

OCTOBRE 2024 : LE CALENDRIER DE REPRISE D'UN DOMAINE VITICOLE

Quel **déla**i pour acquérir un domaine viticole ? Existe-t-il une **saisonnalité** pour vendre ?

La question du **calendrier de reprise** est un échange que nous avons régulièrement avec nos vendeurs et nos acquéreurs

Un acquéreur nous demande combien de temps en **avance** doit-il commencer ses recherches ou quand il pourra commencer à exploiter.

Et de l'autre côté, le vendeur se demande quand doit-il **commencer** sa mise en vente pour arrêter d'exploiter.

En réalité, il n'y a pas une seule vérité, **chaque reprise est unique**. Nous savons combien de temps peuvent prendre les différentes **étapes techniques et juridiques**. Mais certaines étapes peuvent être plus ou moins longues.

Alors notre mot d'ordre est **ANTICIPER**.

Voici quelques grandes étapes et leur temps de réalisation.

Dans un premier temps, vendeurs et acquéreurs doivent **préparer en amont** leur projet de cession et de recherche pour commencer sereinement le processus de transmission.





ETAPE 1

VENDEURS – EVALUATION DU DOMAINE

Calendrier : de 1 à 6 mois

Le propriétaire d'un domaine viticole doit avant tout **mettre en vente légalement** son bien.

Une fois la **décision prise** de vendre (ce qui peut prendre du temps), il est important **d'évaluer** le domaine à sa juste valeur.

Chez Ampelio, nous réalisons une **évaluation complète et approfondie**, en s'appuyant sur des éléments fonciers, juridiques, humain et commerciaux.

[En savoir plus sur notre accompagnement.](#)

ACQUEREURS – DEFINITION DU CAHIER DES CHARGES

Calendrier : de 1 à 6 mois

Afin de pouvoir **cibler** au mieux sa recherche, il est primordial de réfléchir en amont à son **cahier des charges**.

Quel type de projet ? Quelle région ? Quelles appellations ? Quelle surface ? Avec ou sans maison d'habitation ? Avez-vous un projet oenotouristique ? Souhaitez-vous une équipe ou un accompagnement du vigneron ? Avez-vous besoin de rentabilité immédiate ?

Et surtout : quel budget allouez-vous à ce projet de reprise ?

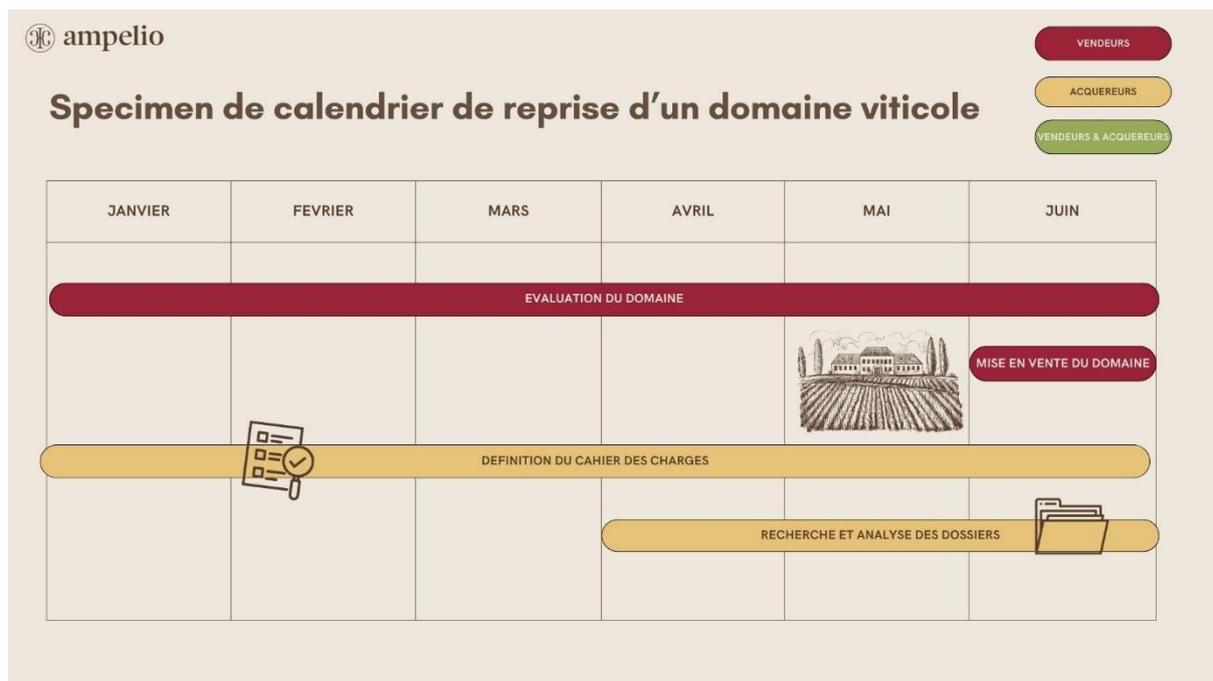
NB : pour cela, vous pouvez contacter un courtier, qui saura vous guider sur le budget possible.

