G60 - Vente bouteille et petit vrac

35 - 60 ha Nantais

CARACTERISTIQUES

Commercialisation:	100%	du volume en bouteilles			
Surface vigne:	40ha	soit	6,2	ha/UTH	
Main d'œuvre:	6,5 UTH	dont	2,00	UTH familiaux soit	31%
		dont	2,00	salarié(s) permanent(s) soit	31%
		dont	2,50	salarié(s) temporaires(s) soit	38%

Indicateurs clés de réussite

- ✓ Maîtrise des coûts de production
- ✓ Gestion de la main d'œuvre
- ✓ Atteinte des objectifs de prix moyen bouteille

Atouts

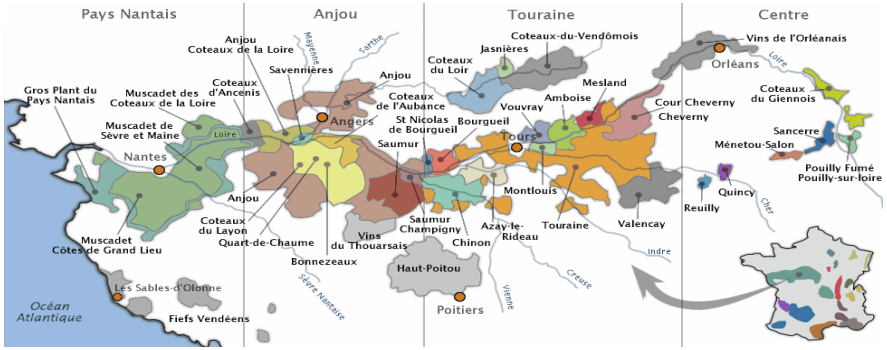
- ✓ Démarche chef d'entreprise, fonctions commerciales et management souvent développées
- ✓ Stratégie de volumes et de surfaces pour compenser la faible valorisation du produit
- ✓ Mise aux normes réalisée
- ✓ Vente directe axée principalement en CHR, grossistes, GMS et export

Faiblesses

- ✓ Installation envisageable uniquement dans un cadre familiale
- ✓ Qualité de vie : il faut être présent pour vendre et manager les salariés à la vigne
- ✓ Nécessité de référencement en centrale d'achat Grande distribution
- ✓ Besoin de trésorerie lié à l'autofinancement et aux stocks

AOC concernées

Essentiellement vignobles de Nantes et Touraine



PLANTATIONS ET CONDUITE

- ✓ Généralement 6 500 ceps/ha, peu de renouvellement de plantation
- ✓ Conduite "sécuritaire" pour assurer qualité et volume, traçabilité des risques

MATERIEL POUR LA VIGNE

- Gros enjambeur avec tête de vendange
- Enjambeur ou tracteur de 50 ch
- Outil de travail du sol sur enjambeur
- 1 à 2 bennes à vendanger
- Rampe de désherbage
- Rogneuse
- 1 pressoir pneumatique et souvent un à vis
- Prétailleuse 1 rang (30 %)
- Kit pulvérisateur sur enjambeur 5 rangs
- Sécateurs électriques

MODE DE RECOLTE ET COUT

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

CAVE

- Cuverie représentant 1,2 à 2 fois la récolte
- Cave généralement bien équipée pour la maîtrise des températures
- Lieu d'accueil : dégustation et bureau
- Bâtiments parfois exigus
- Lieu d'accueil (dégustation, bureau)
- Equipement de maîtrise des températures généralement présent

✓ Valeur à neuf du matériel	**732 000 €**
✓ Degré de vétusté du matériel (*)	**60%**
(*somme des amortissements/valeur à neuf)	

Mise à jour Juin 2018

G60 - Vente bouteille et petit vrac

35 - 60 ha Nantais

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		0,32

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

Production
1790 hl

Rendement/ha
45 hl

	1785 hl		
soit	**99,7%**	en bouteilles	
soit	**-**	en petit vrac	(bag-in-box,cubitainer)
	5 hl	en vrac négoce	
soit	**0,3%**	en vrac	(négoce, coop)
soit	**-**	en moûts	(négoce, coop)
soit	**-**	en raisins	(négoce, coop)

238 000 bouteilles dont :
156 000 bouteilles CHR,GMS (nbre)
37 000 bout. grossistes France (nbre
20 000 bouteilles export (nbre)
25 000 bouteilles particuliers (nbre)

