



BLUESIDE
PROPRIÉTÉS VITICOLES • VINEYARD ESTATES



« News-Press » Letter Blue Side – Janvier 2024

Sommaire :

1. BlueSide
- Notre métier et nos spécificités
2. Opportunités d'investissement
- Projets Baroque, Jules, Solitaire
- Projets Off-Market Iconic, Bresque, Ruffe
3. Le coin des investisseurs
- Pourquoi investir dans un domaine viticole ?
4. Le marché des vins sans alcool
- Focus marché
- Focus technique
5. Loi Sempastous
- Focus réglementaire

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 cabinet 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



NOTRE METIER ET NOS SPECIFICITES

Blue Side se positionne en tant que spécialiste dans le domaine des transactions de propriétés viticoles localisées sur l'arc méditerranéen. Notre prestation démarre de l'origination des dossiers et s'étend jusqu'à l'accompagnement des acquéreurs post-transaction.

Notre modèle opérationnel reflète celui d'un cabinet de M&A spécialisé, utilisant les mêmes processus d'exécution et se concentrant exclusivement sur l'activité viti-vinicole en ciblant des propriétés de valeur d'actifs comprise entre 2 et 100 millions d'euros.

Nous nous distinguons par :

- Une forte présence terrain nous permettant d'identifier des propriétés, répondant à des cahiers des charges spécifiques, sur le marché caché.
- Une compétence métier ancrée dans une connaissance pratique approfondie du vignoble et des vins, depuis leur élaboration jusqu'à leur commercialisation. Plusieurs d'entre nous, après des parcours de dirigeant dans l'industrie ou les services, ont eu une expérience dans l'acquisition, l'exploitation et la cession d'un domaine vinicole.
- Un travail sur mandats de vente ou mandats de recherche.
- Une collaboration étroite avec un réseau d'experts fonciers, juridiques et viti-vinicoles, pour structurer les opérations et assurer, si besoin, un accompagnement post-transaction pour la reprise des exploitations.
- La compréhension de l'importance de la confidentialité dans les transactions et la gestion discrète et sécurisée des informations à chaque étape du processus.

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 memorandum est disponible pour chaque opportunité sous signature d'un NDA.
- Vous pouvez retrouver l'ensemble de nos propriétés à la vente sur notre site <https://www.blue-side-proprietes-viticoles.com/>





Projet BAROQUE

Réf. 830 609 – Janvier 2024

Belle propriété viticole de charme, au nord de la Provence verte, sur 8 Ha dont 6 Ha de vignes, gardée par une bastide du XIXème siècle

**Recevoir
le dossier**



Arnaud COURRET

CEO – Partner

+33 (0)6 70 30 22 19
acourret@blueside.fr



Tom VERGER

ED - Partner

+33 (0)6 71 60 80 20
tverger@blueside.fr



Emmanuel TAILLEZ

Senior Advisor

+33 (0)6 70 09 21 36
etaillez@blueside.fr

Un domaine de qualité :

- Situé à 30 mn au nord de l'autoroute A8, à 1H du Golfe de Saint-Tropez, 1h10 d'Aix en Provence et 1h30 de Nice, le domaine s'étend sur une superficie de 8 Ha, dont près de 6 Ha de vignes.
- Vignoble de 5,9 Ha dont 4,1 Ha en propriété et 1,8 Ha en fermage. 4,7 Ha en Côteaux Varois, 1,1 Ha en IGP Var et 0,1 Ha en VSIG. Culture raisonnée. Age moyen des vignes de 32 ans. Vendanges 100 % manuelles. Oliveraie de 1 Ha.
- Bâties d'exploitation de 325 m², dont cave de vinification, chai d'élevage et de stockage, caveau de dégustation. Capacité de vinification de 690 HL pour une production moyenne de 230 HL/an.
- Commercialisation des vins aux particuliers (60%) et en CHR. Résultat d'exploitation positif avec un salarié polyvalent en CDI à temps plein.
- Un ensemble résidentiel constitué d'une maison de maître du XIXème siècle d'environ 260 m², sur 2 niveaux, piscine et nombreuses dépendances d'une superficie de 200 m² permettant d'envisager le développement d'une activité oenotouristique.

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.
- Accompagnement par les propriétaires-exploitants, pour assurer la prise en main du domaine.

