

# VITISCOPIE EN BEAUJOLAIS

Mardi 15 mars

2022

## Résultats 2021 des exploitations viticoles du Beaujolais

Découvrez en  
avant-première l'analyse  
des résultats économiques

## Conjoncture favorable en Beaujolais, comment en profiter commercialement ?

Comment structurer sa  
démarche commerciale ?  
Illustré par le témoignage de  
viticulteurs

# Introduction

Ce document est réalisé par le groupe références de Cerfrance Rhone & Lyon et ne peut être diffusés sans son accord.

Les repères économiques sont issus des comptabilités du 01/09/20 au 31/08/2021 d'exploitations adhérentes à Cerfrance Rhone & Lyon

## Sommaire



Viticulture Beaujolais Toutes Appellations AOC



Beaujolais toutes AOC Vente Directe



Stratégie 2030 : comment rester dans la course



Nos offres de services



## Méthodologie

### UN TAUX DE SPÉCIALISATION À 70%

Chaque exploitation est classée en fonction de son orientation technico-économique dominante. Une exploitation est intégrée à une filière lorsque le produit net de cette filière est supérieur à **70 % du produit net total** hors aides de l'exploitation.

### UN CRITÈRE DE PERFORMANCE : VALEUR AJOUTÉE /PRODUITS NETS

Le critère **Valeur Ajoutée/Produits nets** de primes permet de déterminer les exploitations les plus performantes (le 1/4 supérieur : le quart des exploitations de l'échantillon qui ont le ratio VA /produits nets le plus élevé) et les exploitations les moins performantes (le 1/4 inférieur : le quart des exploitations de l'échantillon qui ont le ratio VA /produits nets le plus faible). Cette méthode de calcul permet de classer les exploitations selon leur **efficacité**, indépendamment de leur taille de structure, de leurs subventions, du coût de la main d'oeuvre et des impôts, de leurs investissements récents ou encore de leurs résultats économiques des années précédentes.

### UNE HOMOGENÉITÉ STATISTIQUE

Pour améliorer l'homogénéité des groupes étudiés, un calcul statistique permet d'écarter les exploitations aux résultats atypiques. Par conséquent, les exploitations retenues dans une filière n'ont pas une Valeur ajoutée /produits qui dépasse la **moyenne du groupe +/- 2 écarts-types**.

### DES ÉCHANTILLONS CONSTANTS

La plupart des filières sont étudiées en échantillon constant, c'est-à-dire avec les mêmes exploitations sur les 2 dernières années. Au-delà des repères économiques apportés sur les filières, cela permet d'étudier les évolutions conjoncturelles et structurelles récentes.

## Abréviations

**AOP** Appellation d'Origine Protégée  
**CT** Court Terme  
**Ha** Hectares  
**HI** Hectolitre

**SAU** Surface Agricole Utile  
**UTH** Unité de Travail Humain  
**UTHF** Unité de Travail Humain Familiale  
**LMT** Long et Moyen Terme

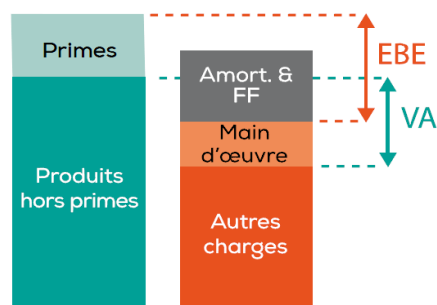
## Définitions

### ■ EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)

Ressource économique dégagée par l'activité courante de l'entreprise. L'EBE traduit la capacité de l'entreprise à gagner de l'argent pour rembourser ses emprunts, rémunérer ses dirigeants, autofinancer ses investissements et consolider sa trésorerie.

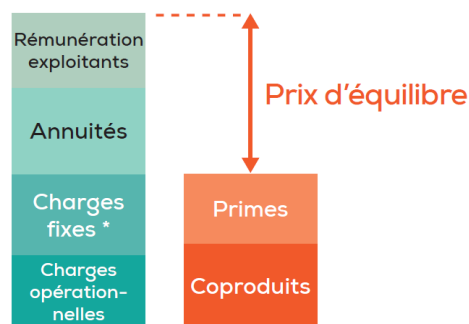
### ■ VALEUR AJOUTÉE (VA)

Création de richesse d'une entreprise correspondant aux produits hors aides diminués des charges consommées pour réaliser cette production. La valeur ajoutée sert à payer la main d'œuvre et financer l'outil de travail (amortissements, frais financiers).



### ■ PRIX D'ÉQUILIBRE

Correspond au prix de vente minimum permettant de dégager un produit suffisant pour couvrir l'ensemble des dépenses courantes, de faire face aux annuités et de rémunérer les exploitants. Il est à comparer au prix de vente pour évaluer à court terme la rentabilité de l'atelier. Dans notre étude, la rémunération des exploitants est fixée forfaitairement à **2 SMIC** net par UTHF.

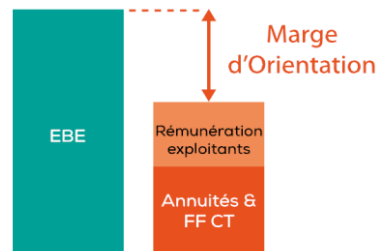


\* Hors amortissements et frais financiers

### ■ MARGE D'ORIENTATION

Correspond au volant de ressources économiques disponibles pour piloter l'exploitation et préparer l'avenir soit en autofinçant, soit en consolidant la trésorerie.

Dans notre étude, la rémunération des exploitants est fixée forfaitairement à **2 SMIC** net par UTHF.



### ■ RISQUE FINANCIER

Le niveau de risque financier est déterminé selon la méthode des seuils de risque, à partir de l'étude de l'INRA (Chatellier et Colson 1997).

