



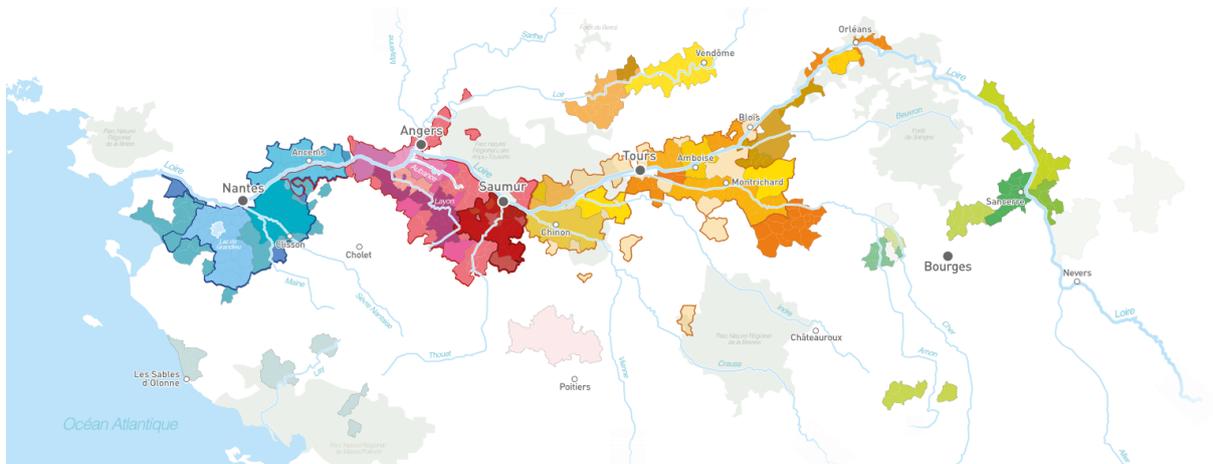
# ampelio

une vision  
pour chaque vignoble

## UNE JOURNEE AVEC – UNE CHARGÉE D’AFFAIRES EN DOMAINES VITICOLES

Ancienne vigneronne, Émilie Brochet a décidé en 2020 de mettre toute son expertise et ses compétences au service d’Ampelio, en tant que chargée d’affaires.

Son métier ? **Accompagner les acquéreurs et les vendeurs dans leur démarche de reprise de domaine viticole.** Son terrain de jeu ? Le Val de Loire ! La route des vins se déploie sur plus de 800km et comporte cinq grandes régions : Pays Nantais, Anjou-Saumur, Touraine, Centre Loire et Auvergne.



Source : Interloire

### 8h30 : Point sur les domaines viticoles

Au milieu des vignes et de la campagne angevine, Émilie Brochet arrive dans les bureaux d’Ampelio. Son premier réflexe est de répondre à ses mails : vendeurs, acquéreurs, notaires, avocats, prescripteurs. Son rôle est avant tout de faire le lien entre toutes ces personnes.

À peine 15 minutes plus tard, elle file dans le bureau de Marine Boudignon, associée gérante d’Ampelio, pour faire un point sur les dossiers en cours.

Quelles sont les négociations en cours, le dossier est-il prêt pour la signature du mandat demain, qui sont les prochains prospects à rappeler, quels acquéreurs souhaitent visiter le nouveau domaine à la vente ?

Pour être chargée d’affaires, il faut savoir jouer de plusieurs instruments et ne pas perdre le fil.

### 10h : Compromis de vente

Parée de ses lunettes, son tableau Excel, ses bilans comptables et sa calculatrice, Émilie vérifie à présent les stocks et leur valorisation en vue d’une signature de compromis de vente, puis elle passe un coup de fil à la notaire pour vérifier avec elle tous les détails du compromis.



## 11h : Préparation d'une visite d'une propriété viticole

Un acquéreur est de passage dans la région et souhaite **visiter un domaine viticole** qui correspond à ses critères : 20 hectares dans le Muscadet ([découvrez le domaine](#)). Ni une ni deux, Émilie appelle les vignerons, le client, envoie 2/3 mails et la visite est organisée.

Mais ce n'est pas toujours aussi simple. En effet, le Val de Loire est la plus grande route de vins de France. Bon nombre d'acquéreurs doivent prendre la route, et Émilie Brochet également, pour se rendre sur place. Une organisation de tous les jours pour combiner tous ces facteurs.

