



ampelio

*une vision
pour chaque vignoble*

DOSSIER septembre 2020

Quel budget pour l'acquisition d'un domaine viticole ?

Par Nolwenn Camenen

La question est fréquemment posée, et force est de constater qu'il faut plus d'une phrase pour y répondre.

En effet, il n'existe pas un budget, mais des budgets pour l'acquisition d'un domaine viticole.

Les domaines viticoles sont pluriels, singuliers, tous différents ! Un domaine viticole standard n'existe pas.

En revanche, il est vrai que l'on peut constater et énoncer plusieurs fourchettes de prix.

1 – ce qui entre dans la composition du prix d'un domaine

Un domaine viticole complet est généralement constitué

- de terres plantées en vigne
- de terres nues
- de bâtiments d'exploitation
- d'équipement (comprenant matériel viticole, vinicole et cuverie)
- de salariés
- et parfois de marques et de clientèle.

Peuvent également s'ajouter au périmètre du domaine une, ou des maisons d'habitation.

Il est bien sûr évident que la taille du domaine va avoir un impact sur son prix. Quand nous disons taille du domaine, il s'agit du nombre d'hectares de vignes. Mathématiquement, plus il y a d'hectares plus le prix augmente. Il faut également penser que la surface de vignes exploitées est corrélée à la surface des bâtiments. A quelques exceptions près (activité du négoce par exemple), plus la surface de vignes est importante plus la production sera importante, donc il faudra davantage de place pour vinifier et pour stocker. Là encore, plus il y a de m², plus le prix augmente.

La qualité de l'entretien des vignes, l'âge des bâtiments et les matériaux de construction utilisés, l'âge de l'équipement et leur niveau de performance vont également participer à déterminer le prix.

Enfin, outre les paramètres liés à la surface et à la qualité des actifs et de leur vétusté, la situation géographique va également entrer en ligne de compte dans le prix du domaine. La valeur des terres varie en fonction des aires d'appellation sur lesquelles elles se situent de 10 000€ à 250 000 € l'hectare sur l'ensemble du Val de Loire.



Le prix d'un domaine est donc fixé à partir des actifs qui le composent. Le prix de ces actifs est déterminé en fonction de critères à la fois quantitatifs et qualitatifs.

Mais, le prix d'un domaine ne se limite pas au montant de ses actifs d'exploitation. En effet il faut aussi prendre en compte :

- a- le montant des stocks et des avances aux cultures
 - b- la commission d'intermédiation
 - c- les frais de notaire ou frais fixes dans le cas de rachats de parts sociales
 - d- les frais liés à la constitution de la ou des sociétés si vous ne reprenez pas les sociétés existantes.
- a- **Le montant des stocks et des avances aux cultures** dépend du mois de l'année où la cession sera entérinée par la signature finale.¹ Le montant des stocks et avances aux cultures* sera déterminé en amont de la signature en concertation avec les conseils des parties, en effet différentes méthodes sont applicables. S'il s'agit d'une reprise de parts sociales, on reprend la valeur du stock et des avances aux cultures, grâce à un arrêté comptable à date de cession. Il est possible de faire évaluer ces montants à l'avance, sans pour autant en connaître le montant définitif tant que l'opération de cession ne sera pas parvenue à son terme.
- b- **La commission d'intermédiation** : il est vivement conseillé d'être accompagné dans l'acquisition d'un domaine viticole. La commission d'intermédiation sera comprise dans l'offre que vous proposerez au vendeur. La commission concrétise l'accompagnement : échange sur le projet, présentation des dossiers, visite de domaines, aide à la négociation etc... En fonction des montants des dossiers la commission va de 4 à 7% H.T.
- c- **les frais de notaire** : ils sont dus dans le cas d'une acquisition des actifs. Les frais de notaires s'élèvent environ à 6 ou 7% du montant total du domaine. Si vous optez pour le rachat d'entreprise (rachat de parts sociales), il n'y a pas de frais de notaires mais **des frais fixes** en fonction de la ou des structure(s) juridique(s) qui porte(nt) l'exploitation.
- d- les frais liés à la constitution de la ou des sociétés si vous ne reprenez pas les sociétés existantes : à faire chiffrer par un avocat conseil.

