



Guide du vendeur



ampelio

*une vision
pour chaque vignoble*

Sommaire

- ③ Pourquoi vendre son domaine ?
- ③ Valoriser son domaine
- ③ Préparer son domaine à la vente
- ③ Mise en vente avec Ampelio
- ③ La finalisation
- ③ L'après-vente : réussir la transition



Vendre un domaine viticole est une étape clé qui demande **préparation** et **expertise**. Que ce soit pour une transmission, un changement de projet ou une opportunité financière, chaque cession est unique et mérite une approche **sur-mesure**.

Chez Ampelio, nous **accompagnons** les propriétaires à **chaque étape : estimation** du domaine, **identification** des acheteurs potentiels, **négociation** et **suivi** avec les conseils jusqu'à la **signature** finale.

Grâce à notre parfaite connaissance du **marché viticole en Val de Loire**, nous facilitons la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs, en assurant une **transaction** fluide et sécurisée. Nous vous aidons à valoriser votre domaine en anticipant les aspects fonciers, fiscaux et réglementaires, tout en veillant à préserver **l'harmonie** entre le **projet** du cédant et les **ambitions** du repreneur.

Notre objectif ? Transformer votre projet de vente en une transmission réussie et pérenne.

Astrid Burlot
Collaboratrice et chargée de communication



Louis Nicolas
Chargé d'affaires en alternance



Marine Boudignon
Associée gérante



Pourquoi vendre son domaine



La vente d'un domaine viticole est une étape **cruciale** qui peut être motivée par divers facteurs : familiaux, personnels ou financiers. Quelle que soit la raison de cette décision, elle nécessite une **réflexion** approfondie et une **anticipation** stratégique pour garantir une transmission optimale.

Transmission familiale ou cession externe

L'une des premières interrogations qui se pose concerne la **transmission** du domaine : restera-t-il dans le cercle familial ou sera-t-il vendu à un acquéreur externe ?

- **La transmission familiale** repose sur la volonté de perpétuer l'héritage viticole au sein d'une même lignée. Toutefois, elle implique une préparation minutieuse, notamment pour s'assurer que le repreneur dispose des compétences et des ressources nécessaires à la gestion du domaine, et qu'il sera libre de mener son propre projet.
- **La cession à un tiers** peut s'avérer être une solution adaptée lorsqu'aucun membre de la famille ne souhaite ou ne peut reprendre l'exploitation. Dans ce cas, il est essentiel de trouver un acquéreur dont le projet s'aligne avec les valeurs et le potentiel du domaine.



Le départ à la retraite, qui concerne de nombreux vigneronnés nés dans les années 60 (pique démographique). Selon les régions, une part importante des exploitants devra envisager la transmission de leur vignoble dans la décennie actuelle.

Un changement de projet professionnel ou personnel, qu'il s'agisse de réorienter son activité, de se lancer dans un nouveau défi entrepreneurial ou de simplifier son mode de vie.

Aléas de la vie, qui nécessite donc une vente du domaine

Une opportunité financière, notamment en période de marché favorable, où la valorisation du domaine peut offrir des conditions avantageuses pour la vente.

Compréhension des raisons de la vente

Avant d'entamer le processus de vente, il est essentiel de bien définir ses **motivations**.

Cette introspection permet non seulement de **structurer** la démarche, mais aussi **d'anticiper** les étapes clés de la transmission.

Une vente bien préparée limite les risques de précipitation et de subir les choix des autres. L'objectif est d'obtenir des **conditions** optimales, tant sur le plan financier que sur la continuité du domaine.

Anticipation de la vente

Vendre un domaine viticole ne s'improvise pas. Une préparation en amont est nécessaire :

- Réaliser un **état des lieux** du domaine, de son potentiel et des éventuelles améliorations à prévoir pour optimiser sa valeur.
- Planifier les aspects **fiscaux et juridiques** afin d'éviter les écueils administratifs et les conséquences financières.
- Trouver un repreneur en **adéquation** avec la philosophie et les ambitions du domaine.

