



# ampelio

*une vision  
pour chaque vignoble*

## DOSSIER Août 2020 Sur quelles AOP miser ?

*Par Nolwenn Camenen*

Chaque AOP présente des vins aux qualités gustatives différentes, basées sur des cépages, des terres aux singularités géologiques, et des modes de productions particuliers. A travers cette vaste palette des AOP de Loire, chacun devrait pouvoir trouver une ou des AOP à son goût !

Au préalable, il convient de définir ce qu'est une AOP.

AOP est le sigle utilisé pour Appellation d'Origine Protégée.

Rien ne différencie les produits qui portent la mention AOC de ceux qui arborent la mention AOP !

La différence principale entre ces deux appellations réside dans le fait que l'AOC est un label français, tandis que l'AOP est européen.

Les Appellations d'Origine Protégée sont régies par des règles d'élaboration inscrites dans un cahier des charges défini par l'INAO (Institut National de l'Origine et de la Qualité).

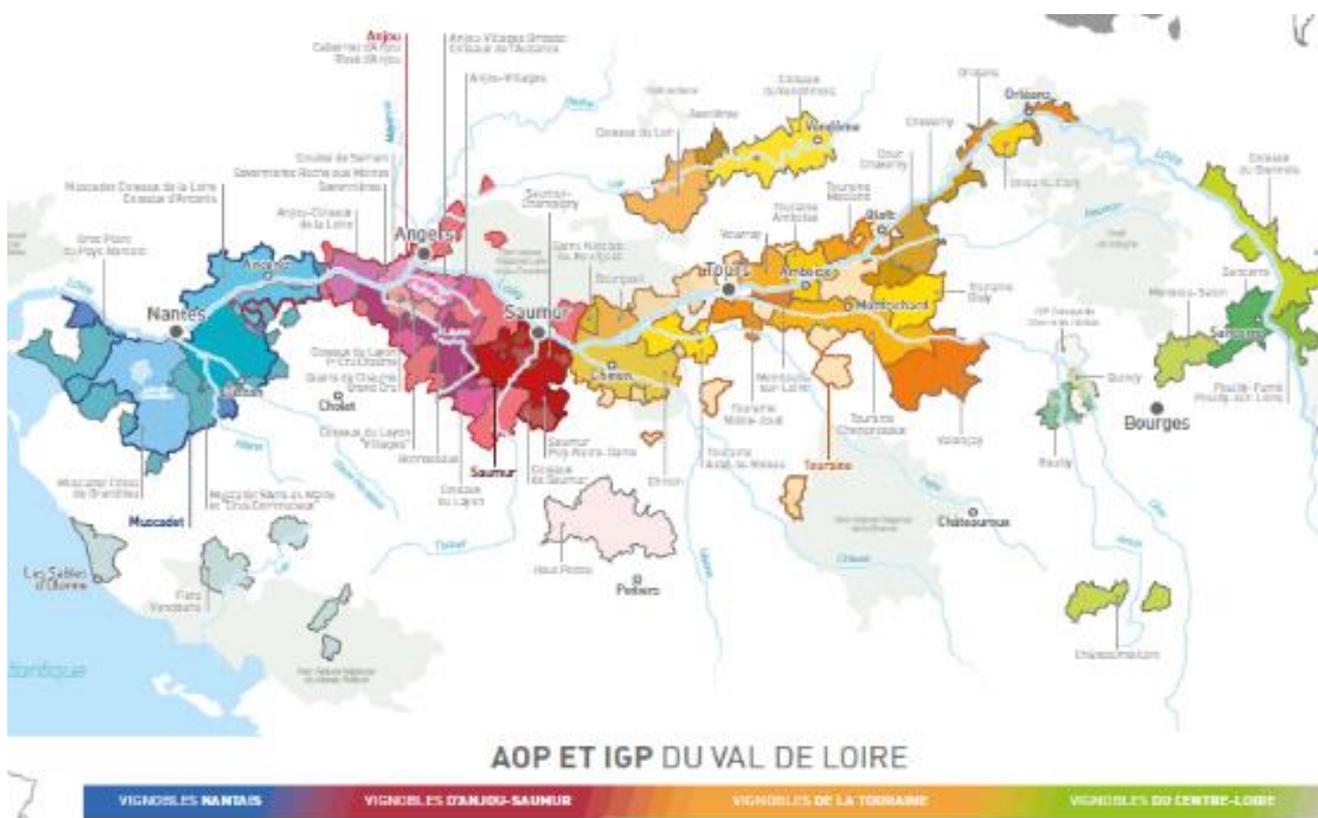
L'INAO précise : « C'est la notion de terroir qui fonde le concept des Appellations d'origine. Un terroir est une zone géographique particulière où une production tire son originalité directement des spécificités de son aire de production. Espace délimité dans lequel une communauté humaine construit au cours de son histoire un savoir-faire collectif de production, le terroir est fondé sur un système d'interactions entre un milieu physique et biologique, et un ensemble de facteurs humains. Là se trouvent l'originalité et la typicité du produit. »

