

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE



MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

présenté pour l'obtention du **DIPLÔME D'INGÉNIEUR AGRONOME**

spécialisation : **Viticulture-Oenologie**

**Analyse des performances économiques d'un
réseau d'exploitations viticoles du département du
Var**

par

Alexis des PORTES de la FOSSE

Année de soutenance : 2011

**Organisme d'accueil : Antenne viticole de la Chambre d'agriculture du
Var**

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE



MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

présenté pour l'obtention du **DIPLÔME D'INGÉNIEUR**
AGRONOME

spécialisation : Viticulture-Oenologie

**Analyse des performances économiques d'un
réseau d'exploitations viticoles du département
du Var**

par

Alexis des PORTES de la FOSSE

Mémoire préparé sous
la direction de :
Jean-Pierre COUDERC

Présenté le : 04/11/2011

Organisme d'accueil :
Antenne viticole de la
Chambre d'agriculture
du Var
Maître de stage : Franck
FOURMENT

Remerciements :

Je tiens à remercier tout particulièrement Monsieur Franck FOURMENT pour sa disponibilité tout au long de mon stage, ses conseils avisés et ses nombreuses relectures et corrections de mon mémoire.

Je remercie également Monsieur Jean-Pierre COUDERC pour ses conseils et la confiance qu'il m'a accordée tout au long du stage.

Je remercie les employés du pôle viticulture et œnologie de la chambre d'agriculture du Var et notamment Thomas ROSPARS et Claire BONTEMPS pour leur soutien.

Enfin, mes pensées vont aux différentes personnes que j'ai pu rencontrer au cours de l'étude, viticulteurs, dirigeants d'entreprises viticoles et membres d'organisations syndicales du département du Var.

Sommaire:

Introduction :	6
1. Contexte de l'étude et antécédents.....	7
1.1 La filière vitivinicole varoise, au cœur de la Provence.....	7
1.1.1 Une production de vin orientée vers le rosé.....	7
1.1.2 La filière des vins rosés, de multiples enjeux.....	7
1.1.2.1 Une économie en relative croissance... ..	7
1.1.2.2 ... Avec des critères de rentabilité différents selon les systèmes d'exploitations.....	8
1.1.2.3 ... Mais de plus en plus convoitée	9
1.2 Les coûts de productions, un facteur important de la performance économique des entreprises vitivinicoles.....	10
1.2.1 Objectifs de l'étude.....	10
1.2.2 Les précédentes recherches en France.....	11
2. Méthodologie employée.....	11
2.1 Échantillon d'exploitations vitivinicoles.....	11
2.2 Recensement des différentes composantes de la performance économique des exploitations vitivinicoles varoises.....	12
2.2.1 Les prix de ventes.....	12
2.2.2 La méthode des coûts complets à base d'activité, le traitement des coûts de production.....	12
2.2.2.1 Ventilation des charges d'exploitations, estimation d'un coût comptable.....	13
2.2.2.2 Ventilation des charges supplétives, établissement d'un coût économique.....	14
2.2.3 Évaluation de la rentabilité.....	15
3. Résultats et analyses.....	15
3.1 Analyse de la rentabilité des exploitations vitivinicoles varoises.....	15
3.1.1 L'existence d'un système d'exploitation privilégié.....	16
3.1.2 Importance de l'AOP pour la rentabilité des exploitations.....	17
3.1.3 Le mode de commercialisation a aussi une influence sur la rentabilité des exploitations de l'échantillon.....	18
3.2 Relation entre prix de vente par produit et par circuit de distribution et rentabilité des exploitations.....	19
3.3 Recensement des coûts économiques de production des exploitations, et leur lien avec la rentabilité.....	32
3.3.1 L'analyse des coûts de production viticoles révèle de gros écarts entre les exploitations varoises.....	22
3.3.1.1 De trop faibles écarts entre les AOP et les IGP / SIG.....	22
3.3.1.2 Le cas du coût de la main d'œuvre.....	23
3.3.1.3 La problématique du rendement.....	24
3.3.2 Les coûts de vinification, des différences entre domaines imputables à plusieurs facteurs.....	26
3.3.3 Les coûts de conditionnement, un écart important entre les exploitations de l'échantillon, mais peu significatif.....	28

3.3.4 Les coûts de commercialisation, des écarts nets entre les exploitations dépendant de nombreux facteurs.....	29
3.4 La problématique du BiB.....	30
Conclusion :	33
Bibliographie :	34

Introduction :

La filière vitivinicole française et européenne est actuellement sujette à une importante crise économique et structurelle. Les pays traditionnellement consommateurs de vin tels que l'Italie, l'Espagne et surtout la France ont vu la consommation de vin par habitant fortement chuter. En France, on est passé de 125 litres par habitant et par an dans les années 1960 à environ 60 litres aujourd'hui, soit une diminution de 50% (Insee, 2008). Cette diminution des volumes s'est accompagnée d'une modification des habitudes de consommation, les vins de consommation courante étant remplacés par des vins disposant d'une origine de provenance. Ainsi, de nombreux hectares de vignes ont été arrachés, en contrepartie de primes européennes pour restructurer la filière.

Le secteur vitivinicole varois n'a pas été épargné par la crise, avec une diminution des terres viticoles et une diminution du nombre d'exploitations. Toutefois, la spécialisation du vignoble vers la production de vins rosés semble judicieuse quand on sait qu'il s'agit de la seule « couleur » dont la consommation est en progrès constants en France et dans le monde. Cet apparent succès s'accompagne aujourd'hui de cours élevés du vin en vrac en Provence.

À partir de ces éléments, et depuis une quinzaine d'années, l'antenne viticole de la chambre d'agriculture du Var effectue régulièrement des études sur la santé économique des entreprises du secteur, à travers une analyse de leur rentabilité, facteur dépendant du prix de vente du vin et des coûts relatifs aux différentes étapes de production. Cela permet ainsi de conseiller les exploitations d'amélioration de la rentabilité.

On va ainsi essayer de savoir quel(s) système(s) d'exploitation, présentent de meilleurs résultats économiques. Dans le présent mémoire, on tentera, en premier lieu, de décrire le contexte viticole départemental puis on présentera la méthodologie mise en place pour étudier la rentabilité économique des systèmes d'exploitations vitivinicoles varois. Enfin, on tentera d'analyser les résultats obtenus afin de dégager de grandes tendances.

1. Contexte de l'étude et antécédents.

Sis entre mer et montagne, le vignoble provençal s'étend sur près de 200 kilomètres, principalement dans les départements des Bouches-du-Rhône et du Var, mais aussi dans les Alpes-Maritimes. Bénéficiant d'un climat méditerranéen, chaud et sec et balayé par le mistral, la Provence est depuis l'ère romaine, une région traditionnelle de production de vins et plus particulièrement de vins rosés.

1.1 La filière vitivinicole varoise, au cœur de la Provence.

1.1.1 Une production de vin orientée vers le rosé.

Avec une superficie de 34500 hectares, la culture de la vigne représente la première activité agricole du département du Var. La viticulture varoise, à l'image de celle du Sud de la France a notablement évolué au cours des dernières années. La production de vins de consommation courante a évolué vers la production de vins à indication géographique. On est ainsi passé de 54% des surfaces viticoles en Appellation d'Origine Contrôlée (AOP) en 1990 à 79% en 2004 (Agreste). Une diminution des surfaces a été observée sur cette période à cause de la forte pression foncière, mais surtout à cause de la diminution des vignobles de masse qui, sous l'impulsion des primes européennes, ont été arrachés. De ce fait, cela a entraîné une diminution du nombre de caves coopératives, passant de 63 en 2002 à 46 en 2006.

Le département regroupe quatre AOP, les Côtes de Provence (85% dans le Var), les Coteaux d'Aix-en-Provence (5% dans le Var), les Coteaux Varois en Provence et Bandol, dont toutes les terres sont situées dans le Var. La production viticole est principalement constituée de vins rosés qui représentent près de 87% des volumes, toutes appellations confondues (Tableau 1). On trouve aussi différents vins à Indication Géographique Protégée (IGP) et des vins Sans Indication Géographique (VSIG) dans le département.

Tableau 1 : Volumes (en hectolitres) récoltés par appellation sur les trois couleurs

	Rouge	Rosé	Blanc	Total
Côtes de Provence	76 450	840 390	32 560	949 400
Coteaux d'Aix en Pvce	27 500	166 000	10 000	203 500
Coteaux Varois en Pvce	11 000	110 000	3 000	124 000
Bandol	18 000	35 000	2 000	55 000
Total	132 950	1 151 390	47 560	1 331 900
Pourcentage	10 %	86,5%	3,5 %	100 %

Source : CIVP, et ODG des Vins de Bandol, 2010.

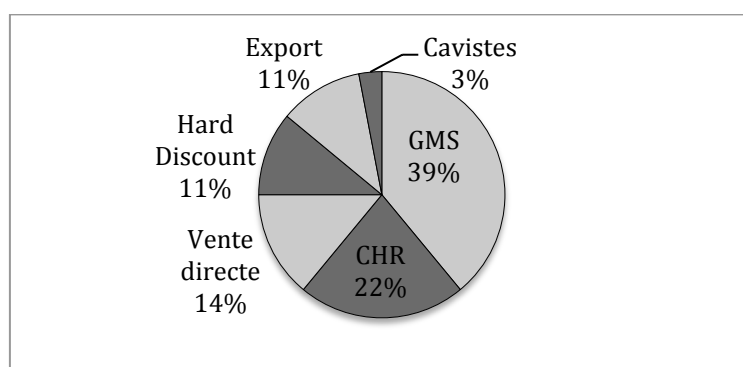
1.1.2 La filière des vins rosés, de multiples enjeux.

