

NOVEMBRE 2022 :

MON VIGNOBLE N'A PAS DE REPRENEURS, QUE FAIRE ?

Le point clé est l'**anticipation**.

Lorsqu'on est vigneron, une question s'impose quelques années avant la retraite effective : « qui peut reprendre mon domaine viticole ? »

Nous recommandons de commencer à se poser la question **4 à 5 ans préalablement** l'échéance connue.

Pour cela, plusieurs options s'offrent à vous :

- **Repreneurs familiaux** : enfants, neveux, nièces, cousins, ... Une personne parmi votre entourage proche peut perpétuer l'histoire familiale du domaine.
Parfois, le vigneron (futur cédant) sous-estime la capacité familiale à reprendre et a contrario certains vignerons imposent une reprise familiale alors que ce n'est pas le choix de l'intéressé.
C'est pourquoi cette étape, qui paraît anodine pour certains, doit être prise en compte avec du temps afin de ne plus avoir de doute à ce sujet.
- **Repreneurs du domaine** : employé ou fermier. Ils travaillent sur le domaine au quotidien et souhaitent naturellement reprendre le domaine et devenir propriétaire.
- **Les collègues ou voisins** : la plupart du temps on entend lors de nos entretiens « je ne veux surtout pas que ce soit mon voisin qui reprenne ». De temps en temps la raison est valable et on la respecte, et puis d'autres fois il s'agit du candidat le plus adéquat.

Si toutefois votre domaine n'a pas de repreneurs déclarés (ayant faits une étude préalable et ayant confirmé un intérêt), il faudra alors entamer une démarche de **recherche d'un repreneur**.

La vocation d'Ampelio est de trouver l'**adéquation idéale** entre repreneur et domaine viticole.

Ampelio vous guide et vous accompagne dans ce processus de mise en vente et dans les étapes à suivre.



QUELLES SONT LES GRANDES ETAPES ?

La décision de mise en vente du domaine

Suis-je prêt ? Ai-je envie ? Est-ce à contrecœur ?

Tous les vigneron et/ou propriétaires d'exploitations viticoles se sont posé ces questions.

Cette **décision** portant sur une **vie entière de travail** doit être prise **sereinement**. Nous **prenons toujours le temps** de cet accompagnement, c'est une phase plus ou moins longue en fonction des personnes. Il ne faut surtout pas négliger ce temps.

Si la décision est prise précipitamment, tôt ou tard elle sera modifiée.

Si la décision est prise trop près de l'échéance, alors il sera difficile de trouver repreneur.

D'où **l'anticipation** ! Et la prise de rendez-vous avec notre équipe pour **échanger** librement sans engagement sur l'ensemble du process, vos interrogations, vos craintes et vos besoins.



Définition de votre projet de vente

Parmi les grandes questions à se poser :

- Quel est le profil idéal des repreneurs pour vous ?
- Souhaitez-vous une personne qui investisse financièrement ou également humainement/opérationnellement ?
- Souhaitez-vous qu'il poursuive vos méthodes de viticulture (AB par exemple) ?
- Souhaitez-vous l'accompagner pendant une période définie ?
- Souhaitez-vous qu'il reprenne vos méthodes de distribution et votre clientèle ?
- Quand souhaitez-vous céder l'exploitation ?
- La société ainsi que les comptes courants sont-ils à céder également ?
- Qui est vendeur, mes sociétés, moi-même, des propriétaires tiers, des membres de ma famille ?
- Son projet de reprise est-il important pour vous ?

Il n'y a pas de bonnes réponses, il y a **celles qui comptent pour vous** et c'est ainsi que l'équipe Ampelio pourra vous **accompagner** au mieux.

Il est primordial de **définir en amont** ce projet de vente. **Ampelio vous aide à trouver les réponses.** Notre **expérience**, grâce aux différents domaines transmis, permet d'illustrer par des exemples concrets les différentes situations.

Vos **conseillers** devront intervenir également et il sera nécessaire de vous entourer de notaires, avocats, experts comptables pour vous orienter et vous conseiller dans ces choix. (cf partie 2).

La valorisation de votre domaine

Une fois votre projet défini, il s'agit **d'évaluer** l'exploitation viticole.

C'est une étape obligatoire avant tout process de recherche de repreneurs. L'objectif est de fixer une **juste valeur de reprise**.

Après une première **rencontre** pour **comprendre** au mieux votre projet, l'équipe d'Ampelio travaille à cette **valorisation complète** du domaine (patrimoniale et économique).

La valorisation s'appuie sur plusieurs éléments concrets: vignoble (appellations, âge, état), méthode de viticulture, commerce, résultats financiers, masse salariale, stocks, etc.

Les études d'évaluation de l'équipe Ampelio permettent une **discussion** sur la valeur des actifs et de l'entreprise, de poser un regard « neuf » sur la propriété viticole et d'en tirer les atouts et les faiblesses afin d'être **honnête** sur le projet de vente.



Process de mise en vente du domaine

En tant que profession réglementée, nous devons signer ensemble un **mandat de vente**.

Nous pourrions ainsi proposer le **dossier de vente** à nos clients repreneurs, en adéquation avec **vos projet et vos souhaits**.