Une transmission réussie repose donc sur une **réflexion** approfondie et un **accompagnement** adapté.

Se faire conseiller par des **experts** du marché viticole, comme **Ampelio**, peut s'avérer déterminant pour mener à bien cette transition.



Valoriser son domaine



La préparation d'une vente viticole est un processus structuré qui nécessite une analyse approfondie du domaine, une valorisation adéquate et une définition précise du prix. Ces étapes sont cruciales pour garantir une transaction fluide et avantageuse.

Diagnostic du domaine : un état des lieux incontournable

Avant de mettre un domaine viticole sur le marché, il est essentiel de réaliser un diagnostic complet qui couvre plusieurs aspects clés :



Le bilan foncier : Analyse de la propriété (surface, type de sol, appellation, droits de plantation, infrastructures...). Ce bilan permet d'identifier les atouts et éventuelles contraintes liées au foncier.

Le bilan technique : Inventaire du matériel, des installations (chai, cave, équipements de vinification, bâtiments d'exploitation) et des pratiques culturales. Un domaine bien entretenu et équipé sera plus attractif pour les acheteurs.

Le bilan commercial : Analyse du positionnement du domaine sur le marché, du portefeuille clients, des contrats en cours et des opportunités de développement. Un historique commercial solide renforce la valeur du domaine.

Ce diagnostic permet d'**anticiper** d'éventuels ajustements ou améliorations pour optimiser la vente et maximiser la valorisation du bien.

Définition du prix et estimation du marché

L'un des éléments déterminants de la vente est la fixation du prix. Celui-ci doit être en adéquation avec :

- **L'état du marché viticole** : L'offre et la demande dans la région, les tendances conjoncturelles et la valorisation des propriétés similaires.
- **Les caractéristiques propres au domaine** : Superficie, terroirs, appellation, production annuelle, rentabilité, potentiel de développement.
- **Les aspects financiers et fiscaux** : Une évaluation patrimoniale et économique permet d'anticiper l'impact de la vente et d'optimiser les conditions de cession.

Faire appel à des experts spécialisés, tels qu'Ampelio, permet d'obtenir une estimation objective et justifiée du domaine, garantissant ainsi une transaction au prix juste.



Préparer son
domaine
à la vente



La mise en vente d'un domaine viticole est une démarche qui nécessite une **préparation** rigoureuse. Pour garantir une **transaction** fluide et **valoriser** au mieux son bien, il est essentiel de réunir les documents nécessaires et de s'entourer des bons conseillers.

Documents nécessaires : un dossier complet pour sécuriser la vente



Documents juridiques et fonciers

- Cadastre et état des lieux foncier : précisant les parcelles, droits de plantation et éventuelles servitudes.
- Baux en cours : baux ruraux, MAD ou locations qui pourraient impacter la vente.
- Statuts juridiques et fiscaux : notamment pour les domaines exploités sous forme de société (GAEC, EARL, SCEA...).
- Titres de propriété : preuve de l'acquisition du domaine.



Documents techniques et d'exploitation

- Conformité du matériel et des infrastructures : chai, cave, équipements de vinification, machines agricoles.
- État des vignes et des cultures : cépages, âge des vignes, pratiques culturales, certification bio ou HVE si applicable.
- Contrats en cours : accords avec des fournisseurs, distributeurs ou partenaires commerciaux.
- Diagnostics techniques



Documents financiers et commerciaux

- Bilans comptables des trois dernières années : permettant d'évaluer la rentabilité du domaine.
- Stock de vin : inventaire des cuvées disponibles et contrats de vente en cours.

S'entourer des bons conseillers : un accompagnement clé

Vendre un domaine viticole est une opération complexe qui nécessite l'**expertise** de plusieurs professionnels. Chaque étape, de l'évaluation du prix à la signature de l'acte de vente, demande des conseils avisés pour optimiser la transaction et éviter les écueils juridiques ou fiscaux.

