

NOVEMBRE 2007

## Le vin français à la reconquête du monde

Pays du vin par excellence, la France continue de faire rêver le monde et les amateurs de grands crus. Elle relève les défis de la concurrence internationale, tout en préservant ses marques prestigieuses et la diversité de son offre.

### Que révèle l'évolution de la consommation de vin des Français de leur rapport au vin ?

Le marché domestique français absorbe plus de la moitié de notre production totale : c'est donc un marché toujours particulièrement important. Cependant, on enregistre, sur les dernières décennies, une baisse de consommation.

Cette baisse n'est pas uniforme. Dans le mot "vin", il y a plus d'une réalité : du vin de table aux appellations contrôlées. C'est surtout sur les vins bon marché que la baisse s'enregistre. Les Français boivent moins mais mieux. Le rapport au vin s'est considérablement modifié : du vin boisson vers le vin plaisir en quelque sorte.

### Comment nos vins et spiritueux s'exportent-ils dans le monde actuellement ?

Les vins et spiritueux représentent le deuxième poste d'exportation français avec un chiffre d'affaires export de 8,74 milliards d'euros en 2006, en augmentation de près de 13 % par rapport à 2005. C'est un budget équivalent à 174 Airbus A320 !

La concentration géographique de nos exportations reste forte, nos dix premiers marchés représentant 79 % de l'ensemble de nos exportations. Il s'agit principalement des États-Unis, du Royaume-Uni, de l'Allemagne, de la Belgique et du Japon.

Cependant, la part de l'Union européenne se réduit puisque les exportations vers les pays membres ne

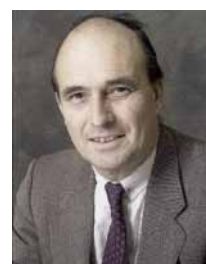
représentent plus que 47,6 % de nos exportations mondiales.

L'année 2006 et le 1<sup>er</sup> semestre 2007 confirment une montée en puissance spectaculaire de l'Asie comme destination montante, notamment grâce à Singapour qui renforce son rôle de plaque tournante régionale, et grâce au marché chinois (en croissance de + 250 %) et à Hong-Kong.

Par ailleurs, la Russie se place en 11<sup>ème</sup> position dans les exportations et ce malgré une année perturbée par l'entrée en vigueur d'une nouvelle législation ayant pénalisé la distribution des boissons alcoolisées sur la majeure partie de l'année.



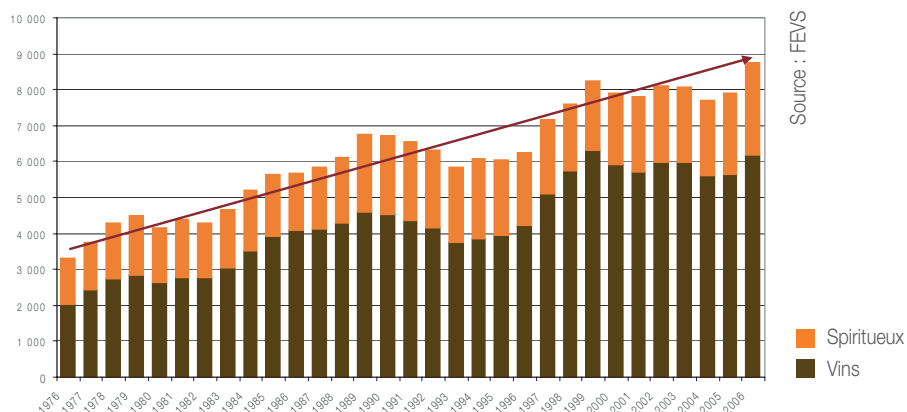
Interview  
de Philippe Castéja



Président de la Fédération des Vins et Spiritueux (FEVS)

Président de la société Borie Manoux  
Négociant et viticulteur - Bordeaux

Évolution des exportations de vins et spiritueux sur 30 ans  
(en valeur - en milliards d'euros constants)



## Appellation d'Origine Contrôlée (AOC)

La réglementation AOC permet d'indiquer que le produit répond à des critères précis :

- aire de production délimitée,
- rendement limité, encépagement,
- degré alcoolique minimal,
- techniques de culture particulières...

## Le bilan 2006 paraît donc positif ?

L'année 2006 représente une année record pour nos exportations de vins et spiritueux, grâce aux résultats exceptionnels de nos produits vedettes, Champagne et Cognac en tête.

Nos produits ont profité du dynamisme mondial, en particulier aux États-Unis, et en Asie.

