

Caractéristiques

Commercialisation:	74% du volume conditionné (bouteille et BIB)
Surface vigne:	32ha plus 3 ha en plantiers (1ère et 2ème feuille)
Main d'œuvre:	4,4 UTH dont 2,00 UTH familiaux
	dont 1,00 salarié(s) permanent(s)
	dont 1,40 salarié(s) temporaires(s)

Commentaires :

- ✓ Exploitation en société, mais MO familiale structurante: associés et/ou certains salariés. Ce cas représente environ 10% des exploitations de la zone.
- ✓ Développement important de la vente directe au caveau et sur les foires, mais le vrac Négoce peut représenter 30 à 40% du volume. En baisse depuis 3 ans. Augmentation de la part des BIB au détriment des bouteilles.
- ✓ Régulation des surfaces pour libérer du temps pour la vente et optimiser leur rentabilité.
- ✓ Situation financière hétérogène, fonction des rendements/ha, de la proportion de vrac négoce et de la répartition associés/salariés
- ✓ La stratégie commerciale pourra amener l'exploitation à approcher 100% de ventes bouteilles et BIB. Dans certains cas, la structure commerciale est différenciée de la structure de production.

Atouts :

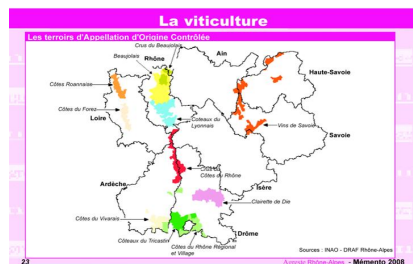
- ✓ Dimension moyenne, permettant un fonctionnement "familial"
- ✓ Vignoble plutôt mécanisé
- ✓ Forte capacité en cuverie
- ✓ Beaucoup de vente directe aux particuliers (rapport qualité prix attractif) ce qui sécurise le chiffre d'affaire.
- ✓ Structure financière relativement saine

Faiblesses :

- ✓ Temps de travail consacré aux vignes insuffisant: baisse de la productivité du vignoble
- ✓ Renouvellement du vignoble récent, et qui se poursuit avec un taux important (8-10%)
- ✓ Temps de travail pour la vente contraignant et pesant sur la qualité de vie de l'exploitant et de sa famille, pouvant remettre en cause la transmission
- ✓ Prix du vrac négoce insuffisant, valorisation bouteille moyenne, et prix du BIB certainement trop faible.
- ✓ Trésorerie tendue due à la gestion des stocks et de l'en-cours clients

Appellations concernées

Côtes du Rhône régionales et Villages, Grignan les Adhémar, IGP



Plantations et conduite :

- 3500 à 4000 ceps/ha ;
- Cepages: grenache dominant, 25 à 30% de syrah (palissée), 5 % de blancs
- Conduite raisonnée, ou en agriculture biologique.

Matériel pour la vigne :

- 2 tracteurs interlignes (+des vieux)
- Pulvérisateur pneumatique 800l
- Outils de travail du sol: griffon, vigneronne, bineuses sur le rang
- Prétailleuse, écimeuse
- Gyrobroyeur, broyeur à sarments
- Rampe de désherbage
- Sécateurs électriques ou pneumatique
- MAV pour partie d'exploitation (vignes palissées) par ETA ou en propriété et co propriété
- égrappoir, pompes, filtre
- Pressoir pneumatique
- Groupe de froid (drapeaux)
- Tireuse, boucheuse, étiqueteuse, quelques cas machine à BIB
- Cuverie inox et béton, quelques fûts

✓ Valeur à neuf du matériel	425 000 €
✓ Degré de vétusté du matériel (*)	74%
(*somme des amortissements/valeur à neuf)	

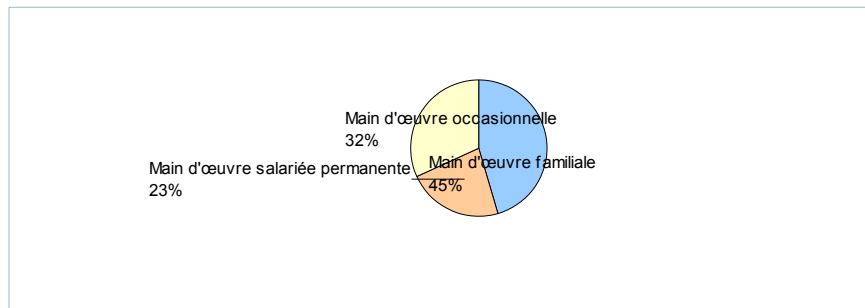
Mode de récolte et coût :

- Machine à vendanger sur 60 à 100 % des surfaces
- 400 à 450 € par ha en M.A.V.

