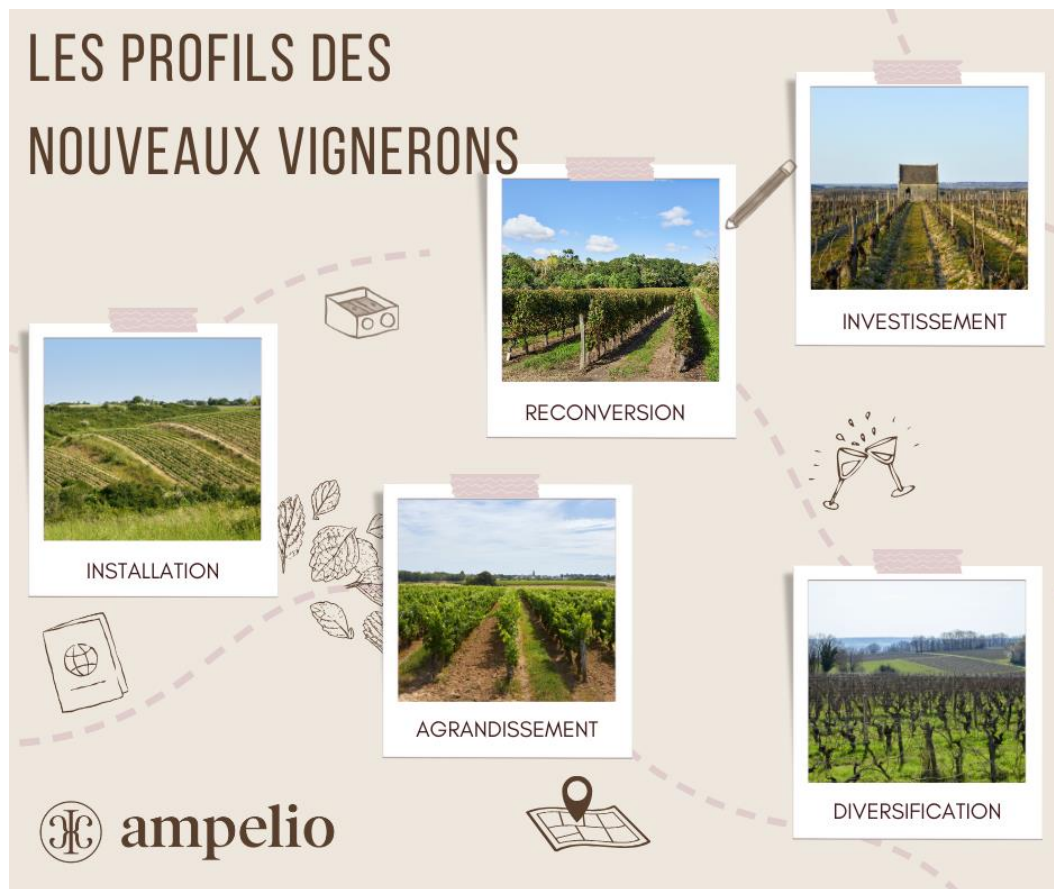


Avril 2024 – LES PROFILS DES NOUVEAUX VIGNERONS

Au cours de la dernière année, l'équipe Ampelio a accompagné la reprise de **5 domaines viticoles** : 2 en Anjou et 3 en Touraine.

Les 5 repreneurs de ces domaines ont tous un profil différent : **installation** de jeune salarié, **reconversion** suite à une carrière hors filière, **agrandissement** d'un vigneron en place, **diversification** d'un domaine ainsi que l'arrivée d'un **investisseur** au sein d'un domaine.



[Voir tous nos domaines vendus](#)

Ces 5 reprises reflètent l'état actuel du marché et correspondent parfaitement à la **réalité** des reprises de domaines viticoles aujourd'hui.

L'occasion de faire un tour complet des différents profils des nouveaux vignerons.

INSTALLATION DE JEUNES VIGNERONS

Qu'ils soient **salariés** dans un domaine viticole ou encore en **études**, certains jeunes salariés ont souvent le rêve de **s'installer à leur compte**.