1.1.2.1 Une économie en relative croissance...

Si la consommation de rosé augmente chaque année dans le monde et en France en particulier, accompagnée d'une hausse de la production, le chiffre d'affaire des trois principales appellations provençales a diminué de 12,5% entre

2007 et 2009, pour atteindre environ 500 millions d'euros par an aujourd'hui (CIVP). Le vrac représente près de 60% de la première mise en marché en Provence. Mieux valorisés (142€ par hL de vrac contre 115€ et 106€ en moyenne respectivement pour les Coteaux d'Aix-en-Provence et les Coteaux Varois-en-Provence en 2009), les Côtes de Provence contribuent largement à la performance du vignoble varois.

Les circuits de commercialisation des vins rosés de Provence sont relativement variés et équilibrés, et le marché français représente à lui seul 89% des ventes des vins rosés de Provence. Les Grandes et Moyennes Surfaces restent le circuit de vente largement privilégié, principalement à partir des volumes commercialisés par les négociants (Figure 1). Toutefois, ces volumes restent relativement limités en comparaison avec d'autres régions françaises. Les rosés de Provence tendent à se vendre plus chers que leurs concurrents, et la part de vente en grande distribution diminue régulièrement chaque année. Elle est passée de 43% à 39% entre 2006 et 2010 (CIVP).



Sources : CIVP 2011

Figure 1 : répartition des ventes de rosés de Provence par circuit en 2010, 120 millions de bouteilles.

Le vin rosé est soumis à une importante saisonnalité de ventes. Il est souvent associés aux repas en extérieur, durant la période estivale. Les vigneron indépendants du Var profitent en outre de l'attrait touristique de la région, notamment l'été, pour augmenter les ventes au caveau, plus lucratives. L'oenotourisme a, par ailleurs, tendance à se développer dans le Var, à travers différents projets régionaux tels que la « Route des vins ». Ces ventes sont également favorisées par une forte consommation locale des vins rosés.

1.1.2.2 ... Avec des critères de rentabilité différents selon les systèmes d'exploitations...

Étroitement dépendant du marché du vin en vrac dont il est le fournisseur principal, le système coopératif est soumis de fait à des fluctuations à la fois importantes et cycliques. Fonctionnant tel un « marché spot », les disponibilités, les stocks et les sorties de chais sont les principaux facteurs d'évolution du cours du vrac. La qualité du millésime, au contraire, n'apparaît pas comme un paramètre déterminant. Sur la période 1983-2007, l'évolution du cours du vrac de l'AOP Côtes de Provence montre différents cycles d'amplitudes similaires avec des cours variant de 90 à 140 €/hl (Couthures, 2008), visibles dans l'annexe I. Même si les coopératives jouent un rôle d'amortisseur, en rémunérant les

vignerons coopérateurs un an après la récolte, la rentabilité des exploitations suit cet effet « yo-yo ».

A contrario, les vignerons indépendants sont partiellement affranchis du marché du vin en vrac grâce au développement des ventes de vin conditionné sur divers circuits de commercialisation comme la vente au caveau, aux Cafés Hôtels Restaurants (CHR) ou à l'export. Pour autant, les études menées sur un échantillon de vignerons indépendants varois (AOP Côtes de Provence et Coteaux Varois en Provence) montrent un déclin de la rentabilité de leurs exploitations depuis 2005, qui semble dû à une diminution du rendement (Malejacq, 2009).

1.1.2.3 ... Mais de plus en plus convoitée

Face à l'augmentation de la consommation de vins rosés en France mais aussi dans le monde, d'autres régions de production sont apparues. Les différentes IGP françaises ont pour beaucoup tourné leur production vers le rosé. L'IGP pays d'Oc a ainsi augmenté sa production de rosé de 260.000 hL en 5 ans, pour atteindre 650.000 hL aujourd'hui. Cette production est principalement destinée au marché intérieur. La France, grande consommatrice de rosé est même obligée d'en importer. En effet, en 2006, les vignobles français ont produit six millions d'hectolitres de rosé alors que les Français en ont consommé plus de sept millions (Aigrain, 2008).

Toutefois, la Provence a su se spécialiser sur un segment de marché haut de gamme, le rosé AOP. Ainsi, en France, plus de 42% des rosés d'appellation sont originaires de Provence, loin devant le Val de Loire, spécialiste des rosés légèrement sucrés, ou la Vallée du Rhône avec respectivement 20% et 10% de la production nationale (M. Couderc, CIVP, 2007). Afin de se démarquer de ces « nouveaux » entrants sur le marché du vin rosé, la Provence a pour objectif de segmenter le marché des vins rosés par le haut afin de mieux valoriser sa production. Ainsi, trois dénominations de terroir sont récemment nées au sein de l'appellation Côtes de Provence : Sainte-Victoire, Fréjus et La Londe, avec des prix de ventes supérieurs aux vins d'appellations « génériques ». Cette hiérarchisation devrait s'étendre dans les années à venir. Une autre piste de réflexion est de créer un mousseux rosé de Provence AOP, à forte valeur ajoutée, principalement destiné au marché local.

Dans le monde, la production de rosé représentait 21,5 millions d'hectolitres en 2006 soit 8% de la production mondiale de vin tranquille. Quatre pays se partagent 86 % de la production totale de vins rosés : la France, l'Italie, l'Espagne et les USA. Certains pays, comme l'Uruguay ou la Tunisie ont quant à eux spécialisé leur production viticole, avec près de 50% de la production nationale de vin correspondant à du rosé (Aigrain & al). La filière provençale doit désormais faire face à une nouvelle pression concurrentielle tant sur le marché français qu'à l'international.

1.2 Les coûts de productions, un facteur important de la performance économique des entreprises vitivinicoles.

1.2.1 Objectifs de l'étude.

La chambre d'agriculture du Var a mené plusieurs études concernant la relation entre les coûts de production et les prix de ventes au cours des quinze dernières années, afin d'évaluer le niveau de performance des exploitations viticoles. Ainsi, le constat a été fait que les vigneron indépendants vracqueurs tendent peu à peu à disparaître au profit des conditionneurs. Il a également été noté que la diversification vers le conditionnement en BiB n'était pas rentable, des prix de ventes trop faibles étant mis en cause (Dessevre, 2005), sans toutefois proposer de réelle solution aux vigneron indépendants.

Par ailleurs, si des investissements massifs ont été réalisés ces dernières années dans les équipements de vinification, ils n'ont pas été effectués dans le vignoble, qui a vieilli. La région est ainsi soumise à une diminution notable des rendements, avec les conséquences que cela peut entraîner sur les coûts de revient au kilogramme de raisin produit (Rospars, 2011). Il semble en outre qu'il y ait des incohérences dans les modes de conduite des différents vignobles varois. En effet, mise à part l'AOP Bandol où la densité est de 5000 cep/ha, les autres AOP varoises (Côtes de Provence, Coteaux Varois en Provence, Coteaux d'Aix-en-Provence) et les IGP sont caractérisées par une même densité de plantation (4000 pieds/ha). Il a également été constaté un choix de matériel végétal risqué. Beaucoup de viticulteurs ont délaissé les variétés les plus productives comme le Cinsault et le Carignan au profit de la Syrah et du Grenache. Ils se sont également tournés vers des clones et des porte-greffes qualitatifs mais peu productifs dans les années 1990, aussi bien en AOC qu'en IGP. Avec le changement climatique qui s'en est suivi, ces choix ne se sont pas avérés payants, les rendements ayant eu tendance à fortement diminuer. De plus, aux dires des conseillers du service viticole de la chambre d'agriculture, rares sont les vigneron varois qui emploient des méthodes culturales différentes selon que leurs vignes sont en AOP ou en IGP, malgré des valorisations totalement différentes.

L'objectif de la présente étude est d'actualiser et d'enrichir la base de données de références microéconomiques en matière de coûts de production et de rentabilité des systèmes d'exploitations viticoles varois. Il convient aussi d'intégrer les différents constats établis au cours des études précédentes dans la méthode d'analyse des coûts. La typologie choisie correspond dans les grandes lignes à celle utilisée par Couderc et Cadot (2005). Ainsi, on sépare les exploitations vitivinicoles selon quatre métiers :

- Les producteurs de raisins, c'est à dire la viticulture au sens strict, au sein desquels on essaiera de différencier les coopérateurs des vendeurs de raisins.
- Les vinificateurs, c'est-à-dire les vigneron indépendants vracqueurs. Un domaine est considéré comme tel si plus de 70% des volumes produits sont commercialisés en vrac.
- Les vigneron indépendants conditionneurs, qui réalisent l'ensemble des fonctions de la filière, de la culture de la vigne à la commercialisation de la bouteille ou du BiB. Sont considérés « conditionneurs » les exploitations où au moins 30% des volumes vendus sont conditionnés en BiBs ou en bouteilles.

- Les vigneron indépendants embouteilleurs, séparés des précédents car ils présentent des critères de rentabilité différents. Lorsque plus de 70% de la production est commercialisée en bouteilles, le domaine est dit « embouteilleur ».

À partir de cela, le but était de proposer à terme des perspectives d'évolutions pour les entreprises ou les systèmes vitivinicoles en crise. Un nouveau système se développe dans la région, le couple vendeur de raisins/producteur-négociant. En effet, quelques géants Français du secteur viticole, comme le groupe Bordelais Castel, ont investi dans la région. Ils ont acheté des terres, mais ont également décidé de mettre en place des contrats avec des viticulteurs locaux afin d'acheter leurs raisins. Des exploitations individuelles ont également adopté cette méthode d'acquisition de matière première. Malheureusement, seules quelques entreprises de ce type ont pût être enquêtées dans la présente étude. Nous tenterons de donner les grandes lignes des résultats observés.