Vous avez le projet d'acquérir un vignoble dans le cadre d'une reconversion professionnelle ou d'un investissement, et vous êtes en train de définir votre cahier des charges. Le choix de l'AOP figure parmi les questions qu'il vous reste à trancher. Voici quelques pistes pour vous aider à vous orienter afin de définir sur quelles AOP miser.

Il existe en France 383 vins en Appellation d'Origine Protégée. Dans le Val de Loire plus spécifiquement, il en existe 62.

Certaines AOP s'étendent sur quelques hectares seulement comme l'AOP Coteaux de la Loire (30 ha), d'autres sur des milliers comme l'AOP Cabernet d'Anjou (5750 ha).

Certaines AOP comptent seulement quelques producteurs, d'autres des centaines.



[Carte des AOP du Val de Loire \(source Interloire\)](#)

On pourrait penser d'emblée que le critère déterminant dans le choix de l'AOP réside en premier lieu dans l'intérêt et le goût que l'on a pour l'une d'entre elle. Ne serait-ce pas donner trop de place à la subjectivité et à la passion ? Au-delà, quels sont les éléments qui vont vous permettre de faire un choix parmi les différentes AOP du Val de Loire ?

### 1- Le consommateur, la notoriété des AOP et la commercialisation des vins produits

Toute production doit prendre en considération le consommateur auquel le produit est destiné. Une fois le vin élaboré, il faut que la rencontre du produit avec des consommateurs ait lieu. Il convient donc de s'enquérir des attentes des consommateurs, mais également des moyens permettant au produit d'être visible et désirable afin qu'il soit acheté par le consommateur.

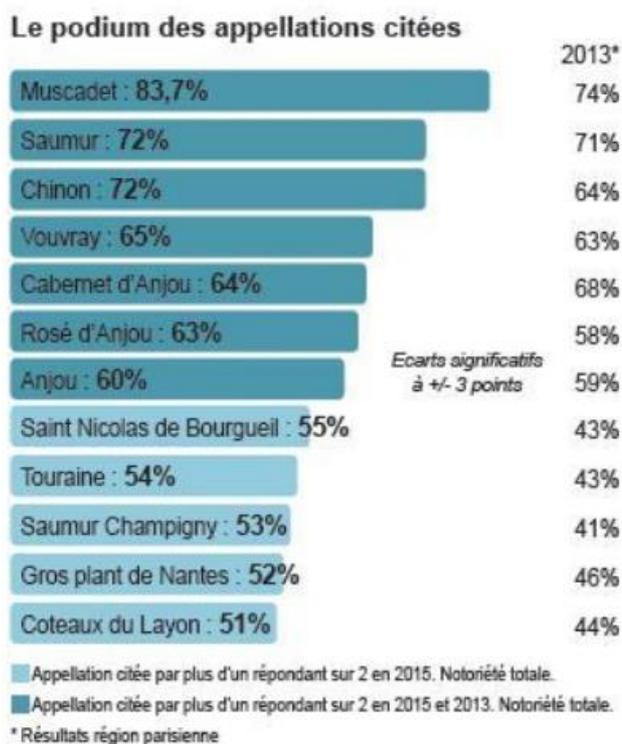
On distingue parmi les AOP du Val de Loire des AOP à forte notoriété et des AOP un peu moins connues des consommateurs. Entre un Saint Nicolas de Bourgueil et un Coteaux de l'Aubance par exemple, la notoriété n'est pas la même.



En 2015 [Interloire](#) a mené une intéressante étude sur la notoriété des vins de Loire. Cette étude réalisée auprès d'un panel de 1000 consommateurs représentatifs de la population française va être réactualisée en 2020, nous en attendons les résultats avec beaucoup d'intérêt.

Ce qui ressort de l'étude menée en 2015 c'est que la notoriété des vins de Loire s'accroît d'une manière générale auprès du grand public. "La notoriété des vins du Val de Loire est en progression significative. Les consommateurs sont 74 % à connaître le Val de Loire contre 65 % en 2006".

Les douze AOP citées par ordre décroissant de notoriété sont les suivantes :



<https://www.lsa-conso.fr/les-vins-de-saumur-champigny-et-saint-nicolas-de-bourgueil-gagnent-en-notoriete,229632>

A noter : la communication menée auprès du grand public par les interprofessions du vin semble avoir un impact significatif sur la notoriété des AOP.

