

Caractéristiques

Commercialisation: 47% du volume en bouteilles (32 000), 13% en BIB, 40% au négoce.
Surface vigne: 10,3ha productifs plus 0,2 ha en plantation
Main d'œuvre: 2,2 UTH, dont 2 UTH familiaux
Millésimes concernés: 2014 à 2016

Commentaires :

- ✓ Exploitation en société: Beaujolais et Beaujolais Villages (85% des appellations produites), dont la vente directe est assez active (60% de la production),
- ✓ Effort de diversification de la gamme, notamment par la location de parcelles en crus et la plantation de Chardonnay; ainsi que l'élaboration de cuvées particulières
- ✓ Fonctionnement dépendant fortement de l'appui du travail familial et d'un effort sur la qualité des vins.
- ✓ Quantité de travail très importante tout au long de l'année et notamment les week end pour la commercialisation,
- ✓ Situation financière équilibrée, malgré un revenu limité. Des investissements inévitables ont été réalisés.

Atouts :

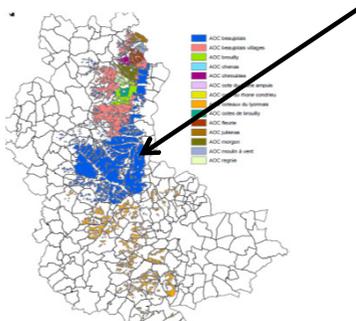
- ✓ Diversité des débouchés avec un équilibre entre clients particuliers, professionnels, négoce. Diminution des ventes aux particuliers pour plus de ventes aux professionnels.
- ✓ Produit caractérisé par un bon rapport qualité/prix pour le client.

Faiblesses :

- ✓ Prix de revient de la bouteille commercialisée souvent méconnu qui peut engendrer des difficultés économiques quand le prix de vente est trop bas,
- ✓ Image des appellations "Beaujolais" et "Beaujolais Villages" qui représente un handicap pour aborder le client et que le viticulteur délaisse au profit de la reprise de crus.
- ✓ Temps de travail pesant sur la qualité de vie de l'exploitant et sur son efficacité commerciale,
- ✓ Stock bouteilles pour la vente directe des vins de garde qui immobilise de la trésorerie.

AOC concernées

essentiellement en Beaujolais, Beaujolais Villages



Plantations et conduite :

- 10000 ceps/ha,
- Vignoble vieillissant (40 à 45 ans en moyenne), à l'image de l'ensemble du vignoble,
- Taille répartie entre :
 - * gobelet pour les Beaujolais Villages et Crus du Beaujolais
 - * guyot et cordon pour Beaujolais rouges et blancs,
- Gamay pour les rouges. Diversification avec Chardonnay, crus, voire du Bourgogne
- Conduite raisonnée dominante

Matériel pour la vigne :

- 1 enjambeur et 2 tracteurs vigneron ou fermiers de 60 à 80Ch
- Rampe de désherbage
- Tondeuse ou gyrobroyeur, rogneuse souvent en CUMA ou copropriété
- 2 bennes à vendanger (bacs)
- 1 fourgon pour la vente directe
- Deux matériels de pulvérisation soit voûte soit canon fixe ou mobile, et matériel portatif motorisé (atomiseur à dos ou brouette solo)
- Broyeur de sarments souvent en CUMA ou copropriété
- Sécateur manuel, électrique ou pneumatique

✓ Valeur à neuf du matériel 175 000 €

✓ Degré de vétusté du matériel (*) 66%

(*somme des amortissements/valeur à neuf)

Mode de récolte et coût :

- Vendanges manuelles (1340 €/ha) essentiellement qui sont de plus en plus coûteuses

Cave

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

Organisation de l'exploitation

Main d'œuvre occasionnelle
9%



Main d'œuvre familiale
91%

- ✓ Main d'œuvre essentiellement familiale progressivement remplacée par des salariés
- ✓ Charge de travail excessive : travaux manuels dominants à la vigne et de plus en plus de temps à consacrer à la vente directe (fidélisation clientèle et travail de bureau)

Perspectives d'avenir

- ✓ Difficultés à maintenir la clientèle et à développer la vente directe mais une bonne gestion commerciale est garante de stabilité financière
- ✓ Exploitation qui doit s'orienter vers une part de vente aux professionnels (1/3 de la vente directe) tout en maîtrisant ses prix de vente
- ✓ Développement de la diversification notamment vers les produits haut de gamme
- ✓ La restructuration du vignoble est l'un des leviers à utiliser pour améliorer la productivité et l'efficacité du travail.