Evidemment, le cahier des charges **évolue** avec le temps, change au fur et à mesure de la recherche. Certaines caractéristiques sembleront plus ou moins importantes et les priorités évoluent également.

Mais une bonne définition du cahier des charges est déjà la **première grande étape** dans l'acquisition.

[En savoir plus sur comment définir un cahier des charges](#)

NB : Selon le profil, il sera également important de compter un temps de formation viticole et viticole.



ETAPE 2

VENDEURS : MISE EN VENTE DU DOMAINE

Après signature du mandat de vente, l'équipe d'Ampelio prépare alors un **dossier complet** de présentation du domaine pour les futurs candidats.

Avec accord du vendeur, nous préparons également la mise en ligne de l'annonce sur notre site web.

ACQUEREURS – RECHERCHE ET ANALYSE DES DOSSIERS

Calendrier : de 2 à 3 mois

Une fois le cahier des charges bien défini, il est temps de rechercher le domaine correspondant au projet.

Ce moment est le plus **variable** et est le plus long.

Chez Ampelio, nous proposons un moment **d'échange** pour comprendre au mieux vos besoins. Et nous pouvons ainsi vous **proposer des domaines adéquats**.

Nous vous **présenterons** donc les domaines que nous avons en portefeuille et nous vous tiendrons au courant des **nouveaux** domaines que nous aurons en mandat.

Une fois un engagement de confidentialité signé, nous vous transmettons le **dossier complet** de présentation du domaine.

Et nous transmettons tous éléments qui peuvent vous aider dans cette étude du dossier.

Nous sommes très attachés à **l'échange**, à **l'écoute**, à **la compréhension**.

Echanger avec nos acquéreurs sur leurs ressentis, sur leurs besoins, sur leur projet nous permet de cibler au mieux le domaine idéal.

Nous sommes également là pour vous **conseiller** dans vos choix.

ETAPE 3

VISITES ET CHOIX D'UN DOMAINE

Calendrier : de 1 à 3 mois

Une fois un dossier étudié, et s'il correspond à votre cahier des charges, nous organisons une **visite** du domaine.

Une visite dure en moyenne 2h : visite des parcelles de vignes, des bâtiments, temps d'échange avec les vignerons et dégustation des vins.

Si le domaine ne convenait pas, nous poursuivons notre recherche de domaines.

Si le domaine correspond aux attentes, l'acquéreur **poursuit l'étude** des informations et documents donnés et peut revenir visiter le domaine.

