



Guide de l'acquéreur



ampelio

*une vision
pour chaque vignoble*

Sommaire

- ① Les profils
- ① Les étapes clés de l'acquisition
- ① Les points de vigilance avant l'achat
- ① L'accompagnement réglementaire
- ① L'après-vente : réussir sa prise en main



Acheter un domaine viticole est une aventure **passionnante** qui nécessite **réflexion** et **accompagnement**.

Chez Ampelio, nous mettons un point d'honneur à **comprendre** votre projet dans les moindres détails : quelle **région** privilégier, quelles sont vos **motivations** (investissement, installation, reconversion, agrandissement) et quels enjeux à court et long terme devez-vous anticiper ?

Chaque projet est **unique**, et nous prenons le temps nécessaire pour vous **guider** efficacement.

Nous vous accompagnons dès les premières étapes : définition du **projet, recherche** du vignoble adéquat, **visites** des propriétés avec les vignerons et explications des spécificités de chaque domaine.

Nous sommes également là pour répondre à vos interrogations et vous orienter vers des **experts** spécialisés : notaires, avocats, comptables, ou encore conseillers en financement viticole.

Notre mission est de **faciliter** la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs, en assurant une **transaction** fluide et équilibrée.

Astrid Burlot
Collaboratrice et chargée de communication



Louis Nicolas
Chargé d'affaires en alternance



Marine Boudignon
Associée gérante



Les profils



L'acquisition d'un domaine viticole attire des profils **variés**, chacun avec ses motivations, ses ambitions et ses défis. Qu'il s'agisse d'une **évolution** professionnelle, d'une **reconversion** passionnée ou d'un investissement stratégique, le parcours vers la propriété viticole est unique. Voici les quatre grands profils d'acquéreurs qui structurent aujourd'hui le marché des transmissions viticoles en Val de Loire.

Les salariés de la filière : L'évolution naturelle vers la propriété

Les professionnels de la filière représentent une part **significative** des acquéreurs de domaines. Forts d'une **expérience** technique et d'une **connaissance** approfondie du secteur, ils aspirent à franchir une étape supplémentaire en devenant propriétaires-exploitants.

Ce profil bénéficie souvent d'une transition facilitée grâce à leurs compétences techniques et à une compréhension fine des terroirs et des marchés. Cependant, la gestion entrepreneuriale, la capacité à mobiliser des financements et l'adaptation à des responsabilités nouvelles peuvent constituer des **challenges** majeurs.

L'agrandissement et la diversification : l'optimisation des structures existantes

des vigneron·ne·s déjà installés cherchent à **agrandir** leur domaine ou à **diversifier** leur production. L'achat d'un nouveau domaine permet d'élargir l'offre, d'optimiser la rentabilité et d'atteindre une taille nécessaire à la pérennisation de l'activité.

Cette stratégie répond aussi à la nécessité d'**adapter** l'exploitation aux attentes du marché : développement de cuvées haut de gamme, conversion en bio, mise en place d'activités annexes (œnotourisme, événementiel, etc.).

Les Investisseurs : une vision stratégique du domaine viticole

Le vin attire également des **investisseurs**, qu'ils soient passionnés ou en quête de diversification patrimoniale.

Ces acquéreurs peuvent être des entrepreneurs ou des sociétés d'investissement qui souhaitent inscrire leur nom dans l'univers viticole.

Leur objectif varie : **rentabilité** financière, constitution d'un **patrimoine** transmissible ou l'envie de **soutenir** la filière.