Prix ↘ : 2.962.680 €, honoraires compris à la charge du vendeur, hors stocks de vins et avances aux cultures



BLUE SIDE SAS

1500 route des Moulins de Paillas
83580 Gassin – France

Phone +33 (0)4 94 43 83 00

contact@blueside.fr
www.blueside.fr



Projet JULES

Réf. 830 606 - Janvier 2024

Domaine viticole historique en AOP Côtes de Provence, avec un circuit de commercialisation solide et diversifié, organisé autour d'un bâti prestigieux

**Recevoir
le dossier**



Arnaud COURRET

CEO – Partner

+33 (0)6 70 30 22 19

acourret@blueside.fr



Tom VERGER

ED - Partner

+33 (0)6 71 60 80 20

tverger@blueside.fr



Emmanuel TAILLEZ

Senior Advisor

+33 (0)6 70 09 21 36

etaillez@blueside.fr

Un domaine viticole de première qualité :

- Situé au centre du Var au pied du Massif des Maures à 40 mn de l'aéroport de Toulon et des plages de Hyères, à 1h15 des aéroports de Nice et Marseille, de la gare TGV d'Aix en Provence et de Saint-Tropez, le domaine s'étend sur une superficie de 56 Ha, dont 30 Ha de vignes en AOP Côtes de Provence et IGP.
- Vignoble de 30,4 Ha – en un seul tenant - dont 27,1 en AOP Côtes de Provence. Certifié HVE 3, avec 1Ha de terre agricole disponible. Age moyen des vignes de 11 ans. Rendement moyen de 47 HL/Ha. 2 Ha d'oliviers.
- Très bel outil de vinification et d'élevage moderne, performant, intégré jusqu'à la mise en bouteilles et d'une capacité de 2770 HL pour une production moyenne annuelle de 1125 HL. Bâties d'exploitation d'une superficie de 964m².
- CA moyen de 1300 K€/an, dont près de 70% à l'export, à travers des circuits de distribution bien établis. Rentabilité d'exploitation positive.
- Un ensemble résidentiel développant une surface de 1110 m², autour d'une maison de maître de 900 m² avec piscine 20 x 7 m, une maison d'amis de 120 m², appartement et maisonnette.

Un domaine avec un potentiel de développement oenotouristique

- Promotion d'une offre oenotouristique à partir d'un ensemble de bâtis résidentiels de très grande qualité offrant de belles capacités.

Périmètre de la transaction :

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

Prix ↘ : 11.500.000 €, honoraires compris à la charge du vendeur, hors stocks de vins et avances aux cultures



BLUE SIDE SAS

1500 route des Moulins de Paillas
83580 Gassin – France

Phone +33 (0)4 94 43 83 00

contact@blueside.fr
www.blueside.fr



Projet SOLITAIRE

Réf. 840 902 – Janvier 2024

Un des plus grands vignobles d'un seul tenant des Côtes du Rhône Méridionales avec une superficie plantée de plus de 100 Ha en pleine propriété autour d'un château historique et emblématique, face au Mont Ventoux et aux Dentelles de Montmirail

**Recevoir
le dossier**



Arnaud COURRET

CEO – Partner

+33 (0)6 70 30 22 19

acourret@blueside.fr



Tom VERGER

ED - Partner

+33 (0)6 71 60 80 20

tverger@blueside.fr



Emmanuel TAILLEZ

Senior Advisor

+33 (0)6 70 09 21 36

etaillez@blueside.fr

- La propriété est située au nord-est d'Orange. C'est une propriété historique qui a connu d'illustres propriétaires.
- Superficie totale cadastrée de près de 120 Ha, dont plus de 100 Ha de vignes d'un seul tenant, et 2,5 ha de bois et chênes truffiers.
- Un vignoble dont les plans datent de près de trois siècles...avec des vignes dont l'âge moyen est seulement de 14 ans, fruit d'une politique de replantation régulière.
- Un outil de production viti-vinicole performant qui délivre un rendement de 46 HL/Ha, une production de vin de 4670 HL/an, soit un équivalent de 600 000 bouteilles/an.
- Un domaine bien géré avec un chiffre d'affaires annuel de plus de 1,5 millions €, en croissance régulière, et un EBITDA de 20%, fruit d'un marketing réfléchi et d'une très forte notoriété.
- Un ensemble de bâtis construits en hameau avec une surface couverte d'exploitation de 2.450 m², dont une cave de vinification très bien équipée d'une capacité de production de 12.700 HL.
- Des bâtis résidentiels d'une surface habitable de 600 m², dont le Château du XIX^{ème} siècle pour 350 m², véritable lieu de prestige pour des événements œnotouristiques et artistiques.

