



ampelio

*une vision
pour chaque vignoble*

DOSSIER juillet 2020

Comment transmettre son domaine viticole ?

Par Emilie Brochet

Transmettre son domaine viticole, pour le vigneron, c'est l'aboutissement d'une vie professionnelle, le résultat d'un travail au long cours. Le désir du vigneron de transmettre l'outil qu'il a passé une vie à créer, à mener et à faire évoluer, s'inscrit comme un élément déterminant et nécessaire pour la pérennité de l'exploitation.

Un projet de transmission doit être réfléchi et anticipé afin de ne pas subir la situation, mais au contraire de s'y impliquer comme acteur et décisionnaire à part entière.

Se poser les bonnes questions et aller jusqu'au bout de son projet, voilà la conviction personnelle qu'il ne faut jamais abandonner.

Quelles sont les différentes étapes du processus de transmission d'un domaine viticole ?

Nous distinguons trois étapes qui, selon les vignerons et leurs situations respectives, vont demander plus ou moins de temps :

- 1- Préparer la transmission**
- 2- Mettre en œuvre le projet de transmission**
- 3- Concrétiser la transmission**



Nous observons en moyenne que le délai d'anticipation pour un projet de transmission réussi varie de 3 ans à 5 ans avant la transmission effective du domaine.



1- Préparer la transmission

Préparer la transmission c'est avant tout se préparer personnellement à transmettre.

« Il ne faut aucun regret pour le passé, aucun remords pour le présent et une confiance inébranlable pour l'avenir » Cette phrase de Jean Jaurès représente très exactement l'état d'esprit dans lequel il faut se positionner lors de la transmission de son domaine viticole. C'est-à-dire se tenir prêt à mettre un point final à sa vie professionnelle en tant que cédant sur son propre domaine ; à la fois avec la satisfaction d'avoir accompli de belles choses, tout en croyant à l'avenir du domaine, grâce à un repreneur qui assurera la pérennité de ce bien.

Accepter de remettre entre les mains d'un tiers un bien sur lequel vous avez porté toute votre attention pendant de nombreuses années, n'est pas chose facile, et exige de se projeter soi-même dans un autre avenir, distinct de celui du domaine.

A ce stade, les choses se posent souvent sous forme de questionnements :

- Comment j'imagine ma vie après la transmission ?
- Suis-je capable d'accompagner mon repreneur ?
- Quelle autre orientation est possible pour mon exploitation ?
- A qui puis-je en parler ?

Souvent, la transmission d'un domaine viticole implique d'autres personnes que le vigneron lui-même. C'est en réalité la plupart du temps l'ensemble d'une famille qui est concernée par le projet, avec des niveaux plus ou moins grands d'implication selon les individus. Une discussion du projet de transmission en famille est donc nécessaire avant de pouvoir passer à l'étape suivante. Il est important que chacun puisse exprimer son avis, ses craintes, ses doutes mais aussi ses envies concernant le projet de transmission afin d'éviter des points de blocage par la suite.

Bien souvent, en plus d'être un outil professionnel, le domaine viticole constitue un lieu de vie - parfois même le lieu de vie de plusieurs générations se succédant. Aussi, les aspects personnels et professionnels s'y trouvant liés, certains affects peuvent rentrer en ligne de compte dans le cadre de la transmission et doivent être considérés.

L'accompagnement par un tiers pendant cette première phase de préparation du projet de transmission doit permettre de se poser les bonnes questions et de lever des freins qui, une fois énoncés et discutés, perdent leur caractère péremptoire.

2- Mettre en œuvre le projet de transmission

La seconde étape consiste à passer de l'idée de transmission à la mise en œuvre du projet. Cette étape est trop importante pour être gérée seul. Être bien accompagné dans la transmission par des interlocuteurs spécialisés est un élément précieux et nécessaire. Plusieurs aspects rendent l'opération complexe et mobilisent des compétences dans différents domaines : économique, juridique, social, fiscal, règlementaire, humain...