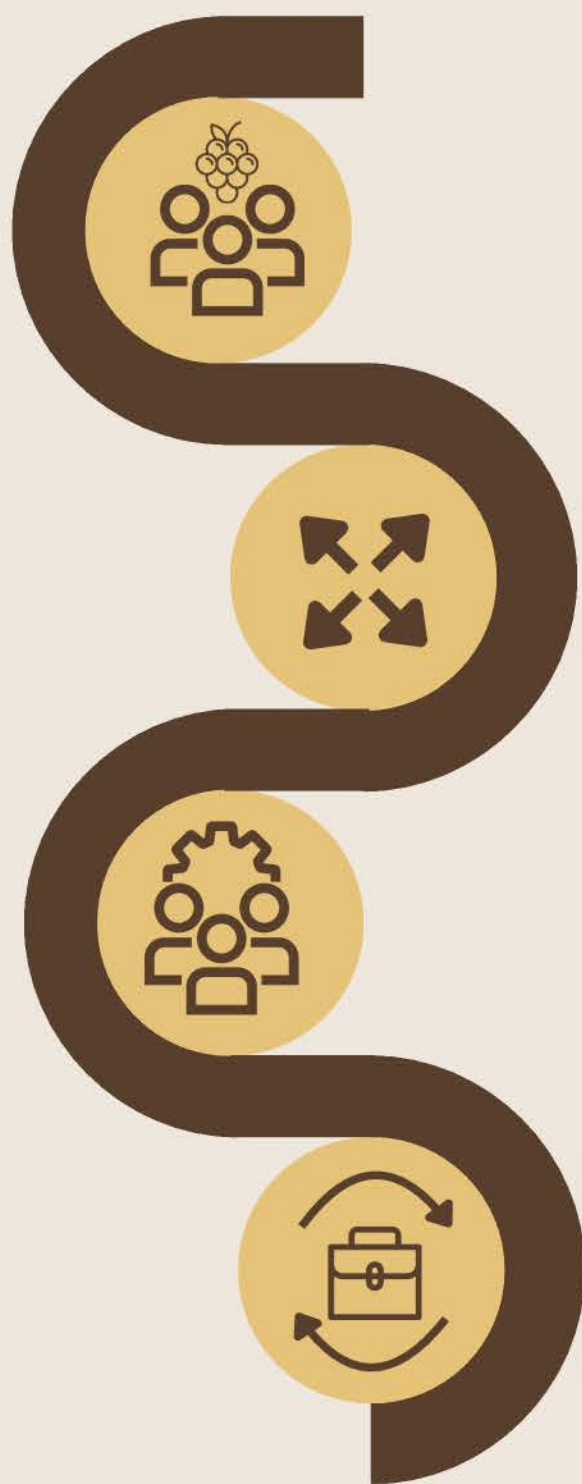
Si l'apport financier est un atout, ces investisseurs doivent souvent **s'associer** à un régisseur pour la gestion quotidienne d'un domaine viticole, complexe et exigeante.

Les reconversions : de la passion à l'entrepreneuriat

Changer de vie pour embrasser la viticulture est un rêve que de plus en plus d'actifs concrétisent. Issus de divers milieux, ces acquéreurs abordent le vin avec un **regard neuf** et une forte **motivation**.

L'installation requiert cependant une **formation** approfondie ainsi qu'une phase d'immersion préalable dans le secteur.

La reconversion pose plusieurs **défis** : l'acquisition de compétences techniques, la gestion d'une exploitation et le financement du projet. Toutefois, ces nouveaux vigneron·ne·s apportent une approche nouvelle de leurs expériences professionnelles.

