

G61 - Vente bouteille et petit vrac

15 - 25 ha Touraine, Anjou, Saumur (circuit long)

CARACTERISTIQUES

Commercialisation:	78% du volume en bouteilles		
Surface vigne:	22ha	soit	5,5 ha/UTH
Main d'œuvre:	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

- ✓ Atteinte d'un rendement minimum pour dégager un revenu
- ✓ Nécessité de disposer d'un stock minimum pour pallier aux mauvaises années
- ✓ Au démarrage de l'activité, priorité donnée à la vente pour dégager revenu et trésorerie
- ✓ Une trésorerie suffisante pour pallier aux délais de paiement en circuits longs

Atouts

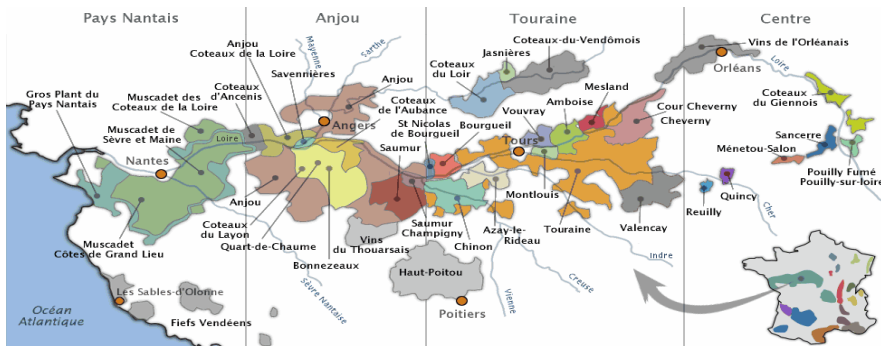
- ✓ Bonne Valorisation du produit
- ✓ Mise aux normes réalisée
- ✓ Démarche de chef d'entreprise : fonctions commerciales et management plus développées
- ✓ Stratégie de valorisation produit plus que surface, système exigeant en compétences vente

Faiblesses

- ✓ Installation envisageable uniquement dans un cadre familiale
- ✓ Qualité de vie : il faut être présent pour vendre
- ✓ Nécessité de gestion du fichier clientèle, de développement de méthodes de commercialisation
- ✓ Besoin de trésorerie lié à l'autofinancement et aux stocks

AOC concernées

Touraine, Chinon, Bourgueil, St Nicolas, Vouvray, Montlouis, Anjou, Saumur



PLANTATIONS ET CONDUITE

- ✓ Généralement 6 500 cep/ha, peu de renouvellement de plantation

MATERIEL POUR LA VIGNE

- Enjambeur ou tracteur interligne de 65 à 75 ch
- Distributeur engrais 400 l porté
- Enjambeur ou tracteur interligne de 50 ch
- Kit pulvérisateur sur enjambeur 5 rangs
- Outil de travail du sol sur enjambeur
- Séateurs électriques
- 2 bennes à vendanger de 40 et 80 hl
- Broyeur de sarments
- Rampe de désherbage 2 rangs
- Prétailleuse
- Rogneuse
- Effeuilleuse 1 tête

MODE DE RECOLTE ET COUT

- Machine à vendanger pour partie et le reste en vendanges manuelles pour cuvées particulières
- De 450 à 650 €/ha en machine à vendanger

CAVE

- Cuverie représentant 1,2 à 2,5 fois la récolte
- Equipement en cuves thermorégulées et chai isolé si neuf
- Lieu d'accueil, de dégustation et bureau
- Bâtiments parfois exigus

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

198 000 €

35%

G61 - Vente bouteille et petit vrac

15 - 25 ha Touraine, Anjou- Saumur (circuit long)

Itinéraire technique

Pratiques	Nb pass/an	Coût/ha (€)
Protection vignoble		485
Désherbage		242
Fertilisation		144,356
Complantation		341
Entretien		131
Récolte par tiers		520

Commentaires :

Itinéraire de vinification

	Quantité	Coût (€)
Produits œnologiques (€/hl)		2,60
Chaptalisation (€/hl)		0,80
Charges de structure affectables		9,60
Frais de conditionnement :		
Bouteille (€/bt)		0,65
BIB (€/l)		0,16
Frais de commercialisation / bt		0,19

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 1054 hl Rendement/ha 48 hl	soit 818 hl en bouteilles	109 000 bouteilles dont : 26 000 bouteilles CHR,GMS (nbre) 25 000 bout. grossistes France (nbre) 33 000 bouteilles export (nbre) 25 000 bouteilles particuliers (nbre)
	soit 77,5% en bouteilles	
	soit 100 hl en petit vrac (bag-in-box,cubitainer)	
	soit 9,5% en petit vrac	
	soit 137 hl en vrac négoce	
	soit 13,0% en vrac (négoce, coop)	
soit - en moûts (négoce, coop)		
soit - en raisins (négoce, coop)		