1.2.2 Les précédentes recherches en France

Différentes études concernant les coûts de production ont été menées à différents niveaux, régional ou national, ces dernières années. Une étude menée dans la région bordelaise (Chadourne et Lamoureux, 2006) a pointé du doigt le fait que la performance économique d'une exploitation viticole n'était pas uniquement fonction de ses coûts de production, mais aussi du mode de commercialisation du produit. Ainsi, les entreprises valorisant le vin en bouteilles peuvent avoir des coûts de production plus élevés tout en étant rentables.

Par ailleurs, Couderc et Cadot (2005) ont réalisé des hypothèses théoriques de revenus (chiffre d'affaire) et de charges à l'hectare, à l'échelle de la France entière, selon les différents idéaux types qu'ils ont défini (producteurs de raisin, de vin, de bouteilles). Ils ont également étudié la structure financière de ces différentes exploitations, exposant le fait que la vitiviniculture était sujette à une très forte intensité capitaliste liée à des investissements et des besoins en fonds de roulement très importants. Celle-ci augmentant avec l'intégration des activités vers l'aval (production de raisin, de vin, de vin conditionné). Cette étude pourra servir de référence même si les cours du vin ont quelque peu changé en six ans. Toutefois, le secteur vitivinicole varois reste complexe, beaucoup d'entreprises commercialisant à la fois des IGP et des AOP, parfois en vrac et de manière conditionnée.

2. Méthodologie employée.

2.1 Échantillon d'exploitations vitivinicoles.

Pour réaliser la présente enquête, un échantillonnage a dû être réalisé parmi les exploitations vitivinicoles du département du Var, afin de représenter au mieux la filière locale. Ainsi, sur les trente exploitations enquêtées, figurent des vigneron coopérateurs et des vigneron indépendants vracqueurs, conditionneurs et embouteilleurs. Les entreprises sont réparties sur les appellations Côtes de Provence et Coteaux Varois en Provence, beaucoup

produisant à la fois de l'AOP et de l'IGP, voire plusieurs AOP différentes (cf tableau en annexe II).

Nous avons limité l'échantillon à des domaines d'une superficie comprise entre 12 et 60 hectares, sauf exceptions, afin de n'avoir que des vigneron professionnels tout en excluant les entreprises trop importantes où les coûts de production sont souvent peu représentatifs. Il a aussi été convenu d'exclure les exploitations créées depuis moins de cinq ans ou celles dans lesquelles d'importants investissements ont été réalisés, car de la même façon, les coûts de production n'y sont pas représentatifs, puisque chargés de frais financiers et de dotations aux amortissements trop importants.

Le nombre de trente exploitations viticoles intégrées est relativement réduit, car l'étude a été menée en pleine période végétative de la vigne. De ce fait, beaucoup de vignerons n'ont pas pu y participer principalement par manque de temps. On aurait pu espérer une plus vaste enquête si elle avait été réalisée durant les mois d'hiver.

2.2 Recensement des différentes composantes de la performance économique des exploitations vitivinicoles varoises.

2.2.1 Les prix de ventes.

Si les cours du raisin et du vin en vrac sont avant tout dépendants d'un prix de marché, non maîtrisé par le viticulteur, ce qui limite les variations entre exploitations, il est cependant intéressant de savoir si le prix de vente du vin conditionné n'est pas sujet à une plus grande marge de manœuvre, et quels sont les formats rentables pour une exploitation vitivinicole.

Le prix de vente des produits commercialisés par les entreprises est une des composantes de leur performance économique. Il a donc été nécessaire, dans le cas de la présente étude, de les recenser dans les exploitations varoises. Pour ce faire, nous avons distingués les différents produits vitivinicoles: raisins, vins, Bag-in-Box® (BiB) et bouteilles. Nous avons également différencié les prix selon les circuits de commercialisation (Grande distribution, Cafés, Hôtels, Restaurants (CHR), cavistes, grossistes, caveau, etc...). Afin d'avoir une précision plus importante cette année par rapport aux études antérieures, il a été décidé de séparer ces différents produits selon leur labellisation (AOP(s), IGP et Vin de Table). Les volumes vendus et les chiffres d'affaires hors taxe par produit ont été inventoriés. On a ainsi pu établir un prix de vente moyen par produit, par circuit de commercialisation et par appellation, afin de pouvoir distinguer leurs rentabilités respectives.

2.2.2 La méthode des coûts complets à base d'activité, le traitement des coûts de production.

Les coûts de production représentent l'autre composante de la rentabilité économique des exploitations viticoles. Afin de les calculer, nous allons utiliser une technique admise en viticulture, la méthode des coûts complets à base d'activité, départ propriété (Berton et Hervé, 1992). Cela permet d'affecter la totalité des charges engagées par l'exploitation au cours d'un exercice comptable afin de produire, transformer et commercialiser le produit. Les différentes tâches réalisées dans l'entreprise sont regroupées en activités, ensemble d'opérations

« inter-reliées » consommant des ressources. Ainsi, produire du raisin entraîne certains travaux au vignoble qui nécessitent des matières premières, du travail, etc... On distingue les activités primaires, directement liées aux trois phases d'élaboration du produit des activités secondaires.

Les charges seront réparties selon quatre activités primaires : la culture de la vigne, la transformation du raisin en vin et son élevage, le conditionnement, en bouteille ou en BiB et la commercialisation, au caveau ou non. Ces activités sont en outre mesurables en unités d'œuvres (hectares, hectolitres, etc).

Les activités secondaires quant à elles ne sont pas imputables à un produit en particulier, mais ont un impact sur toutes les activités de l'entreprise. On distinguera le financement à moyen et long terme (LMT), à court terme (CT) et l'administration et la gestion. Leur répartition est abordée par la suite.

2.2.2.1 Ventilation des charges d'exploitations, estimation d'un coût comptable.

Les charges d'exploitations du compte de résultat sont ventilées selon les différentes activités, primaires ou secondaires, spécifiées plus haut. Toutefois, certaines charges, exceptionnelles ou non imputables à l'activité vitivinicole elle-même, dites non-incorporables, sont évacuées du calcul des coûts de production (voir détail en annexe). Par ailleurs, afin de mettre toutes les exploitations sur un pied d'égalité, les coûts complets sont calculés « départ cave », c'est à dire que les frais de livraisons ne sont pas pris en compte. Nous considérerons que ces charges d'exploitation incorporables présentent une variabilité relativement limitée dans le temps.

Lors de l'affectation, nous distinguerons les charges dites directes, liées à une seule activité (l'engrais par exemple, uniquement destiné à la production de raisin), des charges indirectes à affecter selon plusieurs activités (le salaire d'un ouvrier travaillant à la fois dans les vignes et dans la cave, voir annexe III). À l'issue de cette répartition, l'ensemble des charges se trouve affectée aux activités ; on parle de flux primaire.

Si cette affectation est relativement évidente pour les trois autres activités, elle est plus compliquée en termes de commercialisation. Au cours des précédentes études menées par la chambre d'agriculture, il s'est avéré que le coût de commercialisation imputé à la vente en BiB était trop important. Une amélioration de la méthodologie a été apportée cette année. Les coûts liés à la commercialisation n'ont pas été attribués de manière égale au BiB et à la bouteille. En effet, chaque vente a été répartie en « acte de vente ». Il est apparu lors de discussions avec les chefs d'exploitation que le temps de travail nécessaire pour vendre au caveau un coffret de trois bouteilles était le même que pour vendre un BiB de 5L. Ainsi, le coût de commercialisation affecté à un BiB de 5L est le même que celui de 2,25 litres de vin en bouteilles. Pour les ventes réalisées hors caveau, un raisonnement similaire a été effectué par palette. Il a été considéré qu'il était aussi coûteux de vendre une palette de 600 bouteilles qu'une palette de 170 BiB de 5L. Ainsi, le coût de commercialisation affecté à 850 litres de vin en BiB est équivalent à celui de 450 litres de vin en bouteilles.

Les activités secondaires sont ensuite elles-mêmes réparties sur les activités primaires selon certaines « clés de ventilations » ; on parle de flux secondaire. Ainsi, les frais administratifs et de gestion sont distribués au prorata du flux primaire, les frais financiers LMT au prorata des amortissements et les frais financiers CT au prorata du flux primaire hors amortissements.

Tableau 2 : Taux de rémunération des terres viticoles dans le Var selon arrêté préfectoral en 2010

Appellation	Coût d'un hectare
AOP Côtes de Provence	703,50€
AOP Coteaux Varois-en-Provence	454,60€
IGP	606,90€
VSIG	606,90€

À l'issue de ces différentes répartitions de charges, on obtient un coût de production comptable, première étape permettant d'aboutir à un coût de production économique.

2.2.2.2 Ventilation des charges supplémentives, établissement d'un coût économique.

En plus des charges d'exploitations du compte de résultat, il a été décidé d'incorporer des charges dites supplémentives. Il est ainsi possible de comparer les domaines entre eux que l'exploitation se fasse en nom propre ou par l'intermédiaire d'une société. Ces charges n'apparaissent pas dans les documents comptables, mais correspondent à la rémunération de facteurs de production apportés par l'exploitant. Il s'agit du travail de l'exploitant et de sa famille, du capital foncier, du capital d'exploitation et des comptes d'associés créditeurs (dette contractée par l'entreprise auprès de ses associés). Ainsi, la rémunération de ces facteurs associée aux charges comptables permet le calcul d'un coût de production économique.