CHR : Cafés, hôtelleries, restauration
GMS : grandes et moyennes surfaces

Prix de vente

Bouteilles	3,0 €
Petit vrac	227,04 €
Moût négoce	0,0 €
Vrac négoce	106,53 €

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%

Mise à jour Juin 2018

G60 - Vente bouteille et petit vrac

35 - 60 ha Nantais

RESULTATS ECONOMIQUES lissés sur trois ans (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	**325**	**45%**	Vin en bouteilles	712	99%
dont appros vignes & vendanges	83	11%	Vin en petit vrac	0	0%
vinification	20	3%	Vin en vrac	1	0%
conditionnement & comm.	222	31%	Moûts	0	0%
Charges structure	**271**	**37%**	Raisins	0	0%
salaires & *ch.soc.*	121	17%			
cotisat. exploitant	36	5%	Autres produits	10	1%
fermage	24	3%			
entretien mat.&bât.	29	4%			
autres charges (dt impôts & taxes)	59	8%			
Total	**595**		**Total**	**723**	

EBE = 127,4 k€ soit 3 186 €/ha

Approche trésorerie

Annuités	42 k€
Disponible pour prélèvements privés et autofinancement	**86 k€**

Approche résultat

Amortissements	43 k€
Frais financiers	12 k€
dont Court Terme	5 k€
Résultat courant	**73 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	8 120 €
✓ Fermage/ha affermé	612 €
✓ Charges de structure courantes/ha	6 766 €
✓ Charges obs/hl (Ch. Opé+Ch. Struct. courantes)	333 €

BILAN SIMPLIFIE (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	250	34%	Capitaux propres	231	31%
			Emprunts LMT	158	22%
Stocks (vin)	374	51%			
Trésorerie	110	15%	Dettes CT	345	47%
Total	**734**	**100%**	**Total**	**734**	**100%**

Ratios économiques et financiers

EBE/produit	18 %
Annuités/EBE	33 %
Revenu disponible/UTH familial	42,9682 k€
Capital d'exploitation	734,169 k€
Capital d'exploitation/ha	18,35 k€
Autonomie financière	31 %
Fonds de roulement	139,169 k€
Capacité maximale du système à rembourser des annuités :	10,65 k€
Valeur maximale d'investissement :	100 k€
Coût de production observé/ha	**17 367 €**

= 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	41 635 €
Valeur ajoutée/UTH	44 838 €
EBE/UTH familial	63 718 €
Capital immobilisé(*)/UTH	96 026 €

Mise à jour Juin 2018

G60 - Vente bouteille et petit vrac

35 - 60 ha Nantais

CONJONCTURE RECOLTE 2017

Indicateurs

Hl/Ha	34	hl/ha

Aléas climatiques

- ✓ Année à nouveau très impactée par le gel
- ✓ Saison culturale "normale" avec des conditions de vendange correcte
- ✓ Pression maladies normale mais les stratégies sont plus sécuritaires depuis 2016

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

Prix (cours négoce)	maitien des prix 2016
Volumes sorties chais	rendement comparable à 2016 en chute de 40%,

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

Evolution du produit :	Légère augmentation
Evolution des charges :	-10 % de charges phyto

Commentaires

Année très difficile pour ce système, avec la 2ème année de gel , des stocks non refaits, la perte de produit peut être supérieure à 50% avec des marchés bouteille non approvisionnés. L'EBE également peut chuter plus de 50 %

Itinéraires technique et de vinification de la campagne

- ✓ Année normale

TENDANCES 2018

Rendement	55,0
Marchés	prix maintenus

Commentaires

Débute de saison orageuse avec pluie et chaleur, des débuts d'attaque de Botrytis pédonculaire mais un perspective , au stade de fin juin, qui s'annonce très correcte et pourrait permettre de refaire des stocks.

EVOLUTION DU SYSTÈME

Points clés du système à surveiller

- ✓ Capacité de rstructuration et d'adaptation économique et financière suite aux deux années de gel et pression maladie
- ✓ Coûts de production
- ✓ Prix moyen de vente

Stratégie d'adaptation des viticulteurs

Adaptation des surfaces en réaction aux pertes de récoltes 2016 et 2017
Développement des ventes à l'export
Consolidation des "partenariats commerciaux" avec la GD
Diversification de la gamme

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