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

Nous poursuivons le dossier concernant l'acquisition de domaines viticoles par l'approche concrète de la reprise. En huit étapes voici le déroulement d'une reprise de domaine viticole.

Étape n°1 : Cahier des charges

La première étape de toute démarche d'acquisition d'un domaine viticole est la rédaction d'un cahier des charges. Ampelio accompagne les potentiels acheteurs dans cette démarche, notamment grâce à un entretien préalable.

Le cahier des charges clé d'une transaction réussie.

La rédaction du cahier des charges correspond à la formalisation de réponses à plusieurs interrogations autour du projet, comme par exemple :
- la surface souhaitée du vignoble ?
- l'équipe de travail ?
- l'accompagnement de la reprise ?
- localisation voulue, etc.

Cela permet aussi à chacune des parties de mieux se connaître. Les biens proposés par Ampelio seront ainsi plus en adéquation avec la demande.

Suite à la rédaction de ce cahier des charges, deux possibilités :
Ampelio a, de suite, un bien à proposer. C'est un bien pour lequel le cabinet possède un mandat de vente. Dans ce cas, la démarche d'acquisition suivra une procédure classique.
Dans le cas où Ampelio n'a pas à sa disposition de mandat disponible correspondant aux critères souhaités, il est envisageable de mettre en place un mandat de recherche. Ampelio s'engage donc à rechercher un bien qui soit en accord avec les éléments du cahier des charges. Pour l'acquéreur, c'est aussi l'assurance de maintenir une certaine discrétion sur son projet.

Étape n°2 : Étude des dossiers et visite

Ampelio peut donc désormais proposer un ou plusieurs biens en accord avec le projet.
Grâce aux informations techniques, financières et commerciales transmises par les vendeurs, Ampelio réalise des dossiers qui servent de support d'analyse pour l'acheteur. À partir de ces dossiers Ampelio peut apporter son

expertise et accompagner l'acheteur dans ses questionnements au cours de rendez-vous physiques ou téléphoniques. La durée de ce temps d'étude est très variable selon les acheteurs, en fonction de leur niveau d'analyse et de leurs propres conseils.
Les deux ou trois domaines sélectionnés pourront ensuite être visités. Chacune des visites a lieu en présence d'Ampelio et comprend une découverte complète de l'exploitation et un échange autour des projets de l'entreprise. Il faut compter environ une demi-journée de visite par bien.
Il est important de noter que ces premières visites permettent également de faire évoluer le cahier des charges, le projet pourra donc être réorienté, ou réajusté.

Ampelio analyse et conseille chaque dossier sur-mesure

Étape n°3 : Suite à ces visites…
Suite à cette étape « visites » plusieurs cas sont envisagés :
- Certains choisissent de mettre un terme à leur recherche. Sont souvent en cause, la prise de conscience de la masse de travail, des compétences nécessaires, etc.
- Au contraire, le domaine correspond à la recherche et alors le processus d'achat peut se poursuivre.
- Enfin, dernier cas, les deux ou trois premiers domaines visités ne correspondent pas aux souhaits de l'acheteur, cependant celui-ci désire quand même continuer ses recherches. Ampelio propose donc de conserver le cahier des charges et recontactera l'acquéreur potentiel dans un délai convenu afin de lui faire part de nouveaux domaines en vente pouvant être en adéquation avec la demande initiale.

Étape n°4 : Analyse approfondie du domaine choisi

© M Giorgio Pulcini

Un domaine viticole correspond à la requête initiale, le processus se poursuit avec une analyse approfondie des documents relatifs à l'entreprise et au domaine. C'est l'occasion de demander des compléments d'informations, de faire une présentation du projet aux banques et d'établir le budget prévisionnel du domaine. Bien qu'un premier contact ait eu lieu entre l'acquéreur et le vendeur du domaine lors de la visite, Ampelio se charge d'être l'intermédiaire des échanges entre l'acheteur et le cédant. Cette phase est à durée variable, celle-ci dépend principalement de la disponibilité des acteurs et de la facilité à récupérer les informations manquantes côté vendeur. Ampelio peut proposer d'accompagner l'acheteur potentiel dans la mise en place des budgets prévisionnels. Il est également possible de se faire conseiller par d'autres professionnels (expert comptable, avocat d'affaires).

Étape n°5 : L'offre
L'acquéreur potentiel décide de faire une offre. C'est une période de négociation qui démarre par l'intermédiaire d'Ampelio (durée : entre un et trois mois).

Étape n°6 : L'offre a été acceptée, rédaction d'un compromis
Un notaire choisi par le vendeur ou l'acquéreur peut donc rédiger un compromis de vente. Cette phase d'écriture peut être plus ou moins longue puisqu'elle peut donner lieu à des demandes de précisions ou de documents additionnels. Le rôle d'Ampelio à ce stade, est donc de vérifier la totalité des informations et, de les transmettre au rédacteur de l'acte. Ce compromis est signé par les deux parties chez un notaire ou un avocat en fonction du schéma juridique.

