

Caractéristiques

Commercialisation: 5% du volume en bouteilles, le reste vendu au négoce
Surface vigne: 15ha en production et 1 ha en plantation
Main d'œuvre: 1,9 UTH dont 1,40 UTH familiaux
 dont 0,50 salarié(s) temporaires(s)
Millésimes concernés: 2013 à 2015

Commentaires :

- ✓ Ce cas type est le plus représentatif du groupe "vente vrac négoce Beaujolais-Beaujolais Villages"
- ✓ Exploitation dans un cadre individuel dominant (avec travail familial d'appoint bénévole.)
- ✓ Système dépendant fortement du négoce et de la vente en nouveau (adaptation au marché, précocité, technicité....)
- ✓ Stratégie d'optimisation de la main d'œuvre (augmentation de surface) et stratégie de diversification des cépages (bases crémant)
- ✓ Situation financière très tendue (mévente, coûts de production) ; stratégie de baisse des coûts de production (replantation basse densité)

Atouts :

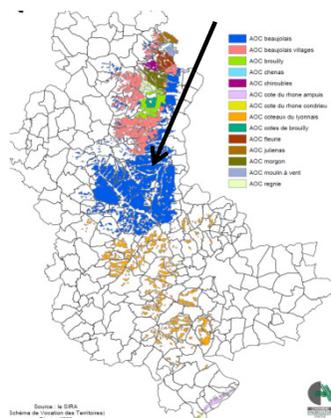
- ✓ Revalorisation de la production grâce aux plantations pour crémant.
- ✓ Mode de commercialisation et de production (primeurs) permettant une trésorerie

Faiblesses :

- ✓ Exploitation non transmissible à cause du manque de rentabilité
- ✓ Structures parcellaires ou modes de conduite peu adaptés à la mécanisation
- ✓ Temps de travail pesant sur la qualité de vie de l'exploitant et de sa famille
- ✓ Forte dépendance au marché du Beaujolais nouveau qui est en régression tant en volume qu'en valeur

AOC concernées

Sud du vignoble (Appellations Beaujolais et Beaujolais Villages)



Plantations et conduite :

- de 8000 à 10000 ceps/ha; taille répartie entre gobelets et guyots
- vignoble agé (50 ans en moyenne) Gamay en monocépage pour les rouges
- pas/peu de plantations nouvelles sauf pour diversifier les cépages arrachage Gamay pour plantation Chardonnay et pinot
- Conduite raisonnée dominante

Matériel pour la vigne :

- Enjambeur et/ou Tracteur vigneron de 60 à 75 Ch
- Tracteur fermier de 70 à 85 Ch
- Tondeuse ou gyrobroyeur, rogneuse souvent en CUMA ou copropriété
- 1 ou 2 bennes à vendanger (bacs)
- Rampe de désherbage
- Deux matériels de pulvérisation soit voûte soit canon fixe ou mobile, et matériel portatif motorisé (solo à dos ou brouette)
- Broyeur de sarments souvent en CUMA ou copropriété
- Sévateur manuel, électrique ou pneumatique

✓ Valeur à neuf du matériel 184 000 €
 ✓ Degré de vétusté du matériel (*) 56%
 (*somme des amortissements/valeur à neuf)

Mode de récolte et coût :

- Vendanges manuelles (1250 €/ha) presque exclusives; développement progressif des vendanges mécanisées par prestataire (900 €/ha)

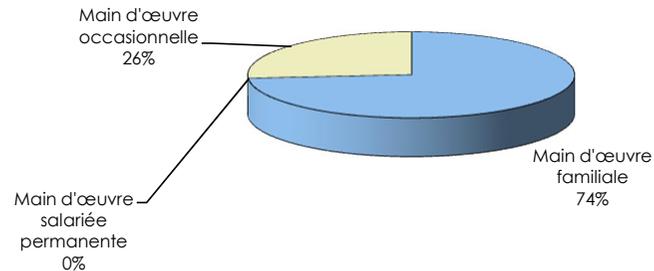
Indicateurs agro-écologiques

- Indicateur de la Fréquence de Traitement (IFT): 16,13 dont 1,91 pour les herbicides

Cave

- Cuvier représentant 1,5 fois la récolte
- Caves généralement équipées pour la maîtrise des températures et pour une vinification de qualité mais cuves peu adaptées à la thermo
- 1 pressoir (en grande majorité à plateau vaslin)