Et ne vous attendez pas à ce qu'une visite de domaine dure seulement quelques minutes. « *En moyenne une visite de domaine dure 2 heures. Nous faisons le tour des vignes, des bâtiments, du chai, des caves. Mais tout est proportionnel en fonction de la taille du domaine* » explique-t-elle.

Lorsqu'Émilie part en visite de propriétés viticoles tout est parfaitement rodé et elle emporte sous le bras une liasse de documents contenant les bilans comptables, les données de récolte, les plans des vignes et des cépages, les aspects juridiques, les prix des bouteilles de vin, une présentation complète du domaine.

Elle est ainsi prête, au milieu des vignes, à répondre à toutes vos questions et interrogations.

## 11h30 : Relances téléphoniques et profils repreneurs

À peine le temps de boire son café, Émilie s'empare du téléphone pour appeler ses contacts.

Un premier appel avec un futur **vendeur** pour programmer un rendez-vous : il faut signer le mandat et récupérer les documents primordiaux pour monter un dossier de présentation.

Un second appel avec un **acquéreur** pour discuter de sa recherche de domaines, prendre connaissance de son cahier des charges et lui parler des domaines qu'Ampelio peut lui proposer ([voir notre dossier consacré aux cahiers des charges](#)).

Et puis, une relance d'un **acquéreur** : est-il toujours à la recherche ? Son projet a-t-il évolué ?

« *Le contact avec nos acquéreurs est très important, car une acquisition viticole ne se fait pas à la légère et les critères peuvent changer, évoluer, le projet se monte petit à petit* ».

Mais ces acquéreurs, qui sont-ils ? Les profils de ces néo-vignerons sont variés et ils ne recherchent pas tous les mêmes domaines.





- **Les investisseurs** : dirigeants d'entreprises pour la plupart, ils souhaitent mettre tous leurs capitaux au service d'un vigneron ou accompagner l'installation d'un jeune. Ils souhaitent investir financièrement voire personnellement dans un domaine viticole et ainsi aider entre autres sur la partie gestion ;
- **Les reconversions** : anciens cadres, consultants, chefs d'entreprise, qui veulent aujourd'hui changer de vie, faire des formations pour devenir vigneron et se lancer corps et âme dans une nouvelle aventure dans les vignes ;
- **Les jeunes vignerons** : Salariés viticoles ou vinicoles, ou fraîchement diplômés, leur vocation est de devenir vigneron et veulent à présent être à la tête de leur propre exploitation. « *C'est un profil que nous encourageons, ils permettent de dynamiser les domaines du Val de Loire et de donner un nouveau souffle* » ;
- **Les agrandissements** : des vignerons qui sont déjà en place, dans un domaine rentable et qui souhaitent s'agrandir, acquérir plus d'hectares de vignes, des nouveaux bâtiments, et ainsi développer leur exploitation déjà existante.

Des profils différents pour lesquels il faut savoir s'adapter, changer de langage et donner des explications plus ou moins techniques et détaillées. En effet, des acquéreurs se concentrent plus sur les données comptables, d'autres sur la production et les vins, d'autres sur les bâtiments et les possibilités de développement en œnotourisme par exemple.

## 12h : Négociation d'une offre sur un domaine

Place à la négociation. Une offre est en cours sur un domaine. Encore une fois, tout est plus complexe. Il faut négocier sur le prix, sur les stocks, sur le rachat de la société et des salariés, sur les avances aux cultures, sur les bâtiments. Il faut faire preuve de douceur, de méthodologie, de rigueur, de conviction et de techniques de vente pour que vendeurs et acquéreurs se mettent d'accord. Un simple coup de téléphone ne suffira pas, il faudra plusieurs jours de discussion pour que l'offre soit finalement contresignée.



## 14h : Projet de la vente d'un vignoble

Après une rapide pause déjeuner et un post d'actualité sur [LinkedIn](#), Émilie se remet à son bureau.

Emilie Brochet et Marine Boudignon ont eu rendez-vous avec un couple de vignerons qui souhaitent  **vendre leur domaine viticole** , et donc obtenir une valorisation de leur exploitation.



