

VITISCOPIE EN BEAUJOLAIS

CERFRANCE
entreprendre, ensemble



24 février 2021

sommaire

01 *Les résultats économiques 2020 des entreprises du Beaujolais*

02 *Témoignage*

03 *Focus mode coop/négoce*

04 *Témoignage*

05 *Focus mode vente directe*

06 *Vos questions*



Les résultats économiques 2020 des entreprises du Beaujolais

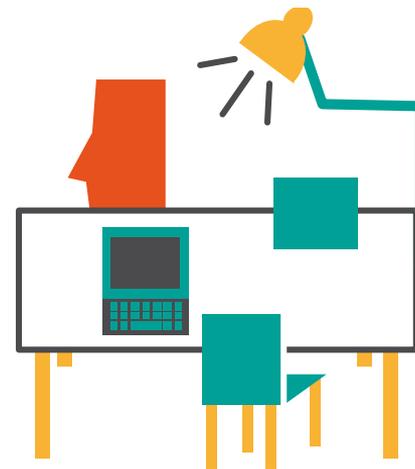
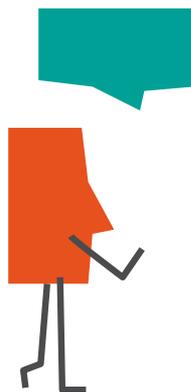
01



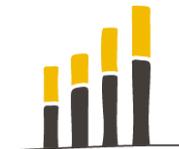
Méthode

Les indicateurs Cerfrance

- *L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)*
- *Le Revenu Disponible*
- *Le Prix d'équilibre*
- *La Marge d'Orientation*
- *Le Coût de production*



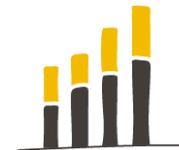
L'Excédent Brut d'Exploitation



Définition de cet indicateur



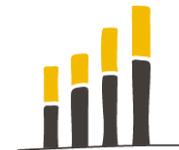
Le revenu disponible



Définition de cet indicateur



La Marge d'Orientation



Définition de cet indicateur Cerfrance



MARGE d'ORIENTATION

Les prélèvements privés sont standardisés à 1.5 SMIC/UTHF



Le coût de production

selon Cerfrance



DEFINITION

Ensemble des charges opérationnelles et de structure mises en œuvre pour produire un bien.

Charges réelles telles qu'elles apparaissent dans la comptabilité avec amortissement et Frais financiers

Seuil minimal de charges à couvrir

Outil : Analyse par poste, mesure compétitivité par rapport aux autres, suivi dans le temps

A différencier du Coût de Revient

qui intègre des charges dites supplétives

- *Le travail de l'exploitation et de sa famille*
- *la rémunération des capitaux propres et foncier*



Le prix d'équilibre Cerfrance

DEFINITION

A quel cours doit être valorisé le vin de votre exploitation pour couvrir les Besoins ?

Prix Minimum de vente pour

- *Couvrir l'ensemble des dépenses courantes*
- *Faire Face aux annuités*
- *Satisfaire les besoins en prélèvements privés*

