



RÉFÉRENCES RHÔNE-ALPES

ÉVOLUTION DES CAS TYPES COOPÉRATEURS ÉTUDIÉS EN RHÔNE-ALPES



Depuis 2010, en région Rhône-Alpes, la méthode INOSYS est appliquée au secteur viticole. Cela a permis de caractériser les principales exploitations d'un vignoble, en fonction de leurs débouchés et de décrire leur évolution à partir des données d'exploitations réelles du vignoble.

Les six catégories d'exploitations (ou cas type) choisies ne représentent pas l'ensemble de celles des vignobles de Rhône-Alpes mais des groupes d'exploitations caractéristiques par leur surface, leurs débouchés de vente... Chaque année, nous suivons l'évolution de 4 à 6 exploitations réelles du vignoble utilisées pour chacun de ces cas types.

Après plusieurs années d'étude, cet article résume les principales évolutions pour trois cas types coopérateurs en Rhône-Alpes : l'un situé sur le sud Ardèche en IGP Ardèche, un autre en sud Drôme en Côtes du Rhône Régional et Villages et enfin le dernier en Beaujolais – Beaujolais Villages.

Tableau I : évolution économique des 3 cas types en cave coopérative sur plusieurs exercices comptables (de 2008 à 2016)

	100 % IGP Ardèche - cave coopérative		Côtes du Rhône Régional et Villages – sud Drôme – cave coopérative		Beaujolais et Beaujolais Villages - cave coopérative	
	2008	2016	2009	2016	2009	2015
Surface	15 ha		40 ha	40 ha dont 2 ha en plantiers	16 ha	
MO totale	1,55 UTH	+0,05 UTH	2,10 UTH	+0,10 UTH	1,5 UTH	+0 UTH
dont MO familiale	dont 1,50 UTH familial	dont 1,25 UTH familial	dont 1,25 UTH familial	dont 1 UTH familial	dont 1,50 UTH familial	dont 1,50 UTH familial
Surface par UTH		9,4 ha/UTH		18,2 ha/UTH		10,7 ha/UTH
Densité de plantation	4000 à 4500 cep/ha		3500 à 4000 cep/ha		10 000 cep/ha	8 500 à 10 000 cep/ha
Rendements		56 hl/ha		46 hl/ha	51 hl/ha	
Évolution des rendements	+ 6 hl/ha		+ 3 hl/ha		+ 0 hl/ha	
Volume produit	750 hl	840 hl	1 720 hl	1 750 hl	816 hl	816 hl
Prix net payé au coopérateur €/hl	68	82 + 21%	75	105 + 40%	100	125 + 25%
Charge totales courantes* €/ha (*hors amt hors FFI)		2 560 €/ha		3 543 €/ha		3 360 €/ha
Évolution des charges courantes €/ha	+ 853 €/ha		+ 928 €/ha		- 388 €/ha	
Produit brut viticole €/ha	3 400 €/ha	4 592 €/ha	3 225 €/ha	4 625 €/ha	5 125 €/ha	6 188 €/ha
Évolution du PB viticole €/ha	+ 1 192 €/ha		+ 1 400 €/ha		+ 1 063 €/ha	
Chiffre d'affaires total de l'exploitation		68 880 €		185 000 €		108 000 €
Évolution du chiffre d'affaires sur la période étudiée		+ 17 880 € + 35%		+ 54 000 € + 41%		+ 19 000 € + 21%
Revenu €/UTH familial		19 000 €/UTH familial		28 000 €/UTH familial		20 000 €/UTH familial
Évolution du revenu disponible €/UTH familial sur la période	+ 6 000 €/UTH familial		+ 19 000 €/UTH familial		+ 6 000 €/UTH familial	

LE SYSTÈME DES COOPÉRATEURS

>> L'outil de production

- Parcellaire

Les surfaces des cas types ne changent pas. Cependant, soit via les aides européennes à la restructuration soit via des coopératives, la physionomie du vignoble change. Des jeunes vignes sont présentes dans les trois secteurs. Le rajeunissement est plus important en sud Drôme.

