



Février 2014

ÉDITO

FAVORISER LA RENCONTRE DES INTÉRÊTS DE CHACUN

Nous avons choisi de présenter notre bilan de l'année écoulée en publiant quelques témoignages de ceux qui nous ont fait confiance en 2013 : nos clients, conseils, vendeurs et acquéreurs.

Comme nous l'écrivions récemment, les affaires sont lentes à se concrétiser, souvent à cause - ou grâce ? - au temps nécessaire pour réaliser analyses chiffrées et étude approfondie des dossiers. Nos clients étant des investisseurs avec des profils de repreneurs d'entreprise, il est primordial de constituer des dossiers d'informations complets qui facilitent les échanges et permettent une transmission transparente. Et ce, de manière objective !

J'ai en effet l'habitude de dire : "Il n'y a pas de solution toute faite et il existe autant de projets de reprise que de profils de domaines à la vente". Notre rôle consiste donc à favoriser la rencontre des intérêts de chacun au moment opportun.

Nous cherchons des domaines qui correspondent aux cahiers des charges de nos clients professionnels de la filière et investisseurs privés. Notre objectif n'est pas d'accumuler les mandats mais de répondre efficacement à leur demande avec des propositions pertinentes.

Nous vous souhaitons une année 2014 sereine et pleine d'espoir dans vos projets.

Marine DARGER Y

ACTUALITÉS

Le prix des terres

La question du prix des terres, AOP et hors AOP, libres à la vente est récurrente. Une étude AGRESTE démontre que, sur les vingt dernières années, le montant à l'hectare a très peu évolué. Seulement quelques mouvements à la baisse ou la hausse ont eu lieu selon les millésimes. En Val de Loire, les appellations les plus "spéculatives" sont celles des vins du Centre, et quelques appellations de niche.

Au niveau national, les exceptions se situent dans les crus bordelais, champenois ou bourguignons, où, respectivement, la forte demande et le peu d'offres influent énormément sur les prix.

La variation du prix lors de la négociation et de la vente porte alors sur l'état

du vignoble, que ce soit le nombre excessif de manquants ou à l'inverse l'excellente tenue des parcelles. C'est ce qui fait la singularité de chaque exploitation viticole à la vente et ce qui incite à se poser la question de la restructuration bien en amont d'une cession.



TÉMOIGNAGE CONSEIL

Restructuration commerciale réussie en AOP Chinon

Notre pôle conseil intervient pour tout domaine viticole souhaitant se restructurer et/ou renforcer son positionnement. En 2012/2013, nous avons notamment accompagné un château viticole de 18 ha en AOP Chinon pour une mission de restructuration commerciale. Témoignage de son propriétaire.

"Le partenariat avec Ampelio s'est déroulé en deux temps : d'abord réalisation d'un audit de l'exploitation avant une restructuration commerciale dans le but de récupérer une partie de la commercialisation, jusqu'alors déléguée. Dans la continuité, j'ai choisi la mise en œuvre personnalisée et concrète des conclusions de l'audit, avec un accompagnement-formation sur six mois. Ultra personnalisé, il m'a permis de mener à bien le travail entamé.

La démarche m'a donné un cadre souple, efficace et ferme, afin de prendre en compte tous les aspects commerciaux du domaine, d'acter des acquis mais aussi d'acquiescer ou ancrer des potentiels négligés ou non perçus.

J'ai apprécié le professionnalisme de l'équipe Ampelio sur les plans tant financier-marketing que technique, allié à une très grande disponibilité, discrétion et écoute. Cela m'a permis de mener à bien mon projet, avec réussite et satisfaction. J'ai éprouvé un sentiment d'autonomie indispensable, avec la satisfaction de voir les prévisions se réaliser".

TÉMOIGNAGES

Exemples de nos réalisations en 2013

Nous remercions vivement certains de nos clients, acquéreurs et vendeurs, d'avoir accepté de témoigner et, ainsi, de vous permettre de mieux nous connaître.