L'accompagnement par un cabinet spécialisé dans la transmission de domaines viticoles doit permettre de faire des choix et de répondre précisément aux questions :

- Qu'est-ce que je vends ?
- A quel prix ?
- Comment dois-je procéder, à quel moment dois-je mettre mon domaine en vente ?
- Quels pourraient être les profils des potentiels candidats à la reprise ?

L'élément qui donne des clés de réponses concrètes à ces questions est la réalisation d'une étude d'évaluation.

Celle-ci consiste à faire un état des lieux complet du vignoble, des bâtiments d'exploitation et de l'équipement qui composent le domaine, et des chiffres économiques, afin d'évaluer la valeur complète du domaine.

Elle consiste également à étudier en profondeur la façon dont le domaine est structuré, à la fois en terme juridique (structures juridiques et répartition de la propriété, baux ruraux), en terme humain (répartition des tâches, nombre de salariés, rôle des propriétaires cédants), et en terme commercial (répartition du chiffre d'affaires par circuits de distribution et marchés visés, existence ou non de contrats commerciaux).

L'ensemble de cette étude permet d'identifier les forces, faiblesses et opportunités du domaine dans son contexte et dans son environnement afin de discerner les leviers qui pourraient favoriser la transmission du domaine, et de définir les profils susceptibles d'être intéressés par la reprise du domaine.

3- Concrétiser la reprise

Une fois tous les périmètres de transmission du domaine défini, la décision de mise en vente de l'exploitation pourra être prise et la recherche de potentiels acquéreurs démarrée.

Il s'agira alors de trouver le candidat adéquat, celui qui aura les capacités techniques, humaines, commerciales et financières pour assurer la pérennité du domaine. Parfois, ce candidat se présentera rapidement, parfois, il faudra avoir un peu de patience et être persévérant avant que la rencontre avec le candidat idéal intervienne.

Une fois la négociation réalisée avec ce candidat et les modalités de reprise clairement définies, le compromis de vente puis la signature définitive viendront entériner la reprise du domaine.

Alors, pour certains, viendra la phase d'accompagnement concret du repreneur par le cédant au quotidien. Si cela a été souhaité des deux côtés, le vigneron sera présent aux côtés de son repreneur pour un temps défini, afin de lui transmettre au-delà du domaine en tant que tel, les méthodes, l'expérience et les savoir-faire singuliers constitués au fil des années.



La démarche de transmission n'est pas anodine. Elle s'anticipe et se prépare.

La transmission est un état d'esprit, une conviction... Une fois la vente réalisée, le vendeur doit sentir qu'il a accompli sa mission, celle d'avoir remis le flambeau à la bonne personne et de laisser sa place, l'esprit libre, pour une bonne retraite ou pour un nouveau challenge professionnel !

L'acquéreur quant à lui doit sentir que la présente vente est l'aboutissement de son projet, avec une nouvelle vie qui s'offre à lui. Être suivi durant cette étape importante, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur, par un cabinet spécialisé avec un interlocuteur de confiance, permet de réfléchir plus intensément au mode et à la façon de transmettre et l'intérêt est d'instaurer un climat positif.

En nous appuyant sur notre expertise, issue d'une expérience de plus de 10 ans, nous mettons en œuvre nos qualités d'écoute, notre compréhension des enjeux professionnels et personnels, notre discrétion, et notre capacité à poser les bonnes questions pour lever les blocages éventuels.

Nous prenons le temps de comprendre l'histoire du domaine, le temps de comprendre vos intentions en tant que cédant, et de réaliser un état des lieux complet de l'exploitation. Soucieux de la pérennité des exploitations viticoles du Val de Loire, Ampelio vous accompagne dans la prise de décision, dans la construction, et dans la réalisation de votre projet de transmission.

Vous avez un projet de transmission de votre domaine viticole et souhaitez échanger et être accompagnés.

Quelle que soit l'étape à laquelle vous vous trouvez, contactez-nous !

Depuis plus de 10 ans AMPELIO accompagne des transactions viticoles sur le Val de Loire. Elles sont le fruit de notre méthodologie, notre expertise et notre expérience.

Vous souhaitez nous contacter ?

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

Ou écrivez-nous sur l'adresse contact@ampelio.fr