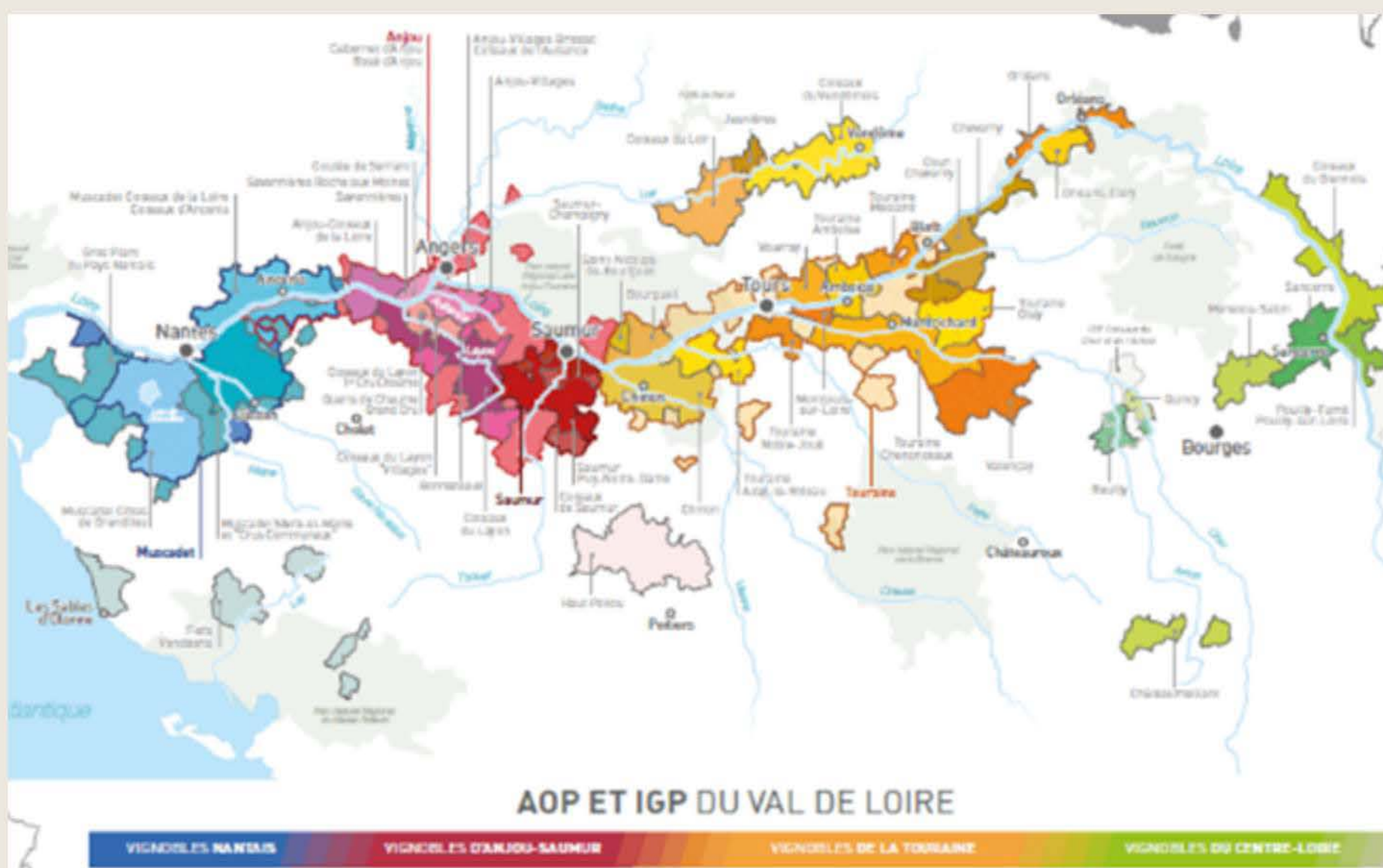
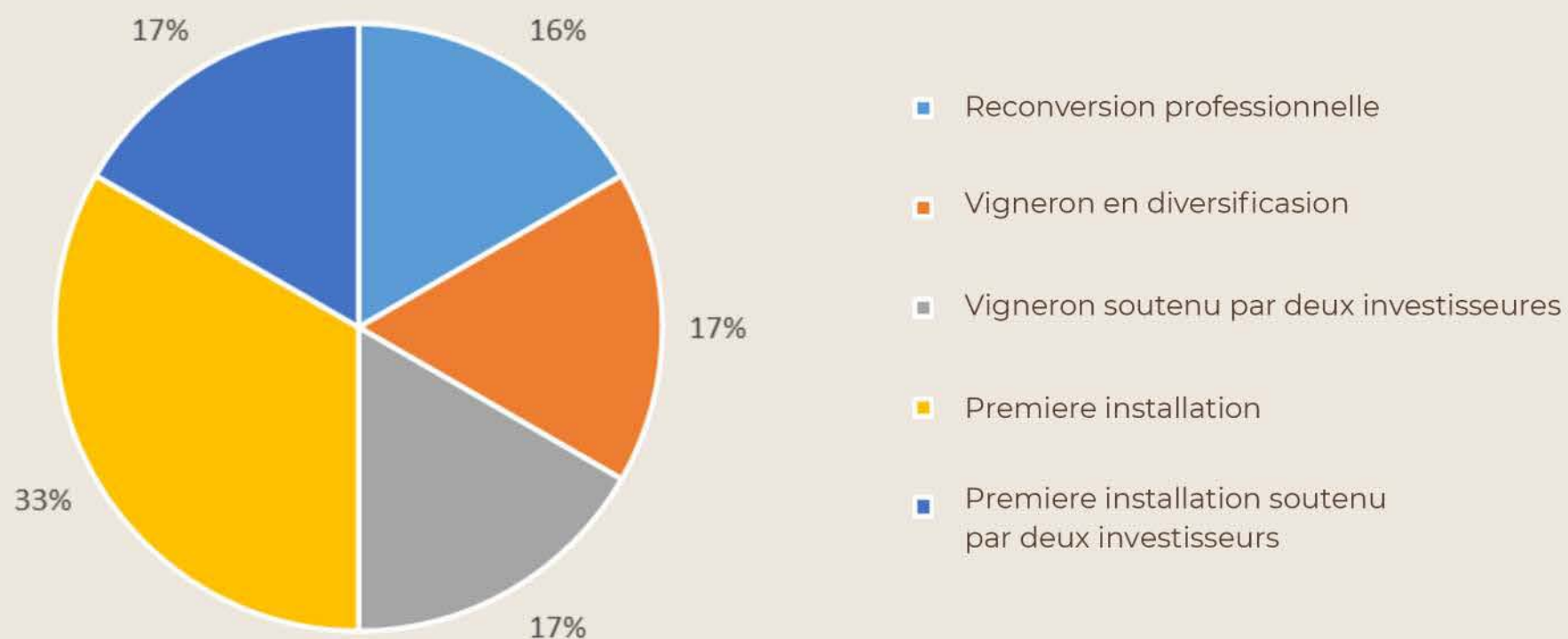