Cependant, cette embellie ne doit pas faire oublier la nécessité de poursuivre le travail amorcé dans la filière viticole pour retrouver une compétitivité durable sur tous les segments de marché du vin.

## Les étrangers s'y retrouvent-ils parmi tant de diversité dans les vins français ?

Recouvrant 474 appellations, notre réglementation "Appellation d'Origine Contrôlée" (AOC) reflète l'extrême diversité des vins français... mais ne facilite pas la lecture de nos produits à l'étranger.

C'est une question importante sur laquelle une réforme est en cours auprès de l'INAO<sup>(1)</sup>, afin d'aller vers une simplification.

## Les récoltes de l'année étant faites, on parle déjà d'une petite année en termes de production. Est-ce préoccupant ?

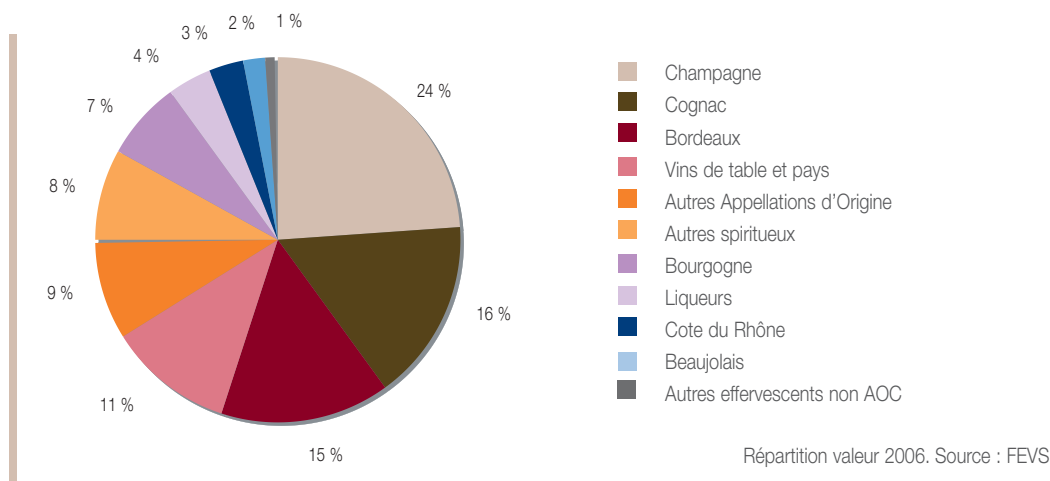
L'année 2007 est un petit millésime en production, pour l'Europe et l'Australie. Mais cette situation révèle un phénomène conjoncturel et non un mouvement de fond.

Au contraire, il n'y a pas de risque de sous-production sur le moyen et le long terme, dans la mesure où beaucoup de pays émergents développent ou renforcent de manière très importante leur propre viticulture, notamment afin de faire rentrer des devises.

Le développement d'un vignoble est un travail de long terme : il faut pratiquement 10 ans entre le moment où l'on a planté et où l'on procède à une récolte de produits de qualité. Dans ces pays, l'expertise française est particulièrement recherchée, pour aider aux développements des vignobles.

(1) L'Institut National de l'Origine et de la Qualité est un établissement public, sous tutelle du Ministère de l'agriculture. Il est chargé de la mise en œuvre de la politique française relative aux produits sous signes officiels d'identification de l'origine et de la qualité : notamment "appellation d'origine".

## La diversité des vins et spiritueux





Président Fondateur de Millésima

## L'économie des grands millésimes : le vin, un investissement plaisir

### La bonne bouteille de vin peut-elle être un investissement ?

Le vin est fait pour être bu, et de préférence à plusieurs ! Il préserve un potentiel de convivialité unique : on parle autant du vin qu'on le boit.

Je ne suis pas un partisan de l'approche du vin sous l'angle d'un pur investissement. C'est ne pas intégrer que le vin a une âme...

Évidemment, le système même des vins de Bordeaux, basé sur la **vente en primeurs**<sup>(2)</sup> implique un côté spéculatif car la qualité n'est pas encore connue au moment de l'achat. Chaque acheteur de vin est donc à la fois un consommateur et un spéculateur (même s'il ne revend pas les bouteilles achetées). Les prix grimpent tellement vite... Par exemple, une bouteille de Margaux 2005 s'échange entre négociants de Bordeaux hors taxes, 1100 euros la bouteille. Cette même bouteille arrive au final chez le client à 2 200 euros la bouteille. Autre exemple, un château de 1995 acheté en primeur peut être revendu jusqu'à dix fois le prix.

