

DOSSIER octobre 2020

Comment élaborer un cahier des charges acquéreur ?

Quelle région ? Quels cépages ? Quel type de vin ? Quelle surface ? Quel budget ?

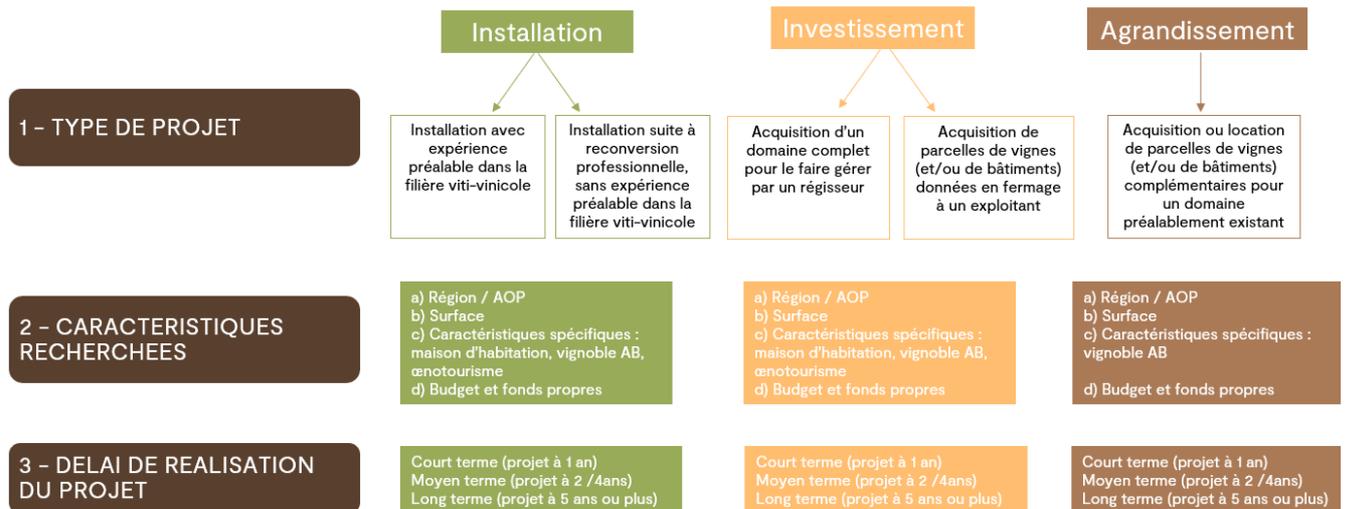
Quelles sont les caractéristiques du bien viticole recherché ?

Lorsqu'une personne contacte AMPELIO parce qu'elle a le souhait d'acquérir un bien viticole ou de s'installer sur un domaine viticole, nous commençons par l'accompagner dans la définition de son cahier des charges.

De quelle façon ?

En posant les questions qui vont permettre de définir clairement **les caractéristiques essentielles de son projet**.

Le cahier des charges doit en effet servir de fil rouge tout au long de la recherche du domaine viticole, ces informations correspondent aux attentes et aux critères relatifs au projet d'acquisition.



1- De quel type de projet s'agit-il ?

On distingue tout d'abord trois grands types de projets : le projet d'**installation** pour exploiter un domaine, le projet d'**agrandissement** de domaine existant, et le projet d'**investissement**.



a) Le projet d'installation

Le projet d'installation découle d'un désir d'exploiter un domaine, de développer sa propre activité de production, de transformation et de commercialisation dans le secteur viticole.

Il existe deux types de projets d'installation qui se définissent en fonction du profil du porteur de projet :

- L'installation d'une personne qui a déjà une expérience en tant que salarié vigneron ou une expérience dans la filière viticole.
- L'installation d'une personne qui effectue une reconversion professionnelle et n'a pas d'expérience particulière dans la filière

Le métier de vigneron étant très complet, il est important de prendre en compte le degré de compétences, de qualités et de savoir-faire requis par le métier de chef d'entreprise vigneron (cf notre dossier : Le vigneron est-il un chef d'entreprise comme les autres ?). Il faut en effet pouvoir évaluer en amont de la reprise les compétences du repreneur afin de pouvoir identifier si :

- Un besoin de formation complémentaire est nécessaire,
- Un accompagnement par le vigneron-cédant fait partie des critères indispensables
- Une association avec une autre personne est souhaitable pour compléter les compétences du porteur de projet.

b) Le projet d'agrandissement

Le cahier des charges d'un projet d'agrandissement est généralement relativement facile à établir dans la mesure où il correspond à un besoin concret de développement d'un domaine existant. Ainsi, la fourchette de surface de vignes complémentaire souhaitée, les AOP et cépages souhaités, et la limite géographique du périmètre de recherche découlent assez facilement du besoin de développement de l'exploitation.

