pourrait consister à apporter les titres de la SAS à une holding soumise à l'impôt sur les sociétés et contrôlé par l'entrepreneur. La plus-value d'apport de 5.650.000 euros sera alors placée de plein droit en report d'imposition. Si la holding cède concomitamment les titres moyennant 6.000.000 euros, il n'y aurait pas de plus-value de cession. L'entrepreneur bénéficie donc d'une somme disponible de 6.000.000 Euros. L'apport-cession constitue donc un véritable effet de levier pour investir plus.

Le report d'imposition serait maintenu, puisque la holding réinvestirait au moins 60% du prix de cession dans l'acquisition d'une activité opérationnelle éligible, comme l'est l'activité viticole. Elle devrait toutefois conserver ce réinvestissement pendant au moins deux ans. Si l'entrepreneur donne ultérieurement les titres reçus en contrepartie de l'apport à ses enfants, la plus-value en report d'imposition serait purgée en cas de conservation des titres ainsi donnés par ces derniers pendant au moins 5 ans.

