

# G51 - Vente bouteille et petit vrac circuit court

## 15-25 ha Nantais Anjou et Touraine

### CARACTERISTIQUES

<b>Commercialisation:</b>	29% du volume en bouteilles		
<b>Surface vigne:</b>	25ha	soit	6,3 ha/UTH
<b>Main d'œuvre:</b>	4,0 UTH dont	2,00 UTH familiaux soit	50%
		dont 1,00 salarié(s) permanent(s) soit	25%
		dont 1,00 salarié(s) temporaires(s) soit	25%

### Indicateurs clés de réussite

- ✓ Organisation du travail / délégation
- ✓ Construction d'une stratégie commerciale

### Atouts

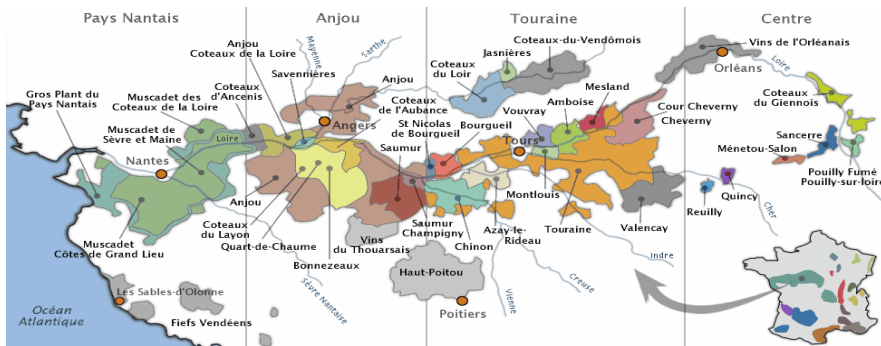
- ✓ Equilibre coûts de production / qualité.
- ✓ Recherche d'adaptation des vins au marché - large gamme.
- ✓ Base solide de clientèle particulière au domaine.
- ✓ Exploitants passionnés, salariés autonomes et expérimentés affectés ppalement à la vigne.

### Faiblesses

- ✓ Disponibilité importante : temps de travail, logistique, polyvalence, adaptabilité, anticipation.
- ✓ Investissements parfois importants.
- ✓ Effort important pour augmenter et fidéliser la clientèle : prospection, événementiels.
- ✓ Dépendance au marché vrac négoce.

### AOC concernées

Rosés d'Anjou, Muscadets, Blancs et Rouges Anjou-Saumur-Touraine



### PLANTATIONS ET CONDUITE

- ✓ 4500 pieds en Anjou-Saumur, 6000 ou 6600 en Touraine - Vignes souvent dans un GFA.
- ✓ Vignoble régulièrement entretenu - mode de production raisonné (enherbement, ...).

### MATERIEL POUR LA VIGNE

- 3 tracteurs 66 à 95 ch (2 vign., 1 std à 20 %)
- Gyrobroyeur de 1 - 1,25 m
- Machine à vendanger 140 CV (50 %)
- ou récolte par entreprise (520 €/ha)
- Distributeur d'engrais centrifuge 400 L
- 2 bennes à vendange 50 hl
- Kit pulvé pneumatique
- Rampe de désherbage
- Enfonceur pendulaire déporté (50 %)
- Broyeur à sarments 1 m hors sol
- Outils de travail du sol
- Epampreuse à lanières 2 têtes (50 %)
- Rogneuse 2 demi-rangs complets (50 %)
- 3 sécheurs électriques
- Préailleuse 1 rang (30 %)
- Effeuilleuse 1 tête (50 %)
- Utilitaire léger - 7 CV - 1000 kg de CU
- Tarière de 300 mm (50 %)

### MODE DE RECOLTE ET COUT

- Essentiellement machine à vendanger (520 € / ha). Partiellement vendanges manuelles pour l'obtention d'un produit spécifique - Crémant de Loire ou Coteaux du Layon par exemple - (~1 450 € / ha)

### CAVE

- Cuverie représentant 1,5 à 2 fois la récolte - cuves de capacités et matériaux divers
- 2 pressoirs (1 méca. de 30-35 hl, 1 pneu. de 50 - 55 hl)
- Filtre à terre 10 m<sup>2</sup> (50%)
- Pompes
- Tireuse-boucheuse-étiqueteuse-capsuleuse (50%)
- 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)

**671 670 €**

**68%**

# G51 - Vente bouteille et petit vrac circuit court

15-25 ha      Nantais Anjou et Touraine

## Itinéraire technique

Pratiques	Nb pass/an	Coût/ha (€)
Protection vignoble	7	455
Désherbage	2	242
Fertilisation		144
Complantation		282
Entretien		110
Récolte par tiers		528

### Commentaires :

En 2017 : légère baisse du coût de la protection phyto / 2016  
Récolte par entreprise.  
Taux de complantation : 3%.