Ainsi, chaque profil d'acquéreur de domaine viticole se distingue par ses motivations, ses compétences et ses défis.

Identifier son propre profil et les enjeux associés permet d'aborder son projet avec plus de clarté et de maximiser ses chances de succès.

Ampelio accompagne chaque porteur de projet pour lui apporter un conseil sur-mesure et l'aider à concrétiser son projet viticole.

Nos clients acquéreurs exemple sur l'année 2025



Les étapes clés de l'acquisition



Acquérir un domaine viticole est un projet ambitieux qui requiert une préparation minutieuse et une connaissance approfondie des différentes étapes. Voici les trois grandes étapes indispensables à la réussite d'un projet d'installation.



Définir son projet

Avant toute recherche active, il est essentiel de clarifier les critères du projet :

- Quelles **régions** et **terroirs** ?
- Quels **circuits** de distribution ?
- Quelle **superficie** de vignes ?
- Quelles **appellations** ?
- Quel type de production ?
- Quel est le **projet global** par rapport aux ambitions ?
- Est-ce une option d'**habiter** sur le domaine ?
- Être proche d'une **ville** ?
- **Accompagnement** du vigneron nécessaire ?
- **Reprendre** une équipe en place ?



Recherche du domaine idéal

Après l'étude préalable de plusieurs dossiers, une **visite** approfondie, accompagnée d'experts, est indispensable pour valider le **potentiel** du domaine et **anticiper** les investissements futurs. Nous comptons **2 heures** en moyenne pour une première visite afin de visiter les infrastructures, les parcelles de vignes et échanger avec les propriétaires.

