

G40 - Vente mixte bouteilles, vrac, moût

15-25 ha - Nantais Anjou et Touraine

CARACTERISTIQUES

Commercialisation:	22% du volume en bouteilles		
Surface vigne:	17ha	soit	6,8 ha/UTH
Main d'œuvre:	2,5 UTH	dont	1,60 UTH familiaux soit 64%
		dont	0,60 salarié(s) permanent(s) soit 24%
		dont	0,30 salarié(s) temporaires(s) soit 12%

Indicateurs clés de réussite

- ✓ Atteinte des objectifs de rendements
- ✓ Maîtrise des coûts de production
- ✓ Gestion de la main d'œuvre

Atouts

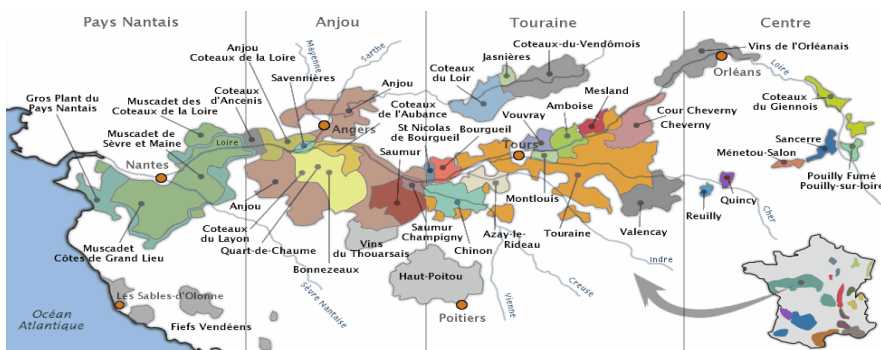
- ✓ Exploitation dans un cadre familial (individuel, couple ou 2 associés)
- ✓ Mise aux normes faite ou en cours
- ✓ Généralement des vigneron dynamiques en recherche d'optimisation des systèmes
- ✓ Développement de l'oenotourisme sur certaines exploitations

Faiblesses

- ✓ Besoin en trésorerie lié à l'autofinancement et aux stocks
- ✓ Installation envisageable uniquement dans un cadre familial
- ✓ Temps de travail versus qualité de vie : l'exploitant et souvent sa famille ont un temps de travail important sur l'exploitation, il faut tout réaliser de la vigne à la vente

AOC concernées

Dans l'ensemble, vignobles du Nantais, Angevin et Touraine



PLANTATIONS ET CONDUITE

- ✓ De 4 500 à 6 500 ceps par ha selon les vignobles, pas ou peu de renouvellement
- ✓ Conduite raisonnée et sécuritaire de la vigne

MATERIEL POUR LA VIGNE

- Enjambeur ou interligne de 60 à 75 ch
- Enjambeur ou interligne de 50 à 60 ch
- Outils de travail du sol
- 1 benne à vendanger
- 1 ou 2 pressoirs à vis ou pneumatique
- Rampe de désherbage
- Rogneuse
- Machine à vendanger par entreprise ou en CUMA
- Kit pulvérisateur sur enjambeur ou atomiseur traîné
- Boryeur de sarments
- Sécateurs électriques

MODE DE RECOLTE ET COUT

- Machine à vendanger sur 100% des surfaces
- De 450 à 650 €/ha en machine à vendanger

CAVE

- Cuvée représentant 1,8 à 2,5 fois la récolte
- Caves généralement équipées pour la maîtrise des températures
- Lieu d'accueil (dégustation, bureau)
- Bâtiments parfois exigus
- Lieu d'accueil (dégustation, bureau)
- Equipement de maîtrise des températures généralement présent

- ✓ Valeur à neuf du matériel
- ✓ Degré de vétusté du matériel (*)
- (*somme des amortissements/valeur à neuf)

350 000 €

77%

G40 - Vente mixte bouteilles, vrac, moût

15-25 ha - Nantais Anjou et Touraine

Itinéraire technique

Pratiques	Nb pass/an	Coût/ha (€)
Protection vignoble	8,4	678
Désherbage	2	153
Fertilisation		158
Complantation		300
Entretien		123
Récolte par tiers		660

Commentaires :

Itinéraire de vinification

	Quantité	Coût (€)
Produits œnologiques (€/hl)		2,37
Chaptalisation (€/hl)		0,85
Charges de structure affectables		7,90
Frais de conditionnement :		
Bouteille (€/bt)		0,61
BIB (€/l)		0,16
Frais de commercialisation / bt		0