Il est constaté une diversification des cépages avec l'introduction du Chardonnay en Beaujolais. En outre, une évolution est engagée afin de réduire les densités de plantation sur le même vignoble (arrachage de 1 rang sur 6).

- Rendements

Les rendements sont très dépendants des conditions climatiques. Depuis le millésime 2014, elles sont favorables et induisent des rendements à la hausse.

Dans les trois secteurs de production, les rendements autorisés sont rarement atteints. Le renouvellement du vignoble, la diversification des cépages ou le choix du produit final (Crémant en Beaujolais) permettent de s'en rapprocher.

- Volumes

En sud Drôme, le volume produit est stable malgré la hausse du rendement, à cause de l'augmentation des surfaces en non production (plantiers).

- Main-d'œuvre

Sur la période étudiée, la main-d'œuvre a tendance à augmenter. En Drôme, c'est le renouvellement du vignoble qui entraîne cette hausse. La progression du volume de main-d'œuvre occasionnelle répond, en Ardèche, aux besoins de productions de cuvées haut de gamme avec cahier des charges nécessitant des interventions manuelles supplémentaires pour effeuillage, éclaircissage et vendanges.

Les surfaces par UTH varient dans les trois vignobles à cause de plusieurs critères : mécanisation, densités de plantation, ...

>> Le marché

L'organisation commerciale en Ardèche, très concentrée, a permis d'avoir une force de vente plus performante. La notoriété de leur IGP s'est développée avec l'aide des fonds régionaux de promotion. La sollicitation des consommateurs pour ce type de vin est présente.

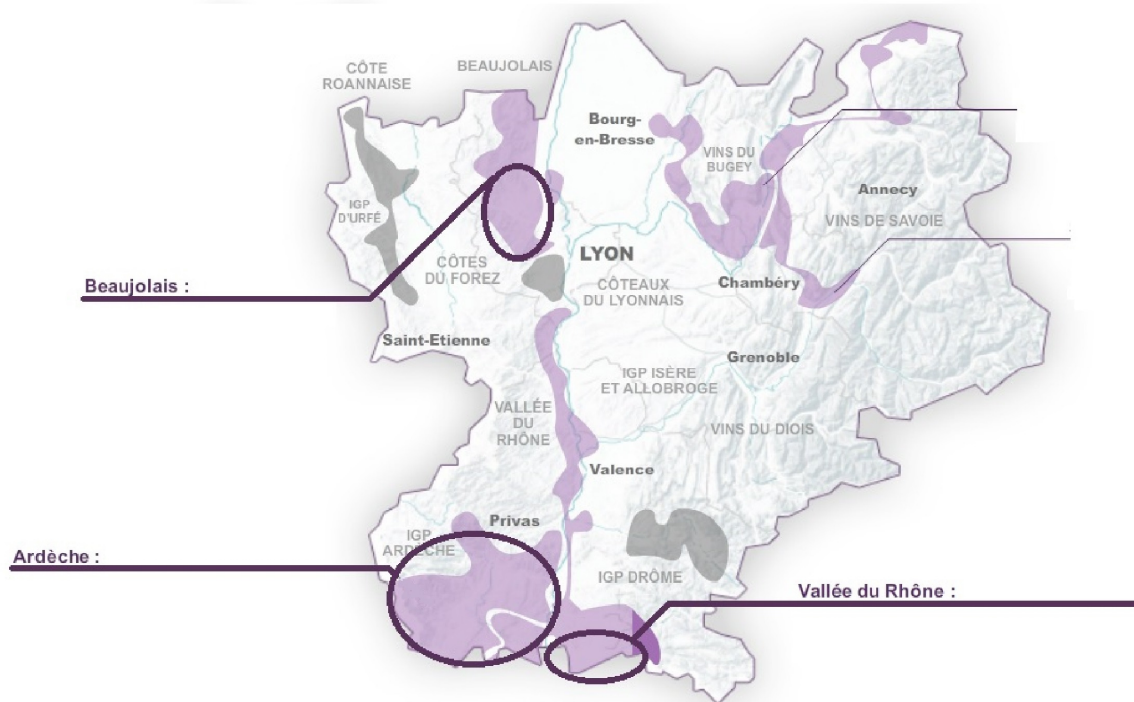
En Beaujolais, le Crémant de Bourgogne a le vent en poupe et les viticulteurs commencent à s'adapter à cette nouvelle attente.