2 – les différentes fourchettes de prix

Les domaines à la vente complets dans la vallée de la Loire se situent dans une fourchette de prix allant de 450 000 € à 5 millions d'euros.

Quelques exceptions se situent au-dessous de 500 000 € et au-dessus de 5 millions d'euros.

¹ Il s'agit de l'ensemble des frais nécessaires concernant les travaux pour lever une récolte, ce sont donc principalement les salaires, les engrais, les produits phytosanitaires, etc.



Pour rendre concret un budget, voici quelques exemples pour des actifs d'exploitation de qualité et sans réinvestissement important :

- vignoble en état de produire,
- bâtiments régulièrement entretenus,
- équipement fonctionnel et récent pour le matériel roulant

Un domaine viticole avec une vingtaine d'hectares (20k€/ha), des bâtiments d'exploitation d'une trentaine d'années, des équipements vitivinicoles pour un fonctionnement autonome, une distribution pour moitié en vrac (négoce) et pour moitié aux particuliers. Entre 700 et 800k€. Hors maison d'habitation.

Un domaine viticole avec une vingtaine d'hectares (75k€/ha), des bâtiments d'exploitation d'une trentaine d'années, des équipements vitivinicoles pour un fonctionnement autonome, une distribution pour moitié en vrac (négoce) et pour moitié aux particuliers. Entre 2 500 et 3 000k€. Avec maison de maître de caractère.

Un domaine viticole avec une dizaine d'hectares (20k€/ha), des bâtiments d'exploitation d'une trentaine d'années, des équipements vitivinicoles pour un fonctionnement autonome, sans distribution à reprendre. Autour des 500k€. Hors maison d'habitation.

3 – le financement du projet

Dans l'enveloppe globale, il vous faudra aussi penser à intégrer le montant d'éventuels travaux au niveau des bâtiments, de l'équipement, comme au niveau des vignes. Ces montants sont trop souvent peu évoqués au moment des rencontres alors qu'ils déterminent tout à fait le budget d'une acquisition.

Un résumé des éléments à prendre en compte :

- Vignoble : y-a-t-il des vignes à arracher ? des terres nues prêtes à planter ? un changement de cépage à opérer vs une nouvelle stratégie ?
- Bâtiments : anciens ne signifient pas opérants. La qualité de l'entretien définit le prix. En fonction de l'histoire, il y a peut-être un hangar fermé à construire ou une partie à réorganiser et donc un investissement à chiffrer. Ou à l'inverse trop de bâti et une nouvelle destination à trouver.
- Equipement : la valeur d'usage (différente de la valeur comptable) est celle du marché. Là encore, en fonction des besoins du repreneur et du projet, certains investissements seront nécessaires (acquisition de matériel de travail du sol pour une conversion à l'agriculture



biologique) ou certains matériels ne le seront plus (machine à vendanger à revendre pour un choix de prestation de service).

- Les stocks : quel niveau de stocks est présent, dois-je reprendre en totalité ? si je pars sans stocks, il faudrait financer le Besoin en Fonds de Roulement, etc.

De ces éléments, il faut distinguer le financement à court terme (stocks et certains matériels) et ceux de long terme (investissements sur bâtiment ou vignoble).

Lorsque votre projet est suffisamment avancé et que vous avez porté votre choix sur un ou des domaines, il est important d'établir un prévisionnel, pour cela, la prise de contact avec un cabinet comptable est judicieuse.

La plupart du temps c'est votre apport personnel qui va fixer le budget global de l'acquisition. En effet, si vous recourrez à un prêt bancaire, on observe qu'en fonction des projets celui-ci pourra rarement excéder 50% de votre apport personnel.

Le recours à un Groupement Foncier Viticole peut être envisagé. Pensez également à solliciter d'éventuels fonds familiaux.

Enfin, sachez que dans certains cas, si vous êtes vigneron confirmé et que vous avez un projet solidement élaboré AMPELIO peut aussi vous mettre en relation avec des investisseurs pour un projet conjoint d'installation et d'acquisition de foncier.

Depuis plus de 10 ans AMPELIO accompagne des transactions viticoles sur le Val de Loire. Elles sont le fruit de notre méthodologie et de notre expertise en transmission, reprise ou reconversion viticole.

Vous souhaitez nous contacter ?

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

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