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

		25 000 bouteilles dont :
		6 000 bouteilles CHR,GMS (nbre)
		1 000 bout. grossistes France (nbre)
		bouteilles export (nbre)
		18 000 bouteilles particuliers (nbre)
	188,0 hl	soit 22,2% en bouteilles
	200 hl	soit 23,6% en petit vrac (bag-in-box,cubitainer)
	308,8 hl	en vrac négoce
Production	847 hl	
Rendement/ha	50 hl	
		soit 36,5% en vrac (négoce, coop)
	150 hl	en moût coop
		soit 17,7% en moûts (négoce, coop)
		soit - en raisins (négoce, coop)

CHR : Cafés, hôtelleries, restauration

GMS : grandes et moyennes surfaces

Prix de vente

Bouteilles	4,12 €
Petit vrac	249 €
Moût coop	136 €
Vrac négoce	136 €

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. 110%

G40 - Vente mixte bouteilles, vrac, moût

15-25 ha - Nantais Anjou et Touraine

RESULTATS ECONOMIQUES lissés sur trois ans (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	67	30%	Vin en bouteilles	103	46%
dont appros vignes & vendanges	35	16%	Vin en petit vrac	50	22%
vinification	8	3%	Vin en vrac	42	19%
conditionnement & comm.	24	11%	Moûts	20	9%
Charges structure	98	44%	Raisins	0	0%
salaires & ch.soc.	21	9%			
cotisat. exploitant	19	8%	Autres produits	10	4%
fermage	10	5%			
entretien mat.&bât.	10	4%			
autres charges (dt impôts & taxes)	38	17%			
Total	165		Total	225	

EBE = 60 k€ soit 3 545 €/ha

Approche trésorerie

Annuités 27 k€

Disponible pour prélèvements privés et autofinancement

33 k€

Approche résultat

Amortissements 18 k€

Frais financiers 7 k€

dont Court Terme 2 k€

Résultat courant 35 k€



Indicateurs de charge

✓ Charges appro vignes/ha	2 072 €
✓ Charges vinification/hl	11,12 €
✓ Charges commercialisation et conditionnement	0,61 €/bouteille
✓ Charges commercialisation et conditionnement	16,00 € / hl petit vrac
✓ Charges opérationnelles/ha	3 937 €
✓ Fermage/ha affermé	612 €
✓ Charges de structure courantes/ha	5 766 €
✓ Charges obs/hl (Ch. Opé+Ch. Struct. courantes)	195 €

BILAN SIMPLIFIE (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	80	43%	Capitaux propres	46	25%
			Emprunts LMT	75	40%
Stocks (vin)	93	50%			
Trésorerie	13	7%	Dettes CT	65	35%
Total	186	100%	Total	186	100%

Ratios économiques et financiers

EBE/produit	27 %
Annuités/EBE	44 %
Revenu disponible/UTH familial	20,9105 k€

Capital d'exploitation	185,645 k€
Capital d'exploitation/ha	10,92 k€
Autonomie financière	25 %
Fonds de roulement	40,6447 k€

Capacité maximale du système à rembourser des annuités :	3 k€
Valeur maximale d'investissement :	32 k€

Coût de production observé/ha 12 940 €

= 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	39 206 €
Valeur ajoutée/UTH	41 301 €
EBE/UTH familial	37 661 €
Capital immobilisé(*)/UTH	69 258 €

G40 - Vente mixte bouteilles, vrac, moût

15-25 ha - Nantais Anjou et Touraine

CONJONCTURE RECOLTE

2017

Indicateurs

HI/Ha 44 hl/ha

Aléas climatiques

- ✓ Année à nouveau très impactée par le gel mais un rdt un peu supérieur à 2016
- ✓ Saison correcte

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

Prix (cours négoce) Maintien
Volumes sorties chais perte de 30 à 40 % par rapport à la normale

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

Evolution du produit : Au moins maintien des prix 2016
Evolution des charges : + 30 à 40 % de charges phyto

Commentaires

Des prix au marché vrac qui compense en partie les pertes de volume lié au gel; une perspective d'EBE de - 10%.

Itinéraires technique et de vinification de la campagne

- ✓ Année normale

TENDANCES

2018

Rendement 55,0
Marchés prix maintenus

Commentaires

Au stade de fin juin, une saison qui annonce une récolte de bon niveau sauf accident climatique important

EVOLUTION DU SYSTÈME

Points clés du système à surveiller

- ✓ La productivité du vignoble
- ✓ L'organisation de la main d'œuvre
- ✓ Un système qui dégage une rentabilité limitée au regard du travail fourni

Stratégie d'adaptation des viticulteurs

Diversité des débouchés y compris de développement de service type accueil oenotouristique en produit d'appel pour la vente directe

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. TRETON- Chambre d'agriculture de Loire Atlantique.
Avec la participation financière du CASDAR/MAA et des Chambres d'agriculture de la