



RÉFÉRENCES RHÔNE-ALPES

ÉVOLUTION DES CAS TYPES VENDEURS DIRECTS 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 deux cas types vendeurs directs en Rhône-Alpes.

Tableau 1 : évolution économique des cas types Beaujolais/Beaujolais Villages et Côtes du Rhône méridionales en 3 exercices comptables (de 2011 à 2014)

	Côtes du Rhône méridionales	Beaujolais/ Beaujolais Villages
Surface	32 ha	10 ha
Main-d'œuvre dont familiale	4,4 UTH 2 UTH	2,3 UTH 2,3 UTH
Densité de plantation	Entre 3 500 et 4 000 cep/ha	10 000 cep/ha
Rendements	42 hl/ha	50 hl/ha
Volume produit	1 344 hl	510 hl
Prix de vente moyen de la bouteille (données comptables)	4,00 € HT	3,65 € HT
Prix de vente moyen du BIB	1,65 €/l	2,50 €/l
Charges totales/ha	7 845 €/ha	12 100 €/ha
Produit brut viticole/ha	10 095 €/ha	17 400 €/ha
Evolution du produit/ha depuis 3 ans	+1 980 €/ha	+ 500 €/ha
Chiffre d'affaires de l'exploitation	308 000 €	162 000 €
Evolution du chiffre d'affaires depuis 3 ans	+ 39 000 €	+ 6 000 €
Revenu disponible/UTH familial	21 000 €/UTH	16 000 €/UTH
Evolution du revenu disponible depuis 3 ans	+ 3 000 €/UTH	+ 3 000 €/UTH

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



LE SYSTÈME DES VENDEURS DIRECTS

>> Le marché

Le volume en vente directe de ces exploitations se situe autour de 40 000 bouteilles. La principale différence vient du volume vendu en Bag In Box : 60 hl sont vendus sous cette forme en Beaujolais, alors que l'exploitation type en Côtes du Rhône en vend presque 10 fois plus. Ce mode de valorisation reste stable sauf pour les BIB en Côtes du Rhône qui progressent au détriment de la bouteille.

>> L'organisation du travail

Peu de changement ni de différences entre vignobles dans ce domaine. Les exploitants et leurs familles disposent de peu de temps libre. Beaucoup de week-end sont consacrés à la vente de vin, notamment sur les foires et salons. La vente directe demande de plus en plus de temps et d'énergie.

>> L'outil de production

La principale différence entre le Beaujolais et les Côtes du Rhône se trouve dans les densités de plantation et la mécanisation (voir tableau). En effet le nombre d'UTH/ha est plus important en Beaujolais qu'en Côtes du Rhône : 0,23 contre 0,14 UTH/ha.

Dans ces cas type « vente directe », le travail consacré à la vigne est conséquent et des efforts doivent être réalisés pour s'adapter au marché et élargir la gamme.

L'effort de diversification (couleurs et appellations) se fait dans le Beaujolais au niveau du parcellaire par des nouvelles plantations ou de nouvelles parcelles. Dans les Côtes du Rhône il se fait par le développement de nouvelles vinifications (principalement cuvées rosé).

Une autre différence est visible sur le matériel : vieillissant et renouvelé par la force des choses en Beaujolais alors que le renouvellement est plus anticipé dans l'autre vignoble.

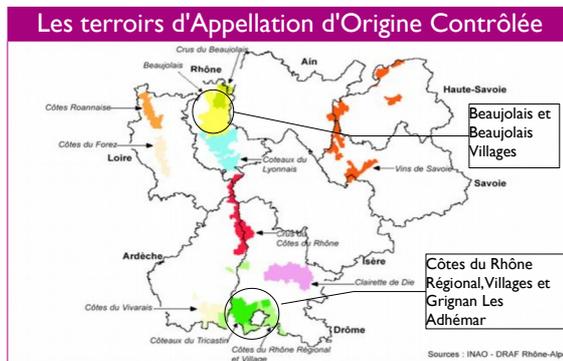
Concernant les Côtes du Rhône, une baisse de la productivité du vignoble (rendements faibles) est constatée. Ce problème de rendement est pris en compte par les viticulteurs qui replantent.

>> Les caractéristiques économiques

L'amélioration du chiffre d'affaires s'est faite grâce à la revalorisation des prix de vente tant en direct qu'au négoce qui représente tout de même 40% des volumes en Beaujolais contre un quart en Côtes du Rhône. Cette faible proportion des ventes en négoce est très variable en fonction du rendement. En Beaujolais, la vente au négoce constitue une part importante du revenu contrairement au Côtes du Rhône où cette part n'est qu'un complément.

Le revenu annuel par UTH progresse mais au détriment d'un outil de production difficile à transmettre.

Les charges et le temps de travail pèsent beaucoup et imposent une meilleure valorisation des bouteilles. Il devient par ailleurs nécessaire d'investir et d'embaucher.



CONCLUSION

Les structures d'exploitation évoluent progressivement : si les surfaces n'ont pas changé, l'évolution porte davantage sur la diversification dans les cuvées et les contenants. Cependant la charge de travail reste très importante et freine l'envie des jeunes à s'installer.

Les Côtes du Rhône s'en sortent mieux grâce à la taille de leur exploitation et leurs faibles densités de plantation malgré un prix moyen comptable de bouteille équivalent sur les deux cas type.

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.