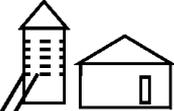


Notre échantillon Viticulture Beaujolais



Présentation de l'échantillon



171  exploitations

2.5  UTH totales

13  Ha de vigne en production

535  Hl récoltés

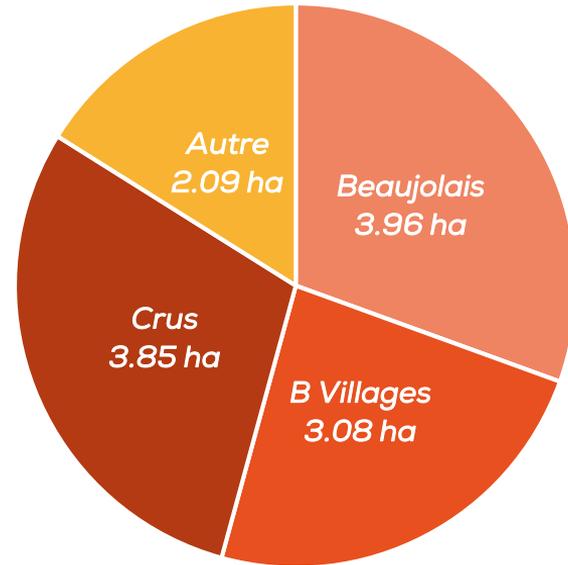


Récolte 2019
41 hl/ha



Présentation de l'échantillon

répartition des 13 ha de vignes

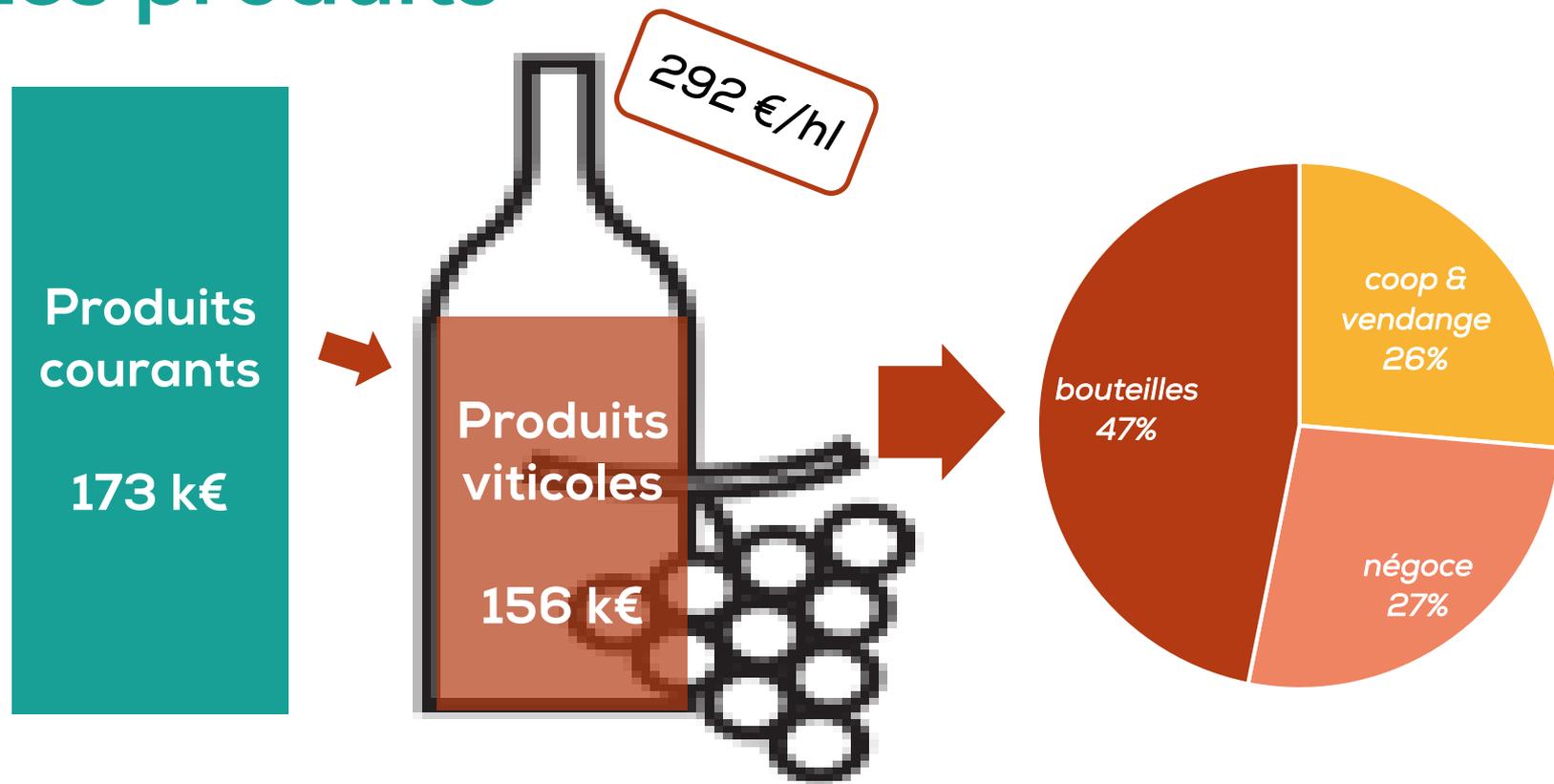




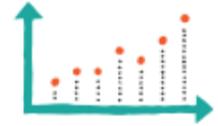
Les principaux indicateurs



Les produits



Les principaux indicateurs



2019

181 k€

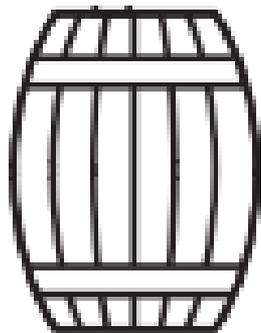
55 k€

30 200 €/UTHF

11 900 €



Le coût de production en € / hl



*Coût de prod
2019 : 195 €*

**Coût de
production**

265 €

Charges de
structure

220 €

Charges
opérationnelles

45 €

Autres charges 49 €

Charges financières 3 €
Bâtiments et foncier 30 €

Mécanisation 61 €

Main d'oeuvre 77 €

29 % du coût de production

Autres charges 30 €

Produits
phytosanitaires 16 €

6 % du coût de production

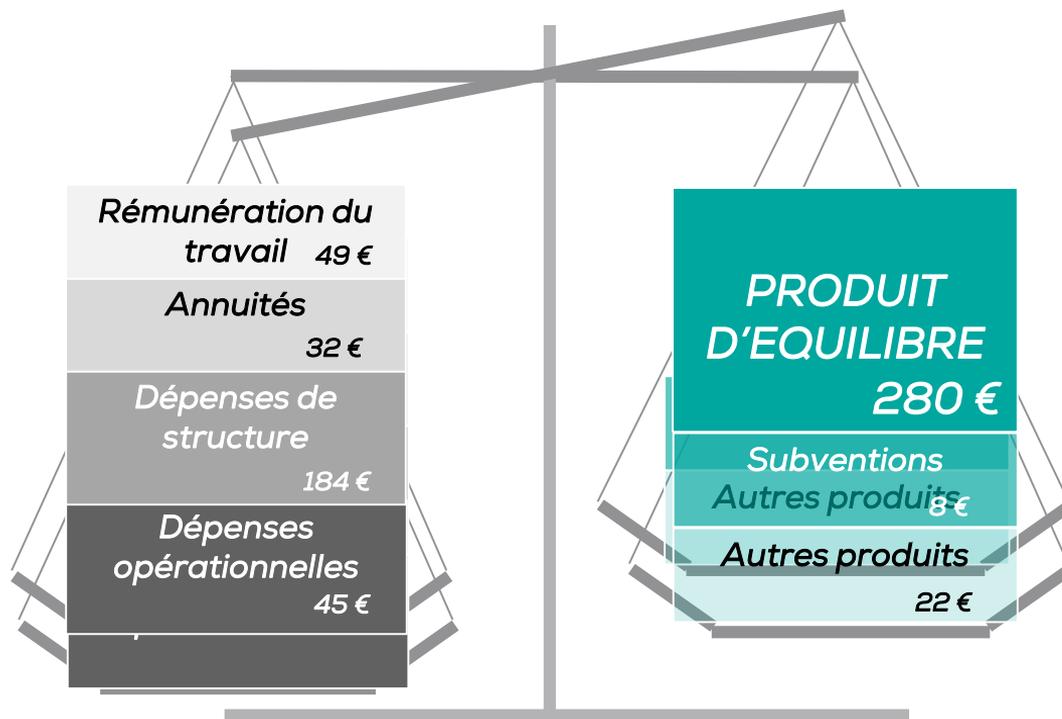




Le produit d'équilibre critique

Besoins 310 €

Ressources 310 €

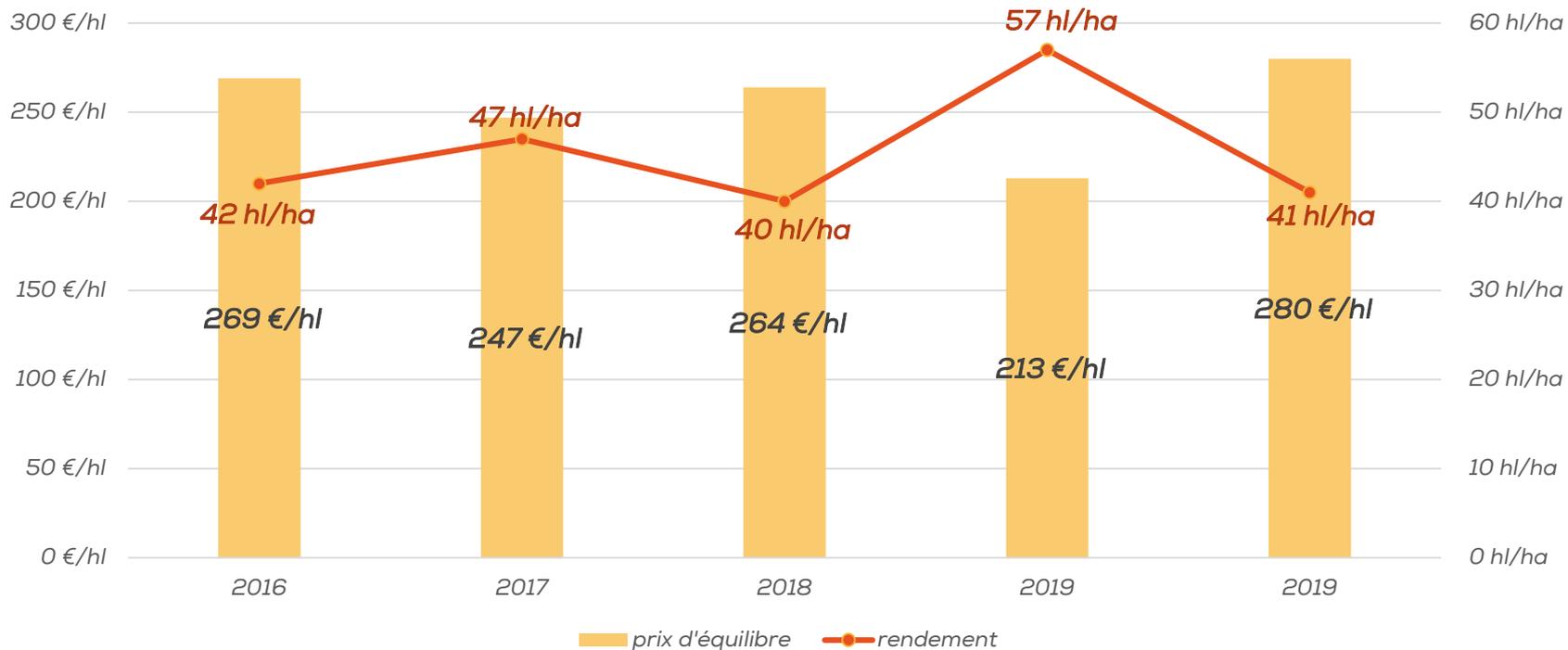




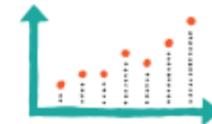
L'analyse



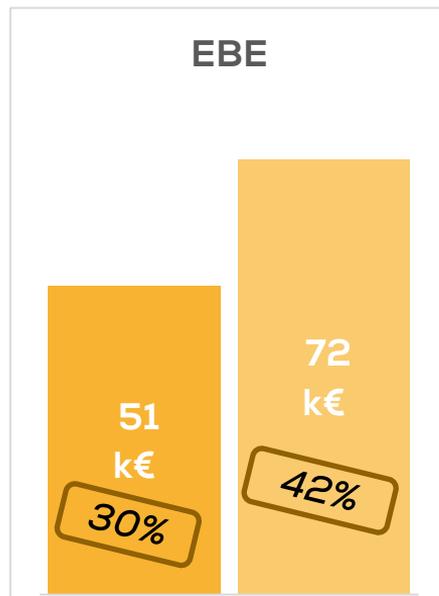
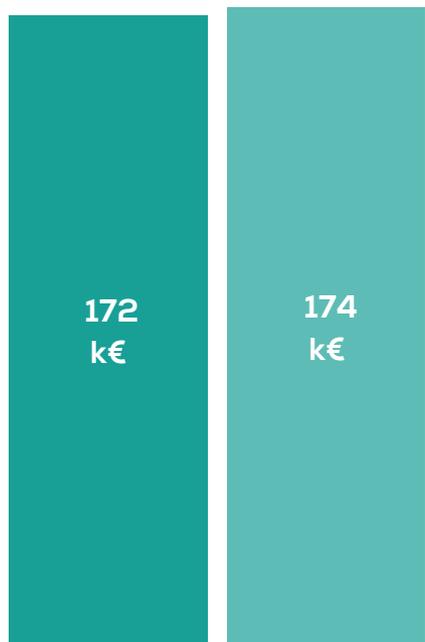
Effet millésime