### Qui achète de grandes bouteilles ?

Le vin permet d'afficher sa connaissance et le niveau de ses ressources. C'est un très bon étalon de la fortune et de la culture.

Compte tenu de l'envolée des prix, il s'est opéré une évolution du profil des acheteurs : les amateurs européens de bon vin, devenus des connaisseurs grâce à une éducation traditionnelle familiale ont désormais des difficultés à boire ces mêmes vins que buvaient leurs pères et leurs grands-pères.

Le prix des vins a doublé entre 2005 et 2007. L'argent devient donc réellement discriminant.

Les marques les plus prestigieuses, peu nombreuses, produisent quelques milliers de caisses seulement. Or, la demande est mondiale et donc bien supérieure à l'offre...

Ces acheteurs historiques, n'étant pas aujourd'hui les plus fortunés, ne peuvent plus se les offrir. Les nouvelles fortunes de Russie, de Chine de Japon ou de Corée notamment, raffent les caisses de ces millésimes très rapidement...

La vente en primeur permet d'acheter le vin au plus tôt et donc au moins cher. Elle offre donc l'avantage de donner la possibilité aux amateurs de grands vins de mettre la main sur quelques caisses, avant que la fièvre haussière ne s'empare du prix de ces bouteilles.

(2) Vente en primeur : période qui suit la mise en production du vin (sur 6 mois) et couvre les 18 mois jusqu'à la mise en bouteille.

## Indices au 31/10/07



	VALORISATION	SUR 4 SEMAINES	ANNÉE 2007	ANNÉE 2006
<b>INDICES ACTIONS</b>				
> CAC 40	5 847,95	0,72 %	5,53 %	17,53 %
> CAC MID 100	8 316,03	0,70 %	6,60 %	29,76 %
> DJ EURO STOXX 50	4 489,79	1,54 %	8,98 %	15,12 %
> TOPIX	9,71	-3,59 %	-9,21 %	-9,71 %
> S&POOR'S 500	1 070,94	-1,60 %	-0,43 %	1,63 %
<b>INDICE OBLIGATAIRE</b>				
> EURO MTS GLOBAL	144,29	0,40 %	1,36 %	-0,21 %
<b>INDICE MONÉTAIRE</b>				
> EONIA	141,56	0,31 %	3,32 %	2,91 %

## Zoom

**Millésima**, créée en 1983, leader de la vente par correspondance des grands vins français à la clientèle particulière en Europe.

### Son activité en chiffres :

- Chiffre d'affaires 2006 : 24 millions d'euros
- 55 000 clients particuliers
- 4 000 références en catalogue, un stock de 2,5 millions de bouteilles en provenance directe de la propriété et stockées dans les chais en pierre de taille
- Présence dans 11 pays européens, plus de 250 000 expéditions réalisées dans toute l'Europe
- L'un des 5 plus gros acheteurs de grands crus en primeur de la place de Bordeaux

### En tant que société de négoce, les clients acquéreurs de grands noms vous sollicitent-ils pour des conseils sur le choix des vins ?

80 % des achats de vin sont précédés de demande de conseil de la part des clients : quel vin plutôt que quel autre ; quel vin boire sur tel ou tel met. Il faut dire que la commande moyenne dépasse 2 500 euros HT. Nous sommes sur une niche de clients particuliers haut de gamme.

Pour répondre à cette très forte demande de conseil et de service, tous nos conseillers sont formés à l'Institut d'œnologie de Bordeaux et ont personnellement dégusté l'intégralité des vins qu'ils conseillent.

### Quels conseils donneriez-vous à un amateur fortuné qui souhaiterait se constituer, ex-nihilo, une belle cave ?

Il n'est pas possible de donner des conseils généraux sur la constitution d'une cave. C'est presque de la maïeutique à ce stade-là. Pour bien conseiller un client, il faut non seulement connaître ses goûts et ses préférences, mais également son style et son rythme de consommation.

### Quelles sont les perspectives de valorisation des grands millésimes ?

La hiérarchie des valorisations se faisant en fonction de la qualité, le marché est très sain. La note du critique américain Robert Parker est un bon indicateur de la perception par le marché de cette qualité.

Ensuite, c'est une question d'offres et de demandes. Les propriétaires bordelais vendant l'intégralité de leur récolte en une seule fois, doivent trouver le meilleur prix, c'est-à-dire le prix le plus élevé ! C'est quasiment une vente aux enchères entre les différents pays acheteurs.