Le travail familial est rémunéré de la façon suivante : le chef d'exploitation, exerçant une activité semblable à celle d'un régisseur ou d'un gérant est rémunéré comme un cadre, c'est à dire trois fois le SMIC (32400€/an), toute autre main d'œuvre familiale est rémunérée comme un ouvrier qualifié, 1,2 fois le SMIC soit 12960€/an. Dans le cas d'une société où les associés sont rémunérés, les salaires apparaissant dans le compte de résultat sont soustraits des salaires fictifs que nous leur attribuons. Ainsi, pour un exploitant qui se verse 15000€/an (figurant dans le compte de résultat), on va ajouter $32400 - 15000 = 17400$ € de salaire dans les charges supplémentives. Tous les chefs d'exploitations sont donc rémunérés selon la même base salariale. Les cotisations sociales de l'exploitant apparaissent dans les documents comptables. Elles sont donc déjà prises en compte dans le calcul du coût économique.

Par ailleurs, un fermage est attribué aux parcelles des exploitations dont les terres sont en propriété ou mises à disposition à titre gratuit. Ainsi, les exploitations fermières peuvent être comparées aux propriétaires en termes de coûts. Le fermage « fictif » affecté à ces terrains correspond au taux de rémunération déterminé par arrêté préfectoral. Il dépend de l'appellation. (cf tableau 2) Afin de ne pas rémunérer les terrains deux fois, les taxes sur le foncier non bâti ne sont pas prises en compte pour ces exploitations.

Le capital d'exploitation (CE) correspond au passif net total du bilan, dont sont soustrait les dettes LMT et CT, et l'actif foncier (les terres agricoles) déjà rémunérés auparavant. Il est rémunéré sur la base d'un taux d'intérêts de 3% par an.

$CE = \text{Passif net} - \text{dettes LMT} - \text{dettes CT} - \text{actif foncier}$
--

Les comptes d'associés créditeurs sont considérés comme une dette financière. Leur non-rémunération équivaut à un prêt gratuit, que l'on ne peut envisager dans la méthode des coûts complets par activité. Ils sont également rémunérés selon un taux d'intérêts de 3% par année.

Les intérêts fictifs liés au capital d'exploitation et aux comptes d'associés créditeurs sont considérés comme des dettes LMT. Ils sont donc de la même façon ventilés au prorata des amortissements.

On établit ainsi un coût économique de production pour chaque exploitation. Ce coût peut se répartir selon les quatre activités primaires, et il est ainsi possible de comparer les exploitations entre elles.

2.2.3 Évaluation de la rentabilité.

À partir du recensement des prix et de la répartition des coûts de production, la rentabilité, troisième volet de la performance des exploitations vitivinicoles, a été calculée. Ceci a été fait de manière globale, sur l'ensemble du domaine, mais aussi par produit (AOP CP, AOP CVP, IGP, VSIG) et par type de conditionnement (raisin, vrac, BiB et bouteille).

Par définition, il a été convenu qu'une exploitation était considérée comme rentable si le résultat net économique était positif. Au niveau du produit, nous avons considéré que la rentabilité correspondait au prix de vente du produit auquel était soustrait son coût de production économique.

$\text{Rentabilité (produit)} = \text{Prix (produit)} - \text{Coûts de production (produit)}$

3. Résultats et analyses.

Dans la troisième partie du mémoire, l'objectif est de comparer entre eux les différents systèmes de production étudiés que sont les producteurs de raisins, les vignerons indépendants « vracqueurs », les « conditionneurs » et les « embouteilleurs », afin de voir si un système se démarque réellement d'un autre en termes de rentabilité économique. En outre, nous avons voulu faire la comparaison entre la rentabilité des AOP et des IGP / SIG, mais aussi entre les conditionnements, vrac, BiB et bouteilles.

Les prix et les coûts recensés ici sont obtenus à partir d'un échantillon de trente domaines du département. Leur analyse n'a pas la prétention de produire des références pour le département mais seulement un ordre de grandeur de la rentabilité des exploitations vitivinicoles varoises et d'apporter quelques solutions.

3.1 Analyse de la rentabilité des exploitations vitivinicoles varoises.

Au sein de l'échantillon, à peine plus de 25% des exploitations sont rentables économiquement (cf annexe IV). Rappelons que, selon la définition que nous avons utilisée, une rentabilité nulle n'est pas mauvaise mais seulement équilibrée. Ce chiffre peut paraître bas mais reflète une crise sous-jacente du secteur de la production viticole varois. Il reste quand même le fait que certaines entreprises sont plus rentables que d'autres.

Nous avons tenté d'expliquer les différences de rentabilité entre exploitations par différents moyens. En premier lieu le fait qu'un système soit ou non préférable à un autre en termes de rentabilité globale. Ensuite l'importance du nombre de terres AOP au sein de l'exploitation. Puis, pour les exploitations conditionnant leurs produits, l'influence du nombre de ventes en bouteilles et du nombre de ventes au caveau.

3.1.1 L'existence d'un système d'exploitation privilégié.

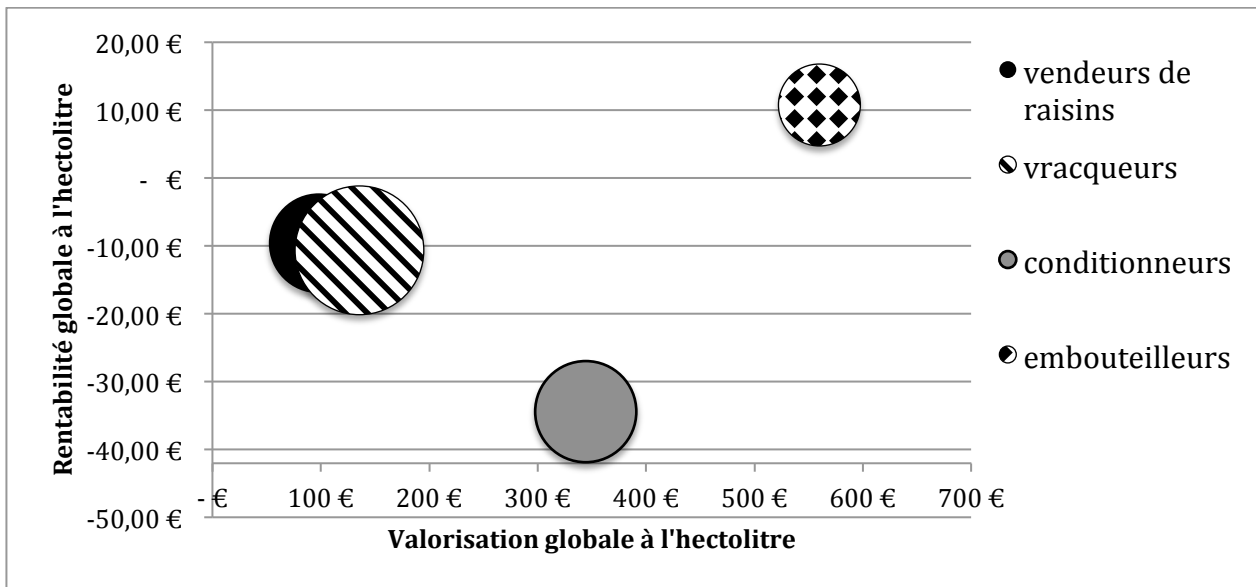


Figure 2 : Rentabilité moyenne des différents systèmes d'exploitations en fonction de la valorisation à l'hectolitre tous produits confondus (AOP, IGP, SIG). Le diamètre des ronds est relatif aux volumes vendus par exploitation.

Si l'on utilise un raisonnement par systèmes (fig. 2), on remarque que le système vigneron indépendants embouteilleurs est plus rentable que les autres. Par ailleurs, les systèmes « vendeurs de raisins » et « vracqueurs » se maintiennent globalement autour de l'équilibre, au contraire des vigneron indépendants « conditionneurs » dont la rentabilité est globalement mauvaise. Il semblerait qu'aujourd'hui, en termes de rentabilité, les vendeurs de raisins soient plus compétitifs que les conditionneurs, alors que les investissements réalisés, et donc le risque pris, sont nettement moindres.

Toutefois, si les résultats inhérents au système « conditionneurs », composé de quinze exploitations dans l'échantillon, sont relativement solides statistiquement, ceux concernant les trois autres groupes peuvent résulter d'un biais lié à la petite taille de l'échantillon. Il apparaît en effet étrange que le système « vracqueurs » soit aussi proche en termes de rentabilité que celui nommé « vendeurs de raisins ». En outre, ajoutons qu'il existe des domaines dont la rentabilité est correcte au sein des quatre systèmes étudiés, et inversement. Ainsi, on ne peut réellement isoler de système idéal au sein duquel toutes les entreprises étudiées sont rentables.

La nette différence qui apparaît entre les systèmes « conditionneurs » et « embouteilleurs » peut s'expliquer par la mauvaise rentabilité du BiB. En effet, les exploitations de ces deux systèmes sont comparables en termes de volumes commercialisés, mais aussi de coûts de production. La principale différence entre eux est le fait que les « conditionneurs » commercialisent du vin en BiB. Nous allons aborder ce problème de conditionnement dans la partie 3.4.

3.1.2 Importance de l'AOP pour la rentabilité des exploitations.

Il a été convenu d'étudier ensuite l'influence du type de produit commercialisé sur la rentabilité des exploitations. Les résultats sont présentés sur la figure 3.

