

G31 - Vente Négoce

15-25 ha Touraine

CARACTERISTIQUES

Commercialisation:	7% du volume en bouteilles		
Surface vigne:	18ha	soit	9,0 ha/UTH
Main d'œuvre:	2,0 UTH dont	1,50 UTH familiaux soit	75%
		dont 0,00 salarié(s) permanent(s) soit	0%
		dont 0,50 salarié(s) temporaires(s) soit	25%

PLANTATIONS ET CONDUITE

- ✓ 6 600 pieds par hectare, peu de nouvelles plantations

MATERIEL POUR LA VIGNE

- Enjambeur de 55 à 64 ch
- Machine à vendanger trainée ou mécapartagée
- (50%) ou récolte par entreprise
- Benne à vendanger de 50 hl
- Distributeur d'engrais porté de 400 l
- Kit pulvérisateur sur enjambeur 5 rangs
- Broyeur à sarments (50%)
- Rogneuse 1 rang
- Sécateur électrique
- Prétailleuse en propriété
- Outil de travail du sol sur enjambeur

Indicateurs clés de réussite

- ✓ Maîtrise des coûts de production
- ✓ Optimisation du rendement
- ✓ Gestion de la main d'œuvre : répartition des tâches, compétences...

Atouts

- ✓ Système très économe, par obligation (matériel et approvisionnements)
- ✓ Système souple mobilisant la main d'œuvre familiale

Faiblesses

- ✓ Système fragile aux aléas climatiques et aux évolutions du marché, les marges sont minimes
- ✓ Les charges étant restreintes, il est très difficile de les réduire plus, même occasionnellement
- ✓ Les capacités d'investissement sont réduites
- ✓ Les viticulteurs ne sont pas en prise direct avec le marché

MODE DE RECOLTE ET COUT

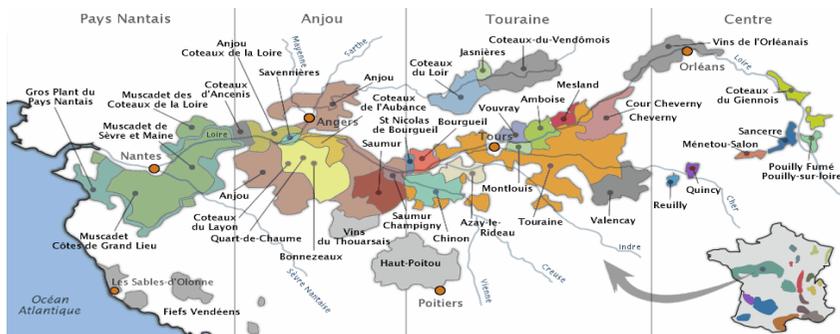
- Essentiellement mécanique, en entreprise ou en copropriété
- Environ 535 €/ha

CAVE

- Cuverie de 1 000 hl environ, béton et résine polyester, lorsqu'elle existe dans d'anciens bâtiments réaménagés
- 1 pressoir, de type variable, le plus souvent ancien
- Rarement 1 pompe à chaleur

AOC concernées

Touraine principalement, Cheverny, Cour Cheverny, Valençay, Anjou et Nantais



- ✓ Valeur à neuf du matériel **144 000 €**
- ✓ Degré de vétusté du matériel (*) **59%**
- (*somme des amortissements/valeur à neuf)

G31 - Vente Négoce

15-25 ha Touraine

Itinéraire technique

Pratiques	Nb pass/an	Coût/ha (€)
Protection vignoble	7	581
Désherbage	2	320
Fertilisation		191
Complantation	116	406
Entretien		130
Récolte par tiers		570

Commentaires :

Itinéraire de vinification

	Quantité	Coût (€)
Produits œnologiques (€/hl)		1,70
Chaptalisation (€/hl)		0
Charges de structure affectables		8,50
Frais de conditionnement :		
Bouteille (€/bt)		0,58
BIB (€/l)		0,24
Frais de commercialisation / bt		

L'itinéraire technique décrit ci-dessus est issu des référentiels du vigneron (coût de production) des différents vignobles du Val de Loire correspondant le plus au cas-type présenté. Les charges opérationnelles sont calculées sur la base de cet itinéraire.

Produits et commercialisation

		8 000 bouteilles dont :
		bouteilles CHR,GMS (nbre)
		bout. grossistes France (nbre)
		bouteilles export (nbre)
		8 000 bouteilles particuliers (nbre)
Production 859 hl	Rendement/ha 48 hl	60 hl
		soit 7,0% en bouteilles
		50 hl
		soit 5,8% en petit vrac (bag-in-box,cubitainer)
		749 hl en vrac négoce
		soit 87,2% en vrac (négoce, coop)
		soit - en moûts (négoce, coop)
		soit - en raisins (négoce, coop)

CHR : Cafés, hôtelleries, restauration

GMS : grandes et moyennes surfaces

Prix de vente

Vrac négoce	134,7 €
Petit vrac	218 €
Bouteilles	4,9 €

Les données prix et rendements sont lissés sur 5 et 3 ans à partir de la base de l'observatoire économique d'Interloire.



