

## « L'Anjou-Saumur, zone attractive »

Marine Dargery, 38 ans, est la nouvelle propriétaire du cabinet Ampelio, spécialisé dans la transmission de domaines viticoles. Elle évoque les enjeux de ce marché plutôt discret et le profil des repreneurs.

Benoit ROCHARD  
redac.saumur@courrier-ouest.com

### Quelle est l'activité d'Ampelio ?

« Ampelio venant du grec ampelos signifie qui vient de la vigne ! C'est un cabinet créé en 1999 et spécialisé dans la transmission de domaines viticoles. Le dossier classique est un départ à la retraite sans successeur. On sait que 80 % des enfants de viticulteurs ne reprendront pas l'exploitation parce que l'entreprise est souvent juste à l'équilibre et que les rachats sont compliqués juridiquement. Notre deuxième métier est le conseil en transmission, en amont pour réorganiser le domaine avant une future mise en vente ou en aval pour mettre en place une stratégie commerciale avec le repreneur si celui-ci n'est pas de la filière. »

### Votre métier se rapproche-t-il de l'agent immobilier ?

« Nous ne vendons pas qu'un bien mais une entreprise globale, bien vivante qui est parfois centenaire. »

### Dans quelles régions intervenez-vous ?

« Notre cœur de travail est le Val de Loire, de La Loire-Atlantique à l'Allier. Notre avantage est de connaître très bien notre demande. Nous pouvons aussi intervenir dans le Bordelais ou en Bourgogne mais avec des partenaires. Le Bordelais est une zone difficile car c'est un environnement marqué par la présence de beaucoup de réseaux. »

### Quelles sont les zones les plus prisées ?

« Nous avons de la demande pour tout le bassin mais les vins d'Anjou-Saumur et du Centre sont les zones les plus attractives. Nous avons une dizaine de mandats (N.D.L.R. : des propriétaires chargent Ampelio de



Saumur, vignes du château, 30 janvier. Marine Dargery a acheté les parts d'Henri Duval, le fondateur d'Ampelio qui continuera à travailler en tant que consultant au cabinet. Les bureaux seront transférés de Saumur à Savennières.

« Dans les dix prochaines années, un viticulteur sur deux partira à la retraite (lire ci-dessous). Cela signifie qu'il y a un vrai risque de perte de production. Nous allons aussi assister à un phénomène de concentration des exploitations. Les coopératives et négociants, dont ce n'est pas le métier de base, vont acheter des terres, pour soutenir leur approvisionnement. »

### Quels sont les enjeux du marché ?

« 95 % des ventes sont réalisées au profit de Français et le reste à des Européens notamment du Nord. Nous recevons aussi beaucoup de demandes venant de Chine. Les Chinois connaissent la Loire grâce aux châteaux. Mais leurs demandes ne sont pas précises souvent par méconnaissance. Les Chinois veulent du prestige et en général un patrimoine avec un château et, qu'en deux heures depuis Paris, ils soient dans le vignoble. Ces ventes se concrétisent souvent dans le Bordelais. »

### Qui sont les acheteurs ?

« 95 % des ventes sont réalisées au profit de Français et le reste à des Européens notamment du Nord. Nous recevons aussi beaucoup de demandes venant de Chine. Les Chinois connaissent la Loire grâce aux châteaux. Mais leurs demandes ne sont pas précises souvent par méconnaissance. Les Chinois veulent du prestige et en général un patrimoine avec un château et, qu'en deux heures depuis Paris, ils soient dans le vignoble. Ces ventes se concrétisent souvent dans le Bordelais. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les enjeux du marché ?