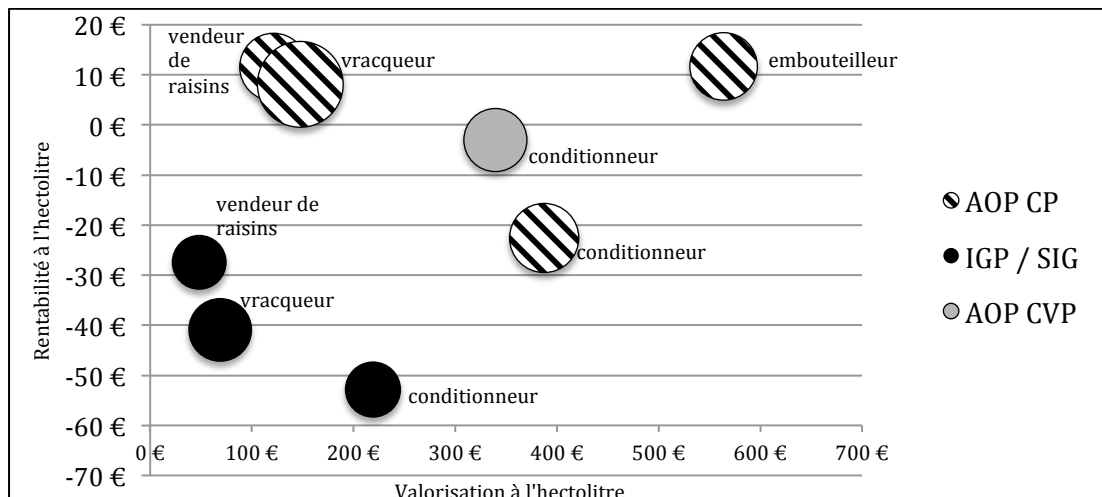


Figure 3 : Rentabilité moyenne des différents produits (AOP CP, AOP CVP, IGP/SIG) en fonction de leur valorisation à l'hectolitre. Le diamètre est relatif aux volumes vendus.

On constate que dans l'échantillon, les AOP CP sont relativement rentables, pour la plupart des systèmes, vendeurs de raisins comme embouteilleurs. Cependant, comme cela avait été remarqué au point précédent, le système conditionneur est moins rentable que les trois autres. On remarque également que les IGP, moins bien valorisés, ne sont jamais rentables, quel que soit le système envisagé. Il serait intéressant de trouver des explications à ce phénomène. Les conclusions sont difficiles à tirer pour l'AOP CVP car nous ne disposons de données que pour les vigneron indépendants conditionneurs. Le fait que cette appellation, moins bien valorisée en moyenne que son homologue AOP CP présente de meilleurs résultats en termes de rentabilité est étrange. Il semblerait que ceci soit dû à un biais de l'échantillon plus qu'à une réalité économique de terrain.

Quel que soit le système d'exploitation envisagé, la production d'AOP CP semble plus rentable que les autres. La mauvaise rentabilité du système « conditionneurs » se confirme pour tous les produits. Un autre test a été réalisé pour souligner l'importance des AOP (CP et CVP) pour la rentabilité des exploitations. À travers le graphique suivant (figure 4), on observe une corrélation relativement importante ($R^2=0,706$) entre rentabilité et pourcentage d'AOP sur l'exploitation. Il apparaît que les exploitations ayant choisi une stratégie variée, avec plusieurs types produits, soient moins rentables que celles ne produisant que de l'AOP. Il convient d'ajouter que la diversification des produits (AOP, IGP ou VSIG) est le plus souvent subie par les vigneron varois. S'ils ont beaucoup d'IGP, c'est la plupart du temps car ce sont les seules terres sur lesquelles ils ont pu bénéficier d'un fermage ou qu'ils ont pu acheter.

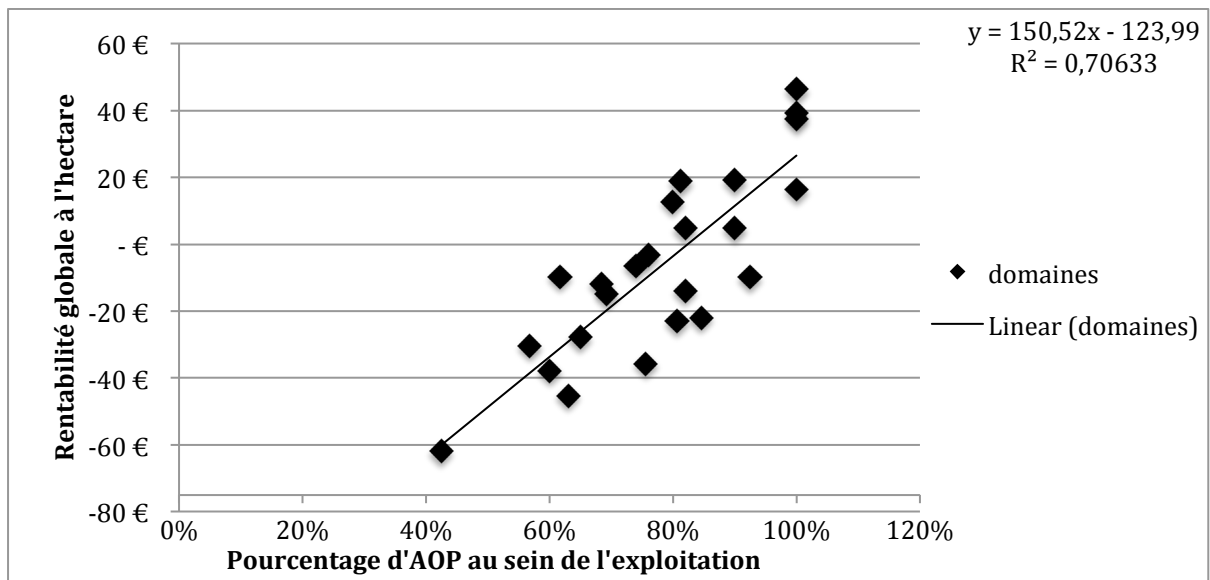


Figure 4 : Corrélation entre la rentabilité des exploitations viticoles varoises à l'hectolitre et le pourcentage d'AOP sur l'exploitation.

Ainsi, le système le plus rentable paraît être les « embouteilleurs ». Les vendeurs de raisins se maintiennent à un niveau de rentabilité correct au contraire des « conditionneurs », dont les problèmes de rentabilité sont importants. Il est difficile de tirer de réelle conclusion sur le système vracqueur au vu de la taille de l'échantillon.

3.1.3 Le mode de commercialisation a aussi une influence sur la rentabilité des exploitations de l'échantillon.

Après ces constats préalables, il a été décidé de mesurer l'influence de la vente au caveau sur la rentabilité des exploitations. Pour cela, n'ont été prises en compte que les systèmes « conditionneurs » et « embouteilleurs » (figure 5). Force est de constater qu'il existe une réelle corrélation entre le pourcentage de ventes au caveau et la rentabilité de l'exploitation ($R^2=0,782$). Les domaines réalisant beaucoup de ventes au caveau ont une meilleure rentabilité que les autres, car la valorisation du produit y est plus élevée. La différence d'importance de l'activité caveau peut avoir plusieurs causes. En premier lieu, la stratégie. Certaines exploitations ont développé leur activité « vente au caveau », en construisant par exemple des locaux agréables, destinés à l'accueil des consommateurs et en développant leur promotion publicitaire. Au contraire, d'autres se sont spécialisées dans l'export et ont un caveau très limité qui n'attire pas beaucoup de clients. Ensuite, la localisation. En effet, le rosé est soumis à une grande saisonnalité de ventes. Ainsi, l'été, les domaines dont le caveau est situé sur la côte, à proximité des logements des vacanciers fonctionnent à plein régime. On peut parler « d'effet côte ». Enfin, la facilité d'accès ; un domaine situé sur un grand axe sera plus fréquenté que celui sur un axe secondaire.

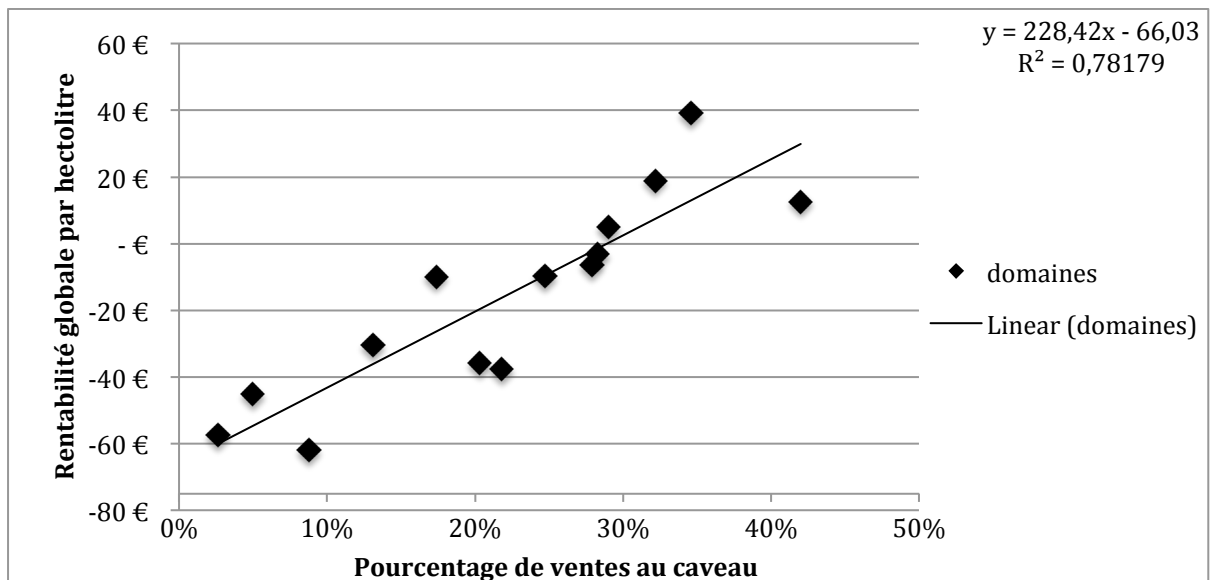


Figure 5 : Corrélation entre pourcentage de ventes au caveau et rentabilité des exploitations viticoles du département du Var.

