

G61 - Vignes larges mécanisable bio en cave particulière

CARACTERISTIQUES

Commercialisation:	livraison du raisin de cuve en coopérative(s)		
Surface vigne:	12,0 ha	et	0,50 ha plantiers
Main d'œuvre:	2,5 UTH dont	2,00 exploitant et famille	
		dont	0,00 salarié(s) permanent(s)
		dont	0,50 salarié(s) temporaires(s)
	0,7 UTH	vendangeurs	

Commentaires :

- Exploitation à dominante familiale souvent en société
- Vente à 30 % à l'export, 30 % en CHR (direct ou via commerciaux)
- et 40 % vers particuliers (caveau, salon...). Part variable en fonction de taille d'exploitation
- Ce cas type représente 60 % de la production viticole biologique de Rhône-Alpes.

Atouts :

- Vente directe significative au caveau
- Conduite bio par conviction
- Communication sur l'image bio en direct avec le consommateur
- Importance du travail familial y compris pour la commercialisation au caveau ou en salons

Faiblesses :

- Sensibilité aux aléas climatiques, compensée par constitution volontaire de stocks
- Grande variabilité du coût de la protection phytosanitaire due à climat, millésime, sensibilité cépage

Appellations concernées :

Rhône-Alpes en plaine et bas de coteaux : Côteaux du Vivarais, IGP sud Ardèche, CDR méridionales, AOP Côtes du Forez, AOP Côte roannaise, AOP Beaujolais, AOP Savoie

Plantations et conduite :

- 4 000 à 6 500 pieds/ha, vignes palissées avec écartement sup.ou égal à 2 m
- Conduite culturale (cépage, taille, palissage) en fonction du CDC de l'appellation

Matériel pour la vigne :

- 2 tracteurs
- sécateurs
- broyeur à sarments
- écimeuse
- pulvérisateur pneumatique 600-1000 l
- outils de travail inter-rang : lames, bineuses...
- cultivateur
- semoir à engrais
- bennes à vendange
- poudreuse
- intercep
- gyrobroyeur

- Valeur à neuf du matériel	201 000 €
- Degré de vétusté du matériel (*)	75%

(*somme des amortissements/valeur à neuf)

Mode de récolte et coût :

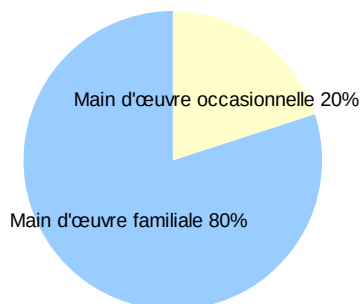
- Vendange : 2/3 manuelle 1/3 mécanique

Cave :

- Production : 480 hl
- Volume cuverie : au moins 800 hl

G61 - Vignes larges mécanisable bio en cave particulière

Organisation de l'exploitation



- Recours possible à un œnologue-conseil pour la vinification
- Main d'oeuvre salariée pour la vendange
- 0,7 UTH vendangeurs

Perspectives d'avenir

- Diminuer la part du bib pour améliorer la valorisation et permettre l'augmentation des stocks

Points clé à surveiller

- Protection sanitaire : Flavescence dorée, Black rot
- Assurer un rendement minimum
- Investissement important sur entretien sol (MO et matériel)

Installation dans le système

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

* faible ** moyen *** élevé

Produits et commercialisation

54 667 bouteilles dont :

16 400 bouteilles CHR, cavistes, grossistes (nb)

16 400 bouteilles export (nb)

21 867 bouteilles particuliers (nb)

0

Production
480 hl

Rendement
40,0 hl/ha

soit **410 hl**
85,4% en bouteilles

soit **70 hl**
14,6% en petit vrac (bag-in-box, cubitainer, bib)

0 hl en vrac négoce

soit **0,0%** en vrac (négoce, coop)

soit **-** en moûts (négoce, coop)

soit **-** en raisins (négoce, coop)

CHR : Collectivités, hôtelleries, restauration

GMS : grandes et moyennes surfaces

Itinéraire technique

	Nb pass/an	Coût €/ha
Fertilisation	1	200
Protection du vignoble	de 4 à 15	600
Désherbage	de 3 à 6	150
Entretien des vignes (poteaux, plants, autres appros...)	de 4 à 6	170
Complantation (à faire tous les 4 ans)		
Travaux par tiers : mav (400 €/ha)		133
MO vendange		1 200

- Compost ou bouchons organiques 1 an sur 2, selon analyses pétiolaires ou symptômes visuels de carence
- Nombre en fonction de la sensibilité du cépage et des conditions clim du millésime
- Nombre en fonction du contexte pédoclimatique et de la période d'intervention (attention aux passages tardifs)
- 1/3 mav et 2/3 vendange manuelle

Itinéraire de vinification

	Quantité	Coût €/hl
Produits œnologiques		
Chaptalisation		
Prestation extérieure (pressurage...)		
Frais de conditionnement		
<i>Bouteille</i>		
<i>Bib</i>		
Autres fournitures		
total	480	8

- La vinification en bio demande davantage de vigilance car plus soumise à déviations.
- Elle demande un suivi accru des paramètres de fermentation (t°, densité...).
- Les ensemencements se font par fabrication d'un levain naturel ou utilisation de levures (certifiées bio si disponibilité commerciale)
- Les doses maximales d'utilisation des sulfites sont inférieures à celles du conventionnel :
 - 100 mg/l en rouges et 150 mg/l en blanc et rosé
- La liste et les modalités des technologies autorisées en AB sont disponibles auprès des organismes certificateurs.