Quatre critères sont étudiés : Dettes totales / passif ; Dettes CT / actif circulant ; Frais financiers / produits bruts ; Revenu disponible / UTHF.

Une note est attribuée à chaque indicateurs, en fonction de seuils déterminés dans l'étude. Le cumul des 4 notes établit le niveau de risque (Nul, faible, moyen ou élevé).

En société, l'endettement professionnel des associés n'est pas pris en compte.

## Contact

Pour toutes questions relatives à ce document, vous pouvez contacter :

Damien RAFFIN : [draffin@69.cerfrance.fr](mailto:draffin@69.cerfrance.fr)



# Viticulture Beaujolais

## Toutes appellations AOC

### Données récolte 2020

# Les 1/4 inférieurs et 1/4 supérieurs sont calculés en fonction du ratio Valeur ajoutée /produits nets.

# Les dossiers retenus sont spécialisés : le produit viticulture est supérieur à 70% des produits hors primes.



### Les données technico-économiques

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Nombre d'exploitations</b>	<b>162</b>	<b>41</b>	<b>162</b>	<b>41</b>
UTH familiales	1,2	1,4	1,2	1,1
UTH salariées	1,4	1,4	1,4	1,5
<b>SAU (Ha)</b>	<b>17</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
<i>Dont vignes en production</i>	<i>12,8</i>	<i>12,6</i>	<i>12,6</i>	<i>13,4</i>
<i>Dont vignes en plantation</i>	<i>0,3</i>	<i>0,5</i>	<i>0,3</i>	<i>0,2</i>
Individuel	70%	56%	70%	83%
Société (GAEC, EARL, ...)	30%	44%	30%	17%
<b>Hectolitres récoltés</b>	<b>522</b>	<b>544</b>	<b>618</b>	<b>697</b>
Rendement (hl /ha)	41	43	49	52
Produit moyen de vente (€ /hl)	320	277	284	270
Productivité (Hl récoltés /UTH)	197	197	232	270
Taux de spécialisation viticulture	92%	92%	94%	95%



### De l'EBE à la Marge d'Orientation

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>51 048 €</b>	<b>35 420 €</b>	<b>60 646 €</b>	<b>82 474 €</b>
EBE /Produits courants	27%	20%	31%	41%
EBE /UTHF	41 557 €	25 038 €	49 370 €	77 734 €
EBE /hl récolté	98 €	65 €	98 €	118 €
<b>- Annuités &amp; Frais financiers CT</b>	<b>18 174 €</b>	<b>15 834 €</b>	<b>18 144 €</b>	<b>15 517 €</b>
Annuités /EBE	36%	45%	30%	19%
<i>* Les annuités n'intègrent pas les prêts personnels professionnels des associés</i>				
<b>= Revenu Disponible</b>	<b>32 874 €</b>	<b>19 586 €</b>	<b>42 502 €</b>	<b>66 958 €</b>
Revenu disponible /UTHF	26 762 €	13 845 €	34 600 €	63 109 €
<b>- Prélèvements privés ou associés</b>	<b>29 215 €</b>	<b>18 605 €</b>	<b>37 722 €</b>	<b>52 734 €</b>
Prélèvements privés /UTHF	23 783 €	13 152 €	30 708 €	49 704 €
<b>= CAF (Capacité d'Autofinancement)</b>	<b>3 659 €</b>	<b>981 €</b>	<b>4 781 €</b>	<b>14 223 €</b>
<b>Marge d'Orientation **</b>	<b>-3 064 €</b>	<b>-21 801 €</b>	<b>6 564 €</b>	<b>35 918 €</b>
Marge d'Orientation /UTHF	-2 494 €	-15 411 €	5 344 €	33 853 €
Marge d'Orientation /hl récolté	-6 €	-40 €	11 €	52 €

\*\* CAF pour une rémunération de 2 SMIC net par UTHF



## Les produits courants

Viticulture Beaujolais

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Produits courants</b>	<b>186 649 €</b>	<b>178 537 €</b>	<b>196 763 €</b>	<b>203 329 €</b>
Produits viticulture	167 086 €	150 602 €	175 706 €	188 032 €
<i>Dont vente coopérative et vendage</i>	40 034 €	31 392 €	40 903 €	63 013 €
<i>Dont vente négoce</i>	43 028 €	33 571 €	43 693 €	54 778 €
<i>Dont vente bouteilles &amp; vrac</i>	89 852 €	85 331 €	89 806 €	67 912 €
Aides globales	4 377	15 078	10 599	6 283
Autres produits	15 186	12 857	10 457	9 014

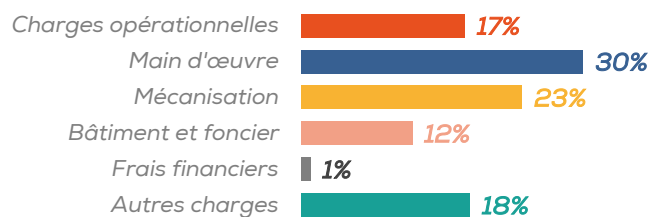
### Répartition des produits



## Les charges courantes

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Charges courantes</b>	<b>157 084 €</b>	<b>162 977 €</b>	<b>158 997 €</b>	<b>143 420 €</b>
Charges opérationnelles	27 645 €	28 409 €	27 233 €	20 858 €
<i>Dont engrais</i>	1 770 €	1 526 €	1 682 €	1 207 €
<i>Dont emballages stockables</i>	13 748 €	14 415 €	12 934 €	7 345 €
<i>Dont produits phytosanitaires</i>	8 280 €	8 074 €	8 540 €	8 851 €
<i>Dont autres charges opérationnelles</i>	3 847 €	4 393 €	4 077 €	3 454 €
Main d'œuvre	45 660 €	38 775 €	46 909 €	53 361 €
Mécanisation	34 610 €	42 885 €	36 765 €	27 317 €
<i>Dont amortissements</i>	11 858 €	11 083 €	12 889 €	10 927 €
Bâtiment et foncier	18 014 €	18 057 €	18 488 €	19 175 €
<i>Dont amortissements</i>	7 163 €	5 794 €	7 357 €	8 442 €
Frais financiers	1 663 €	1 467 €	1 531 €	1 404 €
Autres charges	29 492 €	33 385 €	28 072 €	21 306 €