Cave

- Cuverie représentant 2,5 fois la récolte
- Caves généralement équipées pour la maîtrise des températures et une vinification de qualité
- Caveau aménagé en espace de vente

Organisation de l'exploitation



- ✓ Système employeur de main d'œuvre qui nécessite une compétence en organisation du travail
- ✓ Charge importante de travail familial pour la vente directe

Perspectives d'avenir

- ✓ L'avenir dépendra de la productivité du vignoble; pour cela il est nécessaire de relever les niveaux d'intrants et l'investissement humain.
- ✓ Restructuration et renouvellement des vignes récent et à poursuivre
- ✓ Renforcement de la vente conditionnée

Points clé à surveiller

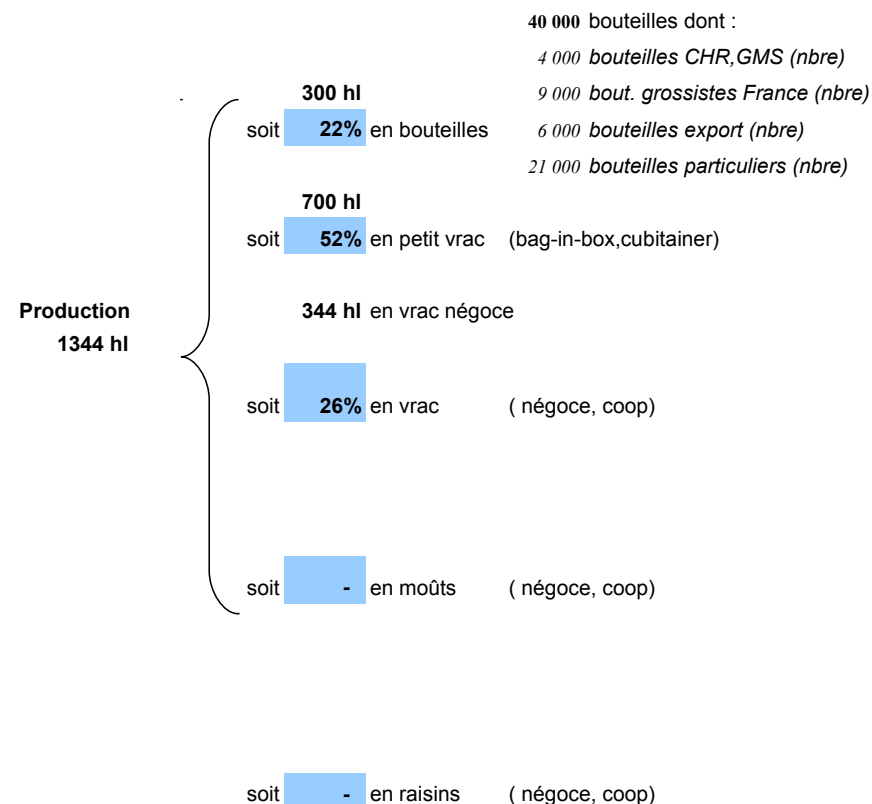
- ✓ Les rendements
- ✓ Gestion du temps de travail
- ✓ La proportion de vente en vrac et son prix

Installation dans le système

- ✓ Niveau de reprise *
- ✓ Fragilité **
- ✓ Risques dans le temps *
- ✓ Revenu disponible **

* faible ** moyen *** élevé

Produits et commercialisation



CHR : Collectivités, hôtelleries, restauration

GMS : grandes et moyennes surfaces

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 I MEJEAN Chambre d'Agriculture de la Drôme et E MONDOU CER France Drôme Vaucluse. Avec la participation financière du CASDAR/MAP et des Chambres d'Agriculture de la région Rhône Alpes.