Ampelio :

Une agence spécialisée en cession de domaines viticoles joue un rôle central dans l'évaluation du bien, la recherche d'acquéreurs et la discussion entre les parties.

Grâce à notre connaissance du marché, nous vous conseillons pour la vente de votre domaine et coordonnons les étapes.

Le notaire :

Intervenant dès le début du processus, il sécurise les aspects juridiques de la vente : vérification des titres de propriété, rédaction des actes, contrôle des clauses spécifiques à la transmission foncière et viticole.

L'expert-comptable :

Il aide à anticiper l'impact financier de la vente, notamment en matière de taxation sur la plus-value, d'optimisation fiscale et de gestion patrimoniale post-cession.

L'avocat spécialisé en droit rural et viticole :

Il intervient pour rédiger ou analyser les contrats, traiter d'éventuels litiges et conseiller sur les obligations légales liées à la transmission du domaine.

Les experts techniques et environnementaux :

Selon les besoins, un œnologue, un expert en gestion des sols ou un conseiller en certification (bio, HVE) peuvent être sollicités pour valoriser les atouts du domaine et rassurer les acquéreurs sur son potentiel de production.

S'entourer de ces professionnels permet d'aborder la vente avec sérénité, en s'assurant que chaque aspect – juridique, fiscal, technique et commercial – est bien maîtrisé.



Mise en vente
Ampelio



La mise en vente d'un domaine viticole est une étape stratégique qui nécessite une approche ciblée et efficace. Grâce à son expertise et à son réseau Ampelio accompagne les propriétaires dans la diffusion de leur offre, tout en garantissant une confidentialité optimale et un ciblage précis des acquéreurs potentiels.

Canaux de diffusion : une stratégie sur-mesure

Ampelio met en place une stratégie de diffusion adaptée à chaque domaine, en combinant plusieurs canaux pour maximiser la visibilité de l'offre :

- **Réseau Ampelio** : Grâce à son ancrage dans le secteur viticole, Ampelio dispose d'un portefeuille qualifié d'acquéreurs en recherche
- **Diffusion d'annonces ciblées** : Les opportunités de vente sont diffusées sur notre site internet garantissant une visibilité auprès d'un public pertinent et une confidentialité sur le domaine.
- **Réseaux sociaux** : Notre équipe est également présente sur LinkedIn, permettant de toucher un nouveau public dans la filière.
- **Partenaires** : Ampelio active son réseau de partenaires pour identifier des acquéreurs potentiels correspondant aux spécificités du domaine.

Ce travail de mise en relation permet de maximiser les chances de trouver un repreneur sérieux et motivé.

Présentation du domaine : valoriser son potentiel

Une bonne mise en valeur du domaine est essentielle pour susciter l'intérêt des acquéreurs et faciliter la prise de décision.

- **Dossier de vente** : Ampelio constitue un dossier détaillé intégrant une présentation du vignoble, l'histoire du domaine, son positionnement commercial, ses infrastructures, son potentiel de développement et ses performances économiques. Ce document structuré permet aux acheteurs d'avoir une vision complète de l'opportunité.
- **Médias professionnels** : Des photos professionnelles, ainsi que des plans du vignoble et des bâtiments, sont réalisés pour la juste compréhension de l'ensemble des informations et aussi pour optimiser l'attractivité de l'offre.
- **Présentation personnalisée** : Lors des échanges avec les acheteurs, Ampelio adapte son discours en mettant en avant les points forts et fiables du domaine par rapport aux attentes et au projet du candidat à la reprise.

Confidentialité et ciblage des acquéreurs

Vendre un domaine viticole implique souvent de gérer des informations sensibles, notamment en ce qui concerne la clientèle, les contrats en cours et les aspects financiers.