Ces profils sont plein **d'ambitions** et ont les **compétences** adéquates pour s'installer. Ils sont portés par l'envie de créer un domaine qui leur ressemble, de créer leur propre vin.

Nous remarquons également que ce projet est souvent celui d'un binôme qui travaillent tous deux déjà dans le monde du vin. Ils sont souvent **complémentaires** dans leur manière de travailler ou sur les compétences requises pour mener un domaine.

Ayant déjà travaillé au sein d'un domaine viticole, leur cahier des charges est souvent bien **défini** et leur recherche concrète.

Installation d'un jeune salarié en Anjou

Un **jeune vigneron**, alors encore en stage, nous a contacté pour nous faire part de son projet de s'installer à son compte.

Sa recherche et le domaine coïncidaient parfaitement : une équipe en place, une gamme variée, la conversion à l'agriculture biologique, un domaine sur des beaux terroirs en Anjou. Le coup de cœur a donc été immédiat.

Les candidatures étaient nombreuses pour ce domaine et le profil de ce jeune vigneron a su faire la **différence**.

[En savoir plus sur le domaine Martin](#)



RECONVERSION

De plus en plus de candidats sont des profils en **reconversion**. La plupart du temps ce sont des profils qui ont déjà eu une **carrière** professionnelle établie et qui souhaitent revenir à « **la terre** ». Ils nous évoquent généralement un retour aux sources, à un métier de passion et qui a du sens pour eux.

Généralement grands **passionnés** de vins, ils partent cependant tous avec des connaissances différentes sur la viticulture et la vinification.

En France, les formations sont nombreuses pour apprendre le métier de vigneron. Un large choix qui leur permet de cibler au mieux leurs besoins.

Une reprise de domaine prend du temps : nous conseillons ainsi d'anticiper le lancement du projet. La recherche de domaine peut débuter avant l'obtention du diplôme ou de la certification.

De plus, il ne faut pas oublier la dimension personnelle (déménagement, rentrée des enfants, etc.), il s'agit d'un changement de vie total.

Parfois leur idée du domaine idéal est très claire ou bien alors l'équipe Ampelio doit les **accompagner** dans la définition de leur projet et de leur recherche.

Notre but est de les conseiller pour trouver le domaine adéquat et correspondant à leur profil.

Un accompagnement du vigneron peut également aider ces profils au début de leur projet.

Reconversion suite à une carrière hors filière

Un ancien cadre dans l'industrie souhaitait se **reconvertir** et nous a contacté pour l'accompagner. Et après plusieurs visites, leur choix s'est porté sur le domaine de Bruno Dufeu en Touraine.

L'acquéreur a pu effectuer un **stage** au domaine au cours de sa formation puis un **accord** a été trouvé pour la transmission du domaine.

Le domaine est à présent devenu le [Domaine du Changeon](#).

[En savoir plus sur le domaine Dufeu](#)



AGRANDISSEMENT OU DIVERSIFICATION D'UN DOMAINE

Lorsqu'un domaine se porte bien, le vigneron propriétaire peut décider de **poursuivre** sa **croissance**.

Pour produire plus, celui-ci a besoin d'agrandir sa surface de vignes. Cela passe par l'achat de parcelles de vignes ou par l'acquisition complète d'un **nouveau domaine** viticole.

Dans le cas d'achat de parcelles de vignes, le vigneron doit s'assurer que son bâtiment d'exploitation soit **adapté** à la nouvelle surface et donc à l'augmentation de production.

Dans le cas d'une reprise d'un nouveau domaine viticole, le vigneron reprend non seulement les hectares de vignes mais aussi les bâtiments d'exploitation, le matériel, les salariés et les stocks de l'autre domaine.

Dans la majorité des cas, cette dernière opération se passe entre domaines « **voisins** ». Soit sur la même commune, sur une commune voisine ou sur la même aire d'appellations. Cela permet au propriétaire d'être **présent** plus aisément pour la gestion de ses domaines.