« 95 % des ventes sont réalisées au profit de Français et le reste à des Européens notamment du Nord. Nous recevons aussi beaucoup de demandes venant de Chine. Les Chinois connaissent la Loire grâce aux châteaux. Mais leurs demandes ne sont pas précises souvent par méconnaissance. Les Chinois veulent du prestige et en général un patrimoine avec un château et, qu'en deux heures depuis Paris, ils soient dans le vignoble. Ces ventes se concrétisent souvent dans le Bordelais. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

### Quels sont les profils des repreneurs ?

« Il y a celui qui est animé par le mythe de la vigne et qui a un peu de capitaux. Des exonérations fiscales facilitent aussi ce type d'investissements. Des cadres supérieurs ou des propriétaires d'entreprises investissent aussi dans le vin après une reconversion professionnelle. Enfin, les derniers investissent car le vin est un placement sûr. Dans notre région, les prix de la terre sont étonnants. »

## ► Saint-Lambert-des-Levées. Anciens combattants : cinq nouveaux adhérents

Samedi 31 janvier, la salle Martineau a servi de décor à la réunion des anciens combattants de la section locale ACPG-CATM. Les participants ont été invités à approuver le rapport d'activités, jugé satisfaisant, et le bilan financier, qui présente un excédent.

L'assemblée générale a aussi permis d'évoquer le calendrier de l'année, riche en rendez-vous. A savoir : mardi 17 février, commission décoration et réunion générale ; autres réunions générales : mardis 3 mars, 7 avril, 12 mai, 2 juin, 25 août, 22 septembre, 17 novembre (avec réunion de bureau) et 15 décembre ; vendredi 8 mai, commémoration de l'armistice de la Seconde Guerre mondiale ; mercredi 27 mai, congrès départemental à Murs-Erigné ; mardi 14 juillet, Fête nationale ;

en octobre, banquet annuel ; 1<sup>er</sup> novembre, Toussaint ; mercredi 11 novembre, commémoration de l'armistice de la Première Guerre mondiale ; samedi 5 décembre, hommage aux morts en Afrique du Nord et samedi 30 janvier 2016, assemblée générale à 8 h 30 et couscous à la salle Martineau.

Cinq nouveaux adhérents : Michel Cordier, Daniel Girandier, Dominique Gautier, Jean-Pierre Minder et Yves Sapin sont venus grossir les rangs de l'association. Le bureau reste inchangé. Jean Tardy, président ; Claude Despeigne, 1<sup>er</sup> vice-président ; Francis Delong, 2<sup>e</sup> vice-président ; Jacques Moulin, secrétaire, Jean-Pierre Balot, secrétaire adjoint ; Claude Sorin, trésorier et François Pérez, secrétaire adjoint.



Le Conseil d'administration de l'association locale des ACPG-CATM.

## Boule de fort : le challenge de la Mêlée à l'équipe mixte Despeignes-Guiot



Les finalistes, réunis autour de Serge Common, vice-président de L'Union.

27 équipes étaient inscrites au challenge de la Mêlée à la société L'Union de Saint-Lambert-des-Levées. Chaque duo était formé d'un sociétaire de la Maison neuve et d'un sociétaire de L'Union. L'équipe composée d'Annette Despeignes et Marcel Guiot s'est imposée en finale sur le score

de 12 à 5 face à sont homologues constituée de Gilbert Despeignes et Denis Guyon. Patrick Thibaud et Claude Maindroux terminent à la 3<sup>e</sup> place, Michel Leclair et Claude Cantin à la 4<sup>e</sup>. Coupes et trophée ont été remis par Gilbert Despeignes, le président de L'Union.

## A votre service

### Aide à domicile

**VIVRE CHEZ SOI**  
Aide aux personnes âgées, dépendantes ou malade  
Aide aux soins de confort (Toilette, habillage, repas...)  
Services ménage, repassage, transport, bricolage...  
Livraison de repas à domicile

Service complet de prestations pour votre projet de maintien à domicile. [www.vivrechezsoi.net](http://www.vivrechezsoi.net)  
Tél. 02 41 38 92 28 - Mail : [vivrechezsoi@aol.com](mailto:vivrechezsoi@aol.com)

### Electricité

**Entreprise LEGUAY m&m**  
SARL LEGUAY M ET M  
Professionnels à votre service du lundi au vendredi en plomberie, électricité, chauffage toutes énergies (pompe à chaleur, poêle à bois et pellets, fioul, gaz, électricité, etc...)

