



Vente d'un domaine viticole : anticiper, auditer et sécuriser chaque étape du processus

Ne partez pas seul à l'aventure !

Une augmentation des domaines à la vente dans un environnement juridique complexe

Le monde rural a subi une profonde mutation au cours des deux dernières décennies, marquée par une réglementation souvent déconnectée des réalités du terrain, du prix croissant du foncier agricole et du départ massif des agriculteurs à la retraite, sans reprise de leurs exploitations.

Ces éléments ont conduit au glissement des transmissions à titre gratuit entre parents/enfants vers les cessions à titre onéreux qui sont en forte évolution.

Un projet de cession qui nécessite l'intervention de conseils spécialisés

Les opérations de cession et d'acquisition de domaines viticoles nécessitent une expertise juridique spécifique combinant les compétences classiques du droit des affaires et les particularités du droit agricole.

Pour réussir ces transactions complexes, il est essentiel de les anticiper et de bien les préparer, ce qui implique d'avoir une vision à 360 degrés des problématiques juridiques et fiscales, susceptibles d'être rencontrées.

Cela nécessite également d'être entouré d'une équipe d'avocats, juristes et notaires spécialisés qui sera l'interlocuteur direct dans les échanges et la relation avec les différents intervenants (mandataire en transaction immobilière, expert-foncier, expert-comptable, banquier etc.).

Afin de maximiser les chances de succès et sécuriser la transaction, la réalisation préalable d'un audit et l'étude des schémas de cession s'impose comme une étape incontournable.

Anticiper la cession de son domaine : la réalisation d'un audit préalable

L'audit de cession peut sembler superflu, pourtant, il se révèle bien souvent d'un intérêt considérable. Il permet, tant pour le vendeur que pour son conseil, de préparer le terrain, de maîtriser le processus, et d'anticiper les interrogations de l'acquéreur.

L'audit d'une exploitation viticole consiste en une analyse globale afin d'identifier les points nécessitant d'être corrigés en vue de la vente.

Il couvre des aspects essentiels tels que le foncier, pour vérifier les mo-

dalités d'acquisition et d'exploitation des parcelles (présence d'un cahier des charges SAFER, analyse des baux, actes de propriété) et la conformité au contrôle des structures ; et la fiscalité, pour prévenir les risques de contentieux.

Enfin, beaucoup de domaines réalisent aujourd'hui une activité événementielle, ce qui nécessite une vérification approfondie de leur conformité en matière d'urbanisme (changement de destination) et de sécurité (réglementation des ERP).

Sécuriser le schéma de cession et préparer l'après

Après avoir réalisé l'audit, le conseil qui pilote le dossier dispose d'une vision complète de l'exploitation.

Il définit, avec le vendeur, les schémas de cession les plus pertinents.

Chaque option est étudiée en tenant compte des réglementations spécifiques au secteur agricole, notamment le droit de préemption SAFER, le dispositif SEMPASTOUS et le contrôle des structures, ainsi que les incidences fiscales liées à la cession.

L'objectif est de faciliter la vente d'un point de vue juridique et réglementaire tout en étant le moins pénalisant sur le plan fiscal. Attention, il n'existe pas de schéma type !

Cette analyse devra également être menée en considérant les projets du vendeur après la cession. Les dispositifs fiscaux adaptés sont ainsi identifiés et réfléchis en amont.

Ce qui se passe du côté de l'acquéreur

L'acquéreur intéressé présente une offre d'achat.

Si elle est acceptée par le vendeur, il réalise de son côté un audit détaillé du domaine.

Il analyse l'ensemble des documents juridiques, comptables et agricoles afin d'évaluer les risques éventuels. Les conclusions de cet audit lui permettent de confirmer sa volonté de poursuivre l'acquisition et de préparer une stratégie pour ajuster les termes d'un protocole engageant.

Du côté du vendeur, l'audit réalisé en amont avec son conseil offre une base solide pour répondre aux demandes de l'acquéreur et protéger ses intérêts tout au long des négociations.

Cette première phase mène à la rédaction du protocole, pierre angulaire de l'opération de cession. La seconde phase va consister à lever l'ensemble des conditions suspensives pour aboutir à la signature des actes réitératifs.

En résumé, pour nous, chaque dossier est unique et il convient de faire du sur-mesure !

Notre prochain article explorera plus en détail la phase contractuelle et juridique de la vente d'un domaine, en abordant notamment la rédaction des actes essentiels (protocole, garantie d'actif et de passif, actes réitératifs), l'audit immobilier et les aspects patrimoniaux.

Les points essentiels à retenir pour la cession d'un domaine viticole :

- > La cession doit être anticipée pour maximiser les chances de succès ;
- > L'audit de cession est une étape clé, permettant d'identifier les anomalies et de définir les meilleurs schémas de vente ;
- > Les réglementations agricoles, toujours plus nombreuses, rendent le processus de vente complexe et exigeant ;
- > Un accompagnement global par une équipe pluridisciplinaire et expérimentée permet à l'exploitant de sécuriser la cession de son domaine.

Michel HARDOUIN
Avocat associé au cabinet
d'avocats TERRESA

Laura BARRUCAN
Juriste au cabinet
d'avocats TERRESA

CABINET D'AVOCATS
TERRESA
Agri, viti, rural : nos territoires

RURAL
CORPORATE
by TERRESA