En regardant ces chiffres, il pourrait être tentant de miser d'emblée sur une AOP à forte notoriété. Cependant, un élément est à prendre en considération. Ce n'est pas forcément parce qu'une AOP est très connue que les vins produits sur cette AOP vont se vendre plus facilement. Il est nécessaire, quelle que soit l'AOP, de définir une stratégie de commercialisation et de bien choisir les réseaux de distribution qui permettront de vendre les vins produits. Les bonnes questions à se poser concernant la stratégie de commercialisation sont les suivantes : quelle est la concurrence des autres producteurs de la même AOP sur les réseaux de distribution que vous visez ?



En quoi les vins que vous souhaitez proposer se démarqueront-ils des autres vins de la même AOP en termes de qualité, de prix, de packaging ? Il peut parfois être plus intéressant de miser sur une AOP peu connue sur laquelle vous avez un réseau de distribution bien identifié et une concurrence peu importante afin d'avoir plus de chances de rendre votre produit visible aux yeux des consommateurs pour bien le vendre.

## 2- la stratégie commerciale

Etes-vous un pro de l'export ? Souhaitez-vous recevoir des clients au domaine ? Avez-vous déjà un réseau de cavistes et restaurateurs ?

Nous mentionnons souvent la stratégie commerciale au cœur de la reprise, préalablement au choix d'un domaine.

En effet, certains dénigrent des appellations (Muscadet par exemple) et d'autres pensent qu'au creux de la vague, elles ont un avenir certain. Ce qui est prouvé, par exemple, avec le renouveau des Vins de Nantes et l'accompagnement de la restauration sur les vins du Muscadet.

Des acquéreurs préféreront miser sur des appellations à forte notoriété, cependant qu'en est-il d'un appel d'offres en Suède sur un vin de Sancerre ? Le marché n'est-il pas déjà saturé ?

D'autres privilégieront une gamme complète pour proposer des achats en ligne à des clients particuliers. Enfin certains étudieront le marché de la grande distribution et réfléchiront de cette manière à leur acquisition.

## 3- Le prix des vignobles

Au-delà de la notoriété et de la stratégie commerciale choisie, une troisième donnée est à prendre en compte : le prix des vignobles varie lui aussi fortement d'une AOP à l'autre : d'environ 10 000€ à 12 000€ l'hectare (à l'ouest de la Loire par exemple) et jusqu'à 250 00€ l'hectare (à l'Est de la Loire) pour des vignobles entretenus et en production. Le choix de l'AOP est donc bien sûr à mettre en corrélation avec le budget dont vous disposez. Chaque année un barème indicatif de la valeur vénale des terres est élaboré en collaboration avec le Ministère de l'agriculture et publié au Journal officiel. Pour faire votre choix il pourra être intéressant de vous y référer. (Attention cependant, il s'agit de fourchettes de prix à l'hectare. Il est important de prendre en compte le fait que les vignobles ne sont pas tous entretenus de la même manière, or l'entretien d'un vignoble entre en ligne de compte dans l'évaluation de son prix).



Ci-après, un tableau du prix des vignes de certaines AOP en Val de Loire pour les années 2016 2017 2018 (source : AGRESTE)