- **Discrétion et confidentialité** : Ampelio s'assure que la diffusion des informations se fasse dans un cadre strictement contrôlé. Les détails ne sont communiqués qu'à des acquéreurs qualifiés après signature d'un engagement de confidentialité.
- **Ciblage des acquéreurs** : Chaque acheteur potentiel est évalué en fonction de son projet, de sa capacité financière et de son adéquation avec les spécificités du domaine. Ce filtrage garantit des contacts sérieux et limite les visites inutiles.



Organisation des visites : une étape clé

Une fois les premiers contacts établis et les acquéreurs qualifiés, les visites sont organisées pour permettre une découverte approfondie du domaine.

- **Accompagnement personnalisé :** Un membre de l'équipe Ampelio est présent lors des visites pour accompagner les vendeurs, répondre aux questions et apporter des précisions sur la vente.
- **Mise en avant des atouts du domaine :** La visite est un moment clé pour convaincre l'acquéreur. Une visite complète et optimisée permet de valoriser les installations, le terroir et le potentiel de développement. Un temps d'échange est également prévu entre les vendeurs et les candidats.

Grâce à cette approche méthodique et personnalisée, Ampelio optimise la mise en vente du domaine, assurant une transaction efficace et la plus adaptée aux attentes du vendeur.



La finalisation



Après avoir trouvé un acquéreur intéressé, la dernière étape consiste à finaliser la transaction en veillant à sécuriser chaque aspect de la cession. Le choix du repreneur, la rédaction des conditions de vente et l'accompagnement jusqu'à la signature sont des éléments clés pour garantir une transmission réussie.

Choix du bon acquéreur : une décision stratégique

Le succès d'une vente ne repose pas uniquement sur le prix proposé par l'acheteur. Il est essentiel d'évaluer la solidité de son projet et sa capacité à mener à bien la reprise du domaine.



Analyse de la solvabilité : Il est primordial de s'assurer que l'acquéreur dispose des fonds nécessaires ou d'un plan de financement crédible. Une vérification des garanties financières et des engagements bancaires permet d'éviter les mauvaises surprises.

Cohérence du projet : Un bon acquéreur est celui qui comprend le potentiel du domaine et qui a un projet en adéquation avec son histoire, son positionnement commercial et son terroir.

Capacités techniques et managériales : Dans le cas d'un acquéreur souhaitant exploiter le domaine en autonomie, il est important d'évaluer ses compétences en viticulture et en gestion d'entreprise.