Repreneur du Château de Beauregard, 24 ha de vignes AOP Saumur

"Le métier de vigneron est un métier qui m'a toujours attiré. C'est un métier difficile mais complet qui allie production, marketing, vente... Cela me trottait dans la tête depuis des années et j'ai décidé de franchir le pas.

Je ne me suis pas lancé sur un coup de tête. Pour trouver ce château viticole, j'ai fait appel à Ampelio, seul cabinet valable à mes yeux dans ce domaine.

On a à faire à des gens qui connaissent la vigne, ce ne sont pas seulement des agents immobiliers."

Repreneur du Domaine de la Gaucherie, 18 ha de vignes en AOP Bourgueil

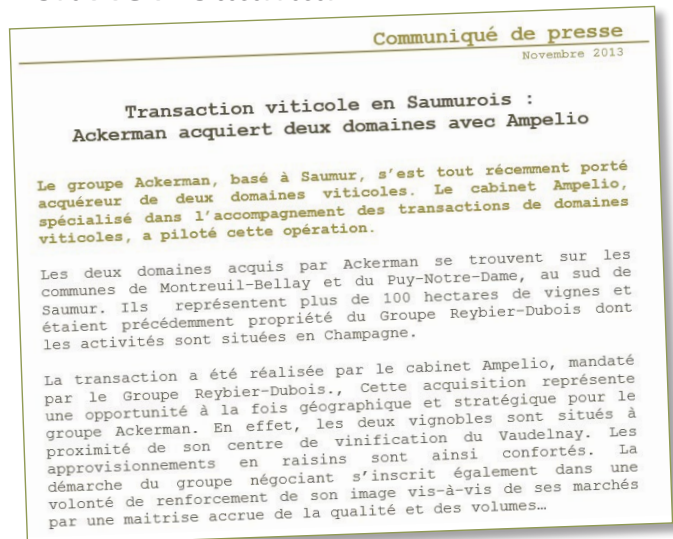
"Nous avons échangé il y a quelque temps avec Ampelio sur nos besoins futurs. Nous avons beaucoup apprécié leurs conseils incluant des discussions stratégiques nécessaires dans le choix de cette acquisition. Notre cahier des charges a été parfaitement pris en compte. Tout s'est passé sereinement et avec une grande discrétion, ce qui fut primordial pour nous."

Vendeur du Domaine de la Guillaumerie, 22 ha de vignes en AOP Anjou et Côteaux du Layon

"Nous avons choisi le mandat exclusif parce que c'était plus simple. Ampelio s'est chargé de filtrer et sélectionner les contacts intéressants. C'est ainsi que nous avons transmis notre exploitation au bon candidat, et que nous avons pu continuer à travailler à ses côtés.

Nous avons particulièrement apprécié la discrétion d'Ampelio, et sa présence à nos côtés à toutes les étapes de la transmission."

Reprise de 105 ha de vignes en AOP Saumur



Lire la suite sur www.Ampelio.fr/presse/news

Repreneur du Domaine des Chailloux, 13 ha de vignes en AOP Anjou

"C'est à l'occasion d'un autre dossier dont le cabinet avait la charge que je suis entré en contact avec Ampelio. Ensemble, nous avons pu rapidement élaborer une définition précise du profil d'exploitation recherchée. J'ai ensuite signé un mandat qui, trois mois et demi plus tard, m'a conduit à signer une lettre d'intention pour un domaine correspondant en tout point à ma demande.

Le professionnalisme incontestable du cabinet et la reconnaissance dont il bénéficie auprès de tous les acteurs de la filière ont aussi convaincu le vendeur.

Étant totalement novice dans le secteur, j'ai réellement trouvé, avec Ampelio, une qualité d'écoute et un accompagnement qui répondaient à mon besoin. Le respect permanent de l'équilibre des intérêts des uns et des autres est une qualité rare que je tiens à saluer."

Contactez-nous pour votre projet de cession ou d'acquisition, nous sommes également à votre écoute pour tout conseil de restructuration de votre propriété viticole.



www.ampelio.fr
 Tél. 02 41 38 50 16
 contact@ampelio.fr