L'augmentation de la demande associée à la baisse de l'offre en Côtes du Rhône a favorisé la progression des cours qui se stabilisent désormais. Les viticulteurs s'adaptent à un souhait plus qualitatif des vins de la part des consommateurs et diversifient fortement leur offre en produisant des vins rosés aromatiques et faciles à boire.

La valorisation du vin de ces cas types se fait en majorité par des intermédiaires : plusieurs négoce en Beaujolais, Union de coopératives et plusieurs négoce en Côtes du Rhône, Union de coopératives seulement en Ardèche.

C'est le cours du vrac qui influe sur la rémunération du viticulteur. Le cours global moyen par hl était en progression (de l'ordre de 30 % pour l'ensemble des trois cas types).

Carte 1 : localisation des cas types étudiés



Source : Comité Vin baladesduvin.com

>> Les caractéristiques économiques

L'augmentation des volumes produits et des prix payés a des répercussions positives sur l'économie de l'exploitation. Le revenu dégagé par UTH familial est à la hausse.

Les charges restent maîtrisées globalement. Elles augmentent en Ardèche et en Drôme, à cause du travail salarié nécessaire à l'application des cahiers des charges et à l'entretien courant du vignoble. En Beaujolais, la charge globale reste identique et c'est le travail de l'exploitant qui est plus efficace.

La rémunération est meilleure quand le viticulteur s'adapte à la demande : cahiers des charges spécifiques liés à des produits mieux rémunérés, cuvées rosé, Crémant... Cette adaptation est initiée et valorisée par les coopératives.

Sur la période étudiée, le prix payé au viticulteur coopérateur augmente de presque 30 % avec des variations selon les vignobles.

CONCLUSION

Depuis une décennie, les rendements au sud de la région étaient orientés à la baisse et la valorisation stagnait. La tendance s'inverse dorénavant grâce au renouvellement du vignoble associé à des conditions climatiques favorables.

Les coopératives se sont organisées commercialement et ont adapté leur outil productif dans le sens du marché. Ainsi, le viticulteur constate, avec intérêt, la progression du revenu disponible dégagé.

Le renouvellement des générations reste crucial. Les départs en retraite sans reprenneur obligent les coopératives à trouver des solutions : création de structures qui gèrent ou achètent le foncier, aides au fermage, à l'assurance et avance de trésorerie lors d'une installation... Il faut pouvoir pérenniser l'outil coopératif en maintenant les volumes pour répondre à la demande et limiter ses charges par hl.



Avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
«développement agricole et rural»



Glossaire

INOSYS : Innovation Système, typologie des exploitations agricoles basée sur une méthode élaborée par l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture (APCA) pour caractériser les exploitations selon des critères à la fois techniques et économiques.

Le dispositif INOSYS a pour vocation d'établir des références en décrivant des systèmes d'exploitations fréquents. L'exploitation est approchée comme un système fonctionnel et cohérent dont toutes les parties sont liées. Le suivi annuel de plusieurs exploitations réelles et proches les unes des autres permet de construire un cas type c'est-à-dire une modélisation de la réalité gommant les particularités individuelles.

Revenu disponible/UTH familial = (EBE - Annuités)/UTH familial.

Ont contribué à ce document :

Alice Bouton,
Chambre d'Agriculture de la Drôme,
Tél. 06 12 51 37 34

Isabelle Mejean,
Chambre d'Agriculture de la Drôme,
Tél. 06 22 42 53 87

Axelle Verniol,
Chambre d'Agriculture du Rhône,
Tél. 06 71 91 90 10

Jean-Luc Rapha,
Chambre d'Agriculture de l'Ardèche,
Tél. 04 75 20 28 00

Septembre 2018