

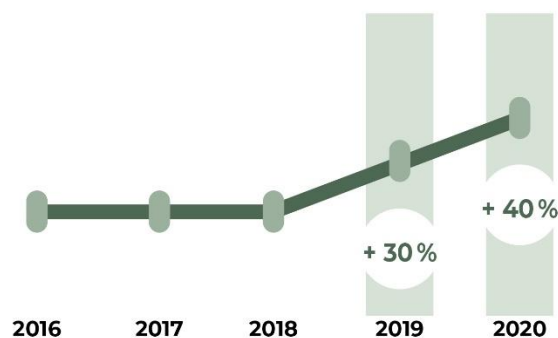
Les investissements dans le vignoble du Val de Loire Un marché en croissance porté par un vignoble attractif

Riche d'atouts inhérents à son terroir et son territoire, le Val de Loire s'affirme comme un vignoble accessible qui séduit les investisseurs, attirés par un marché à l'abri des spéculations. C'est ce que révèle l'étude* inédite menée par InterLoire en collaboration avec Vinea Transaction, réseau spécialisé dans les transactions foncières viticoles en France. Le nombre de ventes réalisées dans le Val de Loire est en hausse, notamment depuis deux ans (entre + 30 et + 40 %), là où le taux de transactions viticoles moyen en France tend à diminuer. Parmi les principaux investisseurs, essentiellement français et issus de la région, la famille et les passionnés du vin sont majoritairement représentés (88%). Des indicateurs positifs et prometteurs qui témoignent des atouts réels du vignoble et de son attractivité durable, malgré un contexte général perturbé par la crise sanitaire.

* Enquête Vinea Transaction 2021 qui réunit les données relatives aux transactions Val de Loire sur les cinq dernières années

Un marché qui affiche une croissance dynamique

L'ÉVOLUTION SUR 5 ANS
DU NOMBRE DE TRANSACTIONS EN VAL DE LOIRE



Source : Étude Vinea transaction / Quatuor 2021 pour InterLoire

Depuis 2019, le marché de la transaction connaît un pic de croissance (entre + 30 et + 40%), lié notamment au nombre de plus en plus important de domaines structurés cessibles qui ne font qu'accroître l'intérêt pour ce vignoble (domaines disposant de ressources qui facilitent leur fonctionnement avec une main d'œuvre en place, une commercialisation organisée etc.). On comptabilise désormais en moyenne, entre 15 et 20 ventes par an dans le vignoble du Val de Loire contre une moyenne de 10 ventes il y a dix ans.

Des investisseurs majoritairement français



Source : Étude Vinea transaction / Quatuor 2021 pour InterLoire

Le vignoble du Val de Loire séduit à 88% des investisseurs français. Ils sont majoritairement issus de la région puisque 66% d'entre eux proviennent du Val de Loire, déjà sensibilisés aux atouts spécifiques de cette région viticole (cf. *un marché qui séduit la famille du vin*). Le tiers restant est constitué d'investisseurs issus d'autres régions, qui ont choisi de s'installer en Val de Loire.