### Répartition des charges



	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Résultat courant</b>	<b>29 565 €</b>	<b>15 560 €</b>	<b>37 765 €</b>	<b>59 908 €</b>
Résultat courant / UTHF	24 068 €	10 999 €	30 744 €	56 465 €



## L'analyse de la trésorerie

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>CAF</b>	<b>3 659 €</b>	<b>981 €</b>	<b>4 781 €</b>	<b>14 223 €</b>
- Autofinancement des investissements	1 446 €	-6 409 €	-10 748 €	-8 461 €
+ Investissements bruts	22 510 €	19 233 €	23 185 €	21 055 €
- Emprunts nouveaux	16 276 €	20 092 €	24 923 €	13 543 €
- Subventions équipements	1 961 €	2 097 €	2 097 €	1 485 €
- Cessions immobilisations	2 827 €	3 454 €	6 914 €	14 488 €
- Variations de stocks	-6 700 €	303 €	-62 €	2 815 €
<b>= Variation de Trésorerie Nette Globale</b>	<b>8 913 €</b>	<b>7 088 €</b>	<b>15 591 €</b>	<b>19 869 €</b>



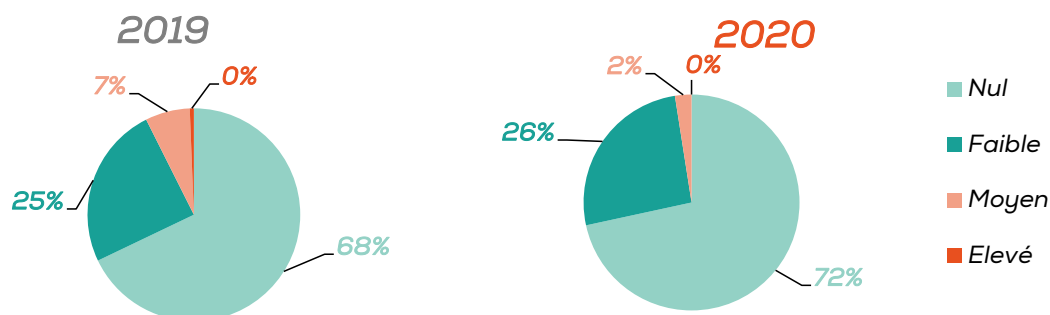
## L'analyse du bilan

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>ACTIF</b>				
Actif immobilisé	184 916 €	137 535 €	184 345 €	215 158 €
Terres	57 650 €	24 297 €	56 861 €	90 349 €
Actif circulant	198 187 €	199 722 €	209 754 €	222 474 €
Stocks et avances aux cultures	104 244 €	121 366 €	105 537 €	92 088 €
Créances	51 444 €	41 705 €	54 142 €	62 756 €
Disponible	42 499 €	36 651 €	50 075 €	67 630 €
<b>Total de l'actif</b>	<b>383 103 €</b>	<b>337 257 €</b>	<b>394 098 €</b>	<b>437 632 €</b>
<b>PASSIF</b>				
Capitaux propres	242 152 €	197 608 €	248 896 €	301 427 €
Encours de prêts foncier	6 727 €	5 924 €	6 617 €	9 142 €
Encours de prêts LMT autres	68 232 €	67 007 €	77 351 €	66 602 €
Total des dettes CT	66 023 €	66 689 €	61 224 €	60 464 €
Total des dettes	140 981 €	139 621 €	145 191 €	136 208 €
<b>Total du passif</b>	<b>383 103 €</b>	<b>337 257 €</b>	<b>394 098 €</b>	<b>437 632 €</b>



## Le risque financier

Le niveau de risque financier est déterminé selon la méthode des seuils de risque de l'étude de l'INRA-CNASEA 1998.



## Les besoins financiers de la campagne

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
Besoins du cycle de production *	183 795 €	179 059 €	193 212 €	191 095 €
Fonds de Roulement	132 194 €	133 005 €	148 519 €	162 013 €
% FDR / Besoins	72%	74%	77%	85%
FDR en mois de besoins	8,6 mois	8,9 mois	9,2 mois	10,2 mois

\* Ensemble des charges courantes (hors amortissements et frais financiers), + annuités + prélèvements privés