Organisation de l'exploitation



- ✓ reprise d'une main d'œuvre occasionnelle pour pallier l'arrêt des parents retraités
- ✓ Charge de travail excessive (travaux manuels dominants) essentiellement due au travail de la vigne

Perspectives d'avenir

- ✓ Avenir dépendant en partie des rendements réalisés et autorisés et de la maîtrise des coûts de production
- ✓ Vignoble vieillissant et inadapté (besoin de restructuration) qui augmente les coûts de production
- ✓ Diversification progressive en plantant des cépages adaptés au crémant plus rémunérateur

Points clé à surveiller

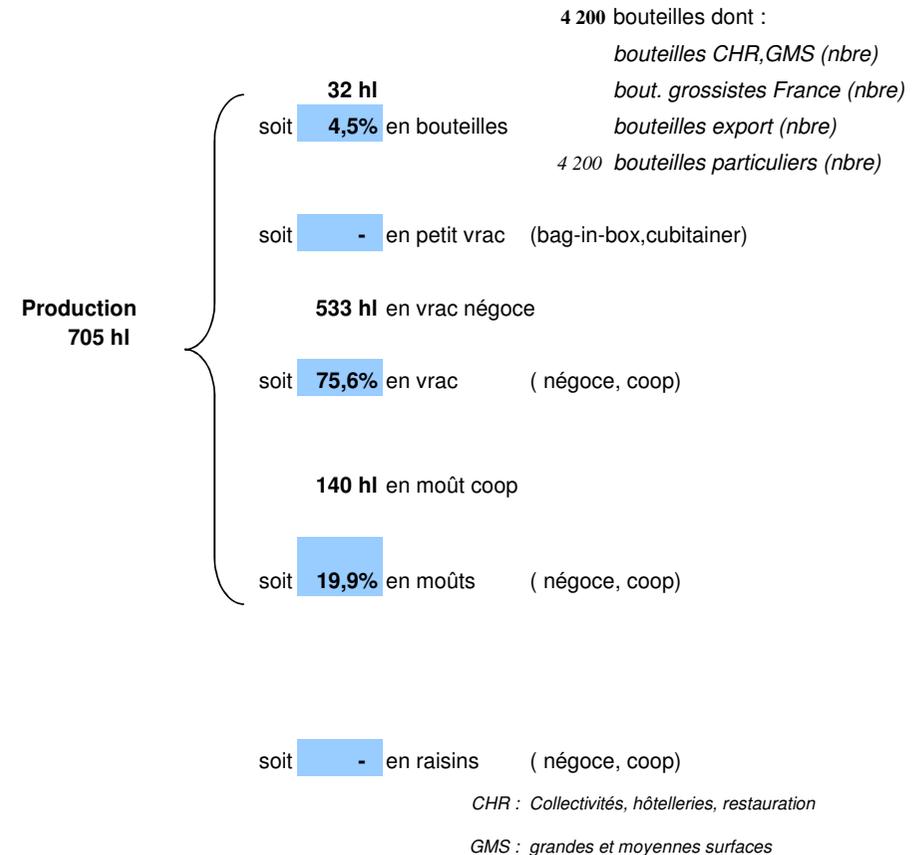
- ✓ Les coûts de production
- ✓ Les délais pour vendre à temps en primeur
- ✓ Gestion du temps de travail
- ✓ Réalisation des rendements autorisés
- ✓ Vignoble soumis fréquemment à des aléas climatiques: assurance (récolte ou grêle) fortement recommandée

Installation dans le système

- ✓ Niveau de reprise *
- ✓ Fragilité ***
- ✓ Risques dans le temps **
- ✓ Revenu disponible *

* faible ** moyen *** élevé

Produits et commercialisation



Ces données correspondent à un modèle, réalisé à partir de plusieurs exploitations suivies. Mais elles n'ont pas de valeur statistique par rapport aux exploitations de la région

Reproduction interdite

Rédigé par A VERNIOL et J. MONTOLY - Chambre d'Agriculture du Rhône.

Avec la participation financière du CASDAR/MAP et des Chambres d'Agriculture de la région Rhône Alpes.