Les indicateurs de performance



produits courants



marge d'orientation



moyenne

1/4 sup

moyenne

1/4 sup

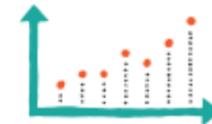
moyenne

1/4 sup

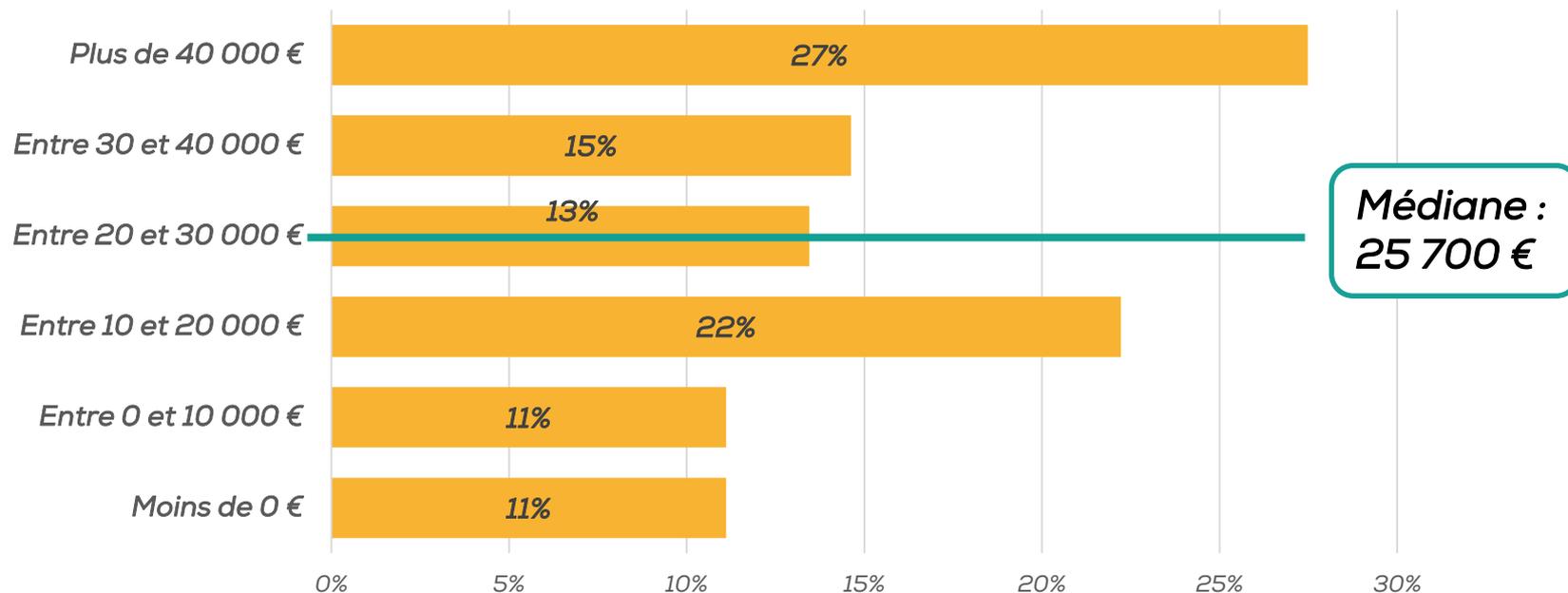
moyenne

1/4 sup

Dispersion des résultats

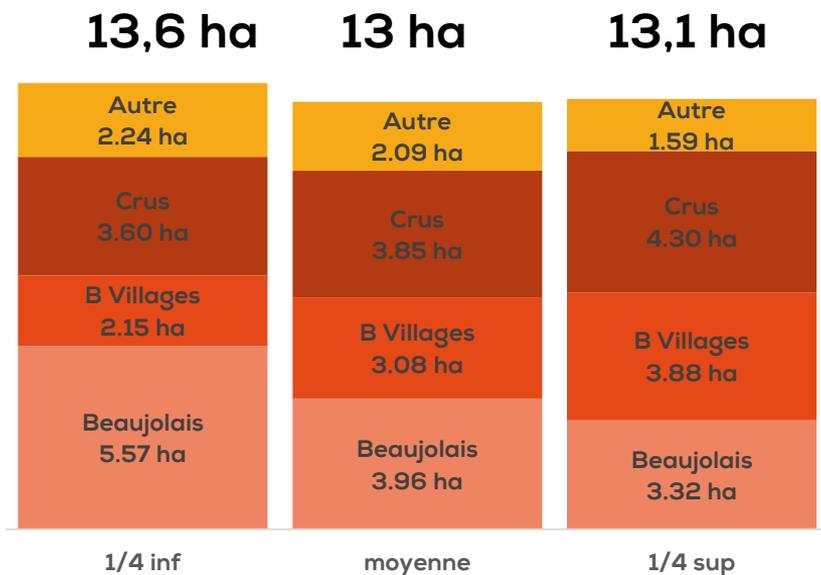


répartition des revenus disponibles €/UTHF

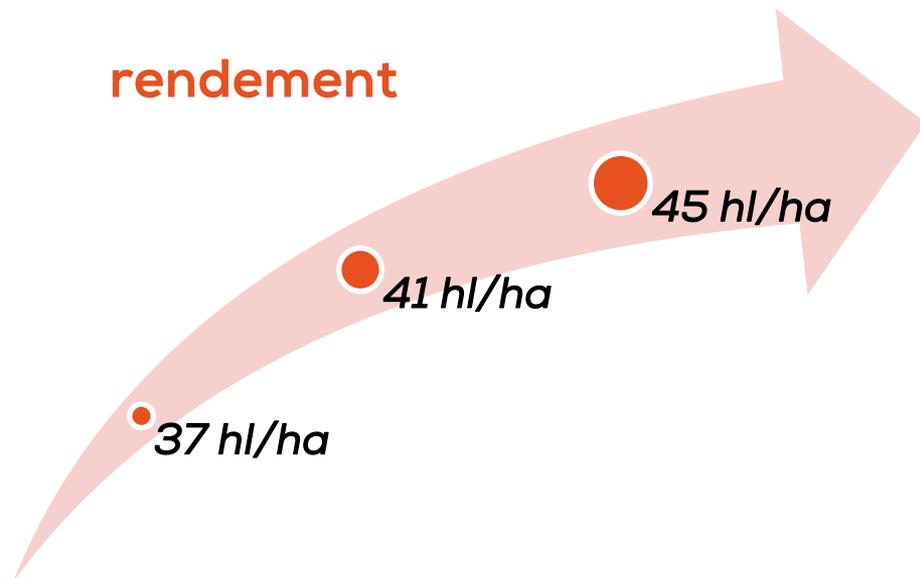


Les indicateurs de performance

Surfaces/volumes



rendement

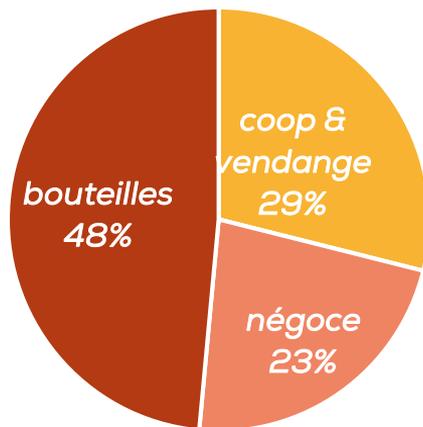


Les indicateurs de performance

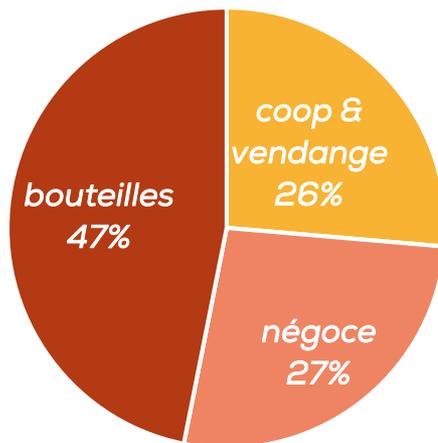


Mode de commercialisation

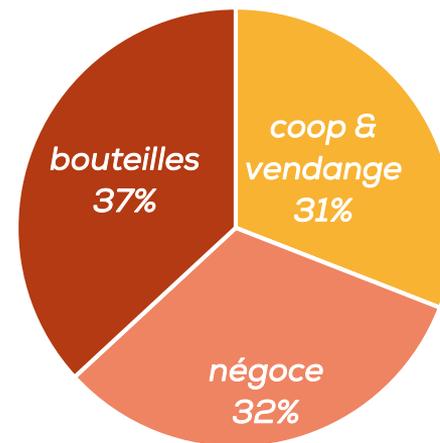
1/4 inf



moyenne



1/4 sup



Les indicateurs de performance



► Vente bouteille

| | 2019 | ¼ inf | moyenne | ¼ sup |
|---------------------|----------|----------|----------|----------|
| CA bouteille | 68 899 € | 72 174 € | 72 157 € | 55 724 € |
| Nombre de bouteille | 15 200 | 15 498 | 15 206 | 9 937 |
| Prix moyen | 4,53 | 4,65 | 4,75 | 5,60 |



