

OCTOBRE 2022

L'INSTALLATION DES JEUNES VIGNERONS

Saviez-vous que 75% des Français affirment qu'ils échangeraient volontiers leur travail contre leur propre vignoble ? (Source : [Le Figaro](#))

Pourtant, peu se lancent réellement dans l'aventure d'acquérir leur domaine. Et au travers de notre métier, nous pouvons distinguer plusieurs profils de repreneurs.

Tous ont une histoire, des compétences, et des objectifs qui sont différents !



Dans ce dossier, nous nous concentrons sur les deux principaux profils de jeunes vignerons : les **reconversions** totales qui se lancent dans la grande aventure de la vigne, et des **salariés en viticulture** aguerris au métier qui souhaitent créer leur propre domaine.

Une installation, c'est lorsque ces jeunes vignerons reprennent un domaine dans sa totalité et s'occupent de toutes les tâches que celui-ci requiert : travail de la vigne, vinification, commerce et distribution.

Les jeunes vignerons sont aujourd'hui un profil qu'Ampelio encourage car ils permettent de redonner un second souffle aux vignobles de la Vallée de la Loire et de redynamiser le secteur.

Ampelio est fier d'avoir accompagné cette année l'installation de jeunes vignerons et pour vous, ils ont répondu à nos questions.

Ces témoignages précieux aideront sans nul doute d'autres jeunes à se lancer dans cette belle aventure de la vigne !

DOMAINE BEAUSEJOUR – Arnaud et Albéric Lechat

Les frères Lechat ont chacun entamé leur reconversion professionnelle en 2020 et ont acquis, en juin 2022, [le Domaine Beauséjour](#) : un superbe domaine situé dans le village de Noyers sur Cher (41).

Ils ont à cœur de pérenniser l'histoire du domaine et de développer l'œnotourisme en créant des gîtes.



DOMAINE DU MATIN CALME – Anne Laura Aulon et Victor Robion

Elle était œnologue, lui chef de culture : ce jeune couple, salariés depuis plusieurs années dans des domaines viticoles ligériens, a décidé en 2020 de créer leur propre domaine viticole.

Et c'est en juin 2022, qu'ils ont acquis le charmant Domaine de la Gagnerie, à présent renommé [Domaine du Matin Calme](#), aux Garennes sur Loire (49).



1. SE LANCER DANS L'AVENTURE DE LA VIGNE



Comme nous le disions en introduction, la majorité des Français rêvent d'avoir leur propre domaine viticole.

Mais s'installer à son compte et devenir vigneron, c'est se lancer dans une véritable aventure.

Une installation doit être réfléchie, calculée, les critères choisis, un budget défini.

[Lire notre article sur le budget pour un domaine viticole](#)

Pour les non-initiés, il faudra passer par une formation en viticulture et ou œnologie.

[En savoir plus sur les formations](#) pour devenir vigneron.

Mais au-delà des critères techniques, nous retrouvons la passion des vignes, du travail de la terre, du vin, l'envie de créer et d'être indépendant.

Ce sont d'ailleurs les réponses de nos viticulteurs :

Anne Laura Aulon nous répond « Depuis que nous nous sommes rencontrés (avec Victor Robion) et que nous avons commencé nos études dans le milieu viti-vinicole, cela a été comme une **évidence** qu'un jour nous pourrions **travailler nos vignes et vinifier nos propres vins**.

Nos parents étant installés à leur compte également mais dans d'autres domaines professionnels, nous avons grandi dans le but de pouvoir **prendre nos décisions** et bien sur les risques qui vont de pair. »

Pour Arnaud Lechat, le fait d'être indépendant a également compté, parmi d'autres envies : « Nous avons envie de vivre une **aventure** en tant qu'indépendant, dans un domaine qui nous permettrait de continuer à appliquer nos **compétences** acquises dans nos anciens métiers respectifs.

Nous avons été séduits par l'idée de **travailler en famille**, car aussi bien Albéric ou moi-même n'étions pas souvent présents à la maison.

Un domaine viticole répondait parfaitement à nos attentes respectives. »

2. LA DEFINITION DES CRITERES

Quelle région ? Quelles appellations ? Quel mode de commercialisation ? Avec ou sans œnotourisme ? Quels cépages ? Combien d'hectares ?