## Le coût de production

en € /hl récolté

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>CHARGES OPÉRATIONNELLES</b>	<b>53</b>	<b>52</b>	<b>44</b>	<b>30</b>
Engrais	3	3	3	2
Semences	1	1	1	0
Produits phytosanitaires	16	15	14	13
Aliments	0	1	0	0
Frais vétérinaires	0	0	0	0
Frais divers	33	34	27	15
<b>+ CHARGES DE STRUCTURE</b>	<b>248</b>	<b>247</b>	<b>213</b>	<b>176</b>
<b>Main d'œuvre</b>	<b>87</b>	<b>71</b>	<b>76</b>	<b>77</b>
Charges salariales	64	58	57	54
Cotisations exploitants	23	14	19	23
<b>Mécanisation</b>	<b>66</b>	<b>79</b>	<b>59</b>	<b>39</b>
Carburants & lubrifiants	8	7	6	5
Entretiens	13	15	13	10
Travaux par entreprises	20	31	17	8
Charges diverses de mécanisation	2	5	2	1
Amortissements	23	20	21	16
<b>Bâtiment &amp; foncier</b>	<b>34</b>	<b>33</b>	<b>30</b>	<b>28</b>
Fermage et MAD	18	20	15	12
Charges diverses	3	2	3	4
Amortissements	14	11	12	12
<b>Frais financiers</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Intérêts LMT	3	2	2	2
Intérêts CT	1	1	0	0
<b>Frais généraux</b>	<b>56</b>	<b>61</b>	<b>45</b>	<b>31</b>
Eau, gaz, électricité	4	5	4	3
Divers	52	57	42	28
<b>= COÛT DE PRODUCTION</b>	<b>301</b>	<b>300</b>	<b>257</b>	<b>206</b>



## Le produit d'équilibre

en € /hl récolté

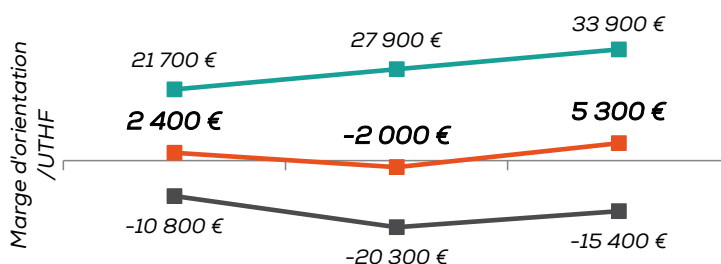
	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
CHARGES hors amort. & FF	261	266	222	176
+ Rémunération des exploitants*	67	73	56	42
+ Annuités	35	29	29	22
- PRODUITS hors viti	-37	-51	-34	-22
<b>= PRODUIT D'ÉQUILIBRE</b>	<b>326</b>	<b>317</b>	<b>274</b>	<b>218</b>
<i>* Rémunération fixée forfaitairement à 2 SMIC /UTHF</i>				
Produit viticole moyen	320	277	284	270
<b>MARGE D'ORIENTATION*</b>	<b>-6</b>	<b>-40</b>	<b>11</b>	<b>52</b>

\* Produit viticole - produit d'équilibre



## Évolutions pluriannuelles

- 1/4 supérieur
- Moyenne
- 1/4 inférieur





# Viticulture Toutes AOC

## Beaujolais VENTE DIRECTE

### Données récolte 2020

# Les 1/4 inférieurs et 1/4 supérieurs sont calculés en fonction du ratio Valeur ajoutée /produits nets.

# Les dossiers retenus sont spécialisés : le produit viticulture "bouteilles et BIB" est supérieur à 70% des produits viticoles.



### Les données technico-économiques

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Nombre d'exploitations</b>	<b>39</b>	<b>10</b>	<b>39</b>	<b>10</b>
UTH familiales	1,3	1,7	1,3	1,1
UTH salariées	1,9	1,5	1,9	2,0
<b>SAU (Ha)</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>11</b>
Dont vignes en production	12,0	14,6	12,5	10,3
Dont vignes en plantation	0,3	0,3	0,2	0,1
Individuel	51%	50%	51%	70%
Société (GAEC, EARL, ...)	49%	50%	49%	30%
<b>Hectolitres récoltés</b>	<b>460</b>	<b>548</b>	<b>553</b>	<b>525</b>
Rendement (hl /ha)	38	38	44	51
Produit moyen de vente (€ /hl)	514	344	446	531
Productivité (Hl récoltés /UTH)	145	170	173	170
Taux de spécialisation viticulture	93%	91%	93%	92%



### De l'EBE à la Marge d'Orientation

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>68 240 €</b>	<b>45 586 €</b>	<b>87 818 €</b>	<b>131 771 €</b>
EBE /Produits courants	27%	20%	32%	43%
EBE /UTHF	52 183 €	26 815 €	68 498 €	119 792 €
EBE /hl récolté	148 €	83 €	159 €	251 €
<b>- Annuités &amp; Frais financiers CT</b>	<b>27 068 €</b>	<b>26 395 €</b>	<b>26 334 €</b>	<b>19 684 €</b>
Annuités /EBE	40%	58%	30%	15%
<i>* Les annuités n'intègrent pas les prêts personnels professionnels des associés</i>				
<b>= Revenu Disponible</b>	<b>41 171 €</b>	<b>19 192 €</b>	<b>61 484 €</b>	<b>112 087 €</b>
Revenu disponible /UTHF	31 484 €	11 289 €	47 958 €	101 897 €
<b>- Prélèvements privés ou associés</b>	<b>35 112 €</b>	<b>16 425 €</b>	<b>48 468 €</b>	<b>68 716 €</b>
Prélèvements privés /UTHF	26 850 €	9 662 €	37 805 €	62 469 €
<b>= CAF (Capacité d'Autofinancement)</b>	<b>6 060 €</b>	<b>2 767 €</b>	<b>13 017 €</b>	<b>43 371 €</b>
<b>Marge d'Orientation **</b>	<b>2 914 €</b>	<b>-30 544 €</b>	<b>23 977 €</b>	<b>79 905 €</b>
Marge d'Orientation /UTHF	2 228 €	-17 967 €	18 702 €	72 641 €
Marge d'Orientation /hl récolté	6 €	-56 €	43 €	152 €

