

OBSERVATOIRE VITICOLE

2008 – 2009

A partir des comptabilités clôturées de septembre 2009 à août 2010

FranceAgriMer

CN CER FRANCE

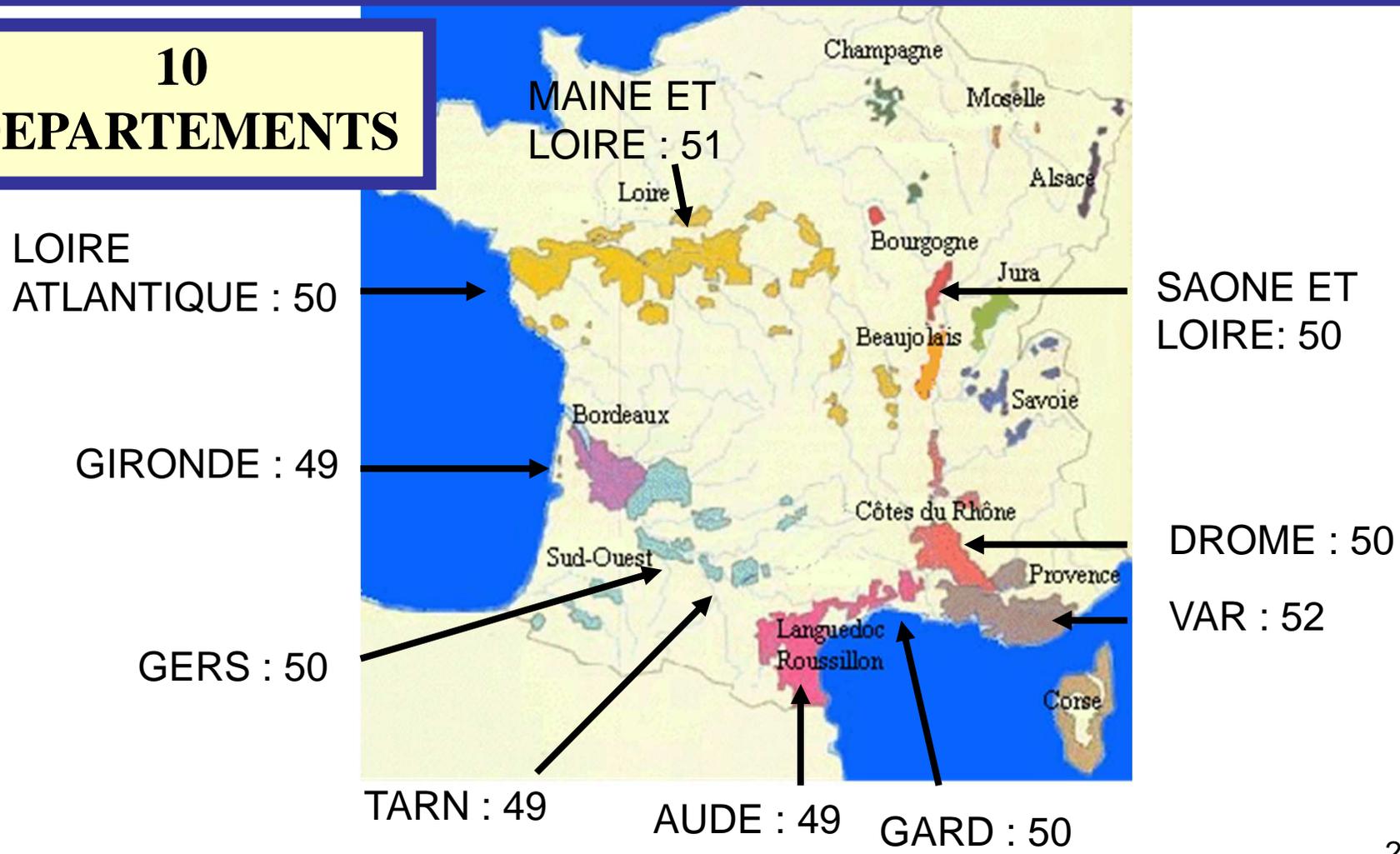
Conseil National du réseau
CER FRANCE

Avril 2011



500 EXPLOITATIONS VITICOLES

**10
DEPARTEMENTS**



Description des types

Les types sont représentatifs de "métiers", quels que soient les vins (AOP, IGP, ...) et les régions.