CHR : Cafés, hôtels, restauration

GMS : grandes et moyennes surfaces

Prix de vente

Bouteilles	4,11 €
Petit vrac	252 €
Vrac coopérative	0,0 €
Vrac négoce	194,6 €

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 100%

G61 - Vente bouteille et petit vrac

15 - 25 ha Touraine, Anjou-Saumur (circuit long)

RESULTATS ECONOMIQUES lissés sur trois ans (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	147	30%	Vin en bouteilles	448	90%
dont appros vignes & vendanges	41	8%	Vin en petit vrac	25	5%
vinification	14	3%	Vin en vrac	27	5%
conditionnement & comm.	93	19%	Moûts	0	0%
Charges structure	197	39%	Raisins	0	0%
salaires & ch.soc.	72	14%			
cotisat. exploitant	51	10%	Autres produits	0	0%
fermage	24	5%			
entretien mat.&bât.	23	5%			
autres charges (dt impôts & taxes)	27	5%			
Total	344		Total	500	

EBE = 156 k€ soit 7 071 €/ha

Approche trésorerie

Annuités 43 k€

Disponible pour prélèvements privés et autofinancement

113 k€

Approche résultat

Amortissements 45 k€
Frais financiers 8 k€
 dont Court Terme 2 k€

Résultat courant 103 k€



Indicateurs de charge

✓ Charges appro vignes/ha	1 863 €
✓ Charges vinification/hl	13,00 €
✓ Charges commercialisation et conditionnement	0,65 €/bouteille
✓ Charges commercialisation et conditionnement	16,00 € / hl petit vrac
✓ Charges opérationnelles/ha	6 703 €
✓ Fermage/ha affermé	1 080 €
✓ Charges de structure courantes/ha	8 946 €
✓ Charges obs/hl (Ch. Opé+Ch. Struct. courantes)	326 €

3

BILAN SIMPLIFIE (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	258	45%	Capitaux propres	263	46%
			Emprunts LMT	161	28%
Stocks (vin)	211	37%			
Trésorerie	100	18%	Dettes CT	145	25%
Total	569	100%	Total	569	100%

Ratios économiques et financiers

EBE/produit	31 %
Annuités/EBE	27 %
Revenu disponible/UTH familial	56,5326 k€
Capital d'exploitation	568,652 k€
Capital d'exploitation/ha	25,85 k€
Autonomie financière	46 %
Fonds de roulement	165,892 k€
Capacité maximale du système à rembourser des annuités :	64 k€
Valeur maximale d'investissement :	597 k€

Coût de production observé/ha

20 128 €

= 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	49 201 €
Valeur ajoutée/UTH	70 498 €
EBE/UTH familial	77 783 €
Capital immobilisé(*)/UTH	117 163 €

G61 - Vente bouteille et petit vrac

15 - 25 ha Touraine, Anjou-Saumur (circuit long)

CONJONCTURE RECOLTE

2017

Indicateurs

Rendement 2017 46 hl/ha

Aléas climatiques

- ✓ Le gel en avril a largement touché l'ensemble des vignobles.
- ✓ Mais la vigne a mieux compensé qu'en 2016, ce qui explique le rendement.
- ✓ La pression maladie a été extrêmement faible.

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

Prix (cours négoce)	Tendance à la hausse du fait du manque de volume.
Volumes sorties chais	Perte globale de de l'ordre de 25%

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

Evolution du produit : Le produit total a augmenté car le rendement et les prix ont été plus hauts.

Evolution des charges : Charges stables. La mise à jour du calcul des charges MSA exploitant a uen influence sur l'évolution remarquée ici.

Commentaires

Les aléas climatiques ont conduit à des rendements hétérogènes. Les cépages précoces ont été plus pénalisés par le stress hydrique. La vinification a été difficile, par exemple des problèmes de fermentation ont été relevés.

Itinéraires technique et de vinification de la campagne

- ✓ Année avec une succession d'évènements climatiques.
- ✓ Bonne qualité de vendange.

TENDANCES

2017-2018

Rendement Marchés

Commentaires

Pas de gel en 2018, après deux années difficiles. On relève pr contre une grosse pression de mlidiou, et une année très humide (1 mois d'avance de pluviométrie à la sortie de l'hiver)

EVOLUTION DU SYSTÈME

Points clés du système à surveiller

- ✓ Après plusieurs années avec de petits rendements chez de nombreux vignerons, la trésorerie peut être fortement mise à mal, ainsi que la capacité à fournir les clients selon les stocks disponibles. Les années avec aléas climatiques reposent la question de souscrire une assurance. Le fort rendement attendu pour 2018 permettrait de refaire les stocks. Il faudra faire attention à la qualité.

Stratégie d'adaptation des viticulteurs

Sur de petites surfaces, on peut acquérir une clientèle par "relation", qu'il est nécessaire d'élargir ensuite pour assurer la pérennité. Nécessité de tenir compte de la pression sur les prix et d'adapter les coûts de production. Recours à la sous-traitance par des entreprises spécialisées pour certains travaux.

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 L. CAILLOL Chambre d'agriculture de l'Indre-et-Loire

Avec la participation financière du CASDAR/MAA et des Chambres d'agriculture de la région Centre-Val de Loire et des Pays de la Loire.