Ce domaine viticole sera votre création, votre quotidien. Il est donc essentiel de bien définir vos critères de recherches.

[Lire notre article complet sur l'élaboration d'un cahier des charges](#)

Voici les critères des frères Lechat : « Plusieurs critères ont été importants :

- La possibilité d'élargir l'activité par de l'**œnotourisme** et la possibilité de faire des gîtes
- La **région** tout particulièrement de par son fort attrait touristique
- La **superficie** exploitée suffisante pour faire vivre 2 familles
- **L'état** du domaine

- La **qualité** de son vin
- Une **base commerciale** forte à l'export »

Et ceux d'Anne Laura Aulon et de Victor Robion « Le critère principal était la **situation du domaine**.

Nous avons toujours souhaité développer un **accueil oenotouristique** où les clients peuvent passer plus qu'un moment au sein de notre domaine.

La situation est donc un point essentiel pour attirer une clientèle désireuse de ces prestations.

Pour notre part, la proximité d'Angers est un atout considérable.

Le second critère a été **l'état et l'encépagement du vignoble** : lors d'une installation, nous ne pouvons pas nous permettre d'arracher de grandes surfaces les premières années.

L'état des structures est également important en fonction des types de vins que l'on souhaite présenter.

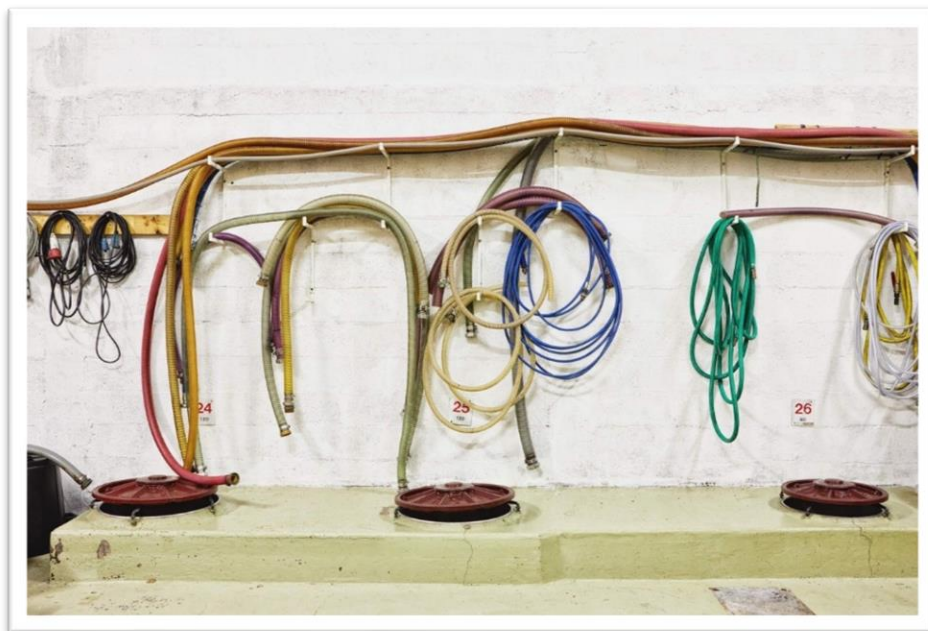
Un autre critère qui nous a semblé primordial est le **charme du domaine**, avec des dépendances en schistes, de la vigne vierge, et le charme de l'ancien. »

Ces critères nous permettront par la suite de vous proposer des domaines correspondants à votre recherche.

Nous vous conseillons cependant d'être ouvert sur certains critères. En effet, un domaine pourra parfaitement vous correspondre, sans cocher tous les cases, car d'autres atouts sauront vous séduire !

Pour en savoir plus sur notre accompagnement dans la transaction de ces domaines :

[Domaine Beauséjour](#) et [Domaine de la Gagnerie](#)



3. LES CONSEILS POUR SE LANCER

Le couple Aulon Robion et les frères Lechat nous répondent de façon similaire. Ils mettent en exergue la patience, la persévérance, la réflexion, la détermination à avoir dans le processus d'achat.