Ainsi, se superposant à l'importance de la présence de vin AOP dans les ventes du domaine, on note que le mode de commercialisation a une influence sur la rentabilité des exploitations viticoles varoises. Quel que soit le système envisagé (« conditionneur » ou « embouteilleur »), les domaines réalisant un grand nombre de ventes au caveau semblent plus rentables économiquement.

Sans réussir à isoler une stratégie idéale, au sein de laquelle toutes les entreprises de l'échantillon présentent d'excellents résultats, une stratégie semble se démarquer des autres. Il s'agit de celle des « embouteilleurs », vendant de l'AOP au caveau. La bonne rentabilité relative des « vendeurs de raisins » par rapport aux « conditionneurs » est à souligner. Il semble que les résultats économiques réalisés par les entreprises de ce dernier système ne soient pas à la hauteur du risque pris. Nous allons désormais voir si la rentabilité des exploitations vitivinicoles varoises s'explique par les deux autres composantes de la performance que sont le prix de vente et le coût de production.

3.2 Relation entre prix de vente par produit et par circuit de distribution et rentabilité des exploitations.

Le prix de vente est la première composante de la performance économique des exploitations viticoles. Dans cette partie, les différents prix sont représentés en graphiques.

Si la valorisation des produits des six entreprises de l'échantillon vendant du raisin varie (fig.6 et tab. 3, page de gauche suivante), cela est dû aux taux de rémunération établis par les entreprises acheteuses elles-mêmes, qu'elles soient coopératives ou non. Ceux-ci dépendent surtout des frais de vinification mais aussi de la valorisation du vin en aval qui n'est pas étudiée dans la présente étude. On peut néanmoins constater que la seule exploitation enquêtée vendant du raisin sans être coopératrice (n°2) est celle où la rémunération est la plus

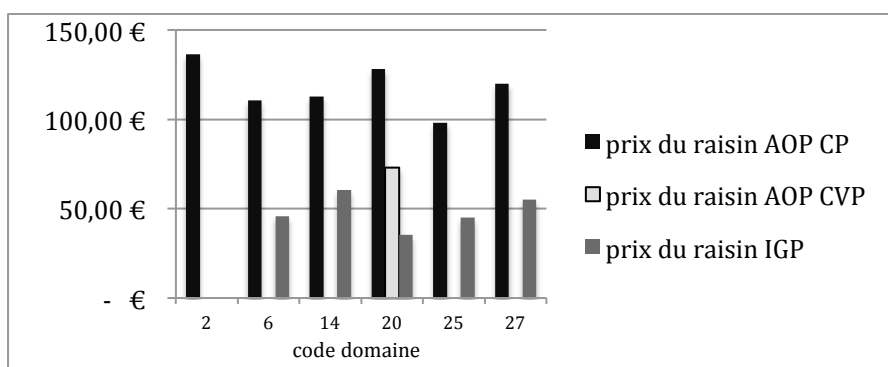


Figure 6 : variation du prix de ventes des raisins au sein de l'échantillon.

Tableau 3 : prix de vente moyen d'un hectolitre de raisin au sein de l'échantillon et écart type.

	AOP CP	IGP
Moyenne	117,28 €	45,45 €
Ecart type	11,49	9,27

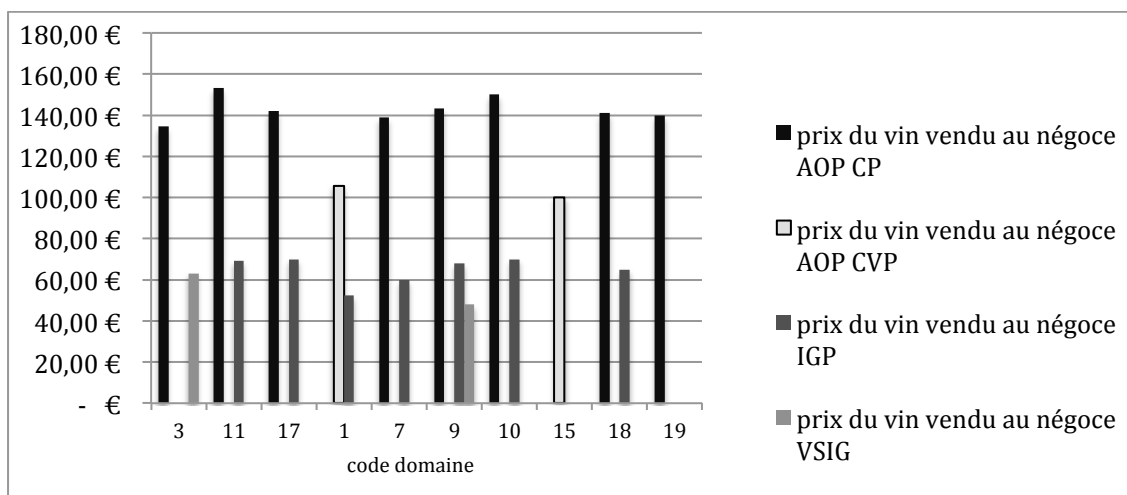


Figure 7 : variation du prix de vente du vin en Vrac au sein de l'échantillon.

Tableau 4 : prix de vente moyen d'un hectolitre vin vendu en vrac au sein de l'échantillon et écart type.

	AOP CP	AOP CVP	IGP	VSIG
Moyenne	142,89 €	102,85 €	64,94 €	55,5 €
Ecart type	5,66	2,85	6,13	7,5

élevée. Les firmes acheteuses de raisins, dont les marchés de vins rosés progressent, rémunèrent aujourd'hui leur matière première à un cours élevé dans le Var, pour attirer les producteurs et augmenter leur volume de vin commercialisable. Disposant d'importantes structures de vinification, elles diminuent ces coûts par économie d'échelle. Toutefois, la précarité des contrats entre producteurs et acheteurs, établis sur un à trois ans présente un risque pour les producteurs.

Le graphique suivant représente les prix de vente des vins en Vrac, selon les appellations (page de gauche, fig.7 et tab. 4) Il a été choisi de représenter les prix des vigneron vacqueurs, commercialisant plus de 70 % de leur production en Vrac (n°3, n°11, n°17), mais aussi les vigneron indépendants conditionneurs, vendant 15 à 50 % de leur production en Vrac. On constate que le nombre de « vacqueurs purs » dans l'échantillon est très restreint. Ceci n'est pas uniquement dû à un biais dans l'échantillon. En effet, ce type de vigneron indépendant tend à disparaître dans le Var, au profit de conditionneurs. Leur maintien semble tenir principalement au fait que les cours du vrac sont aujourd'hui relativement élevés. En effet, les cours du vin suivent une évolution cyclique en Provence, qui arrive actuellement à un maximum (annexe I).

Les écarts obtenus au niveau des valorisations des vins conditionnés, sont plus importants (voir figure 8). Il a été choisi de ne faire apparaître dans le corps du rapport que les résultats concernant les ventes en bouteille au caveau ; les résultats concernant les autres circuits et les autres conditionnements figurent en annexe V. Afin de ne pas multiplier les graphiques et les résultats, il a été convenu de regrouper tous les prix de vente dits « hors caveau » quel que soit le circuit de distribution emprunté (CHR, export...).

Tableau 5 : Prix de vente moyen d'une bouteille au caveau selon l'appellation au sein de l'échantillon et écart type.

	AOP CP	AOP CVP	IGP / VSIG
Moyenne	5,57 €	5,14 €	3,72 €
Ecart type	0,8	0,72	0,82

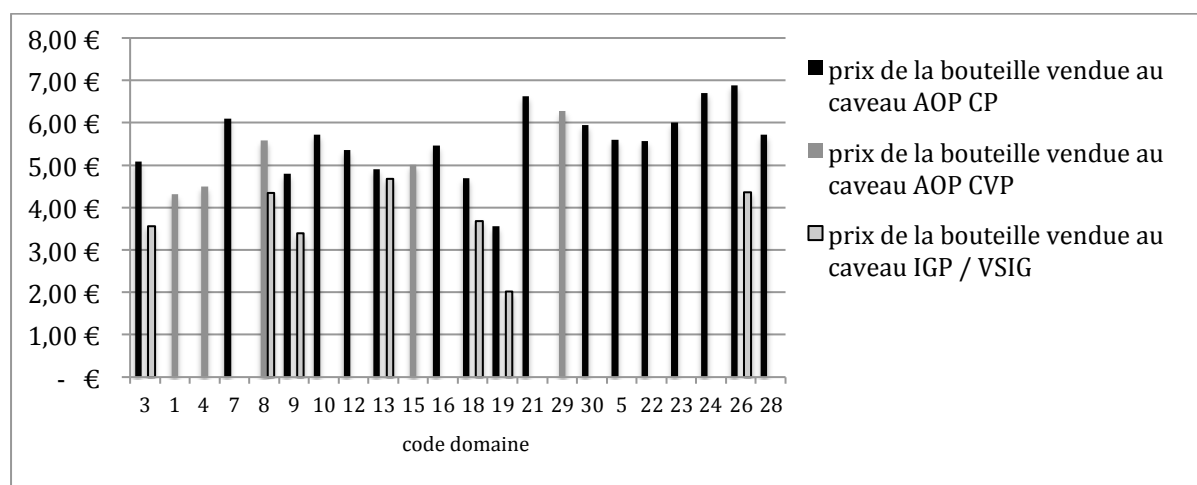


Figure 8 : variation du prix de vente d'une bouteille au caveau au sein de l'échantillon.