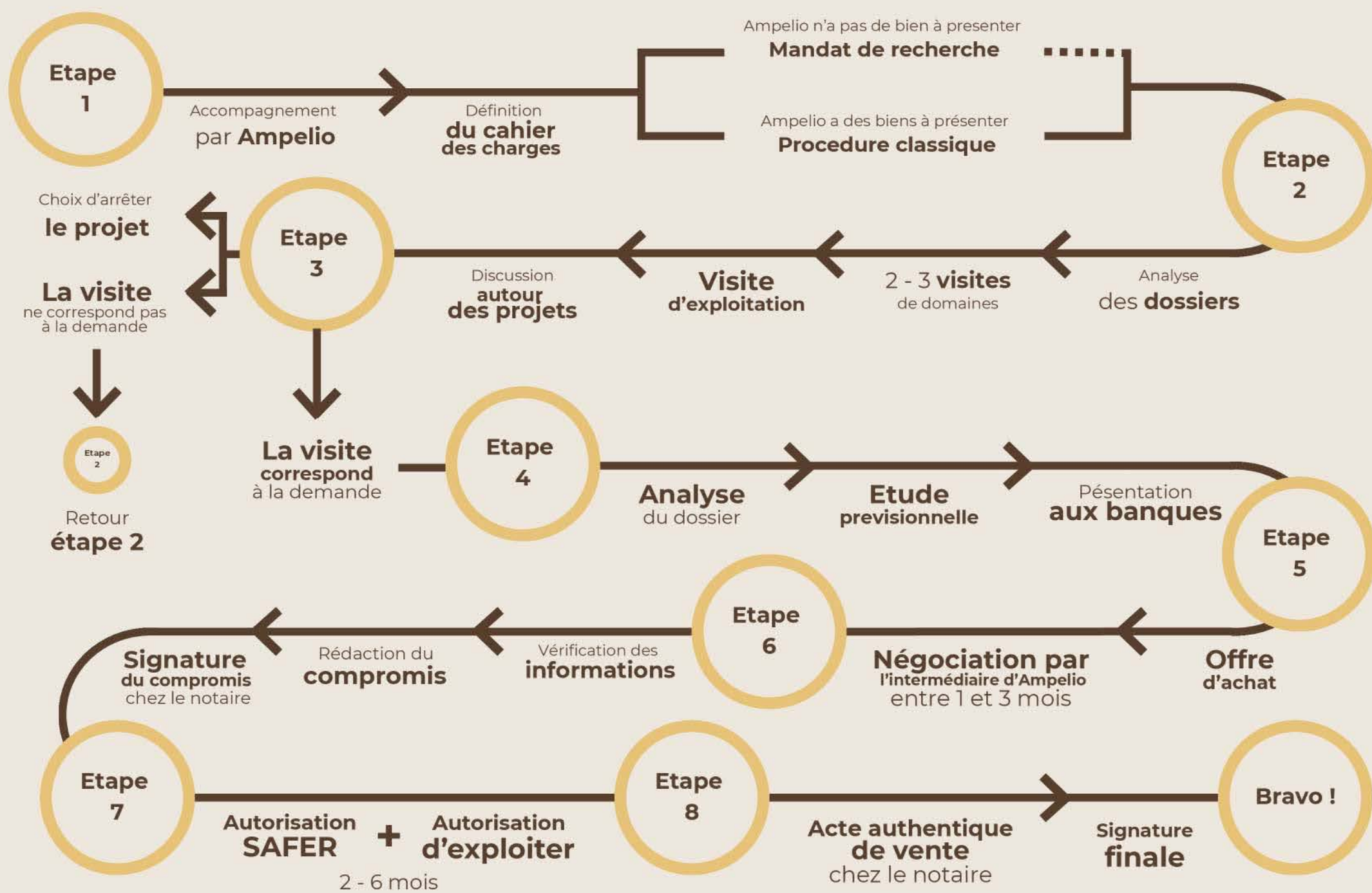


Budget et Financement

Le **financement** est un élément central de tout projet d'acquisition. Il faut tenir compte du prix du **foncier**, des **bâtiments**, du **matériel** viticole et vinicole, ainsi que des **frais** et les **investissements** nécessaire à la bonne condition de l'exploitation.

Plusieurs solutions existent pour soutenir l'investissement :

- Fonds propres : personnels ou familiaux.
- Prêts bancaires spécialisés avec des conditions adaptées aux domaines viticoles.
- Subventions et aides publiques (FranceAgriMer, aides régionales, dispositifs européens).



Les points de
vigilance avant
l'achat



Etat du vignoble et du matériel

Avant d'acquérir un domaine, il est crucial d'évaluer l'état du vignoble : âge des vignes, répartition des cépages plantés, rendement moyen, santé des sols et de la vigne, investissements en replantation ou en restructuration.

Le matériel viticole et vinicole doit également être inspecté. Chais, cuveries, tracteurs, pressoirs et autres équipements doivent être en état de fonctionnement et doivent correspondre au projet des repreneurs.

Rentabilité et potentiel de développement

Un domaine viticole est une entreprise à part entière. Il est donc essentiel d'analyser sa rentabilité actuelle et son potentiel d'évolution. Cela passe par l'étude des bilans comptables, des baux, des stocks etc afin de comprendre les marges dégagées.

Par ailleurs, les possibilités de développement doivent être examinées : diversification de la production, conversion en agriculture biologique, développement de l'œnotourisme ou modernisation des infrastructures. Un domaine avec un fort potentiel de croissance représentera une opportunité plus intéressante à long terme.

Avance aux cultures et reprise des stocks

Lors d'une transmission de domaine viticole, la question et de la reprise des stocks est primordiale. En effet, il y a deux niveaux de stock :

- L'avance aux cultures : cette avance correspond aux investissements réalisés sur l'année en cours pour la récolte à venir : l'entretien des vignes (travaux du sol, traitements phytosanitaires, main-d'œuvre). En fonction de la date de reprise l'acheteur doit intégrer ces couts dans son budget ou bien il acquiert la récolte.
- La reprise des stocks : elle concerne les vins en cours d'élevage, les bouteilles en cave et les matières sèches (bouchons, étiquettes, cartons). La valorisation des stocks doit être discutée en amont et figurer dans le protocole de cession, car elle peut impacter significativement le prix d'acquisition final.