49260 LE PUY-NOTRE-DAME - 02 41 40 35 25  
49260 MONTREUIL-BELLAY - 02 41 50 91 23  
49350 CHENEHUTTE - 02 41 67 78 92

Travaux d'électricité en neuf ou rénovation  
Chauffage - Ventilation - Interphone -  
Installation détecteurs fumées obligatoires dans tous les logements (à partir du 8 mars 2015) - Devis gratuit

Eurl CUSSONNEAU Christian  
49700 LES ULMES  
Tél. 02 41 67 06 07 ou 06 12 34 88 21

### Fenêtres, stores, volets

Portails, portes de garage, menuiserie PVC/ALU  
stores, automatismes, garde-corps, marquise  
volet battants roulants, isolation des combles.  
Nos portails sont garantis 10 ans.

111, avenue des Maraîchers - SAUMUR  
05 49 68 12 12 - 06 19 28 44 07  
Permanence le mardi et le jeudi de 14h à 18 h

### Livraison de repas à domicile et entreprise

**Les Menus Services**  
Menus variés, équilibrés, personnalisés ou à la carte et adaptés à vos besoins par notre diététicienne. Avec ou sans régime. Mise en service sous 24 h. Sans engagement de durée. Possibilité de réduction d'impôts + apa et cram/carsat.

LES MENUS SERVICES - Nouveau magasin (sur RDV)  
68, QUAI MAYAUD - 49400 SAUMUR  
Tél. 02.41.38.58.75 [www.les-menus-services.com](http://www.les-menus-services.com)

### Portail et clôture

**ANJOU FERRONNERIE FABRICANT**  
Portail - Automatismes.  
Garde-corps - Escalier - Rampe d'escalier - Marquise - Clôture - Pergolas - Ferronnerie d'art  
Toutes créations sur mesure  
Exposition permanente à l'atelier  
ANJOU FERRONNERIE  
Chemin des Américains - ZA de Penignes - VILLEBERNIER  
Tél. 02 41 38 68 87 - Ouvert du lundi au samedi midi

### Rénovation

Taille de pierre, maçonnerie  
Tous travaux neuf et rénovation  
Terrasse, cheminée  
Ravalement de façade - DEVIS GRATUIT

18, rue du Cheneveau, Igné, 49700 CIZAY-LA-MADELEINE  
02 41 52 24 44  
[deschampsrenov@orange.fr](mailto:deschampsrenov@orange.fr) - [www.tailledepierre-deschamps-49.com](http://www.tailledepierre-deschamps-49.com)

### COMMUNES EXPRESS

► Turquant  
Mairie. Le secrétariat de la mairie sera fermé du lundi 9 février au 13 février inclus.

### ► Souzay-Champigny

Le secrétariat de mairie fait peau neuve



Lors de la réception des locaux.

Lors d'une réception organisée vendredi, en présence des élus, des entreprises et du personnel communal, le maire, Alain Boissonnot, a présenté les nouveaux locaux d'accueil du secrétariat de mairie. « Nous avons créé deux espaces distincts car il est important que les secrétaires puissent travailler dans de bonnes conditions. On en a profité pour refaire le bureau du maire et la salle des archives. L'objectif était de rendre les locaux plus pratiques et d'offrir une meilleure qualité d'accueil des usagers », a souligné le maire.

**MAISON de la LITERIE**  
SOLD 50%\*  
50%\* ES

\*Sur articles signalés en magasin du 07/01 au 17/02/2015.

ZAC Ecoparc (face Bricomarché)  
ST LAMBERT-DES-LEVÉES  
SAUMUR  
Tél. 02 41 38 22 96