# ampelio

une vision  
pour chaque vignoble

Il n'est jamais aisé de se séparer de son domaine. « *Leur domaine, c'est leur vie. Ils y ont mis leur cœur, leur temps, leur argent, ils sont restés toute leur vie dans les vignes* ».

C'est alors tout un travail d'écoute, de conseils, de retour sur expérience, de paroles rassurantes qui se met en place. Les raisons de mettre en vente son domaine sont variées, cela reste une décision compliquée.

Voici un petit tour d'horizon des profils de vendeurs :

- La retraite : des vignerons arrivant à l'âge de la fin d'activité, et n'ayant pas de repreneurs familiaux (enfants ou neveux et nièces) ;
- Les problèmes financiers : ce sujet touche plusieurs domaines qui n'ont pas pu se relever après des années de gel et de crise économique ;
- Les aléas de la vie : décès, divorce ou maladie, qui amènent les héritiers à envisager une reprise du domaine viticole familial, ou pas ;
- La recherche d'un associé : Il est possible que l'entente ne se fasse plus ou qu'un des associés souhaite se concentrer ailleurs. Alors l'associé restant se met à la recherche d'un nouveau collaborateur afin de continuer à faire vivre le domaine.

Pour valoriser un domaine, il faut donc s'appuyer sur plusieurs critères : l'emplacement géographique de la propriété viticole à vendre, les parcelles de vignes, les appellations proposées par le domaine, le nombre d'hectares, les cépages, les données de récoltes, les bâtiments, le matériel et la cuverie, la structure juridique, le personnel, les bilans comptables de la société, les ventes et les outils commerciaux, les opportunités de développement.

Tout est détaillé, analysé, calculé et rien n'ai laissé au hasard. Émilie s'arme alors de patience, de tableaux croisés dynamiques et de sa calculatrice pour, au bout de plusieurs heures de travail, arriver à un prix final, qui sera proposé au couple cédant.

Entrecoupée par les mails et le téléphone qui sonne, il faut savoir faire plusieurs tâches en même temps !



## 16h30 : Présentation d'un nouveau domaine viticole à vendre

Bien avancée sur sa valorisation, il est à présent temps pour Émilie de présenter un nouveau domaine aux clients potentiels. Il s'agit d'un domaine de 15 hectares en Anjou avec maison d'habitation, gîte et chambres d'hôtes ([découvrez le domaine](#)).

Elle connaît la recherche de beaucoup de clients par cœur et sait tout de suite à qui envoyer la présentation du vignoble.

Elle commence par envoyer une fiche de présentation avec les informations

importantes du vignoble. Si le client est intéressé, il reçoit un engagement de confidentialité à signer puis le dossier de présentation complet à étudier.



# ampelio

*une vision  
pour chaque vignoble*

Le téléphone sonne, un client souhaite visiter le domaine en question, en seulement quelques minutes, le rendez-vous est pris.

(Voir nos dossiers sur le processus de reprise : [Partie 1](#) et [Partie 2](#))

Pour d'autres clients, Émilie programme un rendez-vous téléphonique afin d'échanger sur le domaine et répondre à toutes leurs questions.

Entre-temps, elle vérifie également que tout est prêt pour ses rendez-vous de demain : mandats finalisés, impression et reliage du dossier de présentation, bilans comptables dans le dossier. Parfait.

#### 18h : Points sur dossiers

23 mails envoyés, 11 échanges téléphoniques, plusieurs rendez-vous validés ou à confirmer. Émilie vérifie son agenda pour demain. Le départ se fera demain à 12h pour une visite à 14h. Un dernier point avec Marine Boudignon sur la journée et les priorités de demain.

Et les volets se referment sur les bureaux d'Ampelio.

Demain sera une nouvelle journée, différente, car les jours se suivent et ne ressemblent pas : c'est justement ce qui anime l'équipe Ampelio !

---

Vous souhaitez **vendre votre domaine viticole** et êtes à la **recherche d'un acheteur** ?

Contactez Ampelio et bénéficiez de plus de 10 ans d'expertise et de savoir-faire dans l'accompagnement et le conseil en transactions viticoles !

Par téléphone au 02 41 09 17 51

Par mail sur l'adresse : [contact@ampelio.fr](mailto:contact@ampelio.fr)