Commercialisation

	Quantité	Coût €/bouteille
Foires		
Logiciel gestion commerciale		
Transport, expédition		
total	54 667	1,71

- Les circuits de commercialisation classiques sont utilisés. Il existe également d'autres circuits spécialisés :
- réseaux de magasins bio, réseaux de cavistes et/ou bars à vins spécialisés dans les vins bio et naturels...



G61 - Vignes larges mécanisable bio en cave particulière

RESULTATS ECONOMIQUES (en K€)

Charges	K€	%PB	Produit brut	K€	%PB
Ch.opérationnelles	123,3	45%	Vin en bouteilles	256,9	94%
<i>dont vend. et appros</i>	26,0	10%	Vin en petit vrac	17,5	6%
<i>dont vinification</i>	3,8	1%	Vin en vrac	0,0	0%
<i>dont cond et commerce</i>	93,4	34%	Moûts	0	0%
Charges structure	69,3	25%	Raisins	0	0%
<i>salaires et ch.soc.</i>	12,0	4%			
<i>cotizat. exploitant</i>	16,3	6%	Autres produits	0,0	0%
<i>fermage</i>	7,2	3%			
<i>entretien mat.&bât.</i>	7,8	3%			
<i>autres charges</i>	26,0	9%			
Total	193		Total	274	

EBE = 81 k€

Approche trésorerie :

Annuités	32	k€	Amortissements	48	k€
			Frais financiers	5	k€
			dont Court Terme	0	k€
Disponibles pour prélèvements privés et autofinancement	49	k€	Résultat courant	28	k€

Approche résultat :

BILAN SIMPLIFIE (au 31 août)

Actif	K€	%	Passif	K€	%
Immobilisations	100	36%	Capitaux propres	125	46%
			Emprunts LMT	135	49%
Stocks (vin)	144	53%			
Trésorerie	30	11%	Dettes CT	14	5%
Total	274	100%	Total	274	100%

RATIOS ECONOMIQUES ET FINANCIERS

- EBE/produit 30%
- Annuités/EBE 39%
- Revenu disponible/UTH familial 25 k€
- Capital d'exploitation 274 k€
- Capital d'exploitation/ha 23 k€
- Autonomie financière 46%
- Fonds de roulement 160 k€
- Charges totales/Fonds de roulement 1,2
- Capacité maximale du syst à rembourser des annuités : 41 k€
- Valeur maximale d'investissement : 388 k€



G61 - Vignes larges mécanisable bio en cave particulière

Les indicateurs sur les produits

Prix de vente

- Bouteilles	4,70 €/bouteille
- Petit vrac	250,00 €/hl
- Rendement/ha	40,0 hl/ha
- Stock vin/récolte moyenne	150%
- Produit brut/ha	22 833 €/ha

Les indicateurs sur les charges

- Charges appros + trvx tiers vignes/ha *	970 €
- Charges vendange/ha	1 200 €
- Charges vinification/hl	8 €
- Charges commercialisation & conditionnement	1,71 € /bouteille
- Charges commercialisation & conditionnement	0 € /hl petit vrac
- Charges opérationnelles	10 273 €/ha
- Fermage/ha affermé	600 €
- Charges de structure courantes **	3 860 €/ha
- Charges observées	353 €/hl
=Ch.opérationnelles + ch.structure courantes	
- Coût de production observé	21 933 €/ha
=Ch.opérationnelles + ch.structure courantes	
+amort. +FF	
+rémunération expl.1,5 smc/uth fam	
+rémunération capitaux propres 4%	

Les indicateurs par Unité de main d'œuvre

- Surface vigne/UTH	4,8 ha/UTH	
- Charges de structure/UTH	46 k€	= ch.struct+amort+FFI
- Valeur ajoutée/UTH	45 k€	
- Capital immobilisé(*)/UTH totaux	98 k€	= immobilisations+stocks
(*) immobilisations+stocks		

Les indicateurs environnementaux

-
-
-

Les indicateurs globaux

- Surface en vignes	4,8 ha/UTH
- Appros vignes& fr.vendanges	2 170 €/ha
- Valeur ajoutée	9 391 €/ha
- EBE	6 781 €/ha
- Actif	22 833 €/ha

Evolution conjoncturelle

Les données de rendement et prix de ce cas type sont lissées sur plusieurs années.
Savoie plus petite récolte 2013 depuis 20 ans

2014 : récolte moyenne, proche des rendements autorisés en appellations

2015 : récolte moins importante en quantité mais de niveau qualitatif supérieur ; forts dégâts dus au black rot en sud Ardèche et Savoie, modérés ailleurs

2016 : récolte satisfaisant les objectifs de rendements des appellations, de qualité moyenne, grosse pression de mildiou en début de saison

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.

Rédigé par les conseillers Inosys Chambres d'Agriculture de Rhône Alpes. Contact : Alice BOUTON CA26 – 04 75 82 40 00
Avec la participation financière du CASDAR/MAAF, de la DRAAF, des Chambres d'Agriculture de la région Auvergne-Rhône Alpes et de la région Auvergne-Rhône-Alpes.