\*\* CAF pour une rémunération de 2 SMIC net par UTHF





## Les produits courants

Viticulture Beaujolais

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Produits courants</b>	<b>257 005 €</b>	<b>224 296 €</b>	<b>276 456 €</b>	<b>305 702 €</b>
Produits viticulture	236 156 €	188 530 €	246 611 €	278 870 €
<i>Dont vente coopérative et vendage</i>	5 477 €	2 929 €	6 744 €	7 620 €
<i>Dont vente négoce</i>	19 819 €	37 592 €	24 815 €	11 155 €
<i>Dont vente bouteilles &amp; vrac</i>	212 345 €	162 152 €	218 773 €	260 484 €
Aides globales	2 468	16 632	11 441	3 324
Autres produits	18 380	19 133	18 404	23 509

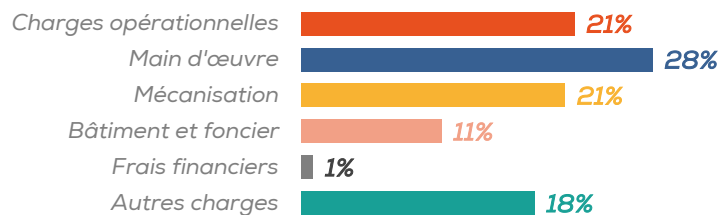
### Répartition des produits



## Les charges courantes

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Charges courantes</b>	<b>216 146 €</b>	<b>208 997 €</b>	<b>218 673 €</b>	<b>204 166 €</b>
Charges opérationnelles	48 246 €	43 320 €	46 923 €	41 679 €
<i>Dont engrais</i>	2 195 €	938 €	1 812 €	1 884 €
<i>Dont emballages stockables</i>	32 553 €	28 122 €	30 473 €	27 290 €
<i>Dont produits phytosanitaires</i>	7 791 €	10 496 €	8 462 €	6 403 €
<i>Dont autres charges opérationnelles</i>	5 707 €	3 764 €	6 176 €	6 102 €
Main d'œuvre	58 907 €	47 910 €	60 307 €	64 527 €
Mécanisation	42 186 €	47 031 €	45 297 €	38 078 €
<i>Dont amortissements</i>	13 901 €	11 705 €	15 024 €	14 979 €
Bâtiment et foncier	22 779 €	26 606 €	24 083 €	25 474 €
<i>Dont amortissements</i>	8 556 €	11 200 €	8 994 €	10 730 €
Frais financiers	2 106 €	1 783 €	2 051 €	1 964 €
Autres charges	41 921 €	42 347 €	40 013 €	32 444 €

### Répartition des charges



	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>Résultat courant</b>	<b>40 859 €</b>	<b>15 299 €</b>	<b>57 783 €</b>	<b>101 536 €</b>
Résultat courant / UTHF	31 245 €	8 999 €	45 071 €	92 305 €



## L'analyse de la trésorerie

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>CAF</b>	<b>6 060 €</b>	<b>2 767 €</b>	<b>13 017 €</b>	<b>43 371 €</b>
- Autofinancement des investissements	-2 752 €	-5 025 €	-13 991 €	-4 566 €
+ Investissements bruts	22 354 €	31 462 €	37 174 €	27 723 €
- Emprunts nouveaux	19 495 €	33 721 €	44 375 €	18 098 €
- Subventions équipements	3 114 €	848 €	2 936 €	6 155 €
- Cessions immobilisations	2 497 €	1 918 €	3 854 €	8 037 €
- Variations de stocks	1 059 €	-20 268 €	-7 156 €	-1 663 €
<b>= Variation de Trésorerie Nette Globale</b>	<b>7 753 €</b>	<b>28 059 €</b>	<b>34 163 €</b>	<b>49 600 €</b>



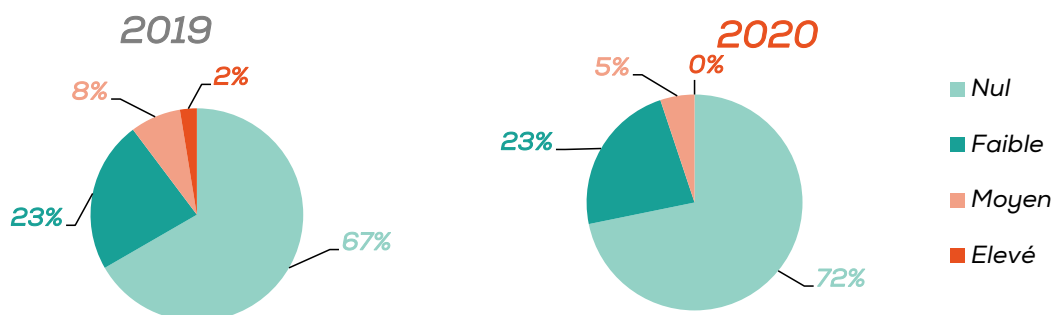
## L'analyse du bilan

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>ACTIF</b>				
Actif immobilisé	196 243 €	246 847 €	207 999 €	215 630 €
Terres	48 122 €	56 568 €	48 366 €	66 815 €
Actif circulant	270 601 €	271 074 €	290 845 €	326 983 €
Stocks et avances aux cultures	161 676 €	164 678 €	157 266 €	148 567 €
Créances	57 315 €	43 149 €	58 374 €	74 379 €
Disponible	51 609 €	63 247 €	75 205 €	104 038 €
<b>Total de l'actif</b>	<b>466 844 €</b>	<b>517 921 €</b>	<b>498 844 €</b>	<b>542 613 €</b>
<b>PASSIF</b>				
Capitaux propres	283 037 €	345 173 €	302 649 €	349 007 €
Encours de prêts foncier	5 244 €	341 €	5 381 €	4 891 €
Encours de prêts LMT autres	94 514 €	110 136 €	116 696 €	96 311 €
Total des dettes CT	84 052 €	62 271 €	74 100 €	92 333 €
Total des dettes	183 810 €	172 748 €	196 176 €	193 534 €
<b>Total du passif</b>	<b>466 844 €</b>	<b>517 921 €</b>	<b>498 844 €</b>	<b>542 613 €</b>



## Le risque financier

Le niveau de risque financier est déterminé selon la méthode des seuils de risque de l'étude de l'INRA-CNASEA 1998.