L'analyse des écarts types (tableau 5) montre de grosses variations entre domaines en ce qui concerne les ventes en bouteilles. Les prix varient, au caveau, de 45% pour une bouteille d'AOP CVP (de 4,32€ à 6,27€) à 93% pour une bouteille d'AOP CP (de 3,56€ à 6,88€) et jusqu'à 132% pour une bouteille d'IGP (de 2,02€ à 4,68€). Ces écarts se retrouvent aussi pour les prix de ventes des BiB au caveau et sur les prix de ventes hors caveau. Si les écarts entre les prix de vente hors caveau peuvent s'expliquer en partie par le circuit de distribution, les domaines commercialisant en CHR, en petits volumes, pratiquant des prix plus élevés que les exploitations ayant de gros marchés à l'export, les écarts sur les prix au caveau sont symptomatiques. Il semblerait que certains vigneron indépendants pratiquent des politiques de prix assez floues, démontrant à la fois une méconnaissance de leur coût de revient et une analyse de la concurrence insuffisante. Aussi, on observe de gros écarts entre domaines, au niveau de la valorisation du vin en BiB et ce quel que soit le circuit de commercialisation.

Nous avons essayé d'établir un lien entre le niveau de valorisation des différents produits et la rentabilité économique des exploitations viticoles. Force est de constater que les prix de ventes varient beaucoup entre produits (AOP Côtes de Provence (CP), AOP Coteaux Varois en Provence (CVP) et IGP) comme le montre le tableau 5. Aucune corrélation statistique n'est apparue entre la bonne rentabilité des exploitations et leur haut niveau de valorisation. Toutefois, statistiquement, les domaines dont le niveau de valorisation est très bas ne sont pas rentables. On remarque également que la production de vin à IGP et SIG n'est pas rentable, quel que soit le mode de commercialisation et le niveau de valorisation. On essaiera d'expliquer ce phénomène.

Ainsi, si une bonne rentabilité économique ne peut pas s'expliquer uniquement par des valorisations élevées, une valorisation faible entraîne nécessairement une mauvaise rentabilité. Pour expliquer les bons résultats de certaines exploitations, il faudra prendre en compte d'autres facteurs, tels que les coûts de production.

3.3 Recensement des coûts économiques de production des exploitations, et leur lien avec la rentabilité.

Afin de comprendre ce qui explique les différences de rentabilité entre les exploitations du Var, un recensement des coûts de production a été effectué. Pour cela, nous avons considéré les coûts économiques définis plus haut. Les coûts de production ont été détaillés selon les quatre activités primaires que sont la production viticole, la vinification, le conditionnement et la commercialisation. L'importance des différentes activités est représentée dans la figure 10. Nous avons choisi de le faire pour le produit le plus vendu par les entreprises du département, une bouteille d'AOP CP vendue hors caveau. Son coût de revient moyen est de 5€/litre. Il représente la somme des coûts de chacune des activités du process. On remarque ainsi qu'il y a deux leviers principaux pour les coûts de production. D'une part les coûts de viticulture et d'autre part, la matière sèche à travers les coûts de conditionnement.

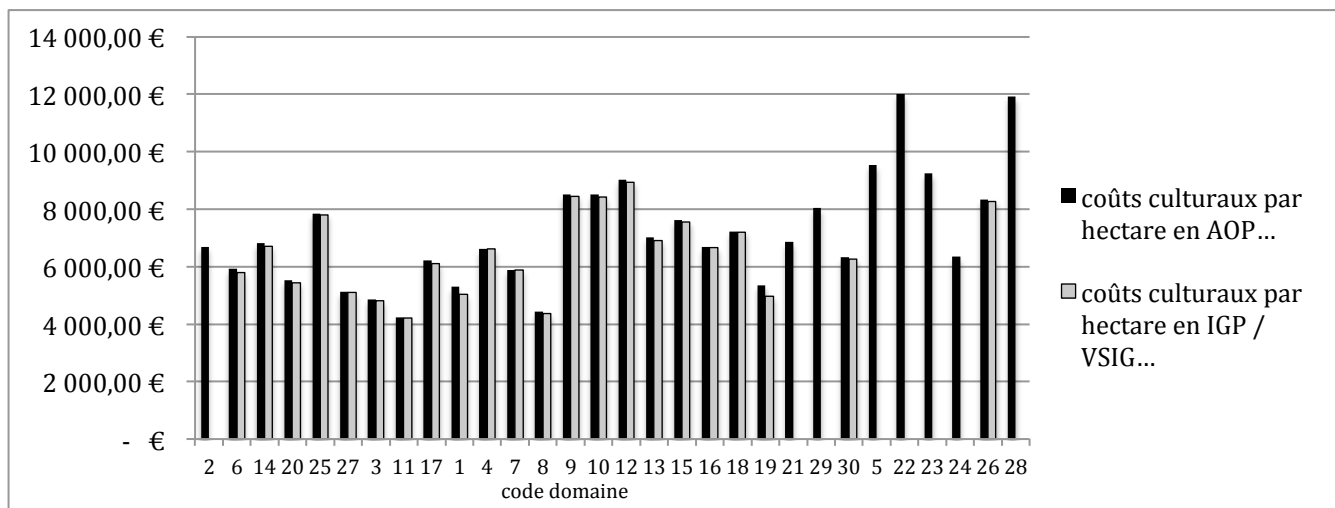


Figure 9 : coût de production viticole d'un hectare de vignes classé AOP (CP ou CVP) ou IGP/SIG.

Tableau 6 : Coût de production viticole moyen à l'hectare d'AOP ou d'IGP / VSIG dans le Var et écart type, pour les domaines exploitant les deux types de produits.

	AOP CP / AOP CVP	IGP / VSIG
Moyenne	6519,58 €	6434,29€
Ecart type	1354,07	1369,52

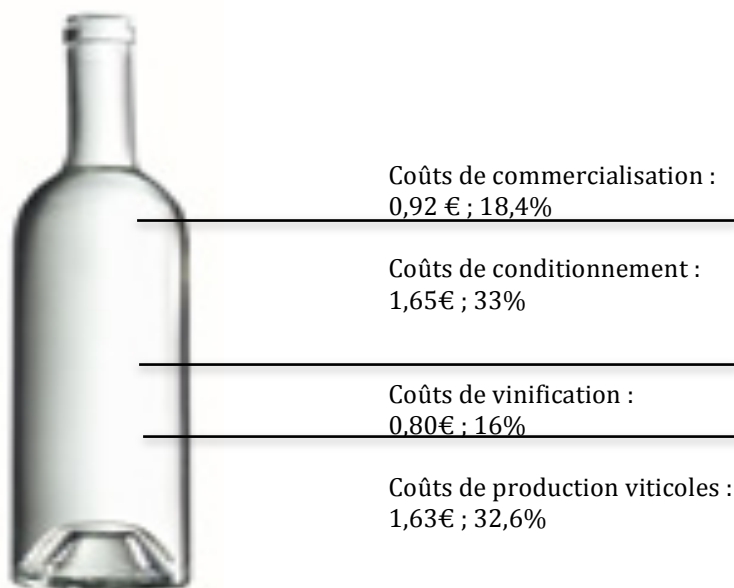


Figure 10 : Importance relative des activités dans le coût de revient au litre d'une bouteille de vin AOP CP vendue hors caveau.

3.3.1 L'analyse des coûts de production viticoles révèle de gros écarts entre les exploitations varoises.

Les coûts de production viticoles à l'hectare varient grandement entre les exploitations viticoles du Var, allant d'un peu plus de 4000€ par hectare à 12000€ par hectare (cf figure 9, tableau 6, page de gauche). Le détail des différentes composantes de ce coût est rapporté en annexe VI. Ces coûts peuvent paraître élevés au vu des chiffres établis par Couderc et Cadot (2005). Toutefois, ils prennent en compte les charges de main d'œuvre de l'exploitant et les frais financiers non recensés dans leur travail. Par ailleurs, plus de cinq ans se sont écoulés entre leur étude, basée sur la France entière, et la présente, d'où une certaine augmentation des coûts. Le SMIC a par exemple été multiplié par 1,3.

3.3.1.1 De trop faibles écarts entre les AOP et les IGP / SIG.

On constate que les coûts de production viticoles à l'hectare entre les terrains classés en AOP et ceux en IGP ou non classés sont très comparables. En effet la plupart des chefs d'exploitation avouent réaliser les mêmes pratiques culturelles quelle que soit la parcelle. Les coûts de production ne varient donc qu'en fonction du fermage alloué, minimisant la différence. Cela constitue une première partie d'explication pour la faible rentabilité du vin classé IGP ou SIG, qui coûte finalement aussi cher à produire qu'un AOP tout en étant beaucoup moins bien valorisé sur le marché. Cette conclusion est à tempérer par le fait que les rendements réalisés sur les terrains non classés AOP sont plus importants. Toutefois, dans le Var, très peu d'exploitations optimisent leurs rendements en IGP ou VSIG (cf annexe VII).