Résultats économiques (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	45	29%	Vin en bouteilles	16	10%
<i>dont approx vignes & vendanges</i>	37	24%	Vin en petit vrac	0	0%
<i>vinification</i>	4	3%	Vin en vrac	101	66%
<i>conditionnement & commercialisat.</i>	4	3%	Mouûts	27	17%
Charges structure	59	38%	Raisins	0	0%
<i>salaires & ch.soc.</i>	20	13%	Autres produits	10	6%
<i>cotisat. exploitant</i>	10	6%	indemnités (récolte, grêle)		
<i>fermage</i>	8	5%			
<i>entretien mat.&bât.</i>	7	5%			
<i>autres charges (dont assurances)</i>	17	11%			
Total	104		Total	154	

EBE = 50 k€

Approche trésorerie :

Annuités	16 K€	Amortissements	23 K€
		Frais financiers	2 K€
		dont Court Terme	0 K€
Disponibles pour prélèvements privés et autofinancement	<u>34 K€</u>	Résultat courant	<u>25 K€</u>

Approche résultat :

Bilan simplifié (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	148	68%	Capitaux propres	112	52%
			Emprunts LMT	70	32%
Stocks (vin)	18	8%			
Créances et disponible	51	24%	Dettes CT	35	16%
Total	217	100%	Total	217	100%

Ratios économiques et financiers

✓ EBE/produit	32%
✓ Annuités/EBE	32%
✓ Revenu disponible/UTH familial	24 K€
✓ Capital d'exploitation	217 K€
✓ Capital d'exploitation/ha	14 K€
✓ Autonomie financière	52%
✓ Fonds de roulement	34 K€
✓ Charges totales/Fonds de roulement	3,1

G31 - Vente vrac négoce Beaujolais, B Villages MAJ 2017 (10-20ha)

Les indicateurs sur les Produits

Prix de vente

✓ Bouteilles	3,7 € HT/col
✓ Vrac négoce	190 €/hl
✓ Rendement/ha	47 hl
✓ Stock vin/récolte moyenne	20%
✓ Produit brut/ha	10267 €

Les indicateurs sur les Charges

✓ Charges appros vignes/ha *	2470 €
✓ Charges vinification/hl	6 €
✓ Charges commercialisation & conditionnement	1,60 €/bouteille
✓ Charges commercialisation & conditionnement	0 € / hl petit vrac
✓ Charges opérationnelles/ha	3136 €
✓ Fermage/ha affermé	600 €
✓ Charges de structure courantes/ha **	3933 €
✓ Charges observées/hl	164 €
<i>=Ch.opérationnelles + ch. Structure courantes</i>	
✓ Coût de production observé/ha	10698 €
<i>=Ch.opérationnelles + ch. Structure courantes +amort.+FF</i>	
<i>+rémunération expl.1,5 smic/uth fam</i>	
<i>+rémunération capitaux propres 4%</i>	

* y compris travaux par tiers

** hors amortissement et FF



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



Les indicateurs par Unité de main d'œuvre

✓ Surface vigne/UTH	7,9 ha	
✓ Charges de structure/UTH totaux	50 K€	
✓ Valeur ajoutée/UTH	44 K€	
✓ Capital immobilisé(*)/UTH totaux	87 K€	= immobilisations+stocks

(*) immobilisations+stocks

Les indicateurs globaux

✓ Surface en vignes/UTH (ha)	7,9 ha
✓ Appros vignes& fr.vendanges/ha	2470 €
✓ Valeur ajoutée/ha	5533 €
✓ EBE/ha	3333 €
✓ Actif /ha	14467 €

Evolution conjoncturelle

Les données de rendement et prix de ce cas type sont lissées sur plusieurs années.

Les données économiques sont issues des exercices 2013/2014 à 2015/2016.

Les vignerons sont obligés d'adapter leur système : replantation en diversifiant les cépages pour des vins de base Crémant qui permettent d'augmenter le rendement moyen (rendement autorisé 78hl/ha). Objectif: un quart des surfaces valorisées par ce débouché.

Sur les dernières campagnes de commercialisation, On assiste à une remontée des cours pour les vins nouveaux mais toujours une difficulté pour vendre les vins de garde qui sont stockés puis bradés, une année sur deux. La demande du négoce reste forte et bien valorisée pour les bases crémant. A défaut d'adaptation on assiste à de nombreuses cessations d'activité ou réorientation complète du système (5 à 7% par an).