Arnaud Lechat nous explique « Les qualités à avoir sont l'**humilité** face à un univers que nous connaissons mal et qu'il faut apprivoiser ; la **persévérance** et la **patience** dans l'**apprentissage** des connaissances et l'obtention des **qualifications** nécessaires à l'aboutissement d'une telle reconversion. »

Anne Laura, répond « La première qualité est d'avoir les « **nerfs solides** ».

En toute franchise, se lancer **en couple (ou associé)** est un **atout important**.

Cela permet de se **soutenir** dans certains moments difficiles et de pouvoir **partager des avis** et points de vue dans la réflexion de nombreuses décisions importantes à prendre.

Il faut aussi être **déterminé**, savoir ce que l'on veut et avoir une bonne **capacité d'adaptation**. »

Ils nous donnent également les conseils suivants : « Bien **réfléchir** à son projet, rester **patient et motivé**. » et « Le meilleur conseil : **Ne pas se précipiter et bien réfléchir au potentiel futur** »



4. LES DIFFICULTES RENCONTREES

Un processus de reprise de domaine peut donc prendre du temps et il arrive que certaines difficultés arrivent sur le chemin.

En moyenne, une reprise d'un domaine viticole prend environ un an et demi.

Des démarches administratives, comptables et juridiques sont nécessaires. L'équipe d'Ampelio, des avocats, notaires et experts comptables sont là pour vous aider tout au long de la reprise.

« La principale difficulté a été de nature **administrative** sur la dernière ligne droite.

Certaines parties prenantes indispensables à la concrétisation du projet n'ont pas été efficaces au moment opportun.

Pour tous les autres obstacles à franchir lors de notre installation, cela s'est fait **sans encombre.** » nous explique Anne Laura Aulon.

Selon Arnaud et Albéric Lechat « **L'inertie** que prend chaque chose a été le plus difficile à vivre. Il nous a fallu deux années pour aboutir à cette reprise, avec à certain moment des grosses périodes de flottement dues aux lenteurs administratives. »

5. LES AIDES A L'INSTALLATION

Comme expliqué, une équipe de professionnels vous conseille et vous guide tout au long de la reprise. Vous pourrez, à tout moment, trouver les réponses à vos questions.

De plus, des organismes peuvent vous aider dans vos démarches financières ou administratives.

La chambre d'Agriculture propose notamment une Dotation Jeune Agriculteur, qui est une aide financière à l'installation.

Anne Laura Aulon et Victor Robion en ont bénéficiés « Nous avons suivi les formations pour obtenir la **Dotation Jeune Agriculteur** en partenariat avec le Chambre d'Agriculture d'Angers.

Ces aides ne sont pas négligeables pour notre cas. De plus nous avons eu des **aides familiales** aussi bien financières que morales. »

[En savoir plus sur la Dotation Jeune Agriculteur](#)

La chambre d'Agriculture a également accompagné les frères Lechat « Nous avons été **aidés** par un couple d'amis vignerons qui nous a **formé** sur toute la partie technique pendant deux ans. En ce qui concerne la partie administrative, la **chambre d'agriculture** nous a accompagné dans la constitution des différents dossiers. »

Tous les quatre nous soulignent également l'importance des amis et de la famille dans cette installation.



6. LA VALEUR AJOUTEE AMPELIO

Ampelio vous accompagne tout au long du processus de reprise jusqu'à l'installation complète.

Nous sommes à votre disposition pour vous aider, vous conseiller, vous orienter, vous faire partager notre expérience et notre savoir-faire.

Pour nous, il est primordial de vous écouter afin de comprendre au mieux votre projet, vos envies, pour comprendre ce qui vous anime.

Les vignobles sont l'identité du Val de Loire, notre mission est que vous les fassiez vivre pour pérenniser leur futur.

« Ampelio est une grosse **valeur ajoutée** !

C'est Ampelio qui nous a **mis en relation** avec le Domaine Beauséjour qui correspondait à nos critères.

Ensuite, lorsque la **négociation** s'est engagée, Ampelio a su jouer son rôle de tampon entre deux parties... qui ne sont pas toujours d'accord ! »

Arnaud et Albéric LECHAT

« Être un **intermédiaire** a été la valeur ajoutée importante lors de l'acquisition du domaine. Ce rôle est important dans les **négociations** et les différents points obligatoires lors de l'achat. »

Anne Laura AULON et Victor ROBION



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 sur l'adresse : contact@ampelio.fr