## Itinéraire de vinification

	Quantité	Coût (€)
Produits œnologiques (€/hl)		1,70
Chaptalisation (€/hl)		1,70
Charges de structure affectables		8,50
Frais de conditionnement :		
Bouteille (€/bt)		0,67
BIB (€/l)		0,16
Frais de commercialisation / bt		0,41

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

		<b>50 000</b> bouteilles dont :
		12 000 bouteilles CHR,GMS (nbre)
		2 000 bout. grossistes France (nbre)
		3 000 bouteilles export (nbre)
		33 000 bouteilles particuliers (nbre)
	<b>375 hl</b>	
soit	<b>29,1%</b> en bouteilles	
	<b>350 hl</b>	
soit	<b>27,2%</b> en petit vrac (bag-in-box,cubitainer)	
	<b>562 hl</b> en vrac négoce	
	<b>1287 hl</b> Production	
	<b>51 hl</b> Rendement/ha	
soit	<b>43,6%</b> 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

Bouteilles	4,9 €
Petit vrac	223,45 €
Vrac négoce	169 €
Moût négoce	0 €

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 moyenne** 110%

# G51 - Vente bouteille et petit vrac circuit court

## 15-25 ha Nantais Anjou et Touraine

### RESULTATS ECONOMIQUES lissés sur trois ans (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
<b>Ch.opérationnelles</b>	<b>119</b>	<b>28%</b>	Vin en bouteilles	247	59%
dont appros vignes & vendanges	44	10%	Vin en petit vrac	78	19%
vinification	15	4%	Vin en vrac	95	23%
conditionnement & comm.	60	14%	Moûts	0	0%
<b>Charges structure</b>	<b>176</b>	<b>42%</b>	Raisins	0	0%
salaires & ch.soc.	50	12%			
cotisat.exploitant*	50	12%	Autres produits	0	0%
fermage	19	5%			
entretien mat.&bât.	9	2%			
autres charges (dt impôts & taxes)	49	12%			
<b>Total</b>	<b>296</b>		<b>Total</b>	<b>419</b>	

\* mise à jour du calcul des charges MSA exploitant

**EBE = 124 k€ soit 4 955 €/ha**

#### Approche trésorerie

Annuités 34 k€

#### Disponible pour prélèvements privés et autofinancement

**90 k€**

#### Approche résultat

Amortissements 18 k€

Frais financiers 7 k€

dont Court Terme 1 k€

**Résultat courant 99 k€**



#### Indicateurs de charge

✓ Charges appro vignes/ha	1 761 €
✓ Charges vinification/hl	11,90 €
✓ Charges commercialisation et conditionnement	0,67 €/bouteille
✓ Charges commercialisation et conditionnement	16,00 € / hl petit vrac
✓ Charges opérationnelles/ha	4 762 €
✓ Fermage/ha affermé	762 €
✓ Charges de structure courantes/ha	7 059 €
✓ Charges obs/hl (Ch. Opé+Ch. Struct. courantes)	230 €

3

### BILAN SIMPLIFIE (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	150	32%	Capitaux propres	309	65%
			Emprunts LMT	105	22%
Stocks (vin)	269	57%			
Trésorerie	55	12%	Dettes CT	60	13%
<b>Total</b>	<b>474</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>474</b>	<b>100%</b>

#### Ratios économiques et financiers

EBE/produit	30 %
Annuités/EBE	27 %
Revenu disponible/UTH familial	44,9385 k€
Capital d'exploitation	473,879 k€
Capital d'exploitation/ha	18,96 k€
Autonomie financière	65 %
Fonds de roulement	263,879 k€
Capacité maximale du système à rembourser des annuités :	41 k€
Valeur maximale d'investissement :	384 k€

#### Coût de production observé/ha

**14 736 €**

= 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	44 117 €
Valeur ajoutée/UTH	57 437 €
EBE/UTH familial	61 938 €
Capital immobilisé(*)/UTH	104 720 €

# G51 - Vente bouteille et petit vrac circuit court

15-25 ha Nantais Anjou et Touraine

## CONJONCTURE RECOLTE

2017

### Indicateurs

Rendement 2017 48 hl/ha

### Aléas climatiques

- ✓ Episodes de gel en avril pour la 2ème année consécutive
- ✓ Faible pression maladies et ravageurs
- ✓ Déficit hydrique

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

Prix (cours négoce) Rosés : -3% à stabilité; Bulles : + 1 à 9 %  
Volumes négoce blancs :-12%, bulles : -11%, rouges : -8%,  
rosés : -2%

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

Evolution du produit : stabilité

Evolution des charges : stabilité

### Commentaires

*Le climat chaud et sec a été défavorable aux maladies cryptogamiques et aux ravageurs.*

*La qualité est au RDV.*

*Les cours du vrac poursuivent leur progression.*

### Itinéraires technique et de vinification de la campagne

- ✓ Année à faible pression mildiou.
- ✓ Année précoce.
- ✓ Les rendements ne sont pas au RDV, même sur les parcelles non touchées par le gel. Certaines appellations n'ont quasiment pas de récolte.

## TENDANCES

2018

### Rendement Marchés

correct : belle sortie de grappes  
prix maintenus

### Commentaires

*Belle sortie de grappes, un peu de coulure.*

*Forte pression mildiou*

## EVOLUTION DU SYSTÈME

### Points clés du système à surveiller

- ✓ Gestion de la polyvalence (temps de travail, formation, information).
- ✓ Niveau de valorisation des produits en lien avec les coûts de production.

### Stratégie d'adaptation des viticulteurs

Adaptation de la surface au potentiel de commercialisation en vente directe ou diversification des circuits, avec début d'export --> baisser la dépendance au négoce.

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 E. KOHSER - Chambre d'agriculture des Pays de la Loire.

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