Stock vin/récolte moy. 0%

G31 - Vente Négoce

15-25 ha Touraine

RESULTATS ECONOMIQUES lissés sur trois ans (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	59	39%	Vin en bouteilles	39	26%
dont appros vignes & vendanges	40	26%	Vin en petit vrac	11	7%
vinification	9	6%	Vin en vrac	101	67%
conditionnement & comm.	11	7%	Moûts	0	0%
Charges structure	58	38%	Raisins	0	0%
salaires & ch.soc.	10	7%			
cotizat. exploitant	17	11%	Autres produits	0	0%
fermage	12	8%			
entretien mat.&bât.	9	6%			
autres charges (dt impôts & taxes)	10	7%			
Total	117		Total	151	

EBE = 34 k€ soit 1 887 €/ha

Approche trésorerie

Annuités 9 k€

Disponible pour prélèvements privés et autofinancement

25 k€

Approche résultat

Amortissements 8 k€
Frais financiers 3 k€
dont Court Terme 1 k€

Résultat courant 23 k€



Indicateurs de charge

✓ Charges appro vignes/ha	2 198 €
✓ Charges vinification/hl	10,20 €
✓ Charges commercialisation et conditionnement	0,58 €/bouteille
✓ Charges commercialisation et conditionnement	24,00 € / hl petit vrac
✓ Charges opérationnelles/ha	3 296 €
✓ Fermage/ha affermé	650 €
✓ Charges de structure courantes/ha	3 201 €
✓ Charges obs/hl (Ch. Opé+Ch. Struct. courantes)	136 €

BILAN SIMPLIFIE (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	72	86%	Capitaux propres	52	62%
			Emprunts LMT	22	26%
Stocks (vin)	0	0%			
Trésorerie	12	14%	Dettes CT	10	12%
Total	84	100%	Total	84	100%

Ratio économiques et financiers

EBE/produit	23 %
Annuités/EBE	27 %
Revenu disponible/UTH familial	16,57 k€
Capital d'exploitation	84 k€
Capital d'exploitation/ha	4,67 k€
Autonomie financière	62 %
Fonds de roulement	2 k€
Capacité maximale du système à rembourser des annuités :	-12 k€
Valeur maximale d'investissement :	-112 k€

Coût de production observé/ha

8 715 €

= Ch. Opérationnelles + Ch. Structure courantes + Amort. + FF +
+ rémunération expl. Smic/uth fam + rémunération capitaux propres à 4%

Indicateurs par unité de main d'œuvre

Charges de structure courantes/UTH	28 809 €
Valeur ajoutée/UTH	30 895 €
EBE/UTH familial	22 641 €
Capital immobilisé(*)/UTH	36 000 €

G31 - Vente Négoce

15-25 ha Touraine

CONJONCTURE RECOLTE

2016-2017

Indicateurs

Rendement 2017 44 hl/ha

Aléas climatiques

- ✓ Une deuxième année marquée par le gel, avec des impacts hétérogènes.
- ✓

Tendance du marché (prix, quantité,...)

Prix (cours négoce) : hauts
Volumes sorties chais : bas

Résultats annuels (comparaison aux résultats du cas-type lissé)

Evolution du produit : Produits en baisse
Evolution des charges : stables

Commentaires

Une récolte 2017 basse sur des trésoreries éprouvées par une troisième année de gel.

Itinéraires technique et de vinification de la campagne

- ✓ Introduction du travail du sol dans les itinéraires techniques. Objectif de progressivité pour limiter l'impact de réduction de rendements des premières années.

TENDANCES

2018

Rendement hausse
Marchés Maintient des cours

Commentaires

Campagne 2018 avec de bonnes prévisions de rendements. Pression Milidou importante dans certains secteurs du fait de la pluie abondante en mai-juin.

EVOLUTION DU SYSTÈME

Points clés du système à surveiller

- ✓ Niveau de récolte 2018 haut en prévision, potentiel de restockage. Travail du s

Stratégie d'adaptation des viticulteurs

Commercialement ; marchés à l'export ralentis faute de stocks, concentration des efforts de développement au commerce sur de la vente directe avec augmentation progressive des tarifs. Maintient des engagements au négoce en raison de la remontée des cours et de l'entrée de trésorerie afin d'équilibrer les charges.

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 S.Grandpré - Chambre d'agriculture du Loir-et-Cher.

Avec la participation financière du CASDAR/MAA et des Chambres d'agriculture de la