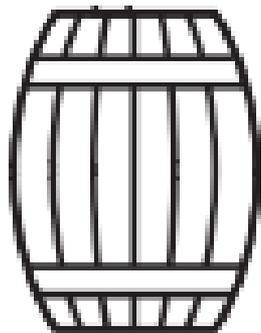
Le coût de production

- 65 €/hl

€/hl récolté

2020

Les +
Performants



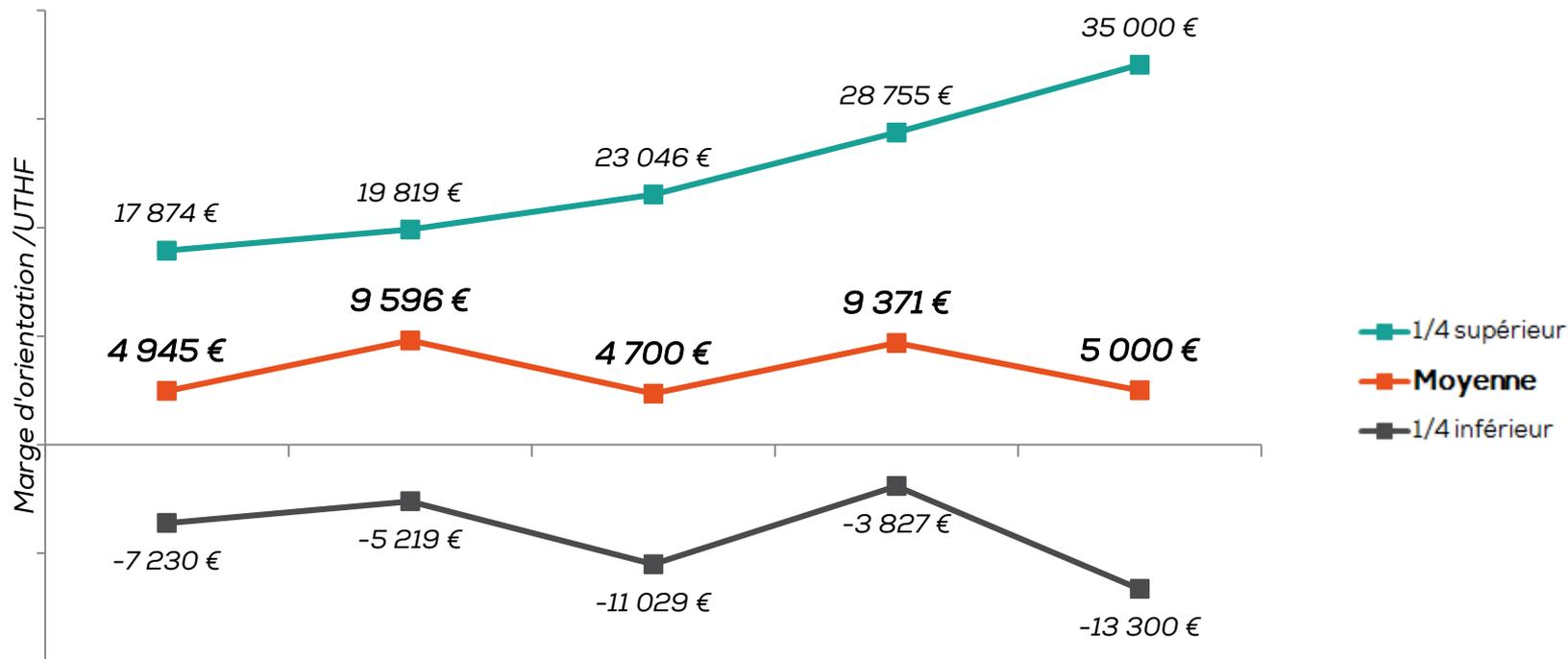
| | | |
|--------------------------------|-----|-----|
| <i>Cout de production</i> | 265 | 200 |
| <i>charges opérationnelles</i> | 45 | 32 |
| <i>charges de structure</i> | 220 | 169 |
| <i>dont mécanisation</i> | 61 | 37 |



La clé du succès : la maîtrise des charges



L'évolution dans le temps



témoignage

02



Crêt des Garamches

Brouilly • Côte de Brouilly • Crus du Beaujolais *

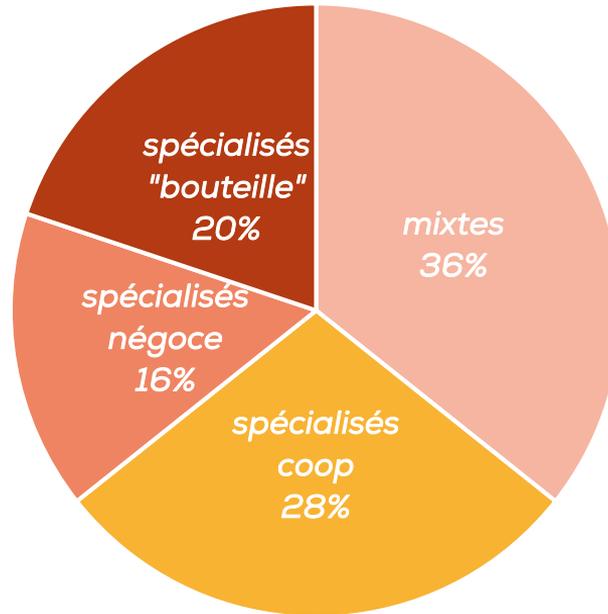


Focus Coop/négoce

03



Composition de notre échantillon



Taux de spécialisation : 70%



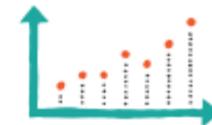
Nos références coop/négoce



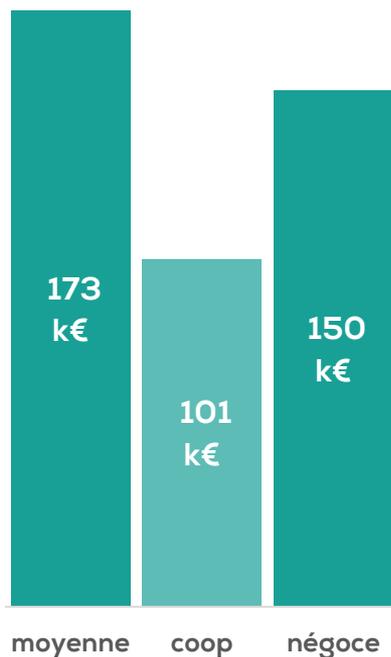
| | <i>ensemble</i> | <i>Coop</i> | <i>Négoce</i> |
|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <i>UTH</i> | <i>2,5</i> | <i>1,9</i> | <i>2,1</i> |
| <i>Ha en prod</i> | <i>13 ha</i> | <i>12,1 ha</i> | <i>13,8 ha</i> |
| <i>Hl récolté</i> | <i>535 hl</i> | <i>471 hl</i> | <i>597 hl</i> |
| <i>rendement</i> | <i>41 hl/ha</i> | <i>39 hl/ha</i> | <i>43 hl/ha</i> |