Un marché qui séduit la famille du vin et suscite des vocations

LES GRANDES FAMILLES D'INVESTISSEURS EN VAL DE LOIRE

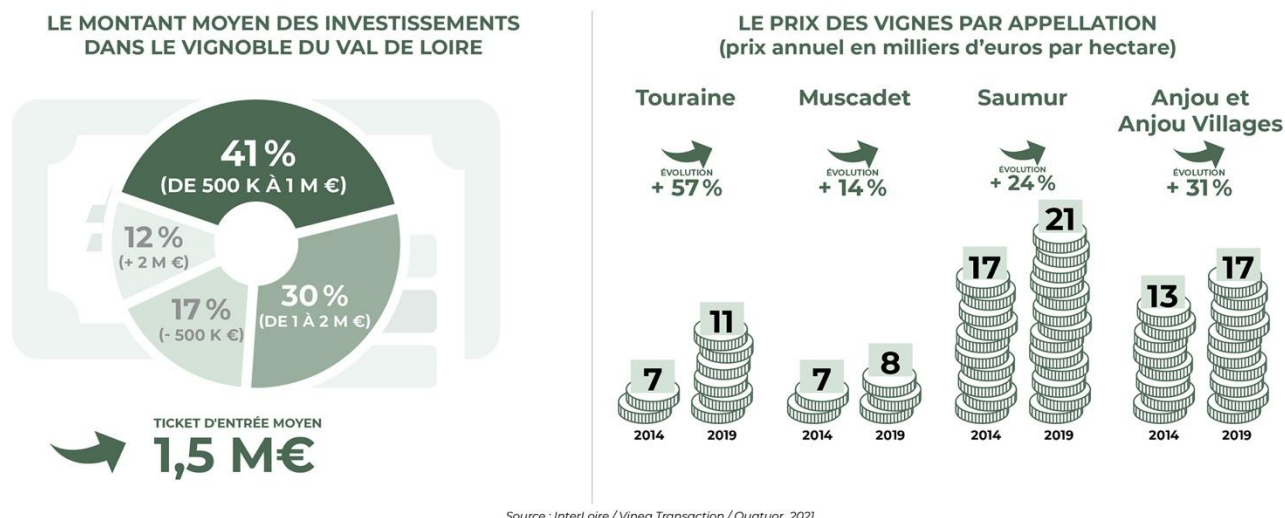
CATÉGORIE	MOTIVATIONS	% INVESTISSEURS
LE JEUNE VIGNERON	Le projet de leur vie	35 %
LE NÉO-VIGNERON (ex-commerçant, profession libérale, cadre d'entreprise, informaticien, restaurateur, sportif de haut niveau, etc.)	La reconversion professionnelle : le rêve d'une vie	35 %
LE VIGNERON EN PLACE	Le développement de leur entreprise, l'optimisation des charges, la transmission	18 %
LE CHEF D'ENTREPRISE	La transmission, l'optimisation fiscale	12 %



Source : InterLoire / Vinea Transaction / Quatuor 2021

La famille et les passionnés du vin se montrent particulièrement enclins à investir dans le vignoble du Val de Loire. Les jeunes, les néo-vignerons ou encore les vigneron en place représentent 88 % des acheteurs. **Sept raisons principales** motivent ces passionnés de vin à investir ici, et nulle part ailleurs : la proximité géographique du vignoble, le prix des domaines, la viabilité économique, la réputation, les appellations et les cépages, le cadre de vie et le climat.

Un vignoble accessible à l'abri de la spéculation



Avec un prix moyen des vignes à 20 000 €/l'hectare et un ticket d'entrée moyen autour de 1,5 M d'euros, le Val de Loire se positionne comme un vignoble accessible, source d'installations faciles, de vocations vigneronnes ou encore facteur de développement de sa gamme et de son chiffre d'affaires. Ce marché qui n'a jamais connu de réelles spéculations se révèle financièrement prometteur dans un contexte où la valeur du foncier ne peut que progresser dans les années à venir.

Les résultats et analyses de cette étude viennent corroborer les atouts du vignoble du Val de Loire et l'ancrer définitivement comme un vignoble d'avenir. Vignoble significativement engagé dans des démarches environnementales (+149% de certifications environnementales entre 2010 et 2020) et particulièrement adapté aux évolutions climatiques, il est en outre le vignoble dont la fraîcheur, l'équilibre et la diversité des vins sont en parfaite résonance avec les attentes des consommateurs d'aujourd'hui (90 % des consommateurs interrogés souhaitent acheter des vins du Val de Loire*).

*Source : étude OpinionWay - InterLoire 2019

À PROPOS D'INTERLOIRE : Au sein de la troisième région viticole française de vins d'appellation, InterLoire, l'interprofession des vins du Val de Loire, rassemble 3 000 opérateurs (vignerons, maisons de négoce et coopératives) et représente 80 % des volumes du bassin viticole. InterLoire regroupe les appellations et dénominations du Nantais, de l'Anjou-Saumur et de la Touraine, ainsi que l'IGP Val de Loire, réparties sur 42 000 hectares et 14 départements de la Vendée au Puy-de-Dôme. Avec un budget de 6 millions d'euros, ses missions sont le pilotage économique et prospectif de la filière, la recherche et l'expérimentation, la défense et la promotion collective des vins du Val de Loire, l'animation et la coordination des acteurs de la filière ligérienne.

InterLoire

Anne-Sophie Lerouge

02 47 60 55 23

as.lerouge@vinsvalde Loire.fr