Les économistes disent que c'est un marché "pur" : organisé mais pas contrôlé. Il est atomisé aussi bien du côté de l'offre que de la demande. Mais étant sujet aux excès, à la hausse notamment, tous les 8 à 12 ans, il y a purge.

### Où en sommes-nous de ce cycle ?

Nous sommes dans une conjoncture particulière du fait de la hausse spectaculaire des deux dernières années.

Fin 2005 nous étions en bas de cycle. En cette fin 2007, nous pouvons présupposer que le cycle haussier est peut-être terminé. Il pourrait y avoir 4 à 5 années de consolidation des prix, au niveau actuel. Avant une baisse. Ainsi va Bordeaux !



## IDIA, pôle viticole

Spécialiste des entreprises agricoles et agroalimentaires, IDIA (filiale du Groupe Crédit Agricole), dispose d'une expertise unique dans le secteur viticole que ce soit par la gestion de Domaines, des prises de participations, ou le portage de foncier au travers de Groupements Fonciers Viticoles.

### Le secteur viticole

Le marché du vin générique a connu ces dernières années des difficultés. Toutefois, les perspectives de marché pour la campagne à venir sont plutôt favorables, du fait d'une récolte 2007, en France et dans le monde, assez faible en raison des conditions météorologiques.

Cependant, le secteur moyen et haut de gamme reste très attractif pour les investisseurs, comme en témoignent les nombreuses transactions enregistrées pour lesquelles IDIA, en synergie avec d'autres entités du Groupe Crédit Agricole, a apporté son expertise sur la période récente.

### Les domaines d'intervention

Afin d'accompagner les propriétaires et investisseurs, IDIA intervient de plusieurs façons sur le marché viticole français.

- **En tant que conseil lors des transactions enregistrées sur le marché viticole.** En liaison avec d'autres sociétés du Groupe, IDIA conseille les clients dans leurs projets de transaction. Elle met en place pour chaque projet une équipe dont la mission va de l'analyse des besoins à l'approche des cibles.
- **En direct :** par des prises de participation, en tant qu'associé majoritaire dans des domaines pour les restructurer, et en tant qu'associé minoritaire pour accompagner les entreprises viticoles dans leur développement.
- **Pour le compte d'investisseurs privés dans le cadre de réflexions patrimoniales,** leur apportant une expérience technique et financière.
- **Par le portage de vignes** au travers de la création et la gestion de Groupements Fonciers Viticoles donnés à bail à un fermier choisi par IDIA.

Les parts de ces groupements sont souscrites par des personnes physiques clientes du Groupe Crédit Agricole. Le but de ces placements est d'offrir aux associés une plus-value potentielle, mais aussi une rémunération en nature, sous forme de bouteilles de vin.

À long terme, ces placements ont toujours été bénéfiques.

### Des exemples d'intervention dans le vin

IDIA intervient tant auprès des sociétés de négoce que dans les propriétés viticoles.

Pour ces dernières, IDIA intervient dans deux sociétés de production (Groupe Lapalu et Château Ladouys - Saint Estèphe).

Elle gère également dans le Bordelais, via la Société Crédit Agricole Grands Crus, 6 châteaux : Grand Puy Ducasse, Meyney, La Mothe-Bergeron, Plagnac, Blaignan et Rayne Vigneau et via Grands Crus Investissements, les Châteaux Tour de Mons, Marsac-Seguineau, Château de Santenay (Bourgogne), Château Montus-Boussassé (Madiran).

### Un accompagnement dans la durée

IDIA accompagne :

- les viticulteurs et les sociétés viticoles pour leurs projets de transmission ou de développement.
- les investisseurs privés dans le cadre de réflexions patrimoniales.



# Diversifier son patrimoine et accéder au marché des sociétés non cotées dans des conditions fiscales favorables en souscrivant des parts de FIP et de FCPI

Les FIP (Fonds d'Investissement de Proximité) sont nés en 2003 pour compléter le dispositif déjà proposé d'investissement dans les PME par l'intermédiaire des FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation). Pour vous, ces formules de placement rendent l'investissement (indirect) dans des PME plus facilement accessible et présentent l'avantage d'une gestion par des professionnels.

Dans les deux cas, les sommes souscrites doivent être investies au moins à 60 % dans des PME, le solde pouvant être placé par exemple en Sicav monétaires ou obligataires ou en actions.

Les FCPI doivent investir dans le secteur des entreprises reconnues comme innovantes ; les FIP doivent respecter notamment des critères de situation géographique dans le choix de leurs investissements.