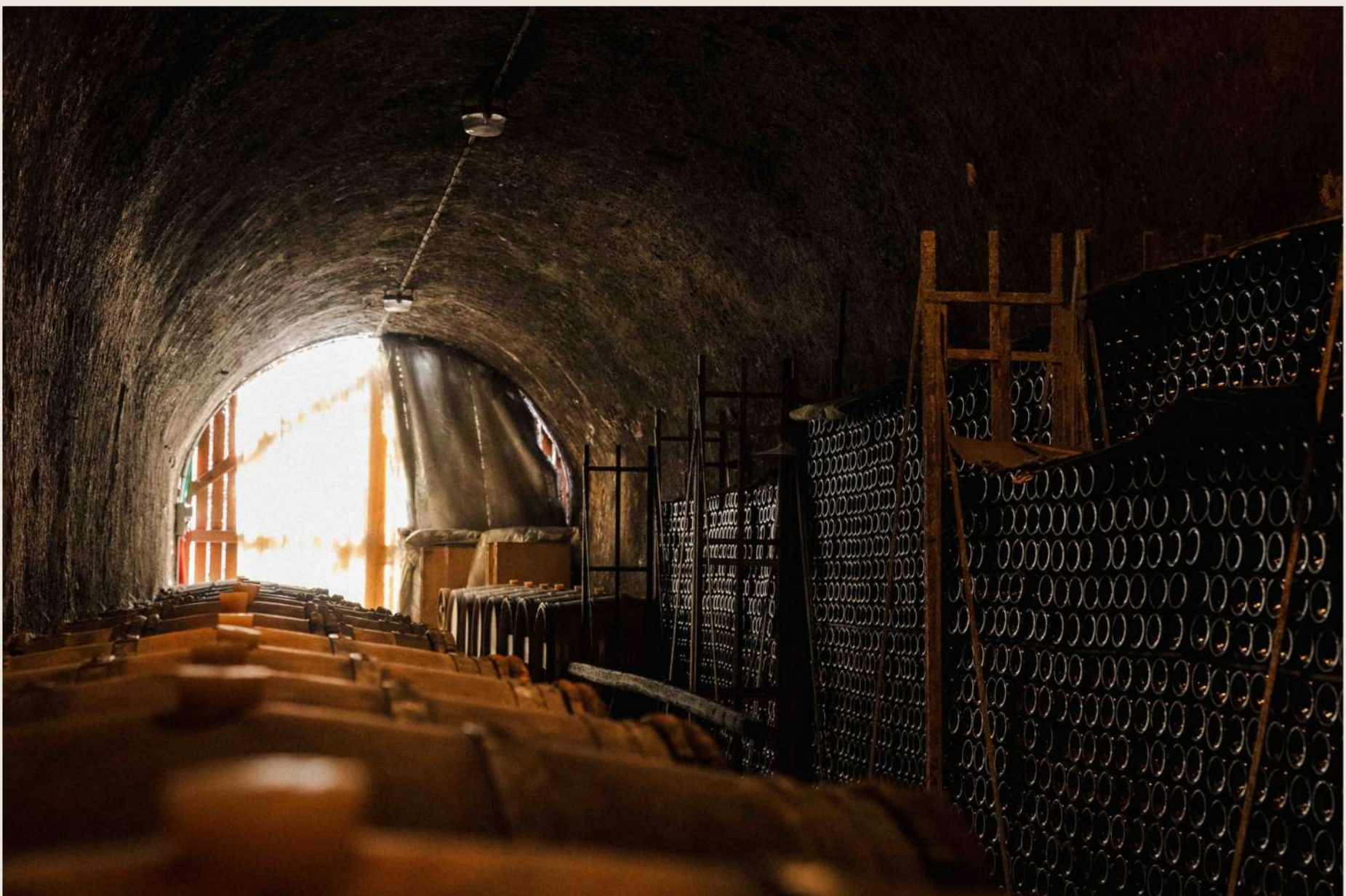
Le choix d'un repreneur pertinent permet d'assurer la pérennité du domaine et de préserver son identité.

Conditions suspensives et clauses spécifiques : sécuriser la transaction

Avant la signature définitive, il est courant d'intégrer des conditions suspensives dans le compromis ou promesse de vente. Ces clauses protègent le vendeur et l'acquéreur en s'assurant que certaines obligations soient remplies avant la finalisation de la cession.

- **Obtention du financement :** La vente peut être conditionnée à l'accord de prêt bancaire de l'acheteur.
- **Droit de préemption de la SAFER :** La SAFER dispose d'un délai pour exercer ou non son droit d'achat prioritaire sur le domaine.
- **Validation des autorisations administratives :** La transaction peut être suspendue à l'obtention d'une autorisation d'exploitation, d'un agrément environnemental ou d'autres autorisations spécifiques.
- **Modalités de cession des stocks et du matériel :** Un accord précis doit être établi pour clarifier les éléments cédés avec le domaine (stocks de vin, matériel viticole, marques commerciales...).

La rédaction de ces clauses doit être confiée à des professionnels du droit pour garantir une transaction sans risque.



L'après-vente : réussir la transition



La vente d'un domaine viticole s'achève avec la signature de l'acte authentique chez le notaire ou l'avocat, et l'accompagnement ne s'arrête pas là.