ETAPE 4

ETUDE PREVISIONNELLE

Calendrier : de 2 à 4 mois

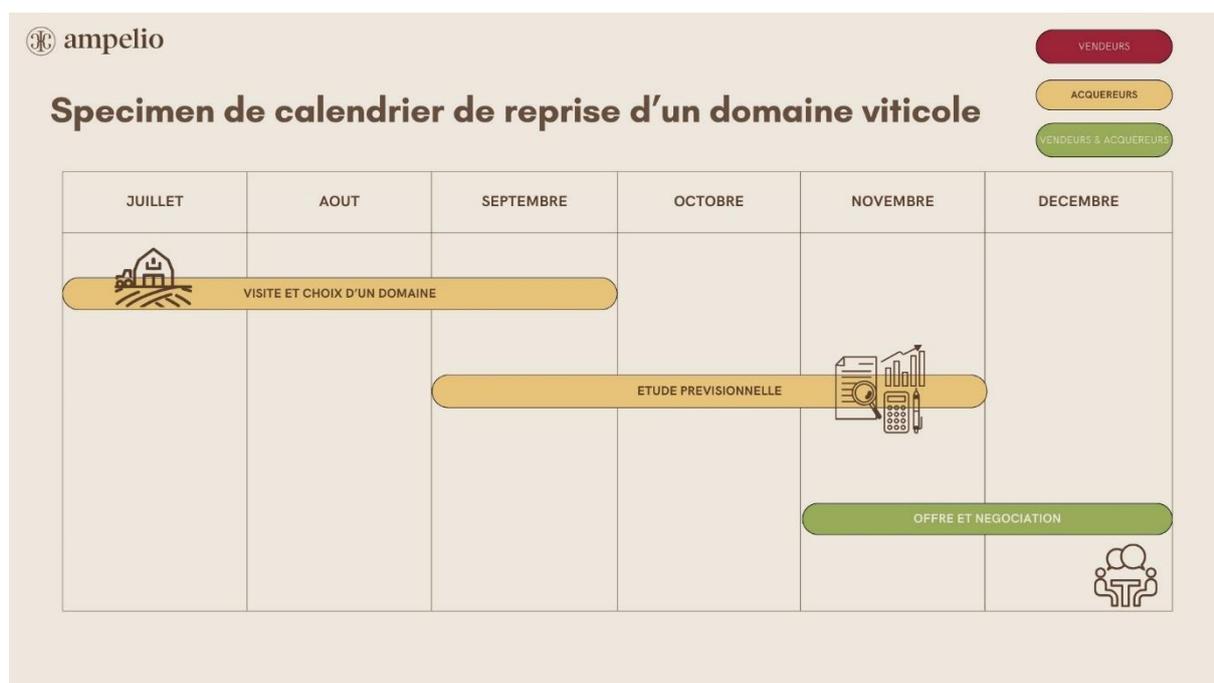
Le prévisionnel d'activité est à réaliser à l'aide d'un cabinet comptable (de préférence).

Cette étude se concentre sur le projet du repreneur pour **l'avenir du domaine**.

Elle permet de projeter sur plusieurs années la **viabilité** et la rentabilité de l'entreprise.

Un prévisionnel est **indispensable** dans une cession d'entreprise pour établir les objectifs, évaluer les risques, déterminer les financements.

Il sera aussi utile pour présenter le projet aux banques et ainsi obtenir son financement.



OFFRE ET NEGOCIATION

Calendrier : de 2 à 4 mois

Le prévisionnel réalisé, l'acquéreur a donc précisément une idée du montant possible pour l'achat du domaine.

Dans cette **offre**, doivent également être discuté de **la reprise des stocks et des avances aux cultures**.

[Lire notre article sur la reprise des stocks](#)

Mais également l'accompagnement du vigneron, la reprise de la marque et de la clientèle, la reprise des salariés, et tous éléments juridiques et financiers qui constituent le domaine.

Les échanges sur les conditions et sur le montant de l'offre peuvent alors être plus ou moins longs.

Chez Ampelio, notre métier est de **coordonner** chaque parti pour trouver un accord qui conviennent à tous.