Périmètre de la transaction :

- La transaction porte sur la cession soit de l'ensemble des droits sociaux, soit sur l'ensemble des actifs immobilisés : terres, vignes, bâtiments résidentiels et d'exploitation, matériels agricoles et de cave, fonds de commerce et marques.

Prix → : 12.000.000 €, honoraires compris à la charge du vendeur, hors stocks de vins et avances aux cultures



BLUE SIDE SAS

1500 route des Moulins de Paillas
83580 Gassin – France

Phone +33 (0)4 94 43 83 00

contact@blueside.fr
www.blueside.fr

LE COIN DES INVESTISSEURS – POURQUOI INVESTIR DANS UN DOMAINE VITICOLE ?

Les principaux atouts d'un investissement dans un domaine viticole

- **Optimisation fiscale** : L'investissement dans un domaine viticole peut constituer une opportunité attrayante sur le plan fiscal. Un domaine viticole est éligible au remploi fiscal après apport-cession (article 150-0 B ter du CGI). En tant que bien professionnel, il n'est pas soumis à l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI). En cas de logement du domaine viticole dans une structure juridique avec un objet social agricole, toute opportunité d'optimisation fiscale est disponible au sein de l'organigramme juridique du groupe acquéreur.
- **Diversification** : Un domaine viticole offre une forme d'investissement tangible et peut compléter d'autres classes d'actifs tels que les actions, les obligations et l'immobilier. En tant qu'actif tangible, il offre une certaine stabilité et une compréhension physique de la valeur de l'investissement.
- **Sécurité du patrimoine foncier** : Les domaines viticoles, en particulier dans des régions renommées comme la Provence, sont souvent considérés comme des investissements stables avec une capacité d'appréciation de la valeur à long terme. La terre et la tradition viticole sont des éléments durables et peuvent constituer un pilier solide de la gestion du patrimoine.
- **Aspect familial et résidentiel** : La possibilité de jouir d'une résidence prestigieuse en zone touristique à vocation familiale et d'affaires peut également être un attrait supplémentaire.
- **Héritage et tradition** : Un domaine viticole possède une valeur symbolique et culturelle. La préservation de la tradition, de l'histoire et de l'héritage familial peut être un facteur important pour les familles fortunées qui cherchent à transmettre ces valeurs aux générations futures.
- **Gestion facilitée de la succession** : Structuré correctement, un domaine viticole peut simplifier la transmission du patrimoine familial d'une génération à l'autre, réduisant ainsi les risques liés à la succession (démembrement de la propriété, pacte Dutreil).
- **Revenus réguliers** : Bien géré, un domaine viticole génère des revenus réguliers par la production et la vente de vins, contribuant ainsi à un rendement stable pour l'investissement.
- **Durabilité environnementale** : La tendance vers des pratiques agricoles durables offre des avantages tant d'un point de vue éthique que commercial, répondant aux critères ESG et renforçant la valeur de l'investissement.



LE MARCHÉ DES VINS SANS ALCOOL – FOCUS MARCHÉ

Les vins sans alcool : une nouvelle opportunité de développement

Parmi les plus marquantes tendances observées depuis quelques années, le No/Low, qui désigne les vins sans alcool ou très faiblement alcoolisés, capte « un nombre grandissant de consommateurs ».

Le poids des jeunes

Les jeunes âgés de 18 à 25 ans « jouent un rôle prépondérant dans cette évolution », selon le baromètre Sowine/Dynata à l'issue d'une enquête menée en décembre 2022 sur un échantillon de 1.032 personnes. Cette tranche d'âge représente 44 % des consommateurs de No/Low.

La tendance se déploie aussi aujourd'hui sur les tables des restaurants étoilés et « aucun pays n'y échappe », selon les dirigeants de Wine Paris. « Ceux qui ne s'adapteront pas disparaîtront », prévient Rodolphe Lameyse, le directeur général du salon.

Même certains grands domaines se sont lancés dans le vin sans alcool. Coralie de Boüard, présidente du conseil de surveillance de château Angélu, premier grand cru classé en Saint Emilion, a entrepris de produire ce genre de vin, depuis deux ans, pour répondre à une demande des propriétaires qataris du Parc des princes.