Points clé à surveiller

- ✓ Prix de revient bouteilles à maîtriser,
- ✓ Moyens commerciaux à améliorer (site internet, relances,...),
- ✓ Personnel salarié à financer par une meilleur valorisation du produit
- ✓ Rendements: atteindre les niveaux autorisés,
- ✓ Raisonner le système de production en fonction du produit demandé

Installation dans le système

- ✓ Niveau de reprise **
- ✓ Fragilité **
- ✓ Risques dans le temps **
- ✓ * faible ** moyen *** élevé

Produits et commercialisation

32 000 bouteilles dont :

- 7 000 bouteilles CHR, GMS (nbre)
- 6 000 bout. grossistes France (nbre)
- 3 000 bouteilles export (nbre)
- 16 000 bouteilles particuliers (nbre)

Production
515 hl

soit	240 hl	46,6%	en bouteilles	
soit	70 hl	13,6%	en petit vrac	(bag-in-box, cubitainer)
soit	205 hl		en vrac	(négoce, coop)
soit		39,8%	en vrac	(négoce, coop)
soit		-	en moûts	(négoce, coop)
soit		-	en raisins	(négoce, coop)

CHR : Collectivités, hôtelseries, restauration

GMS : grandes et moyennes surfaces



Résultats économiques (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	82	41%	Vin en bouteilles	128	65%
<i>dont approx vignes & vendanges</i>	28	14%	Vin en petit vrac	18	9%
<i>vinification</i>	8	4%	Vin en vrac	41	21%
<i>conditionnement & commercialisat.</i>	46	23%	Mouûts	0	0%
Charges structure	60	30%	Raisins	0	0%
<i>salaires & ch.soc.</i>	4	2%	Autres produits	11	6%
<i>cotisat. exploitant</i>	14	7%	<i>dont indemn. Récolte</i>	4	
<i>fermage</i>	16	8%	<i>achat-revente</i>	4	
<i>entretien mat.&bât.</i>	8	4%	<i>prest. de service</i>	3	
<i>autres charges (dont assurances)</i>	18	9%			
Total	142		Total	198	

EBE = 56 k€

Approche trésorerie :

Annuités	16 K€	Amortissements	18 K€
		Frais financiers	3 K€
		dont Court Terme	1 K€
Disponibles pour prélèvements privés et autofinancement	<u>40 K€</u>	Résultat courant	<u>35 K€</u>

Approche résultat :

Bilan simplifié (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	93	39%	Capitaux propres	114	48%
			Emprunts LMT	58	25%
Stocks (vin)	80	34%			
Créances&Dispo.	63	27%	Dettes CT	64	27%
Total	236	100%	Total	236	100%

Ratios économiques et financiers

✓ EBE/produit	28%
✓ Annuités/EBE	29%
✓ Revenu disponible/UTH familial	20 K€
✓ Capital d'exploitation	236 K€
✓ Capital d'exploitation/ha	23 K€
✓ Autonomie financière	48%
✓ Fonds de roulement	79 K€
✓ Charges totales/Fonds de roulement	1,8

G51 - Vente directe en Beaujolais de 40 000 équivalent bouteilles MAJ 2018

Les indicateurs sur les Produits

Prix de vente

✓ Vrac négoce	200 €/hl
✓ Bouteilles (toutes appellations confondues)	3,99 € HT/col
✓ Bouteilles : appellation Beaujolais et BV	3,74 € HT/col
✓ Bouteilles : appellations en crus	5,61 € HT/col
✓ Petit vrac	2,54 €/l
✓ Rendement/ha (dont 50 hl/ha pour gamay)	50 hl
✓ Stock vin/récolte moyenne	75%
✓ Produit brut/ha	19223 €/ha

Les indicateurs sur les Charges

✓ Charges appros vignes/ha *	2700 €
✓ Charges vinification/hl	13,50 €
✓ Charges commercialisation & conditionnement	1,39 €/équ. bouteille
✓ Charges opérationnelles/ha	8953 €
✓ Fermage/ha affermé	710 €
✓ Charges de structure courantes/ha **	4956 €
✓ Charges observées/hl	307 €
<i>=Ch.opérationnelles + ch. Structure courantes</i>	
✓ Coût de production observé/ha	19312 €
<i>+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 frais financiers

Les indicateurs par Unité de main d'œuvre

✓ Surface vigne/UTH	4,7 ha	
✓ Charges de structure/UTH totaux	38 K€	
✓ Valeur ajoutée/UTH	36 K€	
✓ Capital immobilisé(*)/UTH totaux	79 K€	= immobilisations+stocks

(*) immobilisations+stocks

Les indicateurs globaux

✓ Surface en vignes/UTH (ha)	4,7 ha
✓ Appros vignes& fr.vendanges/ha	2700 €
✓ Valeur ajoutée/ha	7583 €
✓ EBE/ha	5437 €
✓ Actif /ha	22913 €

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 2014-2015.

Sur la campagne de commercialisation 15/16 cette exploitation-type réalise une meilleure valorisation de ses vins grâce aux cours du vrac. Ces derniers lui permettant de légèrement destocker lors de conjoncture favorable. Une diversification progressive contribue également à cette meilleure valorisation.

Sur la campagne de commercialisation en cours, cette exploitation maintient son chiffre d'affaire. La capacité de cette exploitation à atteindre les rendements autorisés et/ou à augmenter progressivement le prix de vente sera déterminant pour son avenir.