ETAPE 5

REDACTION DU COMPROMIS ET SIGNATURE

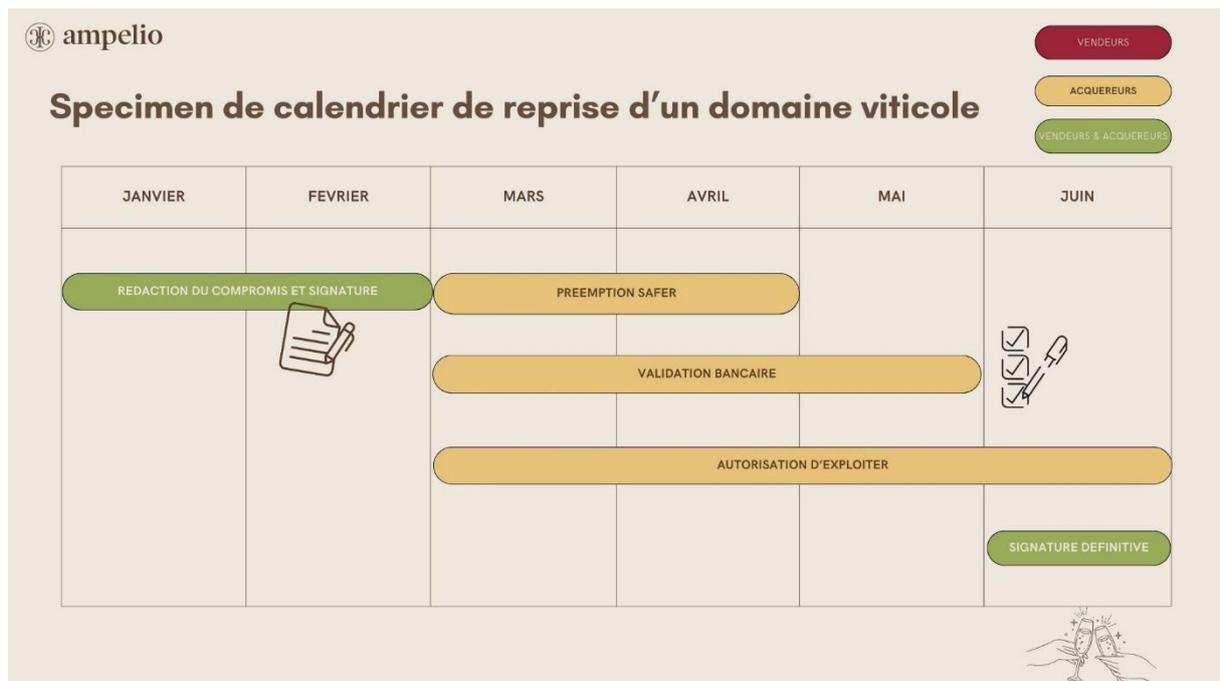
Calendrier : de 1 à 3 mois

Les notaires et/ou avocats des vendeurs et acquéreurs entrent alors dans le processus de reprise.

Ampelio les met en relation pour qu'ils rédigent conjointement le **compromis de vente**.

Une fois rédigé, vendeurs et acquéreurs peuvent se réunir à l'étude pour signer.

C'est à partir de ce moment, que le **processus juridique** (banque, Safer, autorisation d'exploiter) se met en place et que certains délais deviennent incompressibles.





ETAPE 6

PREEMPTION SAFER

Calendrier : 2 mois

Une fois le compromis signé, le notaire informe la SAFER (Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural), qui a 2 mois pour exercer son **droit de préemption**.

Une fois passée ce délai, la SAFER ne pourra plus préempter, libérant une nouvelle condition pour la vente.

A noter que le délai peut être réduit contre paiement.

VALIDATION BANCAIRE

Calendrier : 3 à 6 mois

L'acquéreur va pouvoir présenter aux banques son compromis signé afin d'obtenir officiellement son **offre de prêt**.

Une étape cruciale pour ceux qui ont besoin de financement.

A noter que pour les acquéreurs payant comptant, cette étape n'est pas nécessaire.

AUTORISATION D'EXPLOITER

Calendrier : 4 mois

Également après signature du compromis, l'acquéreur remplit un dossier de demande **d'autorisation d'exploiter** auprès de la DDT (Direction Des Territoires) de sa préfecture.

Cette autorisation est délivrée environ 4 mois après l'envoi de la demande

ETAPE 7

SIGNATURE DEFINITIVE

En parallèle de ces démarches administratives et bancaires, les conseillers de chaque partie ont pu rédiger l'acte authentique de vente.

Chaque partie peut enfin signer pour **conclure officiellement la vente**.

Les délais du calendrier sont indiqués à titre **informatif**, chaque transmission de domaine viticole est **unique**.

En moyenne, nous comptons entre un an et demi et 2 ans entre la mise en vente d'un bien et sa signature définitive.

Notre mission est **d'écouter, de s'adapter, d'accompagner** pour trouver la synergie idéale entre un projet d'acquéreur et le domaine viticole.



Lors des reprises, notre préoccupation principale est que cette association soit pérenne, durable et saine : que chaque personne s'épanouisse et y trouve son intérêt. L'avenir économique du domaine viticole doit également être pris en compte dans le projet.

Nous encourageons évidemment ces reprises et mettons toute notre expertise au service des projets de chacun.

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 : contact@ampelio.fr