Gestion de la transition : Dans certains cas, un accompagnement du repreneur sur une période définie peut être prévu pour assurer la passation des savoir-faire et la continuité commerciale.

Suivi des formalités post-cession : Transmission des contrats en cours, mise à jour des documents administratifs, transfert des droits de plantation... autant d'éléments qui nécessitent un suivi rigoureux.

Stratégie patrimoniale post-vente : Une réflexion sur la réutilisation des fonds issus de la vente (investissement, retraite, transmission familiale) peut être menée avec un expert en gestion de patrimoine.



Grâce à une finalisation bien encadrée, la vente se concrétise dans les meilleures conditions, garantissant une transition sereine pour le vendeur et le repreneur. L'équipe Ampelio est présente post-vente si nécessaire.

La vente d'un domaine viticole ne s'arrête pas à la signature de l'acte définitif. L'après-vente est une période charnière où le vendeur doit assurer la transmission des savoir-faire, finaliser les obligations administratives et fiscales, et préparer la suite de son parcours, qu'il s'agisse d'une nouvelle orientation professionnelle ou du départ à la retraite.

Transmission des savoir-faire : accompagner le repreneur



Passation progressive : De nombreux vendeurs choisissent d'accompagner le repreneur sur les premiers mois suivant la vente. Cet accompagnement peut inclure des conseils sur la conduite des vignes, la vinification, la gestion des stocks et la relation avec les clients et partenaires.

Présentation du réseau professionnel : Négociants, cavistes, œnologues, fournisseurs... Faciliter l'intégration du repreneur dans l'écosystème viticole local est un atout pour assurer la continuité commerciale du domaine.

Partage des valeurs et de la philosophie du domaine : Pour garantir une transition harmonieuse, il est essentiel de partager avec le nouvel exploitant l'histoire du domaine, ses choix de culture et d'élevage, ainsi que sa stratégie de positionnement sur le marché.

Un accompagnement structuré permet au repreneur de s'approprier progressivement son nouveau domaine et d'en assurer la pérennité.

Gestion des aspects fiscaux et administratifs post-vente

Une fois la vente conclue, plusieurs obligations administratives et fiscales doivent être anticipées pour éviter toute complication.

- **Déclaration de la plus-value :** Selon le régime fiscal du vendeur, la cession peut entraîner une taxation sur la plus-value immobilière et mobilière. Des exonérations existent en fonction de la durée de détention et du statut juridique de l'exploitation.
- **Régularisation des déclarations fiscales :** Clôture des comptes de l'exploitation, déclaration de cessation d'activité, régularisation de la TVA et des éventuelles dettes fiscales.
- **Mise à jour des droits de plantation et des obligations réglementaires :** Le transfert des autorisations d'exploitation, des labels (HVE, bio) et des quotas de production doit être effectué auprès des administrations compétentes.
- **Cession des contrats en cours :** Assurer la continuité des engagements contractuels avec les fournisseurs, salariés et partenaires commerciaux en fonction des termes négociés lors de la vente.

S'entourer d'un expert-comptable et d'un conseiller fiscal permet d'optimiser ces démarches et d'éviter les erreurs coûteuses.

Vendre un domaine viticole est bien plus qu'une simple transaction immobilière.

C'est une étape clé qui demande anticipation, réflexion et accompagnement.

De la décision de vendre à la finalisation de la cession, chaque phase doit être menée avec rigueur afin d'optimiser la transmission et d'assurer la pérennité du domaine.

Grâce à une bonne préparation, à la valorisation du bien et à l'accompagnement d'experts spécialisés comme Ampelio, il est possible d'aborder cette transition sereinement et d'en tirer le meilleur bénéfice.

La réussite d'une vente repose non seulement sur la structuration du projet, mais aussi sur le choix du bon acquéreur et la gestion efficace de l'après-cession.



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 :

AMPELIO

www.ampelio.fr

02 41 09 17 51

contact@ampelio.fr