## Accompagner la croissance des PME régionales

Les FIP doivent ainsi investir pour au moins 60 % dans des PME françaises (entreprises indépendantes de moins de 250 salariés) non cotées, appartenant à une zone géographique dont la taille ne peut excéder trois régions limitrophes. Au moins 10 % de l'actif d'un FIP doit en outre être investi dans de jeunes entreprises de moins de 5 ans.

La Banque de Gestion Privée Indosuez a sélectionné pour vous deux FIP : **Hexagone Croissance 2** et **Capital Proximité 2**, gérés respectivement par Turenne Capital et Odyssee Venture, deux des plus importantes sociétés de gestion de fonds de capital investissement en France.

Les deux fonds seront investis à hauteur de 60 % minimum dans des PME des régions Île-de-France, Bourgogne et Rhône-Alpes. Le solde du FIP Hexagone Croissance 2 aura vocation à être principalement investi dans des PME d'autres régions françaises, et celui de Capital Proximité 2 dans des actifs liés au secteur de l'immobilier commercial (murs de boutiques, locaux commerciaux...).

Ces deux fonds sont commercialisés jusqu'au 31 décembre 2007.

## Investir dans des sociétés innovantes

Les FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) ont été créés fin 1996 afin de renforcer les fonds propres des petites entreprises innovantes.

On considère comme "sociétés innovantes" celles qui consacrent une proportion importante de leurs dépenses à la recherche et au développement ou dont les produits et procédés sont reconnus innovants par l'Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche (ANVAR).

La Banque de Gestion Privée Indosuez a choisi pour vous **CAAM Innovation 8** de Crédit Agricole Asset Management.

La gestion de la partie innovante (60 % minimum) de CAAM Innovation 8 est déléguée à la société Seventure, qui investira dans des sociétés européennes innovantes de moins de 2000 salariés, spécialisées notamment dans le domaine des NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication) et des Sciences de la vie.

Le solde sera investi par CAAM en parts de fonds de capital investissement, en fonds de fonds de gestion alternative (10 % maximum) et en produits monétaires.

CAAM Innovation 8 est commercialisé jusqu'au 21 décembre 2007.

## Un cadre fiscal attractif

Sous réserve notamment de conserver ses parts pendant au moins cinq ans, sauf cas particulier (décès, invalidité, licenciement), les FIP et les FCPI offrent un double avantage fiscal :

- une réduction d'impôt immédiate de 25 % du montant de l'investissement annuel retenu dans la limite de 12 000 euros pour une personne seule (soit une réduction maximale de 3 000 euros) et de 24 000 euros pour un couple (soit 6 000 euros de réduction au maximum) ;
- une exonération des plus-values et revenus (les prélèvements sociaux -11 % actuellement- seront dus).

Les avantages fiscaux des FIP et des FCPI sont cumulables. Ainsi, un couple investissant à la fois dans un FIP et un FCPI pourra réduire son impôt sur le revenu de 12 000 euros pour un investissement de 48 000 euros.

## Des placements à long terme

Il convient de noter que ce type de placement prometteur mais non exempt de risques devrait être limité à une faible partie du portefeuille et ne sera généralement restitué qu'après une période d'indisponibilité de 7 à 10 ans.

Ce document ne constitue en aucun cas une offre de souscription à un contrat d'assurance vie, ni une offre ou une sollicitation, ni un acte de démarchage visant à acquérir des parts d'OPCVM. Il est recommandé de lire attentivement le prospectus avant toute souscription d'OPCVM. Les performances passées ne préjugent en rien des performances futures et la valeur d'un investissement peut varier à la hausse comme à la baisse en fonction notamment de l'évolution des marchés financiers.

## BANQUE DE GESTION PRIVÉE INDOSUEZ

20, rue de La Baume  
75382 Paris Cedex 08 - France  
Tél : 01 40 75 62 62 - Fax : 01 45 63 85 20  
www.bgpi.com

### LETTRE D'INFORMATION ÉDITÉE PAR BGPI

- **Directeur de publication** : Hervé Catala
- **Rédacteur en chef** : Nathalie Delecroix • **Chargée d'édition** : Céline Hervé-Garnier
- **Ont contribué à ce numéro** : Philippe Castéja interviewé par Céline Hervé-Garnier (Avis d'expert), Patrick Bernard interviewé par Céline Hervé-Garnier (Avis d'expert), Henri Corbel (Vie du Groupe), Philippe Duroyon et Mélanie Gontier (Actualité fiscale).
- **Crédit photos** : DR - Millésima