* Les nombres d'exploitations par types sont définis à l'avance. Cette répartition ne représente pas la proportion de chaque type au niveau national.

	<i>en cave coopérative</i>		<i>en cave particulière</i>				
	COOP 1	COOP 2	VRAC 1	VRAC 2	CONDT 1	CONDT 2	CONDT 3
<i>% de volume conditionné</i>			<i>moins de 13%</i>		<i>plus de 13 %</i>		
Produit brut viticole (€ / ha)	-de 4 130	+ de 4 130	- de 4 800	+ de 4 800	- de 10 020	10 020 à 16 500	+ de 16 500
nombre d'exploitations*	88	87	69	70	62	62	62
surface de vignes (ha)	25.7	20.7	31.4	29.8	29.6	33.2	21.3
récolte 2 009 (hl)	1463	1325	1755	1605	1436	1672	1016
rendement 2009 (hl/ha en prod)	58	66	57	62	50	53	49
Main d' œuvre UTH moyen	1.9	2.4	2.7	3.2	3.4	5.7	8.5
dont famille UTH	1.2	1.3	1.3	1.4	1.4	1.7	1.5
dont salariés UTH	0.7	1.1	1.4	1.8	2.0	4.0	7.0

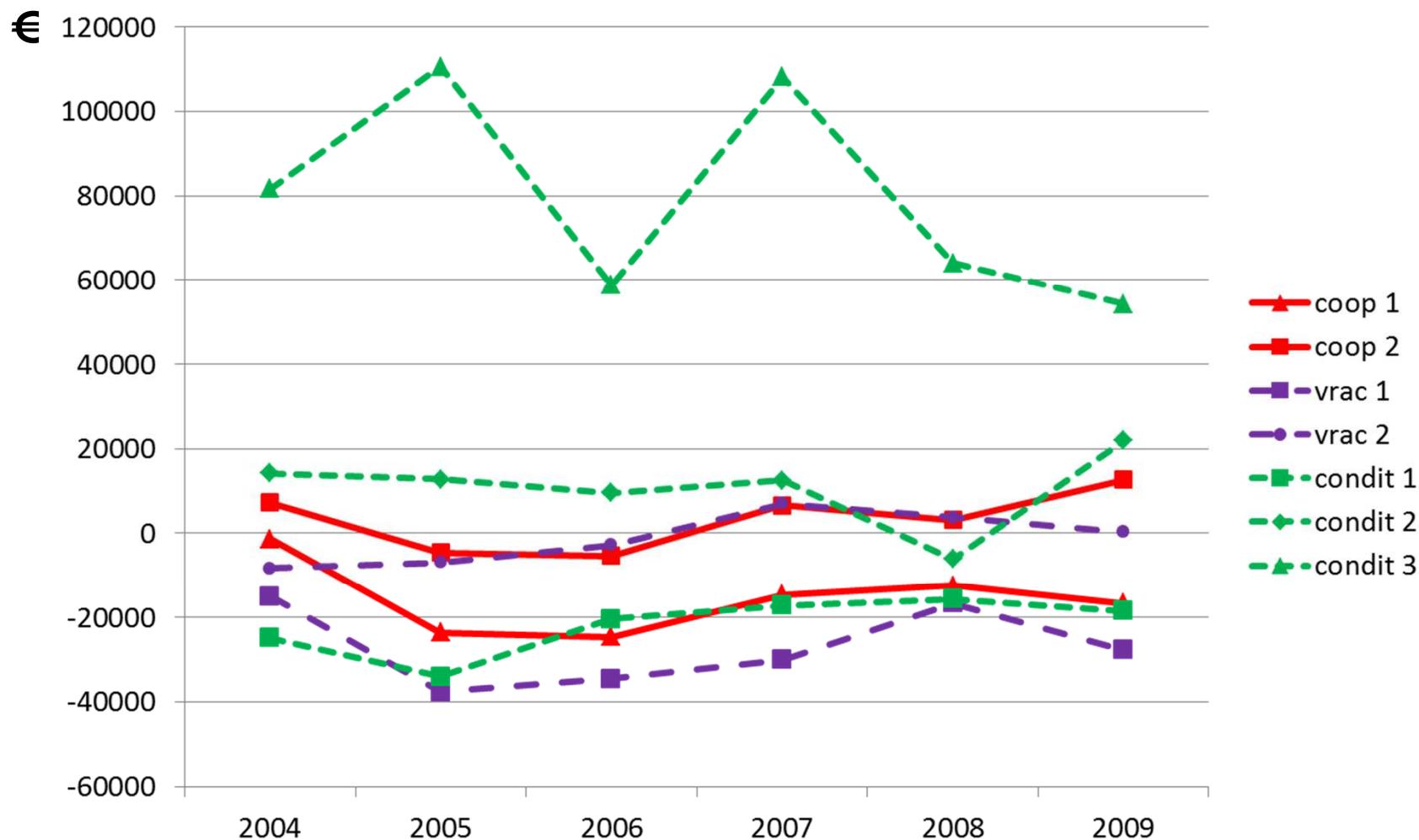
Résultats 2009

	en cave coopérative		en cave particulière				
	COOP 1	COOP 2	VRAC 1	VRAC 2	CONDT 1	CONDT 2	CONDT 3
Produit viticole (€) <i>soit ramené par hl 2 009</i>	76 401 <i>52 €/hl</i>	129 484 <i>98 €/hl</i>	105 212 <i>60 €/hl</i>	195 805 <i>122 €/hl</i>	194 147 <i>135 €/hl</i>	411 132 <i>246 €/hl</i>	609 880 <i>600 €/hl</i>