Étape n°7 : Une fois le compromis signé

Le notaire a le devoir légal d'informer la SAFER (Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural) de la cession d'actifs ou de parts sociales agricoles. Suite à cette information, elle a deux mois pour se positionner sur le dossier et faire valoir son droit de préemption. Une fois passé ce délai, la vente officielle peut avoir lieu.

En parallèle, l'acquéreur doit solliciter une autorisation d'exploiter auprès de la préfecture (Direction Des Territoires). Cette demande se présente sous la forme d'un dossier complet à renseigner. À cette étape également, Ampelio peut accompagner la mise en place du dossier. L'autorisation d'exploiter est en général délivrée dans un délai de quatre mois.

Cette période d'attente post-compromis est souvent longue pour chacune des parties. Le temps de ces démarches est pourtant incompressible.

Étape n°8 : Signature et transmission

Une fois les délais administratifs passés, et avant la signature officielle, le notaire qui a rédigé le compromis écrira l'acte authentique de vente comprenant toutes les données du compromis et des éléments additionnels si cela est nécessaire.

La signature de cet acte officiel a lieu chez le notaire qui a rédigé le document.

Une fois la transaction effectuée, Ampelio reste présent pour les détails très opérationnels et souvent également dans la relation de transmission entre les parties. À titre informatif, il est constaté par le cabinet Ampelio -sur les 5 dernières années- que le délai moyen pour le rachat d'un domaine viticole est de 18 mois. C'est le temps estimé entre le premier entretien et la signature définitive.

Un projet anticipé permet l'aboutissement d'une démarche de long terme.

ampelio
une vision pour chaque vignoble

Processus de reprise d'un domaine viticole par des non-initiés

LES PROFILS

1 RECONVERSION TOTALE

Changer de vie professionnelle
S'INVESTIR POUR DEVENIR VIGNERON

- Envie de revenir **À LA TERRE**
- Nécessité **D'APPRENTISSAGE**

Financements **PROPRES et BANCAIRES**

2 INVESTISSEMENT

Diversifier ses activités
S'INVESTIR EN DOUBLE ACTIVITÉ

- **APPUI FINANCIER** Relance stratégique Complémentarité
- Nécessité **D'APPRENTISSAGE**

Financements **PROPRES et BANCAIRES**

La société d'exploitation reste aux mains des vignerons
INVESTIR DANS UN BUT FINANCIER

- Optimiser **SA FISCALITÉ**
- Situation géographique **IMPORTANTE**

Financements **PROPRES**

3 ÉVOLUTION DU SALARIAT

Poursuivre son activité pour
DEVENIR PROPRIÉTAIRE

- Maîtrise le **MÉTIER**
- Situation géographique **IMPORTANTE**

Financements **BANCAIRES**

DÉLAIS ET MÉTHODOLOGIE

ÉTAPE 1 — Accompagnement **PAR AMPELIO** — Définition **DU CAHIER DES CHARGES**

- Ampelio n'a pas de bien à présenter → **MANDAT DE RECHERCHE**
- Ampelio a des biens à présenter → **PROCÉDURE CLASSIQUE**

ÉTAPE 2 — **ANALYSE** des dossiers

Accompagnement **PAR AMPELIO** — 2 à 3 **VISITES** de domaines — **VISITE D'EXPLOITATION** des installations, dégustation — **DISCUSSION** autour des projets — Éventuellement **MAISON D'HABITATION**

ÉTAPE 3 — **LA VISITE** correspond à la demande

- **LA VISITE** ne correspond pas à la demande
- Choix d'arrêter **LE PROJET**

Ampelio reprend contact **PLUS TARD** — **ÉTAPE 2** **RETOUR ÉTAPE2**

ÉTAPE 4 — **ANALYSE** du dossier — Présentation **AUX BANQUES** — Étude prévisionnelle **AVEC AMPELIO**

ÉTAPE 5 — **OFFRE D'ACHAT** — **NÉGOCIATION PAR L'INTERMÉDIAIRE D'AMPELIO** entre 1 et 3 mois

ÉTAPE 6 — **VERIFICATION** de la totalité des informations — **RÉDACTION DU COMPROMIS** — **SIGNATURE DU COMPROMIS** chez le notaire

ÉTAPE 7 — **SAFER*** 2 mois — **AUTORISATION D'EXPLOITER** 4 mois

ÉTAPE 8 — **ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE** chez le notaire — **SIGNATURE FINALE** — **BRAVO**

Expert de la transaction viticole, vous pouvez nous joindre sur contact@ampelio.fr
AMPELIO - SAVENNIERES (49170) - Tel. : +33 (0) 2 41 38 50 16 - www.ampelio.fr