Il peut également s'agir d'un projet de croissance externe. Par exemple un vigneron installé à Bourgueil souhaitant acquérir un domaine en vue de produire des vins blancs pour créer une gamme.

c) Le projet d'investissement

Le projet d'investissement est généralement guidé par le souhait de diversifier et de sécuriser son patrimoine (cf article La Vigne une valeur refuge)

Deux types de projets d'investissement se distinguent :

- L'investissement dans une propriété viticole complète, dont la gestion sera confiée à un régisseur
- L'investissement dans des parcelles de vignes pour les faire exploiter en fermage par un vigneron qui souhaite agrandir son domaine ou s'installer.



2- Quelles sont les caractéristiques du bien viticole recherché ?

a) Quelle région ? Quel type de vin ?

Il convient en premier lieu de définir le périmètre géographique et les appellations recherchées.

Dans le cadre d'un projet d'**installation**, il est important de se poser la question de la proximité entre le lieu d'exploitation et le lieu de vie (région et département de résidence souhaitée, lieu de vie intégré au domaine ou en dehors du domaine ?)

Par ailleurs, si le porteur de projet a un intérêt particulier pour une AOP, il sera peut-être plus facile de promouvoir le vin produit et d'en devenir ambassadeur. Il est également important de se renseigner sur la distribution des vins que l'on souhaite produire (cf article : Sur quelles AOP miser ?) et de la mettre en parallèle avec sa propre capacité à commercialiser les vins de l'AOP recherchée.

Dans le cas d'un projet d'**agrandissement**, le vignoble recherché doit généralement se situer dans un périmètre relativement proche des vignes déjà exploitées. Il convient alors de définir quelles sont les limites du périmètre géographique sur lequel on recherchera les parcelles de vignes complémentaires en cépages ou âges de vignes.

Pour les projets de croissance, il s'agit de définir le besoin complémentaire au domaine actuel (géographie, nombre d'hectares, encépagement).

Enfin dans le cas d'un projet d'**investissement** s'il s'agit d'un investissement sur un domaine complet, la situation de la région viticole choisie devra être réfléchie en fonction des besoins et de la nécessité de se rendre régulièrement sur place.

S'il s'agit d'un investissement foncier sur des parcelles de vignes pour les louer, la question de la rentabilité du placement pourra entrer en ligne de compte, et dans ce cadre, une réflexion sur le type de vignoble et d'AOP à acquérir devra être menée en fonction des cours du fermage (revu chaque année par les Préfectures) la rentabilité diffère d'une région à l'autre.

b) Quelle surface ?

Dans le cadre d'une **installation**, la surface de vignes doit être pensée en fonction de la capacité à produire (ressources à la fois humaines et matérielles dont dispose et disposera le porteur de projet), de la capacité à transformer, et de la capacité à commercialiser. Il est important de dimensionner son projet sur le plan économique afin qu'il soit viable à court, moyen et long terme. Il faut pouvoir produire et commercialiser des volumes suffisants pour absorber les charges, et dans le but de dégager une rentabilité. (Acquérir des terres nues AOP en complément d'un vignoble peut être une stratégie de développement progressif à envisager).



Dans un projet d'**agrandissement**, il sera important de mesurer l'impact de l'augmentation de la surface du vignoble sur le volume de production. Si l'on augmente la surface du vignoble, bâtiments et matériels pourront-ils suffire ? Faudra-t-il agrandir le ou les chais, ou bien encore se mettre en quête de nouveaux bâtiments d'exploitation ? La surface cible correspondra à la capacité de distribution de l'exploitation