Les indicateurs de performance



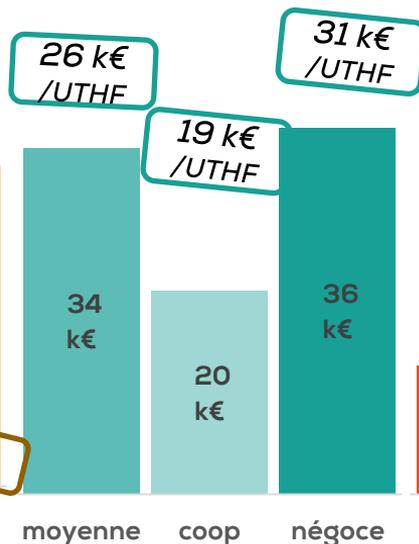
produits courants



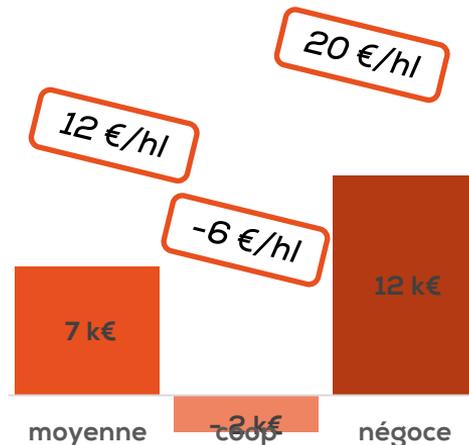
EBE



revenu dispo

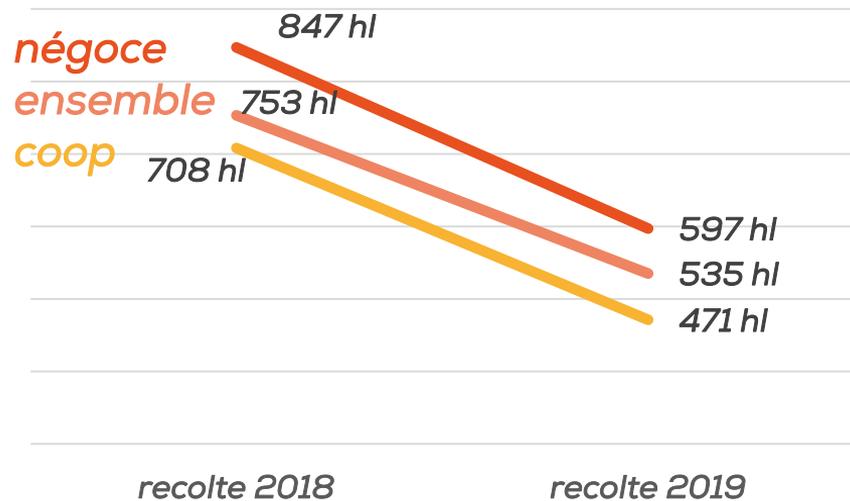


marge d'orientation



Effet 2019/2020

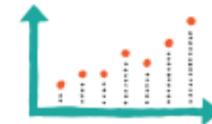
récolte



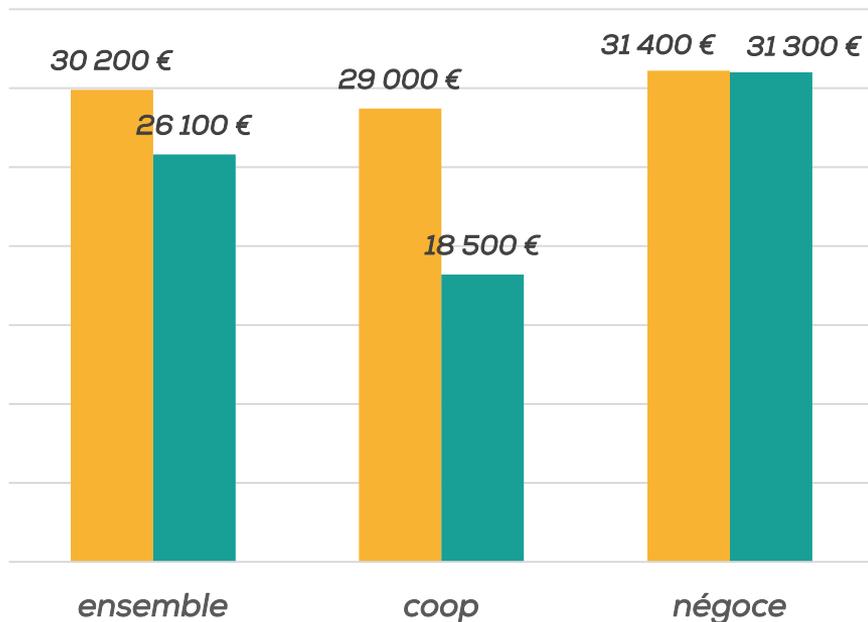
produits viticoles



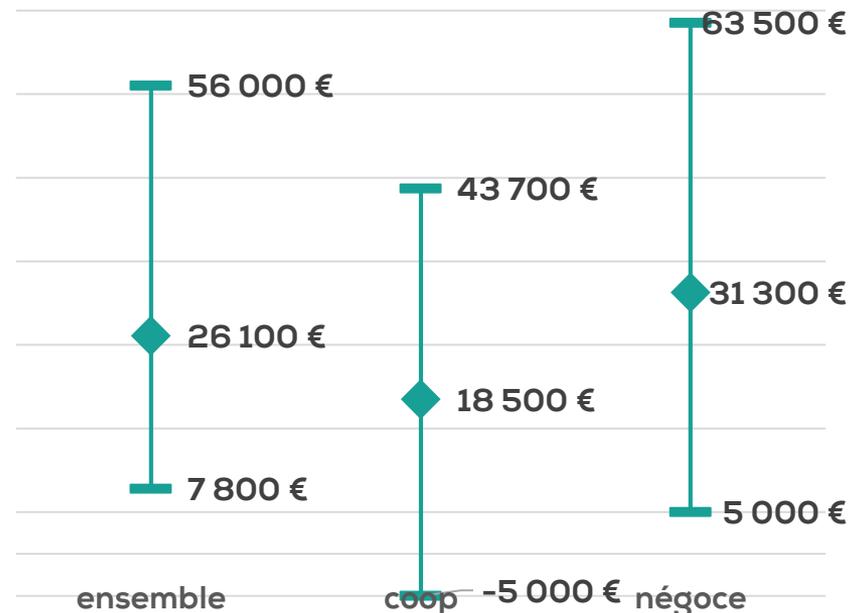
Les indicateurs de performance



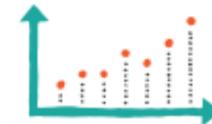
revenu disponible/pers 2019-2020



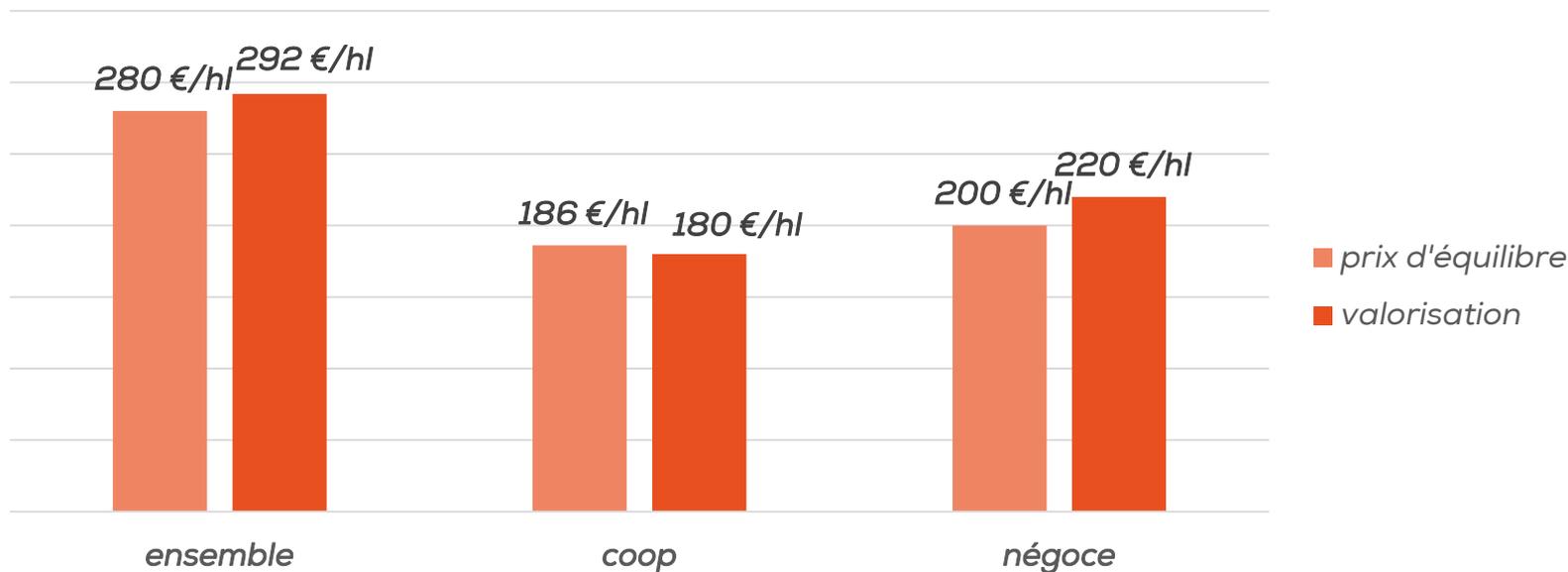
revenu dispo/pers



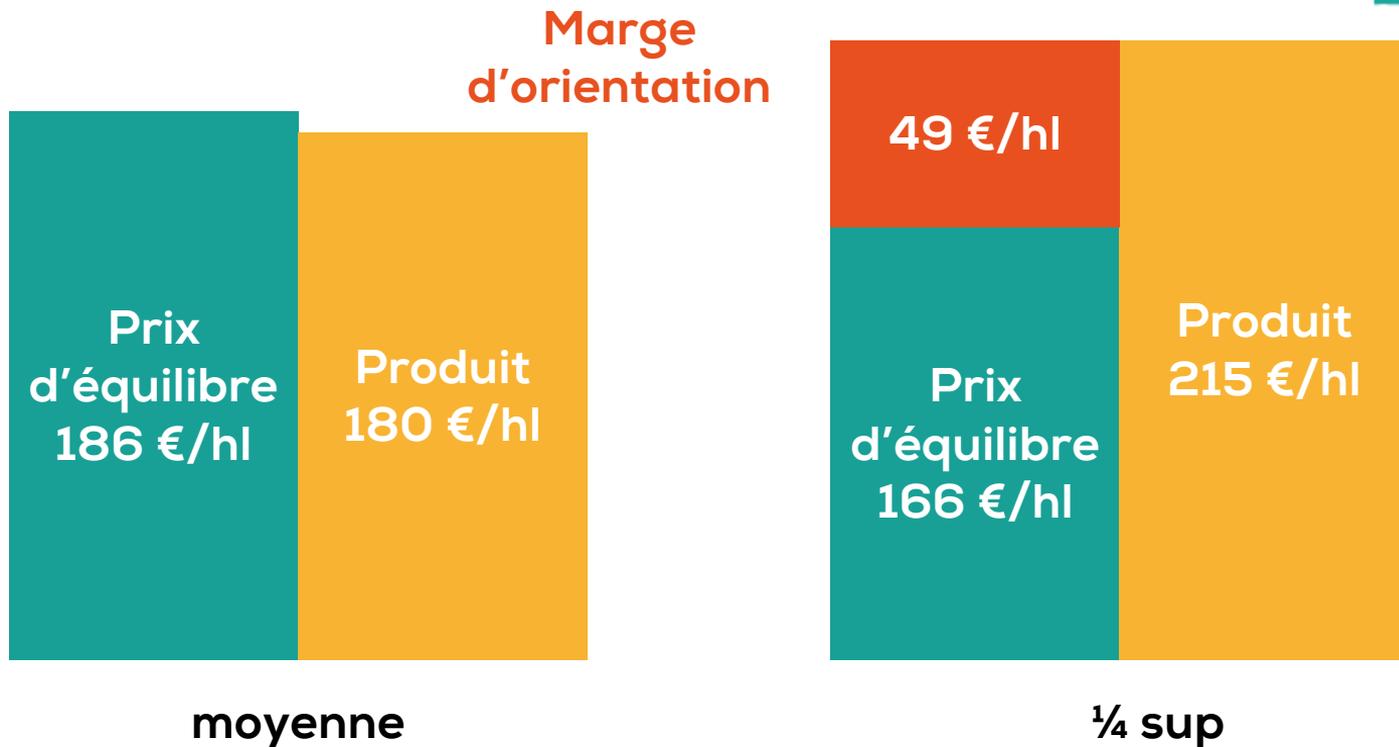
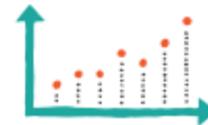
Les indicateurs de performance



prix d'équilibre

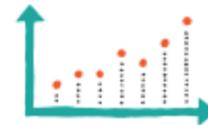