	<i>raisin, hors frais vinification</i>		<i>comprend les produits conditionnés</i>				
Résultat courant 2009 (€)	4 543	36 347	-3 926	25 362	6 229	51 629	80 411
<i>Rémunération du travail familial*</i>	<i>21 220</i>	<i>23 651</i>	<i>23 739</i>	<i>25 047</i>	<i>24 751</i>	<i>29 713</i>	<i>26 187</i>
Résultat "économique" après rem. du travail familial (€)	-16 677	12 696	-27 665	315	-18 522	21 916	54 224
<i>soit résultat par hl 2009</i>	<i>-11 €/hl</i>	<i>10 €/hl</i>	<i>-16 €/hl</i>	<i>0 €/hl</i>	<i>-13 €/hl</i>	<i>13 €/hl</i>	<i>53 €/hl</i>

* Rémunération forfaitaire nette par UTH familial : 17 700 €

- COOP 1, VRAC 1 : ventes au négoce à des prix inférieurs aux coûts de production (cf. courbe suivante);
- COOP 2 : appellations à haute valeur ajoutée, et/ou efforts commerciaux de longue date;
- CONDT 3 : efforts commerciaux de longue date;
- CONDT 1 et 2 : situations intermédiaires, la part vendue en vrac est souvent déficitaire, et les efforts commerciaux coûteux s'amortissent sur un nombre encore insuffisant de bouteilles.