Nous pourrions également, si vous le souhaitez, diffuser une annonce sur notre site web.

Après signature **d'un engagement de confidentialité**, nous présentons un dossier complet de présentation aux clients intéressés, reprenant toutes les informations importantes.

Puis, nous programmons des **visites** des vignes et des bâtiments et une **rencontre** avec vous.

Etude, offre et signatures

Nous recommandons à chaque client de réaliser une **étude financière prévisionnelle complète** du domaine et de leur projet à présenter aux banques avant toute rédaction d'une lettre d'intention.

Une fois que les deux parties sont d'accord sur un montant et sur un projet, les notaires peuvent rédiger un **compromis de vente** ou bien les avocats rédiger un **protocole de cession de parts sociales**.

L'aspect juridique peut ainsi débiter avec, entre autres, une notification SAFER et une demande d'autorisation d'exploiter.

Une fois les démarches juridiques effectuées, **l'acte de vente final** peut être signé.

La durée de ces étapes est variable mais nous comptons **en moyenne** un délai de **18 mois** entre la prise de mandat et la signature de l'acte définitif.

QUI VOUS ACCOMPAGNE / INTERVIENT ?

Tout au long du processus de vente, vous serez accompagnés par des professionnels qui interviendront chacun de leur domaine, et seront là pour répondre à vos interrogations.

Ampelio

Notre métier est de trouver **l'adéquation** idéale entre les projets des vendeurs et des repreneurs.

Nous **accompagnons et conseillons** à chaque étape de la transmission avec toute notre **expertise, notre écoute, notre passion et notre rigueur**.

Ampelio est **le lien et l'interlocuteur privilégié** des différents intervenants dans la démarche de transmission.

Notre but est que tous **s'accordent** ensemble dans l'intérêt des parties et de la bonne **réalisation** du projet.

[En savoir plus sur Ampelio](#)



Notaire

Le rôle principal du notaire est de **rédiger le compromis de vente et l'acte final**.

Il conseillera également ses clients sur les **aspects patrimoniaux et structuration** de l'opération.

Ils interviennent également dans tous les **aspects juridiques** : contacts SAFER, droit de préemption, réception des diagnostics, actes d'achats et vente, ...

Avocat

L'avocat répond principalement aux **questions juridiques** des sociétés (rachat de parts sociales, rachat de société).

Il organise la **cession des parts sociales** avec l'ensemble des détails nécessaires à la bonne fin de l'opération sur l'ensemble des aspects fiscaux, financiers, sociaux, patrimoniaux, etc.

Expert-comptable

Les experts comptables permettent d'étudier toutes les questions liées à la **gestion de l'entreprise**. Ce sont eux qui réalisent les **prévisionnels d'activités** et font leurs recommandations sur les modèles choisis et les **optimisations** financières de l'opération.

Ils sont **toujours présents** en nous fournissant bons nombres de documents tout au cours de ce process.

La relation de **proximité** avec leurs clients garantit la souplesse des cessions.



LA REUSSITE D'UNE CESSION DE DOMAINE VITICOLE NECESSITE UNE PREPARATION

L'**anticipation** de la transmission permet de balayer l'ensemble des sujets que l'on vient d'évoquer.

La **sérénité** d'une transmission est évidente lorsque tous les doutes sont levés.

Il s'agit d'un **moment fort** de la vie de l'exploitation qui requiert un accompagnement professionnel de plusieurs experts.

L'**histoire du domaine** et de ses propriétaires est une **priorité** pour l'équipe d'Ampelio.

Nous savons que vendre son domaine, c'est transmettre également une **histoire**, une équipe, une gamme de vins et une **expérience unique**.

L'équipe d'Ampelio est avant tout animée par la **passion**.

Nous avons la passion du **Val de Loire**, de son histoire, de sa diversité de terroirs et des vins. Nous avons le **respect** des hommes et des femmes qui travaillent la terre au quotidien.

Les vignobles sont l'**identité** de la vallée de la Loire.

Notre mission est de **perpétuer** cette belle histoire et de continuer à la faire vivre en **pérennisant** les exploitations grâce à notre recherche de repreneurs.

Notre priorité ce sont les **hommes** et les **femmes** qui écrivent cette histoire.

Nous plaçons donc une attention toute particulière à l'**écoute** et à l'**échange** autour de la réflexion de la transmission de leur domaine viticole

Nos **10 ans d'expériences** permettent aujourd'hui d'avoir une parfaite **connaissance** du process de transmission des propriétés viticoles, des parties prenantes et des experts partenaires. Les retours de nos clients vendeurs et acquéreurs nous ont amené à progresser sur tous les aspects de la transaction.

ANTICIPATION – EXPERTISE – ECHANGES

ECOUTE – CONSEILS – ACCOMPAGNEMENT

HONNETE – PASSION – RIGUEUR

[En savoir plus sur notre expertise et notre accompagnement](#)

Vous avez une question concernant la vente ou l'achat d'un domaine viticole ?

Notre équipe se fera un plaisir d'échanger avec vous sur votre projet et répondre à toutes vos interrogations.

Ampelio, c'est 10 ans d'expérience dans l'accompagnement et le conseil en transactions viticoles sur la Vallée de la Loire.

Par téléphone au 02 41 09 17 51

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