La performance en coop



La clé du succès : la valorisation + maîtrise des charges

La performance au négoce



Marge
d'orientation



moyenne



¼ sup



La clé du succès : le coût de production



L'effet rendement



témoignage

04





Domaine Au pied des 2 Clochers

- Les Terres de Grapaloup -

Morgon - Brouilly - Chiroubles - Régnié



Focus Vente Directe

05

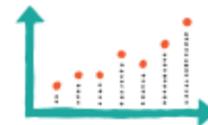


Nos références vente directe

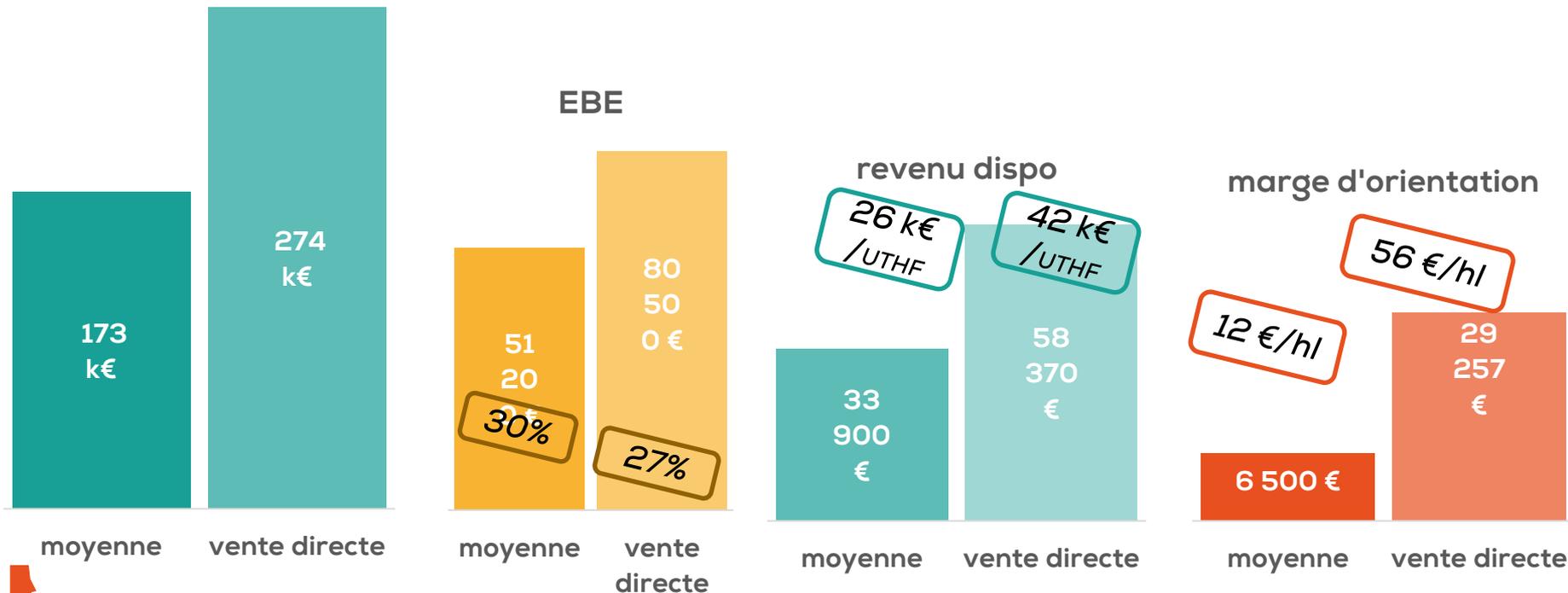
| | <i>ensemble</i> | <i>Vente Directe</i> | |
|---|-------------------|----------------------|---------------|
|  | <i>UTH</i> | <i>2,5</i> | <i>3,4</i> |
|  | <i>Ha en prod</i> | <i>13 ha</i> | <i>12 ha</i> |
|  | <i>Hl récolté</i> | <i>535 hl</i> | <i>505 hl</i> |