Résultats économiques (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	99	31%	Vin en bouteilles	160	50%
<i>dont appros vignes & vendanges</i>	38	12%	Vin en petit vrac	116	36%
<i>vinification</i>	11	3%	Vin en vrac	33	10%
<i>conditionnement & commercialisat.</i>	50	15%	Moûts	0	0%
Charges structure	152	47%	Raisins	0	0%
<i>salaires & ch.soc.</i>	60	19%			
<i>cotisat. exploitant</i>	17	5%	Autres produits	15	5%
<i>fermage</i>	16	5%			
<i>entretien mat.&bât.</i>	12	4%			
<i>autres charges</i>	47	15%			
Total	251		Total	323	

EBE = 72 k€

Approche trésorerie :

Annuités	31 k€	Amortissements	25 k€
		Frais financiers	8 k€
		dont Court Terme	4 k€
Disponibles pour prélèvements privés et autofinancement	41 k€	Résultat courant	39 k€

Approche résultat :

Bilan simplifié (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	165	37%	Capitaux propres	181	41%
Autres stocks	90		Emprunts LMT	65	15%
Stocks (vin)	117	26%			
Trésorerie	74	17%	Dettes CT	200	45%
Total	446	100%	Total	446	100%

Ratios économiques et financiers

✓ EBE/produit	22%
✓ Annuités/EBE	43%
✓ Revenu disponible/UTH familial	21 k€
✓ Capital d'exploitation	446 k€
✓ Capital d'exploitation/ha	14 k€
✓ Autonomie financière	41%
✓ Fonds de roulement	81 k€
✓ Charges totales/Fonds de roulement	3,1
✓ Capacité maximale du syst à rembourser des annuités:	13 k€
✓ Valeur maximale d'investissement :	121 k€

Les indicateurs sur les Produits

Prix de vente

✓ Bouteilles	4,00 €
✓ Petit vrac	165 €
✓ Vrac négoce	95 €
✓ -	€
✓ Rendement/ha	42 hl
✓ Stock vin/récolte moyenne	100%
✓ Produit brut/ha	10094 €

Les indicateurs sur les Charges

✓ Charges appros vignes/ha *	1188 €
✓ Charges vinification./hl	8 €
✓ Charges commercialisation & conditionnement	1,20 € /bouteille
✓ Charges commercialisation & conditionnement	2,30 € / hl petit vrac
✓ Charges opérationnelles/ha	3074 €
✓ Fermage/ha affermé	500 €
✓ Charges de structure courantes/ha **	4741 €
✓ Charges observées /hl	199 €
<i>=Ch.opérationnelles + ch. Structure courantes</i>	
✓ Coût de production observé/ha	10142 €
<i>=Ch.opérationnelles + ch. Structure courantes</i>	
<i>+amort.+FF</i>	
<i>+rémunération expl.1,5 smic/uth fam</i>	
<i>+rémunération capitaux propres 4%</i>	

* y compris travaux par tiers

** hors amortissement et FF

Les indicateurs par Unité de main d'œuvre

✓ Surface vigne/UTH	7,3 ha	
✓ Charges de structure/UTH totaux	3842 k€	
✓ Valeur ajoutée/UTH	35 k€	
✓ Capital immobilisé(*)/UTH totaux	64 k€	= immobilisations+stocks

(*) immobilisations+stocks

Les indicateurs globaux

✓ Surface en vignes/UTH (ha)	7,3
✓ Appros vignes& fr.vendanges/ha	1 188 €
✓ Valeur ajoutée/ha	4 875 €
✓ EBE/ha	2 250 €
✓ Actif /ha	13 938 €

Evolution conjoncturelle

Les données de rendement et prix de ce cas type sont lissées sur plusieurs années.

En 2009 et 2010, les niveaux de production sont restés à nouveau faibles. La baisse des intrants (engrais, désherbage) complétée par des conditions climatiques particulières (sécheresse en 2009, forte coulure du grenache en 2010) a entretenu la situation. Même si les prix se stabilisent, la perte de production n'est pas compensée. Par le développement de la vente en conditionné et une bonne valorisation des bouteilles, ce système permettra de dégager un revenu pour les exploitants.

En 2011, les bons rendements et le maintien des prix de vente ont permis de payer des charges en attente et la relance des investissements, également aidée par les financements de l'OCM viticole. **En 2012**, le gel d'hiver et **en 2013** la très forte coulure du grenache ont à nouveau fait chuter les rendements avec un effet à moyen terme. L'objectif d'augmenter les rendements est difficile à atteindre du fait de conditions climatiques souvent exceptionnelles et non maîtrisables. Le rendement a été revu à la baisse avec une légère augmentation des prix de vente.