Bassin viticole/Région/Département	Nomenclature AOP/VinsHorsAOP/ VinsàEauzdevie/Rais indeTable	en milliers d'euros courants par hectare					
		2016	2017	2018	Evolution 2018/2017 en %	Minima	Maxima
Val de Loire - Centre	AOP	29,3	30,4	31,1	2,3 %		
Val de Loire - Centre	Vins hors AOP	6,8	6,8	6,8	0,0 %		
<b>24 CENTRE-VAL DE LOIRE</b>	<b>AOP</b>	<b>41,4</b>	<b>44,0</b>	<b>44,8</b>	<b>1,8%</b>		
	<b>Vins hors AOP</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>	<b>0,0%</b>		
<b>18-Cher</b>	<b>AOP</b>	<b>127,1</b>	<b>136,4</b>	<b>140,5</b>	<b>3,0%</b>		
	Menetou-Salon	85,0	75,0	75,0	0,0%	68,0	78,0
	Quincy, Reuilly	68,0	60,0	62,0	3,3%	58,0	65,0
	Sancerre	145,0	160,0	165,0	3,1%	130,0	280,0
	Châteaumeillant	11,0	11,0	15,0	36,4%	12,0	20,0
<b>36-Indre</b>	<b>AOP</b>	<b>37,4</b>	<b>37,4</b>	<b>37,4</b>	<b>0,0%</b>		
	Reuilly	70,0	70,0	70,0	0,0%	60,0	80,0
	Valençay	7,0	7,0	7,0	0,0%	6,0	8,0
<b>37-Indre-et-Loire</b>	<b>AOP</b>	<b>21,1</b>	<b>21,6</b>	<b>21,4</b>	<b>-1,0%</b>		
	Bourgueil	20,0	20,0	20,0	0,0%	16,0	25,0
	Saint-Nicolas-de-Bourgueil	42,0	46,0	42,0	-8,7%	28,0	57,0
	Chinon	22,0	22,0	23,0	4,5%	15,0	35,0
	Touraine	ND	8,0	8,0	0,0%	5,0	12,0
	Vouvray	21,0	21,0	21,0	0,0%	13,0	40,0
	Montlouis-Sur-Loire	8,0	9,0	9,0	0,0%	7,0	12,0
	<b>Vins hors AOP</b>	<b>ND</b>	<b>4,3</b>	<b>4,3</b>	<b>0,0%</b>		
	Vins sans IG	ND	4,3	4,3	ND	ND	ND
<b>41-Loir-et-Cher</b>	<b>AOP</b>	<b>10,0</b>	<b>11,0</b>	<b>11,0</b>	<b>0,0%</b>		
	Cheverny	11,0	12,0	12,0	0,0%	7,0	17,0
	Coteaux du Vendômois	4,0	6,0	6,0	0,0%	4,0	7,0
	Touraine	10,0	11,0	11,0	0,0%	5,0	16,0
	<b>Vins hors AOP</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>	<b>0,0%</b>		
	Vins IGP	5,0	5,0	5,0	0,0%	4,0	6,0
	Vins sans IG	ND	3,5	3,5	ND	ND	ND
<b>52 PAYS DE LA LOIRE</b>	<b>AOP</b>	<b>15,9</b>	<b>16,3</b>	<b>16,9</b>	<b>3,9%</b>		
	<b>Vins hors AOP</b>	<b>9,0</b>	<b>9,0</b>	<b>9,0</b>	<b>0,0%</b>		
<b>44-Loire-Atlantique</b>	<b>AOP</b>	<b>11,3</b>	<b>11,3</b>	<b>11,1</b>	<b>-1,7%</b>		
	Coteaux d'Ancenis	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Gros Plant du Pays nantais	8,0	8,0	8,0	0,0%	7,0	10,0
	Muscadet - Côtes de Grandlieu	8,0	8,0	9,0	12,5%	7,0	10,0
	Muscadet	10,0	10,0	8,0	-20,0%	7,0	9,0
	Muscadet - Sèvre et Maine	12,0	12,0	12,0	0,0%	8,0	17,0
	<b>Vins hors AOP</b>	<b>9,0</b>	<b>9,0</b>	<b>9,0</b>	<b>0,0%</b>		
	Vins IGP	9,0	9,0	9,0	0,0%	7,0	10,0
<b>49-Maine-et-Loire</b>	<b>AOP</b>	<b>19,0</b>	<b>19,7</b>	<b>20,9</b>	<b>6,1%</b>		
	Saumur - Champigny	58,0	58,0	61,0	5,2%	27,0	80,0
	Saumur	19,0	19,0	20,0	5,3%	4,0	27,0
	Anjou et Anjou Villages	13,0	14,0	15,0	7,1%	5,0	21,0
	Coteaux du Layon	16,0	17,0	18,0	5,9%	6,0	26,0



Pour conclure, s'il est important de dire que le goût personnel ou la passion pour une AOP en particulier peut être déterminante dans le choix de l'AOP retenue, il s'agit toujours selon nous de conjuguer passion et raison. Il ne faut jamais perdre de vue qu'un domaine viticole est une entreprise et que la viabilité économique du projet doit toujours se trouver au centre de votre réflexion.

Sur quelles AOP miser ? La réponse réside tant dans la stratégie commerciale que vous souhaitez adopter, que dans le budget dont vous disposez, et pour résumer de façon globale, dans l'orientation et la dimension que vous souhaitez donner à votre projet.

Vous vous interrogez sur votre projet de reprise de domaine viticole, vous souhaitez échanger sur des éléments de votre cahier des charges afin de pouvoir les préciser, contactez-nous !

Depuis plus de 10 ans AMPELIO accompagne des transactions viticoles sur le Val de Loire. Elles sont le fruit de notre méthodologie et de notre expertise en transmission, reprise ou reconversion viticole.

**Vous souhaitez nous contacter ?**

Retrouvez-nous sur <https://ampelio.fr/>

Ou écrivez-nous sur l'adresse [contact@ampelio.fr](mailto:contact@ampelio.fr)