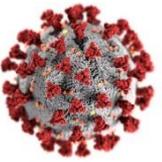


Les indicateurs de performance



produits courants



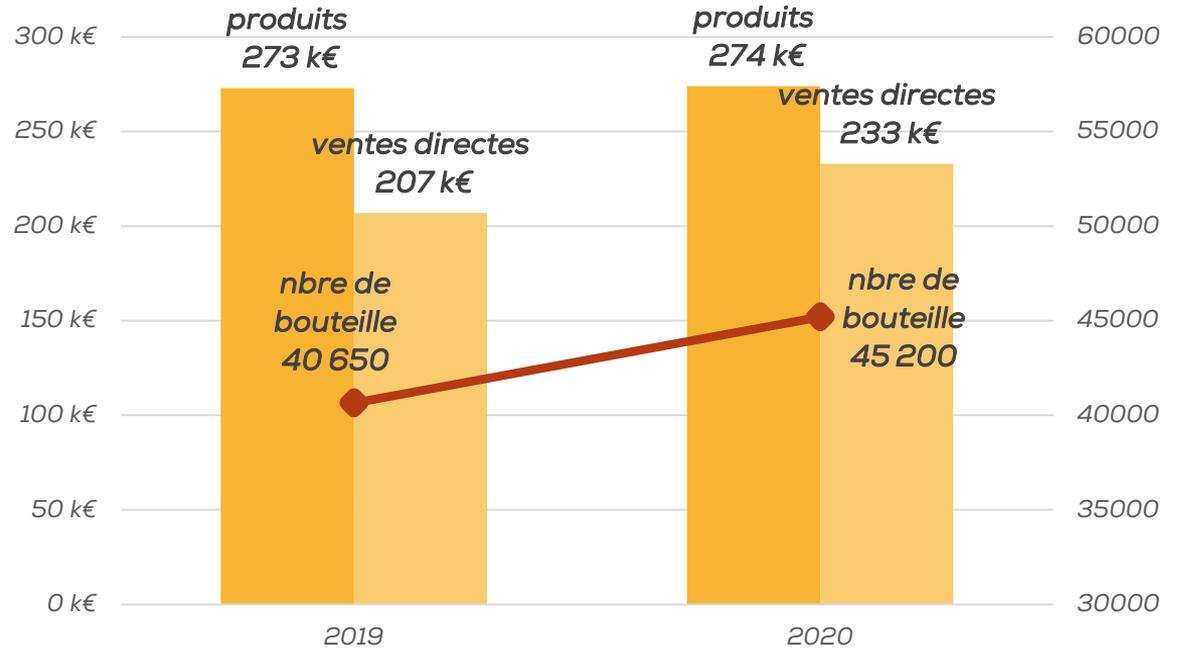


Effet 2019/2020

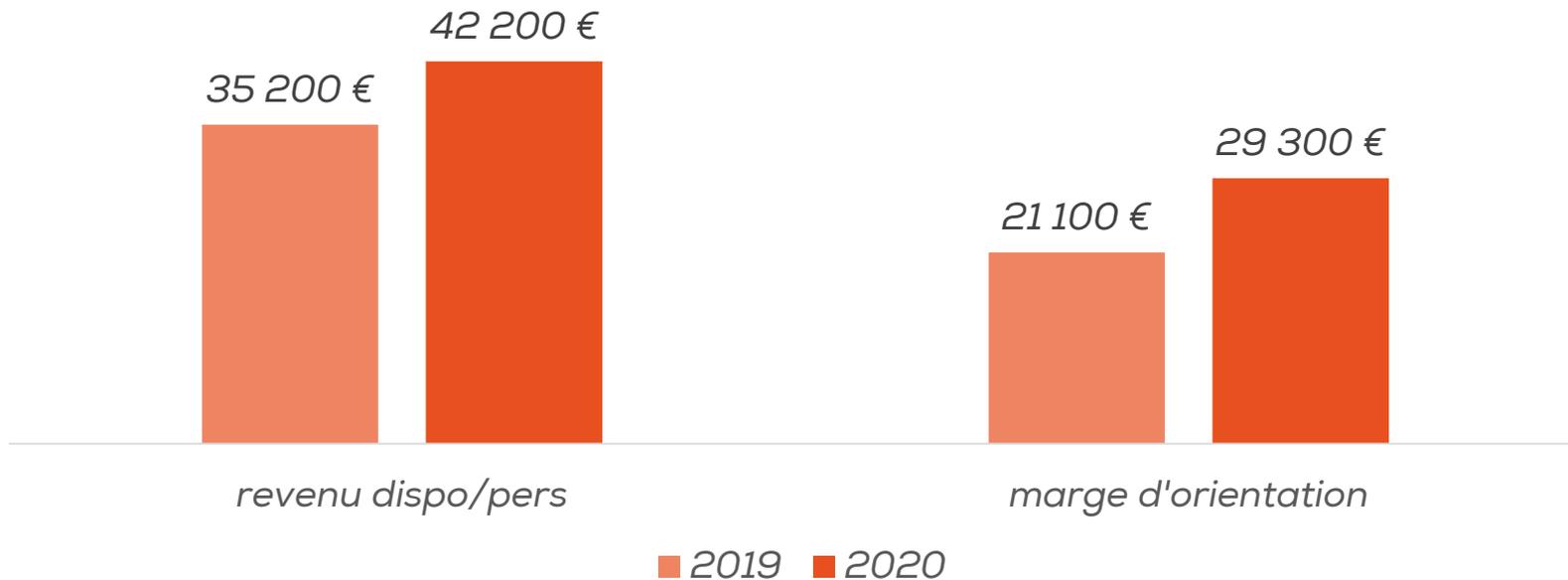
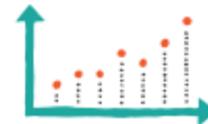
récolte



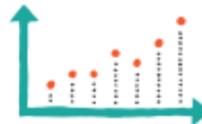
Les ventes



Hausse des résultats !



La performance en vente directe



Marge
d'orientation



moyenne



¼ sup

La clé du succès : la valorisation + maîtrise des charges



Performances commerciales



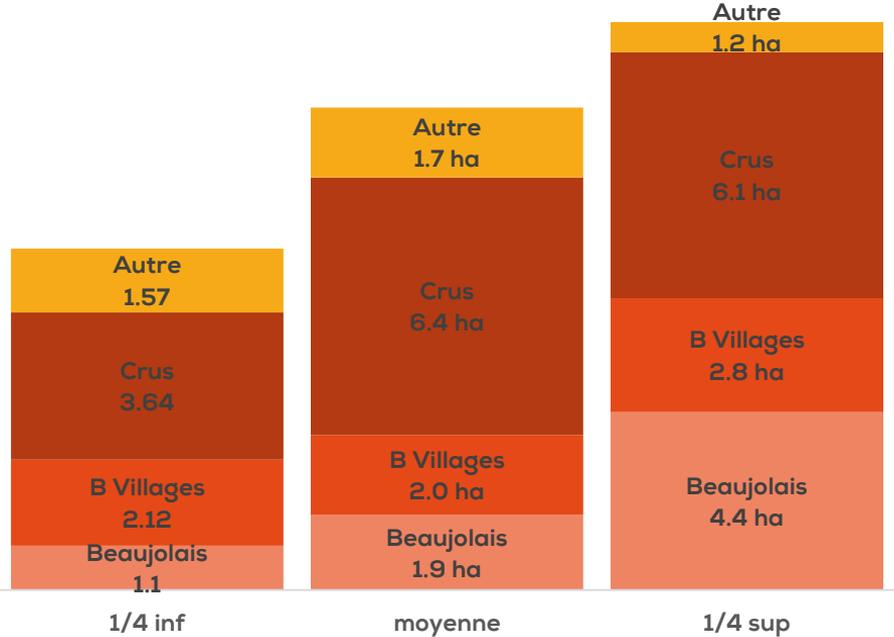
| | 2019 | ¼ inf | moyenne | ¼ sup |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| CA bouteille | 206 800 € | 123 915 € | 233 115 € | 310 269 € |
| Nombre de bouteille | 40 600 | 24 400 | 45 200 | 54 200 |
| Prix moyen | 4,81 | 4,58 | 4,90 | 5,37 |