Avant toute signature, nous réalisons un inventaire complet des stocks et du matériel.



L'accompagnement réglementaire



Acquérir un domaine viticole est un projet ambitieux qui requiert une préparation minutieuse et une connaissance approfondie des différentes étapes. C'est pourquoi il est nécessaire de se faire accompagné d'experts.

S'entourer des bons conseillers



Aides et Subventions

L'installation en viticulture peut être soutenue par plusieurs dispositifs financiers :

- Aides européennes (FEADER) pour la modernisation et la transition écologique.
- Dispositifs nationaux comme ceux de FranceAgriMer pour les jeunes agriculteurs.
- Soutiens régionaux adaptés aux spécificités locales et aux politiques agricoles.
- Dotation terre agriculteur.

Choisir sa structure juridique

EI	Entreprise Individuelle : simplicité de gestion mais responsabilité illimitée.
EARL	Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée : idéale pour les exploitations familiales.
GFA / GFV	Groupement Foncier Agricole et Groupement Foncier Viticole : sécurisation du foncier et transmission facilitée.
SCEA	Société Civile d'Exploitation Agricole : grande souplesse mais responsabilité illimitée des associés.
SARL	Société à Responsabilité Limitée : protection du patrimoine personnel et structure encadrée.

Réglementation à respecter

L'exploitation viticole est soumise à plusieurs réglementations :

- 1 Obtention d'une autorisation d'exploiter (4 mois de délai).
- 2 Droit de préemption SAFER (2 mois de délai).
- 3 Respect des cahiers des charges AOP et labels environnementaux (bio, HVE).
- 4 Obligation de mise aux normes des bâtiments et équipements.

L'après-vente :
réussir sa prise en
main



Gestion du domaine : reprise d'équipe et transition

Une fois l'acquisition réalisée, vient le moment d'assurer une transition fluide :

Le repreneur part se faire former par le vigneron propriétaire ou bien il assume lui même la transition, la reprise de l'équipe en place est obligatoire.

L'objectif est de garantir la continuité des savoir-faire et de préserver la qualité de la production.

Il est essentiel de définir une stratégie de gestion adaptée et d'identifier les ajustements nécessaires à court et moyen terme : recrutement, consulting etc.

S'entourer de professionnels après l'achat est un gage de réussite. Un accompagnement par des experts en gestion, œnologie et réglementation permet d'optimiser les performances du domaine. La formation continue, que ce soit sur la viticulture ou la gestion d'entreprise, est également un atout pour maximiser les chances de succès.

Transmission des savoir-faire : stratégie commerciale

Le succès d'un domaine viticole repose sur une stratégie commerciale efficace.

Développer un réseau de distribution solide, adapter son positionnement marketing et envisager des débouchés (l'export, clients particuliers, œnotourisme etc.) sont des leviers clés pour assurer la rentabilité de l'exploitation.



Avec une bonne anticipation et un suivi rigoureux, la prise en main d'un domaine viticole devient une expérience maîtrisée et fructueuse.

AMPELIO, marque indépendante, inclut l'accompagnement des vendeurs et acheteurs, à toutes les étapes clés de la cession et de la transmission d'un domaine viticole.

L'ambition affichée est claire : permettre la réussite des projets vitivinicoles et la pérennisation des exploitations grâce à une transmission anticipée, accompagnée et suivie.

Pour cela, au-delà de la gestion de transactions foncières et d'entreprises viticoles, AMPELIO apporte un accompagnement stratégique global, grâce à une dimension "conseil" intégrée. Un projet pris dans sa globalité a, en effet, davantage de chances d'être mené à bien.

Complémentarité et expertise

La connaissance approfondie de la filière vitivinicole et du marché, ainsi que le pilotage des compétences et des domaines d'expertise de ses partenaires permettent d'adapter la prestation d'AMPELIO en fonction du projet.



Contact :

Marine Boudignon
Associée gérante
06 98 258 007
mboudignon@ampelio.fr

Savennières (49170)
www.ampelio.fr
02 41 09 17 51
contact@ampelio.fr