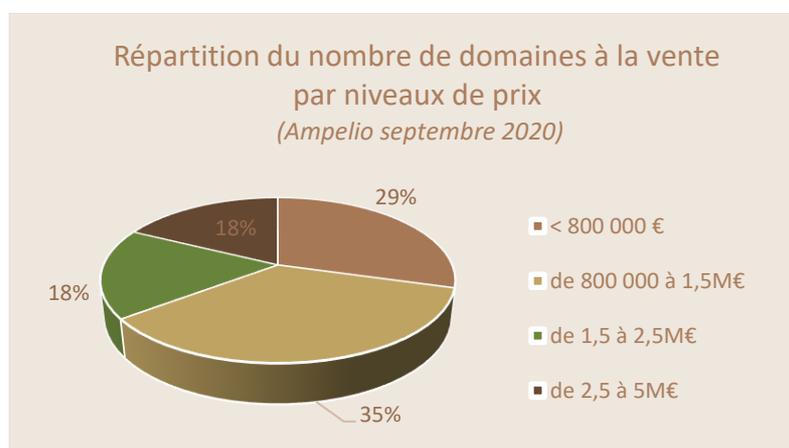
Pour finir, dans un projet d'**investissement** la question de la surface sera à corréler avec le niveau d'investissement et le degré de rentabilité souhaité (et/ou en fonction de la valeur de l'AOP : entre Ouest et Est de la Loire, la valeur de l'AOP peut être multipliée par 10)

c) Quelles caractéristiques spécifiques complémentaires ?

Pour certains porteurs de projets une maison d'habitation sur place pourra faire partie des critères essentiels. Ce peut être aussi le cas, pour d'autres, d'un vignoble conduit en Agriculture Biologique, ou de bâtiments spécifiques permettant de mettre en place une structure à vocation oenotouristique. Quel que soit le type de projet, il est important de réfléchir à certaines caractéristiques complémentaires précises qui peuvent orienter vers des types de domaines en particulier.

d) Quel budget ?

Définir son budget est une étape cruciale qui va orienter vos recherches. (cf. dossier : Quel budget pour l'acquisition d'un domaine viticole)



Pour information ci-dessus la répartition des domaines à la vente par Ampelio en septembre 2020

Le montant d'une exploitation est très variable, il dépend de la valorisation des terres, de l'immobilier, du matériel et de l'activité économique des sociétés. Lors du rachat du domaine, une analyse de ces éléments est nécessaire pour arriver à une valeur définitive de cession. (Comparer les prix à l'hectare, les prix de l'immobilier et le coût du matériel d'occasion peut être utile afin de valider votre budget et de cibler les exploitations correspondant à vos critères).

De quels fonds propres disposez-vous ?

Téléphone 02 41 09 17 51
Email contact@ampelio.fr
Site ampelio.fr

Correspondance
13 Chemin de la Monnaie
49170 Savennières

Rendez-vous
Rue de Coulaines
49170 La Possonnière



Avant d'investir dans un vignoble et de pousser plus loin l'étude d'un dossier, se pose la question du financement du projet.

Côté financement différentes options sont à étudier :

- le financement à partir de fonds propres personnels
- le financement grâce à des fonds propres familiaux
- le financement en ayant recours à un emprunt bancaire
- le financement par le biais d'un GFV (Groupement foncier Viticole)
- le soutien du projet par un investisseur privé.

Il est important de bien se renseigner et d'être ouvert à toutes les possibilités.

Il est aussi envisageable de cumuler différentes méthodes de financement.

La complémentarité des projets est tout à fait envisageable : celui d'un investisseur foncier souhaitant diversifier son patrimoine et le sécuriser, permettant à une personne de s'installer ou à un vigneron de s'agrandir.

Ampelio peut mettre en relation des candidats à l'installation et des candidats investisseurs, ainsi que des candidats à l'agrandissement avec des candidats investisseurs.

3- Quelle est l'échéance du projet envisagé ?

Que la réalisation du projet soit envisagée à court terme (1 an), à moyen terme (2 à 4 ans) ou à long terme (5 ans ou plus), il est important de fixer des points d'étapes avec des objectifs concrets, tout en ayant conscience que le planning et les étapes peuvent évoluer tout au long du projet.

La recherche du domaine viticole ou du vignoble dont les caractéristiques correspondent au projet du repreneur peuvent parfois prendre plusieurs années et il peut être nécessaire de retravailler ou de réorienter certains points du projet en cours de recherche.

La réalisation d'un projet d'acquisition peut prendre du temps.

Être patient, c'est la garantie de faire une acquisition mure et réfléchie.

Vous avez un projet d'installation, d'agrandissement ou d'investissement ?

Contactez-nous au 02 41 09 17 51

Par mail sur l'adresse : contact@ampelio.fr

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.

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