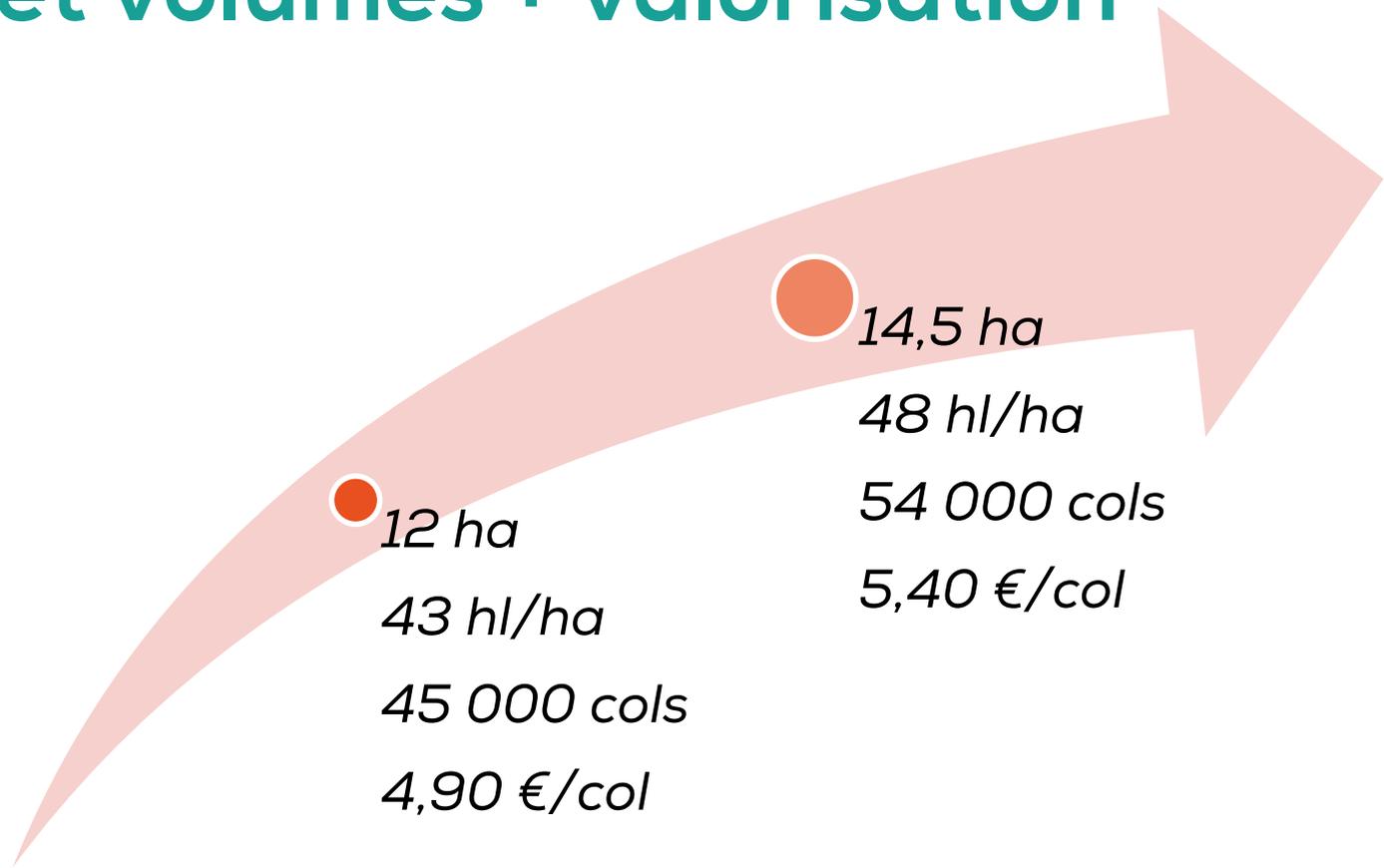
La valorisation en vente directe



Les surfaces



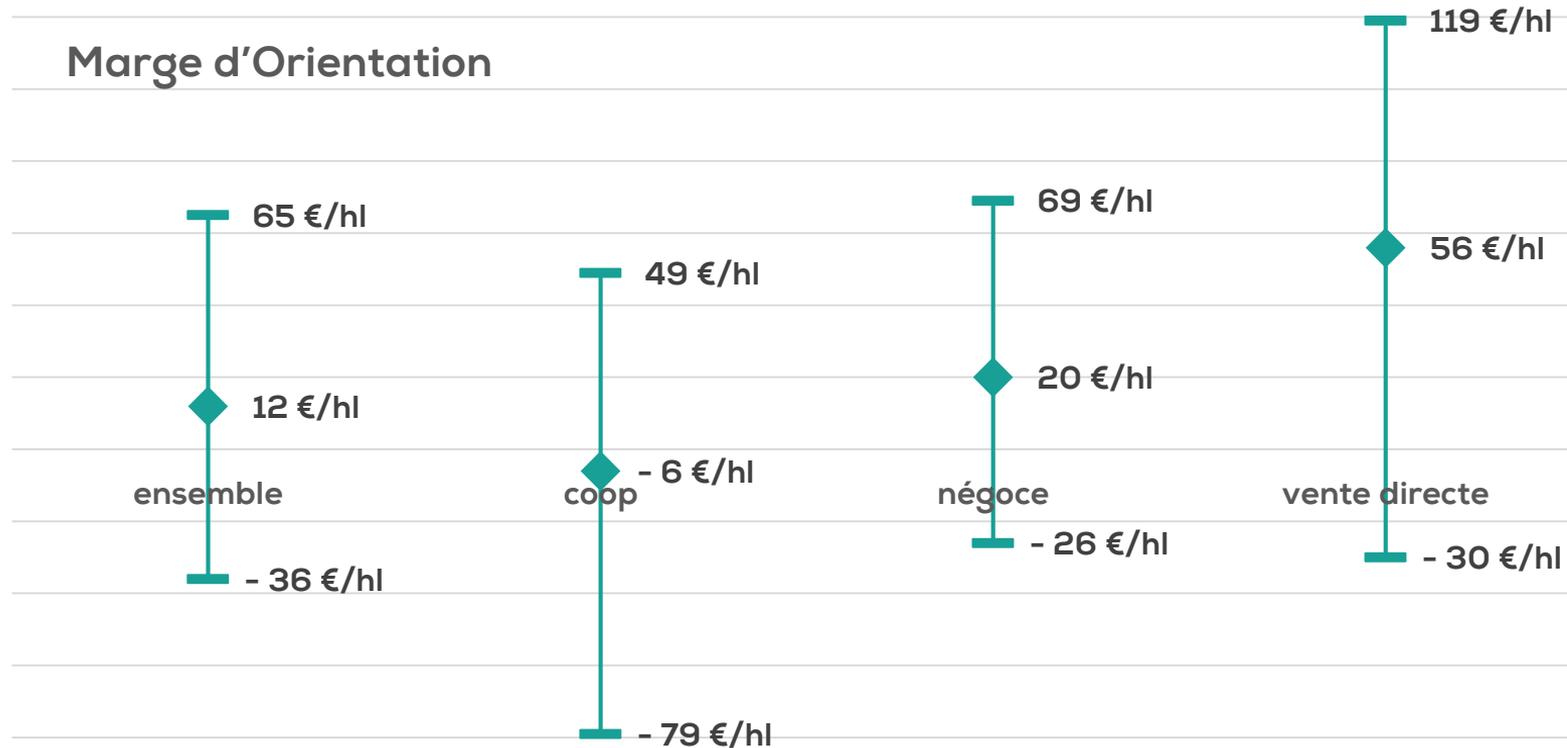
effet volumes + valorisation



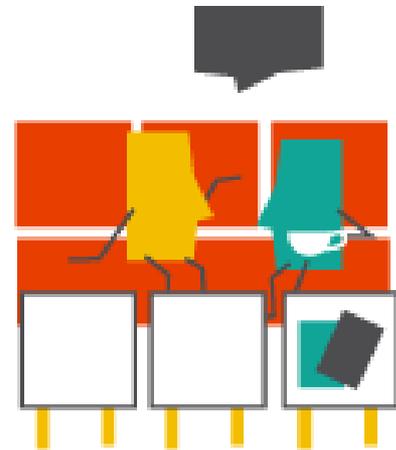
Diversité des situations



Marge d'Orientation



Vos questions



Ils, elles ont comptabilisé, préparé, organisé, analysé, animé, témoigné....

.... pour VITISCOPIE en BEAUJOLAIS

Guy VOLUET

Président CERFRANCE Rhône & Lyon

Damien RAFFIN

Responsable service conseil stratégique

Stéphanie TERRIER

Conseillère de gestion

Audrey DECHANNE

Conseillère de gestion

Victoria PIERRE LOUIS

Chargée de communication

J Claude VANEL

Directeur conseil

Collaborateurs de nos agences

Comptables, conseillers, secrétaires, Experts comptables, Responsables d'agences

Sylvie GENIN

Viticultrice

Isabelle et Jean Paul GUIGNIER

Viticulteurs

merci