## Les besoins financiers de la campagne

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
Besoins du cycle de production *	253 814 €	226 968 €	267 201 €	264 738 €
Fonds de Roulement	186 552 €	208 803 €	216 726 €	234 579 €
% FDR / Besoins	73%	92%	81%	89%
FDR en mois de besoins	8,8 mois	11 mois	9,7 mois	10,6 mois

\* Ensemble des charges courantes (hors amortissements et frais financiers), + annuités + prélèvements privés



## Le coût de production

Viticulture Beaujolais

en € /hl récolté

	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
<b>CHARGES OPÉRATIONNELLES</b>	<b>105</b>	<b>79</b>	<b>85</b>	<b>79</b>
Engrais	5	2	3	4
Semences	1	0	1	1
Produits phytosanitaires	17	19	15	12
Aliments	0	0	0	0
Frais vétérinaires	0	0	0	0
Frais divers	82	58	66	63
<b>+ CHARGES DE STRUCTURE</b>	<b>365</b>	<b>302</b>	<b>311</b>	<b>310</b>
<b>Main d'œuvre</b>	<b>128</b>	<b>87</b>	<b>109</b>	<b>123</b>
Charges salariales	99	72	86	88
Cotisations exploitants	29	15	23	35
<b>Mécanisation</b>	<b>92</b>	<b>86</b>	<b>82</b>	<b>73</b>
Carburants & lubrifiants	10	10	8	6
Entretiens	18	17	18	15
Travaux par entreprises	29	25	23	22
Charges diverses de mécanisation	5	12	6	1
Amortissements	30	21	27	29
<b>Bâtiment &amp; foncier</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>44</b>	<b>49</b>
Fermage et MAD	27	24	23	20
Charges diverses	4	4	4	8
Amortissements	19	20	16	20
<b>Frais financiers</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
Intérêts LMT	4	3	3	4
Intérêts CT	0	0	0	0
<b>Frais généraux</b>	<b>91</b>	<b>77</b>	<b>72</b>	<b>62</b>
Eau, gaz, électricité	7	8	6	5
Divers	84	69	66	56
<b>= COÛT DE PRODUCTION</b>	<b>470</b>	<b>381</b>	<b>396</b>	<b>389</b>



## Le produit d'équilibre

en € /hl récolté

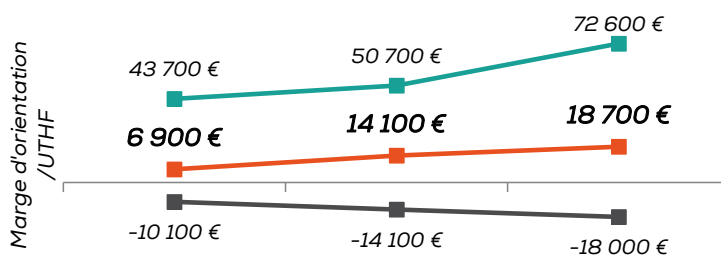
	2019	1/4 inférieur 2020	2020	1/4 supérieur 2020
CHARGES hors amort. & FF	417	336	349	336
+ Rémunération des exploitants*	77	81	61	56
+ Annuités	59	48	48	38
- PRODUITS hors viti	-45	-65	-54	-51
<b>= PRODUIT D'ÉQUILIBRE</b>	<b>507</b>	<b>400</b>	<b>403</b>	<b>379</b>
* Rémunération fixée forfaitairement à 2 SMIC /UTHF				
Produit viticole moyen	514	344	446	531
<b>MARGE D'ORIENTATION*</b>	<b>6</b>	<b>-56</b>	<b>43</b>	<b>152</b>

\* Produit viticole - produit d'équilibre



## Évolutions pluriannuelles

— 1/4 supérieur  
— Moyenne  
— 1/4 inférieur



# Quelles déclinaisons des options stratégiques dans les filières ?

## AVANTAGE **COMPÉTITIVITÉ**

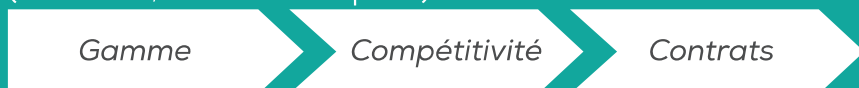
Concurrence sur le standard



Je peux tenir mieux que mes concurrents

## AVANTAGE **CONTRACTUEL**

Au moins une source de valeur ajoutée distincte (sans OGM, sans antibiotiques...)



Je veux quelque chose qui sécurise et valorise

## AVANTAGE **SYSTÈME**

Bio, labels, etc.



Je bouscule mes pratiques, je décloisonne mes ateliers, je raisonne global

## AVANTAGE **CLIENTÈLE**

Chartes, origine, réseaux commerciaux locaux et digitaux



Je vais jusqu'au client avec une vraie différenciation

# AVANTAGE COMPÉTITIVITÉ

Les Stratégies par l'exemple



## Viticulture: La Vinery low cost

L'exploitant choisit de produire, transformer et commercialiser en vrac ou en bouteille un grand volume de vin standard d'une qualité identifiée et régulière mais sans notoriété particulière.