Evolution des résultats courants, rémunération du travail familial déduite

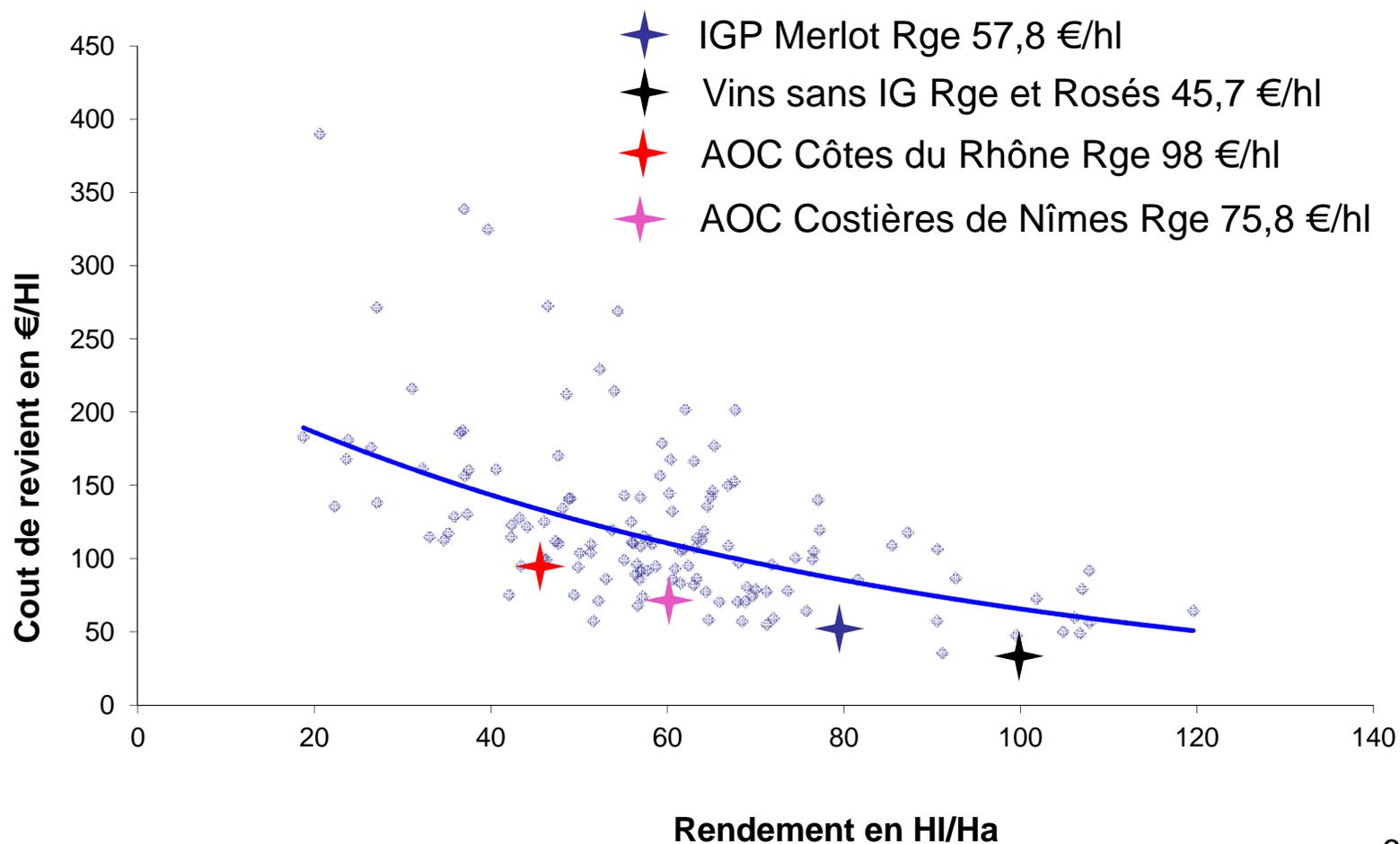


Remarque méthodologique : les valeurs correspondent aux moyennes obtenues lors des observatoires précédents. L'échantillon considéré est toujours de 500 exploitations mais elles ne sont pas forcément identiques.

Prix de revient de l'hl de vin en fonction du rendement

Vignerons en cave particulière vendant essentiellement du vin au stade « vrac »