Incitations des gouvernements

Curieusement, la France, premier producteur et premier consommateur de vin dans le monde, est en tête de la demande de vin sans alcool avec l'Allemagne, la Finlande et les Pays-Bas. Pour le vin à faible teneur en alcool, les plus gros consommateurs sont la Norvège, les Etats-Unis, et les Pays-Bas.

Certains gouvernements encouragent les consommateurs à opter pour des vins à faible teneur en alcool. Au Royaume-Uni, les pouvoirs publics autorisent désormais la désalcoolisation de vin en vrac. Une mesure qui pourrait faire se multiplier les alternatives aux boissons alcoolisées.



LE MARCHÉ DES VINS SANS ALCOOL – FOCUS MARCHÉ

Au cours des douze derniers mois, les ventes de boissons faiblement alcoolisées et non alcoolisées dans les magasins britanniques Waitrose ont progressé de 20 %, avec la bière en fer de lance. Cette augmentation est jugée tellement significative que l'enseigne a décidé d'augmenter de 60 % la surface dédiée à cette catégorie.

En Australie, le gouvernement a accordé une subvention de 4 millions de dollars destinée à favoriser la qualité et l'innovation sur le marché en plein essor des vins à faible teneur alcoolique ou sans alcool.

Bars sans alcool

Partout de nouveaux concepts de bars sans alcool font leur apparition de Liège, à Londres, à Dublin, San Francisco, New York ou Chicago.

Les seuils d'étiquetage des No/Low varient selon les pays. Au Royaume-Uni, il est de 0,05 % de teneur en alcool, mais le ministère de la Santé a lancé une consultation sur son relèvement à 0,5 %, ce qui lui permettrait de s'aligner sur des nombreux pays dont l'Australie, les Etats-Unis ou encore le Danemark.

Marché dynamique

Le marché mondial du No/Low a dépassé les 11 milliards de dollars en 2022. Il a augmenté de 7 % en volume sur les dix marchés clés parmi lesquels l'Australie, le Brésil, le Canada, les Etats-Unis, la France, l'Allemagne, le Japon, l'Afrique du Sud, précise l'institut IWSR... Aux Etats-Unis, entre août 2021 et août 2022, les ventes totales de boissons sans alcool ont bondi de 21 % à 395 millions de dollars sur douze mois.

Les consommateurs de No/Low ne sont pas des abstinents. En tout cas pas tous. Selon IWSR, 78 % d'entre eux boivent aussi de l'alcool. Le No/Low correspond la plupart du temps à un vœu de sobriété ponctuel, pour des raisons de santé ou de budget, après avoir fait du sport ou pendant une grossesse. La question religieuse a aussi son importance.

Source : Les Echos – Décembre 2023



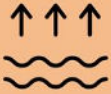
LE MARCHÉ DES VINS SANS ALCOOL – FOCUS TECHNIQUE

ÉVAPORATION SOUS VIDE



COMMENT ÇA MARCHE ?

ÉVAPORATION



Quand un liquide est chauffé à une certaine température il change d'état et se transforme en gaz

SOUS VIDE

Quand on baisse la pression on baisse la température d'évaporation



ET POUR LE VIN ?



Le vin est (pour simplifier) un mélange d'eau et d'alcool qui ne s'évaporent pas à la même température. A pression atmosphérique c'est 78°C pour l'alcool et 100°C pour l'eau

DÉSALCOOLISATION

En mettant le vin **SOUS VIDE** on peut **EVAPORER L'ALCOOL** à 35-40°C pour préserver les arômes.

On obtient 2 produits:

- du vin désalcoolisé
- de l'alcool pour créer des spiritueux



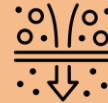
www.desalcoolisation.com

OSMOSE INVERSE



COMMENT ÇA MARCHE ?

OSMOSE INVERSE



Il s'agit de séparer à travers des membranes spécifiques l'alcool du reste du produit

PERMEAT ET RETENTAT

On récupère d'un côté un mélange d'eau et d'alcool (permeat) et de l'autre un retentat très concentré



REHYDRATATION



Il est nécessaire d'éliminer l'alcool de ce permeat et réintroduire l'eau ainsi récupérée dans le vin traité (retentat). Ceci se fait via un contacteur membranaire ou une distillation

DÉSALCOOLISATION

En passant le vin à travers un osmoseur

On obtient 2 produits:

- du vin désalcoolisé
- de l'alcool pour créer des spiritueux



www.desalcoolisation.com



LOI SEMPASTOUS – FOCUS REGLEMENTAIRE

La loi Sempastous, applicable à partir du 1 avril 2023, introduit un contrôle administratif du marché sociétaire portant sur les cessions de parts, ou d'actions, des sociétés, afin d'assurer la régulation des ventes de terres agricoles. Ce dispositif a pour objectif d'assurer la transparence du marché, le contrôle du risque de concentration excessive des exploitations et l'accaparement des terres agricoles d'une part, ainsi que la primauté à l'installation de jeunes agriculteurs, ou à la consolidation des exploitations familiales existantes d'autre part.