### L'avantage Compétitivité est fondé sur :

- Une notion de **low cost** non pas synonyme de bas de gamme mais de faible coût de production pour un vin standardisé.
- La production de vins blancs ou rosés, pour lesquels la **maturation** et l'**équilibre** acide/alcool sont plus aisés à maîtriser qu'en vin rouge.
- Un vignoble implanté de manière **homogène** et en un court laps de temps.
- Des installations de **haute technologie œnologique**, une cave implantée au milieu des vignes.
- Une **activité sécurisée** par l'embauche de spécialistes sur chaque fonction.
- Les **atouts concurrentiels de la France** :
  - la quantité de soleil,
  - une logistique aisée : ports à proximité, moyens de communication,
  - des négoce expérimentés à l'export,
  - l'origine France.

### Les moteurs d'une transformation

- Une **demande forte** sur les marchés exports, de vins « premium » à prix modéré.
- Une **hausse du nombre des consommateurs** en local mais aussi à l'export, qui sont attachés à une régularité du goût d'un produit standardisé et marqueté dans ce sens (mais peu sensibles aux AOC, ou grands châteaux).
- La récurrence de périodes d'**envolée des prix** sur le créneau à forte notoriété, qui ouvre des opportunités pour ce créneau. La Chine en est l'exemple, qui réagit très rapidement aux fluctuations fortes N/N +1 des prix des bouteilles. Cela en fait le marché cible.
- Les **avancées réglementaires et techniques** : irrigation autorisée, filet anti-grêle pour diminuer le risque.

### Les opportunités décisives

- Mon **exploitation dispose d'atouts** :
  - sa surface,
  - l'irrigation dans des sols productifs pour piloter et optimiser finement la quantité, la qualité et la maîtrise des maladies (éviter l'excès de végétation).
- Je peux concrétiser mes ambitions individuelles de développement dans la **petite appellation locale** au potentiel qualitatif réel mais qui n'a pas assez de notoriété pour espérer une forte valorisation.
- Je suis ouvert à l'entrée d'**investisseurs extérieurs** pour couvrir le besoin en capitaux très important et à mobiliser en une seule fois.
- Je suis en relation avec les **parties prenantes locales** pour lever les éventuels sentiments hostiles aux projets jugés « industriels » dans ma zone traditionnelle viticole.

## AVANTAGE CONTRACTUEL

*Les Stratégies par l'exemple*



# Viticulture :

## Produire sous contrat du raisin pour un débouché identifié

**Se consacrer à la production de raisin pour participer à la dynamique économique du marché des vins standardisés dotés d'une notoriété marketée, incompatible avec une vinification sur son exploitation.**

### L'avantage Contractuel est fondé sur :

- Une contractualisation de **sous-traitance** d'un projet de Vinery, pour des vins à forte notoriété.
- La participation à un **projet** de vinification mené dans un objectif ciblé de commercialisation, qui permet un développement coordonné et une logique de gamme.
- La capacité à produire un **volume important** dans le respect d'un cahier des charges.
- Une concentration sur l'**objectif de production de raisin** dans une logique de Taylorisation dont on attend une amélioration des résultats économiques (non dispersion des investissements, plus-value liée à celle du produit final).

### Les moteurs d'une transformation

- Les **marchés**, qui demandent un vin plus standardisé sur des volumes conséquents.
- Une tradition des **coops de vinification**, qui peuvent prendre ce virage pour développer des stratégies d'image et de gamme.
- La **plus-value** payée au producteur obtenue grâce à la montée en gamme du vin pour attirer dans cette démarche de nouveaux producteurs et des apporteurs actuels de vin en vrac ou bouteille.

### Les opportunités décisives

- Je suis prêt à un changement de culture profond pour passer d'une logique individuelle ou j'intervenais jusqu'à la vinification, à une **logique collective** où je me concentre sur l'étape de production de raisin.
- Je sais assurer un **gros volume de production** de raisin avec le moins de variabilité entre les parcelles et d'une année sur l'autre.
- **Actif** à temps plein ou à temps partiel, éventuellement **pluriactif**, j'accède à une dynamique commerciale de gamme qui me sécurise économiquement.
- Sans avoir à investir, j'ai accès à une **structure de transformation**, coopérative ou privée, qui a développé un marché à bonne valorisation.

## AVANTAGE SYSTÈME

*Les Stratégies par l'exemple*



# Viticulture :

## Le vin, un plaisir à garantie sociétale

**Produire du vin sans résidu grâce à un raisonnement de toutes les étapes de production et le valoriser en s'insérant dans les marchés des produits Bio ou sous label HVE (Haute Valeur Environnementale).**

### L'avantage Système est fondé sur :

- Un **engagement de moyens** sur le système de production, qui s'affiche directement sur une promesse client mesurable d'absence de résidus.
- Une **sélection variétale**, qui permet d'obtenir des cépages plus résistants aux maladies.
- Une **projection économique** fondée sur un rendement moyen écartant les années basses ou hautes en production et une mise en réserve d'une part plus forte de vin pour lisser les aléas de production.
- Une attention à **séduire le client** par le goût autant que par l'image dans une perspective de positionnement commercial élevé, tant sur les circuits longs que courts.

### Les moteurs d'une transformation

- La **pression sociétale**, qui se renforce sur la réduction de l'usage des produits phytosanitaires et conduit à des restrictions de traitement dans certaines zones urbanisées (distance et plages horaires de traitement).
- La **demande**, qui se porte sur des vins sans résidu, sans sulfite. Le plaisir de dégustation peut être rapidement supprimé s'il y a un doute sur la qualité ou pour la santé.
- La dynamique commerciale du **Bio**, confortée par les conversions de grands châteaux qui viennent lever les réticences initiales des consommateurs attachés aux savoir-faire traditionnels.
- La **GMS**, qui s'est saisie de l'opportunité pour servir des consommateurs prêts à payer un surcroît de sécurité et d'exemplarité environnementale.