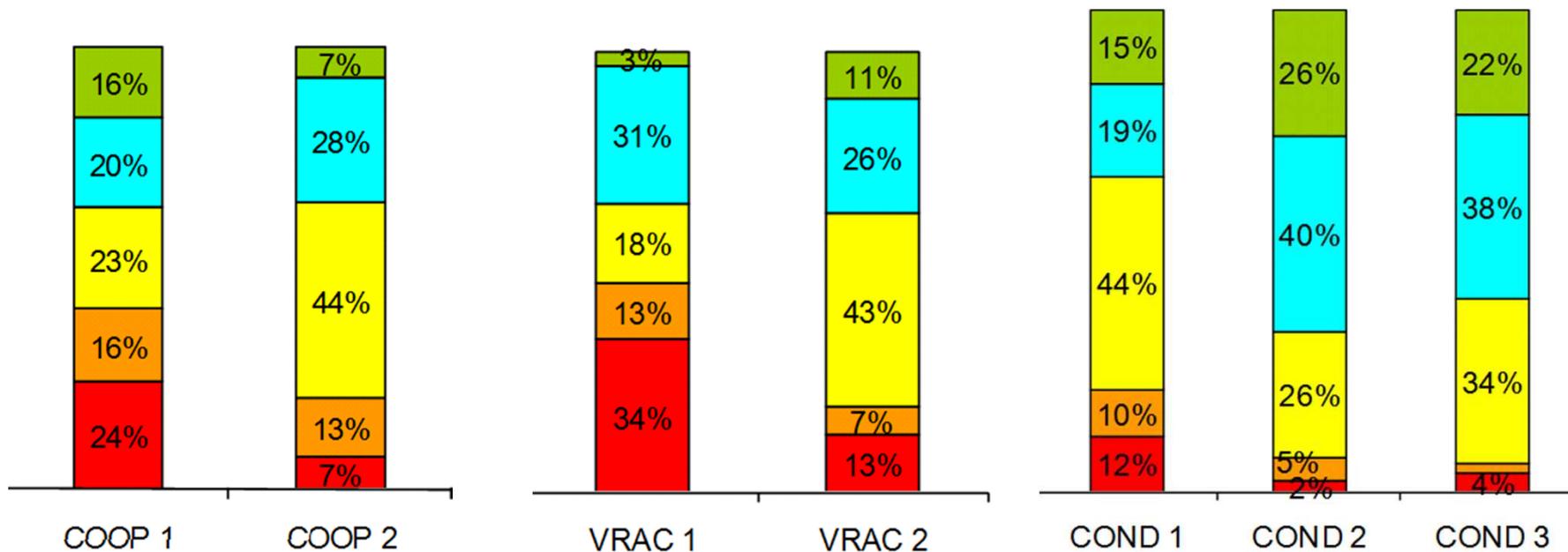
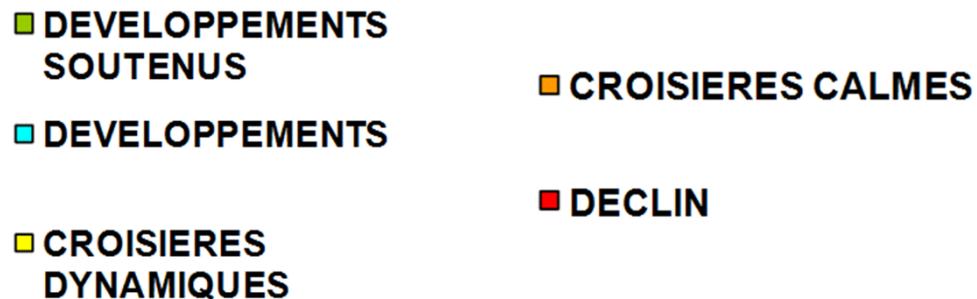
*Mercuriales en décembre 2009 *:*



*Données FranceAgriMer, Inter Rhône

Phases de vie

Phases de vie = la combinaison des comportements financiers sur 3 ans



Evolution des capitaux propres

Groupes	CAPITAUX PROPRES (comptes courants d'associés inclus)			résultat 2009 (après rémunération familiale forfaitaire*)	Capitaux propres par ha de vigne
	fin 2009	fin 2008	variation		
COOP1	167 570	172 634	-5 064	-16 675	6 520
COOP2	204 995	203 469	1 526	12 697	9 903
VRAC1	159 896	185 438	-25 542	-27 664	5 076
VRAC2	284 345	273 755	10 590	315	10 610
COND1	201 089	210 043	-8 953	-18 523	6 794
COND2	409 138	393 005	16 133	21 917	12 323
COND3	713 666	673 808	39 859	54 224	33 505

* 17 700 € par UTH familial

- COOP 2, VRAC 2, COND 3 et 4 : équilibres financiers respectés ;
- COOP 1 : peu de prélèvements privés sur les exploitations ;
- COOP1, VRAC 1, COND1 : déficits, faiblesse des capitaux : absence de capacité à investir.

COOP1, VRAC 1, COND1 : quelles perspectives ?**➤ Diminuer les coûts ?**

La crise a conduit à réduire tout ce qui pouvait l'être, mais il reste souvent à accroître les rendements dans une meilleure cohérence de segmentation entre entrées de gammes et vins plus qualitatifs. Les réductions de cotisations sur les salariés occasionnels ont leur importance. Réelle attente sur l'extension aux cotisations des permanents...

➤ Gagner de la valeur ajoutée en accroissant la part conditionnée ?

Ce sont des développements très coûteux, qu'ils soient individuels ou collectifs, et ne donnent des résultats qu'à moyen et long terme. Les coûts de conditionnement et les coûts commerciaux représentent chacun autant que le coût du vin, et nécessitent des avances en trésorerie alors que celle-ci est généralement insuffisante (voir faiblesse des capitaux propres).

Donc grande prudence sur les projets d'envergure dans cette voie.

➤ Mieux vendre le vrac ?

C'est l'axe à privilégier le plus souvent, en optimisant les rendements.

En général, le marché le permet en 2011, il faut que cela dure pour permettre la reconstitution de bases financières plus solides.

Alors, les perspectives d'accéder aux équilibres affichés par les autres groupes seront réalistes.