Le contrôle administratif s'applique dès que l'opération réunit les deux conditions suivantes :

- La cession porte sur plus de 40 % des parts sociales, ou des actions de la société, peu importe sa forme, il peut s'agir d'une cession de titres, d'une réduction de capital, d'une augmentation de capital, d'une fusion ou d'une transmission universelle de patrimoine ;
- La surface totale détenue, par le cessionnaire, après l'acquisition des titres, dépasse un seuil d'agrandissement significatif, fixé par le préfet de région, et compris entre 1,5 fois et 3 fois la surface agricole utile régionale moyenne (SAURM), laquelle est fixée par le schéma directeur régional des exploitations agricoles (SDREA). Pour la région PACA en ce qui concerne la culture de la vigne, ce seuil est de 21,25 hectares en AOP et 28,33 hectares en IGP, compte tenu de la surface de référence de 85 Ha et des coefficients de pondération respectifs de 4 et de 3 pour les AOP et les IGP.

En revanche, les opérations suivantes sont exemptées de contrôle :

- Les cessions, ou substitutions, réalisées à l'amiable par les sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) ;
- Les opérations réalisées à titre gratuit ;
- Les cessions de titres entre époux, partenaires liés par un PACS, parents ou alliés jusqu'au quatrième degré inclus, à condition que les membres de la famille s'engagent à poursuivre l'exploitation ;
- Les transactions entre associés de longue date (au moins 9 ans).

Ainsi, les opérations remplissant les conditions précitées et modifiant la structure du capital social des sociétés agricoles, possédant ou exploitant des biens immobiliers à usage ou à vocation agricole, doivent être déclarées aux SAFER.



LOI SEMPASTOUS – FOCUS REGLEMENTAIRE

En quoi consiste le contrôle administratif de cette loi ?

Une fois la demande d'autorisation effectuée, la SAFER dispose de 2 mois afin d'instruire le dossier, au nom et pour le compte de l'Etat, et de transmettre son avis au préfet. Au cours de l'instruction, la SAFER va contrôler si l'opération porte atteinte aux objectifs du dispositif, à savoir l'installation de jeunes agriculteurs, ou la consolidation des exploitations existantes. Si la transaction contrevient à ces objectifs, la SAFER pourra mettre en balance les intérêts en présence afin de déterminer si elle contribue au développement du territoire en matière de performance économique, sociale ou environnementale.

Lorsqu'une opération sociétaire déclarée présente un bénéfice insuffisant pour le développement du territoire par rapport à la satisfaction des demandes d'installation en attente, ou des besoins exprimés de consolidation des exploitations existantes, le déclarant peut s'engager à prendre des mesures compensatoires en libérant du foncier, à la vente ou à la location, à destination d'un agriculteur réalisant une installation, ou ayant besoin de consolider son exploitation.

Compte tenu des mesures compensatoires proposées par le déclarant, et de l'avis de la SAFER, le préfet de département peut :

- Autoriser la transaction sans condition, à ce titre, le silence du préfet à la fin du délai d'instruction vaut autorisation tacite ;
- Autoriser la cession, sous condition de la réalisation effective des engagements consentis, mais si les engagements conditionnant l'autorisation ne sont pas exécutés dans le délai de 6 mois, le préfet peut, après mise en demeure, retirer l'autorisation, entraînant la nullité de la cession ;
- Refuser l'opération en l'absence d'engagement, ou si ces derniers sont manifestement insuffisants ou inadaptés.

La décision du préfet est susceptible d'être contestée devant le juge administratif. Par ailleurs, les opérations réalisées sans respecter cette procédure encourent la nullité. Enfin, l'autorité administrative compétente peut prononcer une amende, pouvant s'élever jusqu'à 2% du montant de la transaction.

Source : Notaires de la Cour d'Appel de Caen – Mai 2023