### Les opportunités décisives

- Je suis très sensibilisé, comme de plus en plus de mes voisins et les riverains, au **risque phyto** pour ma santé et celle de mes salariés. Je comprends d'autant mieux l'attente des consommateurs.
- Je me passionne pour de **nouvelles compétences**, notamment **agronomiques**, car changer de système est une révolution.

# AVANTAGE CLIENTÈLE

*Les Stratégies par l'exemple*



## Viticulture: de la cave à la toile

**Créer du trafic sur son site (physique ou virtuel) et fidéliser sa clientèle en créant une image personnelle.**

---

### L'avantage Clientèle est fondé sur :

- Le **contact direct** avec dégustation (en caveau ou sur les salons).
  - Des **rencontres virtuelles** de vente en ligne, où la qualité gustative du produit est reconnue par les internautes.
  - L'**identification du producteur**, qui rassure un consommateur attentif aux modes de productions.
  - Une **cible bien identifiée**, pour tout mettre en phase avec cet objectif client : le packaging, les appellations ou marques valorisantes, les arguments de différenciation, l'histoire racontée par le produit. Par exemple, château haut de gamme rime avec classement Hachette, locaux de luxe, site internet valorisant et souvent biodynamie...
  - Des ressources humaines avec **savoir-faire commercial et logistique**.
- 

### Les moteurs d'une transformation

- La **fin d'une culture élitiste**, qui était associée à la demande d'achat de vin en caisse plutôt qu'à la bouteille. La valorisation en vente directe est ouverte aux vins des gammes intermédiaires.
  - La demande d'évolution des **modes de production**, qui ouvre un champ d'opportunité pour construire un argument et une stratégie commerciale.
  - Les **aides à l'export**, qui permettent d'accéder à des clients lointains.
- 

### Les opportunités décisives

- Je peux accéder à la vente directe** à moindre coût grâce aux outils internet. Le « caveau » n'est plus une obligation; la charge de travail des « foires et salons » non plus.
- Je dispose de volumes suffisants** pour entrer dans la stratégie d'une GMS valorisant les producteurs locaux.
- Mon territoire génère des flux touristiques** qui me positionnent idéalement sur le créneau de l'œnotourisme.
- Je valorise des atouts** qui magnifient mes produits (paysage, bâtisse, histoire familiale, particularité technique, accueil chaleureux...).



# Avec l'équipe CERFRANCE et Franck AZÉMA gagnez en performance



Franck AZÉMA  
entraîneur de rugby du Top 14

**CERFORMANCE**  
Accompagne votre croissance

**Un accompagnement expert  
pour améliorer les performances,  
anticiper, gérer les aspects administratifs et réglementaires de votre  
entreprise.**

**VOTRE VISION**

**NOTRE EXPERTISE**

**UN ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ**

**Nos conseillers vous contacteront prochainement**

**CERFRANCE**   
entreprendre, ensemble

**CERFORMANCE**

Accompagne votre croissance



**CERVISION**

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Pour rester efficace, une entreprise et son dirigeant doivent savoir évoluer. Projet de développement professionnel ou personnel, nous vous accompagnons dans toutes les étapes décisives pour vous donner les meilleures chances de réussir.

AVANTAGES

Bénéficiez d'un regard extérieur sur vos choix stratégiques

- Vérifier la cohérence de vos projets professionnels et privés
- Disposer d'une vision à long terme
- Se poser – Prendre le temps de la réflexion
- Gagner en efficacité personnelle



**PARTENAIRE DE VOTRE STRATÉGIE****AUDIT STRATÉGIQUE :**

- Analyse de l'entreprise et de son environnement
- Définition de la vision stratégique
- Évaluation des risques et opportunités
- Étude de la cohérence projet professionnel /projet de vie

**PLAN D'ACTION ET SUIVI DE PROJET :**

- Aide à la concrétisation
- Étude de faisabilité
- Définition des étapes et priorités
- Réalisation d'un calendrier

**SUIVI DU PLAN D'ACTION :**

- Mise en place d'outils de suivi
- Respect du calendrier
- Mesure des écarts et corrections
- Compte-rendu de projet

**ACCOMPAGNEMENT PERSONNEL**

- Définition des objectifs professionnels et personnels
- Mise en valeur des compétences
- Aide au changement et au développement personnel
- Concrétisation de projet

**STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING**

- Réalisation d'un état des lieux
- Analyse des tendances du marché et de la concurrence
- Définition de la politique commerciale
- Choix de positionnement
- Fidélisation, conquête de clients
- Test de nouveaux modes de commercialisation



Retrouvez nos  
**12 AGENCES**

pour un **conseil  
personnalisé**  
et une **écoute  
de proximité**

**LA TOUR DE SALVAGNY** 04 78 19 60 00

**AMPLEPUS** 04 74 89 48 90

**BRIGNAIS** 04 72 31 59 75

**CONDRIEU** 04 37 02 17 99

**FLEURIE** 04 74 04 17 70

**LA TOUR DE SALVAGNY** 04 78 19 60 40

**LE BOIS D'OINGT** 04 74 71 48 60

**LYON** 04 78 38 78 40

**ST JEAN D'ARDIERES** 04 74 06 44 60

**ST PRIEST** 04 72 44 60 60

**ST SYMPHORIEN SUR COISE** 04 78 44 37 80

**TALUYERS** 04 72 31 59 75

**VILLEFRANCHE SUR SAÔNE** 04 74 02 22 70

 **MEMBRE DE L'ORDRE  
DES EXPERTS COMPTABLES**

[www.cerfrance.fr](http://www.cerfrance.fr)

**CERFRANCE**

entreprendre, ensemble