L'acquisition d'un nouveau domaine peut également être sur une **autre aire d'appellation** : on parle alors de **diversification**. Les domaines seront donc plus éloignés géographiquement mais cela permet au vigneron de proposer d'autres vins, d'autres couleurs, de satisfaire d'autres marchés. Et ainsi **diversifier** la gamme de vins proposés à ses clients, particuliers ou professionnels.

Agrandissement d'un vigneron en place

Un vigneron en Anjou réfléchissait à un projet d'agrandissement de son domaine.

Il souhaitait **augmenter** sa surface de vignes dès lors qu'une équipe était en place, également en reprenant des **bâtiments** d'exploitation et **les stocks**.

Le domaine était situé à seulement 3km de chez lui. Ce qui était **idéal** pour son projet.

[En savoir plus sur le vignoble Dessevre](#)



Diversification d'un vigneron en place

Le domaine a été repris par un **vigneron en croissance** que l'équipe d'Ampelio connaissait bien. Nous l'avons en effet accompagné en 2018 lors de la reprise du domaine Lorieux après une reconversion.

En 2022, il nous a fait part de sa volonté d'agrandissement à **Chinon**.

Nous lui avons donc présenté le domaine Jaulin Plaisantin et l'entente a été faite avec un des associés restant au domaine.

[En savoir plus sur le domaine Jaulin Plaisantin](#)



INVESTISSEMENT

Fort d'une **expérience professionnelle** enrichissante, ces profils (principalement financiers) souhaitent investir dans un domaine viticole. Ils sont souvent de grands passionnés de vins et ont le souhait de **soutenir** la filière.

Un investisseur peut décider de s'impliquer dans l'acquisition d'un domaine à **plusieurs niveaux** : financier, humain, management, commercial.

Leur besoin est souvent d'avoir un **vigneron** ou une équipe en place pour le travail de la vigne.

Ils peuvent alors également soutenir un jeune vigneron à l'installation. [Lire notre article dédié.](#)

Dans leur recherche, ils sont habituellement animés par une **conviction** d'un mode de culture ou par une appellation spécifique.

Notre but chez Ampelio est ainsi de leur trouver la bonne **concordance** entre leur investissement, humains ou financiers, et le domaine viticole.

Investisseur au sein d'un domaine

Le vigneron souhaitait poursuivre son métier tout en lâchant les responsabilités, son besoin était d'être épaulé dans la mise en œuvre de sa stratégie.

Un investisseur, passionné de vins, a été convaincue par le vigneron, les **atouts** et **l'appellation** de ce domaine.

Une **entente** harmonieuse a été trouvée entre l'investisseur repreneur et le vigneron, qui **reste aux commandes** de la partie technique au sein du domaine.

[En savoir plus sur le domaine Paget](#)



C'est un grand et sincère plaisir pour l'équipe Ampelio **d'accompagner** ces profils divers, et nos candidats acquéreurs dans la **réalisation** de leur projet.

Nous sommes animés par l'envie de faire **prospérer les domaines viticoles en Val de Loire**.

Notre mission est de trouver la bonne **adéquation** entre un candidat acquéreur et son futur domaine viticole.

Nous savons que **l'écoute** est primordiale pour comprendre, de chacun des côtés, leur projet, leurs envies et leurs besoins.

Pour ce qui est de 2024, le premier domaine viticole vendu a été repris par un jeune couple en **reconversion**. [Plus d'informations sur cette reprise.](#)

Et l'équipe est impatiente de découvrir ce que nous réserve les futures transmissions !

[En savoir plus sur notre expertise et notre accompagnement](#)

Vous avez une question concernant **la vente ou l'achat d'un domaine viticole** ?

Notre équipe se fera un plaisir d'échanger avec vous sur votre projet et répondre à toutes vos interrogations.

Ampelio, c'est 10 ans d'expérience dans l'accompagnement et le conseil en transactions viticoles sur la Vallée de la Loire.

 Par téléphone au 02 41 09 17 51

 Par mail : contact@ampelio.fr