

Processus de reprise d'un domaine viticole par des non-initiés (1/2).

Un vignoble est une entreprise comme les autres, et tout rachat doit être considéré comme l'acquisition d'une entreprise classique. À ce titre, la reprise d'un domaine viticole doit donc être envisagée et étudiée selon un certain nombre de critères objectifs et chiffrés.

Dans ce type de projet, nous insistons sur le fait que si la passion a toute son importance, elle ne doit, en aucun cas, éclipser la raison qui oblige une analyse approfondie de l'ensemble des paramètres du vignoble et plus particulièrement de l'entreprise en question.

La vigne est un patrimoine vivant, non entretenue pendant plusieurs mois, elle sera difficile, voire impossible à « récupérer » pour une production de vin. Dans le cas du rachat d'un vignoble, il ne s'agit donc, pas seulement d'investir dans de la terre, mais bien de considérer cette terre comme un élément vivant et fondamental, de votre nouveau projet.

En ce qui concerne la viticulture, selon notre expérience les projets sont multiples et uniques. À chaque profil d'acheteur correspond une vision et chacune se doit d'être étudiée en tant que telle.

 **À chaque
profil d'acheteur
correspond
une vision...**

1 – Le vignoble comme reconversion totale.

La viticulture est pour certains une chance de démarrer une nouvelle vie. Dans ce cadre, l'acheteur choisit de quitter sa situation professionnelle pour s'investir pleinement dans ce secteur d'activité. Bien souvent cette personne est un quinquagénaire passionné et bon gestionnaire, qui était déjà à la tête d'une entreprise de l'industrie ou du secteur tertiaire. Deux raisons sont souvent citées comme les motivations de ce choix : l'envie profonde de revenir à la terre et le désir de s'extraire d'un environnement stressant pour s'engager vers une activité en lien avec le vivant. L'acheteur souhaite trouver également plus de plaisir dans cette nouvelle activité.



Pour ce projet, notre client possède ses propres capitaux, souvent issus de la vente de son entreprise ou de fonds personnels. Pour lui, la difficulté éventuelle se situera dans l'apprentissage des techniques propres à l'exploitation d'un vignoble.

2 – Le vignoble comme investissement

Cette option est fréquemment choisie par des personnes conjuguant capitaux propres et passion du vin. Pour eux, le vignoble sera une activité annexe et parfois uniquement financière. L'interrogation dans leur cas est plutôt centrée sur le projet et non pas sur une question comptable. Nous pouvons, cependant, distinguer deux types de profils : ceux qui vont choisir de devenir propriétaires d'un domaine en perte de vitesse et vont investir pour le relancer, et ceux qui choisiront plutôt un domaine en rythme de croisière pour lequel ils confieront la gestion à un régisseur.

2-A : Investir pour devenir vigneron

« J'ai 60 ans, j'ai déjà une entreprise et passionné de vin, je souhaite investir... Mon entreprise se porte très bien, et je voudrais mettre mon expérience au service d'une entreprise viticole... ». L'investisseur souhaite diversifier ses activités et optimiser sa fiscalité, il cherchera donc le domaine approprié à ses requêtes. Expérimenté dans la gestion, notre client aura un regard critique fort sur le passif de l'entreprise et aura pour souhait d'impulser une nouvelle stratégie de développement.


À terme, la viticulture deviendra sa seule activité, et il cherchera une rémunération minimum pour celle-ci. En conséquence, la situation géographique du vignoble aura une importance particulière puisque, bien souvent, il s'agira pour lui de jongler entre ses deux lieux de travail.



2-B Investir dans un but financier

Dans ce cas également, il est question d'un investisseur ayant des capitaux propres importants. Sa passion le pousse à investir dans la viticulture, mais il nous avoue ne pas y connaître pas grand-chose et n'a pas pour désir de changer de métier en devenant vigneron. Il s'agit plus d'une très forte passion pour la terre et le vin. Il va donc chercher un vignoble dans lequel il prendra les grandes décisions, pourra éventuellement lancer une nouvelle dynamique en proposant une stratégie singulière, tout en confiant la gestion quotidienne à des personnes qualifiées.

De cette volonté d'investir, une des possibilités est que cet investisseur acquière la terre, mais que la société d'exploitation reste aux mains de professionnels. En parallèle, les vignerons peuvent posséder ou être majoritaire de la société d'exploitation. L'investisseur obtient ainsi un rendement financier grâce aux fermages perçus et est présent comme un soutien fort, un appui financier sans faille, mais n'est pas décisionnaire au quotidien.

...passion et 
raison, l'une et
l'autre étant
indispensables.

La vigne étant un placement sécurisé, c'est une alternative d'investissement en progression.

3 – La propriété comme évolution du salariat

Un salarié ayant une longue expérience dans sa profession peut avoir la volonté de devenir propriétaire. Dans ce cas précis, nous notons que les motivations peuvent être multiples : recherche d'indépendance, évolution de son quotidien, envie de s'investir davantage dans toutes les étapes : de la terre au commerce ; ou encore, le souhait de s'associer à un proche ou à un conjoint qui, de son côté, a des compétences complémentaires pour mener à bien le projet. Le vignoble devient donc le projet d'une famille !

Cette option nous semble parfois pertinente, en effet un vigneron de profession maîtrise parfaitement

le métier, et son envie d'apprendre en matière de gestion ou avec la présence d'un tiers donne une légitimité totale à ce couple de professionnels. Pourtant, dans ce cadre, les capitaux sont souvent peu importants et les banques, moins enclines à offrir leurs services.

Lorsque la banque donne une réponse positive ils choisiront le plus souvent un domaine appartenant à leur grande région, en effet c'est certainement avec ce mode cultural qu'ils connaissent bien qu'ils seront le plus à l'aise. Dans le cas d'un échec de financement, on peut retrouver le modèle évoqué plus haut : un investisseur, en soutien financier, peut être une vraie solution pour ces techniciens en recherche d'indépendance.

Quel que soit le profil de l'acquéreur, le rachat d'un domaine est un doux mélange de passion et de raison. L'une et l'autre étant indispensables. Quelle est la recette qui conviendra à votre projet ?

Si vous aussi vous avez des projets, contactez-nous !