Si cela n'a que peu d'incidence pour les exploitations où les IGP / SIG ne représentent qu'une production annexe, d'environ 10 à 15 % de la production, ce problème de rentabilité est critique pour les exploitations possédant plus de 20% de Vins de Pays ou de Vin de Table. Dans le premier groupe d'exploitations

cité, il n'y a pas de stratégie propre à la production de vin IGP ou SIG. Ils représentent seulement une production connexe destinée à réguler celle d'AOP.

Pour les exploitations dans lesquelles le taux d'IGP / VSIG est supérieur à 20%, il serait nécessaire que cet atelier de production dispose d'une stratégie spécifique en modifiant l'itinéraire technique, en améliorant les rendements ou en diminuant les coûts de production en IGP / SIG. Diverses solutions sont envisageables comme le passage à une taille mécanique de précision (TMP), la limitation, voire l'arrêt de l'ébourgeonnage manuel ou encore le développement de l'irrigation dans ces zones. Une étude menée sur huit saisons a permis de montrer que l'irrigation permettait d'augmenter la production de 18% (Aredvi, 2011). Si l'augmentation de rendement est limitée, l'irrigation permet d'amortir les faibles productions liées aux millésimes secs. Par ailleurs, la réduction de coûts de production entraînée par la mécanisation de la taille est de l'ordre de 650€/ha selon une étude menée dans le Vaucluse (Aredvi, 2011). L'installation de ces techniques dans les domaines pourra être discutée par la chambre d'agriculture.

3.3.1.2 Le cas du coût de la main d'œuvre.

La principale composante du coût de production viticole est celui de la main d'œuvre. Elle représente souvent plus de 50% des coûts de production viticoles. C'est d'ailleurs ce paramètre qui explique la grosse partie de la variabilité entre exploitations (fig. 11).

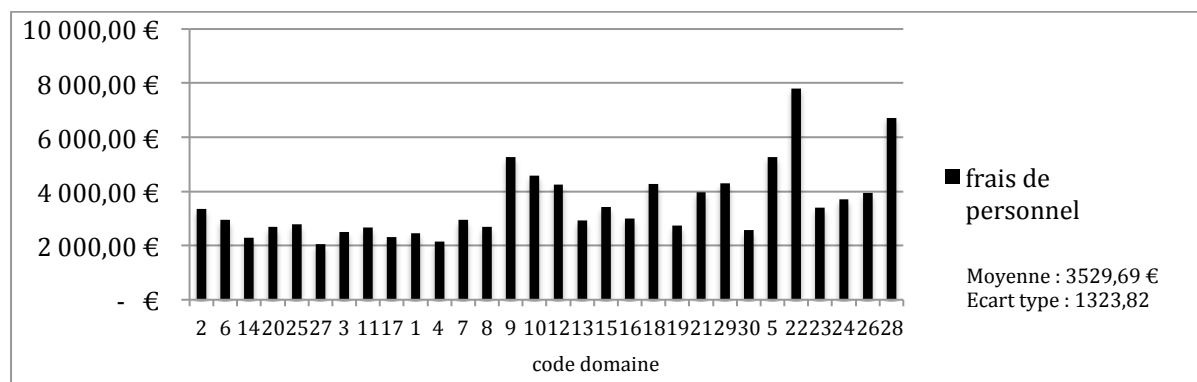


Figure 11 : frais de personnel à la vigne d'un hectare quelle que soit l'appellation.

Les frais de personnel calculés ici englobent à la fois les frais liés au travail salarié, mais aussi les charges supplétives relatives au travail de l'exploitant. Statistiquement, il a été constaté que les exploitations où le propriétaire travaillait dans les vignes présentaient généralement des coûts de production viticoles inférieurs à la moyenne. Cela est, en grande partie, dû au fait que l'exploitant ne compte pas son temps de travail à la vigne. Par ailleurs, en étant au contact de ses salariés, le temps qu'il passe à déléguer le travail est nettement diminué et l'efficacité des employés qui le côtoient est améliorée. En outre, il faut prendre en considération le fait que certaines exploitations n'appartiennent pas à un propriétaire exploitant. Celles-ci font partie de holdings réalisant d'importants bénéfices par ailleurs et la rentabilité de l'activité vitivinicole n'est pas nécessaire. Dans ces entreprises, dont la plupart ont été exclues de l'échantillon pour cause de résultats aberrants, les coûts de

production viticoles, et surtout les coûts de main d'œuvre, sont souvent moins bien maîtrisés.

Il est aussi intéressant de comparer les coûts de production viticoles des exploitations productrices de raisin et ceux des vigneron indépendants (tab. 7). Dans ce cas, nous avons décidé d'associer les vigneron indépendants vracqueurs aux producteurs de raisins. En effet, les exploitations dites vracqueuses dans le Var sont souvent des exploitations où l'exploitant travaille beaucoup à la vigne et où la commercialisation est une activité très peu chronophage. Nous n'avons considéré ici que les coûts de production du raisin AOP, mais comme expliqué plus haut, ceux correspondant aux IGP sont similaires.

Tableau 7 : Coût de production viticole moyen d'un hectare d'AOP pour une exploitation productrice de raisin ou vracqueuse et pour un vigneron indépendant conditionneur ou embouteilleur.

	Producteurs de raisin et vracqueurs	Vignerons indépendants conditionneurs et embouteilleurs
Coût de production viticole à l'hectare	5917,91 €	7658,74 €

On constate que, au sein de l'échantillon, un hectare de vigne coûte près de 30% de plus à cultiver pour un vigneron indépendant conditionneur ou embouteilleur que pour un producteur de raisin ou un vracqueur. On passe même à 45% de plus quand on compare les coûts de production à l'hectolitre de raisin produit. C'est à dire lorsque l'on prend en compte le rendement. Cette différence très importante s'explique par le fait que la production de raisin représente l'activité principale de ces derniers types d'exploitations. Par ailleurs, ne pouvant quasiment pas influencer les prix de ventes de raisin ou de vin, la bonne maîtrise des coûts de production viticoles est le seul levier dont ils disposent afin d'améliorer leur rentabilité. Ainsi, les exploitants de ces deux systèmes explorent toute la gamme des moyens de maîtrise des coûts de production telles que la mécanisation ou le système en Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole (CUMA). En outre, ces domaines sont pour la plupart exploités par le propriétaire lui même, avec la diminution de coûts de main d'œuvre que cela peut entraîner.

3.3.1.3 La problématique du rendement.

La principale différence au niveau des coûts de production entre l'AOP et les IGP / SIG est obtenue quand on raisonne en hectolitres. Les rendements étant plus importants dans cette dernière catégorie d'appellation, les coûts à l'hectolitre sont d'autant diminués.

On constate que les producteurs de raisins et les vracqueurs présentent de meilleurs rendements que les vigneron indépendants conditionneurs et embouteilleurs (tab. 9).

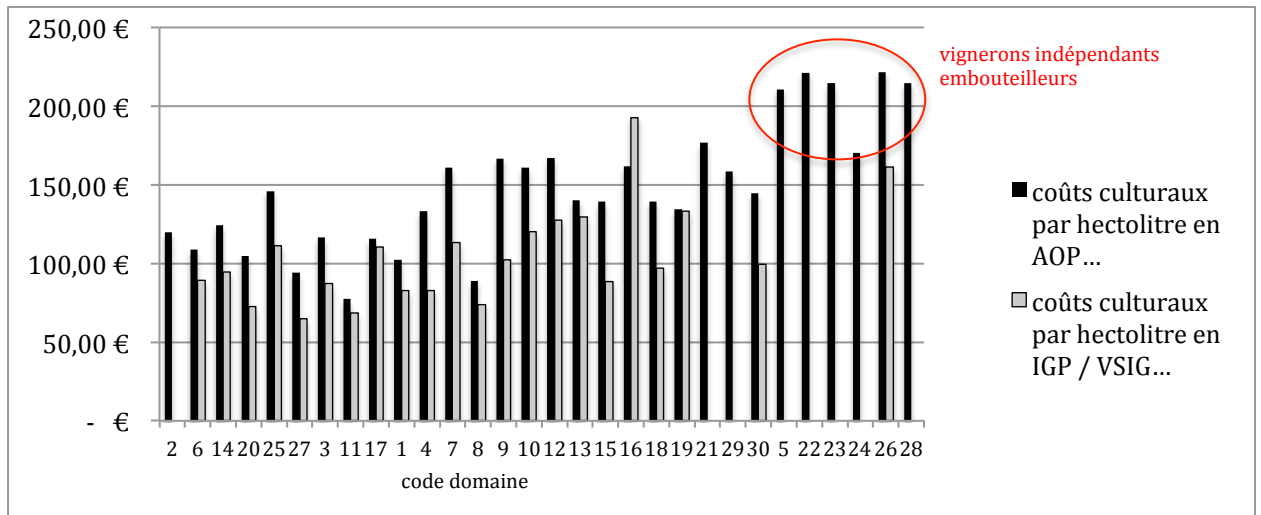


Figure 12 : coût de production viticole d'un (équivalent) hectolitre issu de raisin classé AOP (CP ou CVP) ou IGP/SIG.

Tableau 8 : Coût de production viticole moyen à l'équivalent hectolitre d'AOP ou d'IGP / VSIG dans le Var et écart type, pour les exploitations produisant les deux appellations.

	AOP CP / AOP CVP	IGP / VSIG
Moyenne	134,12 €	104,74 €
Ecart type	31,93	30,28

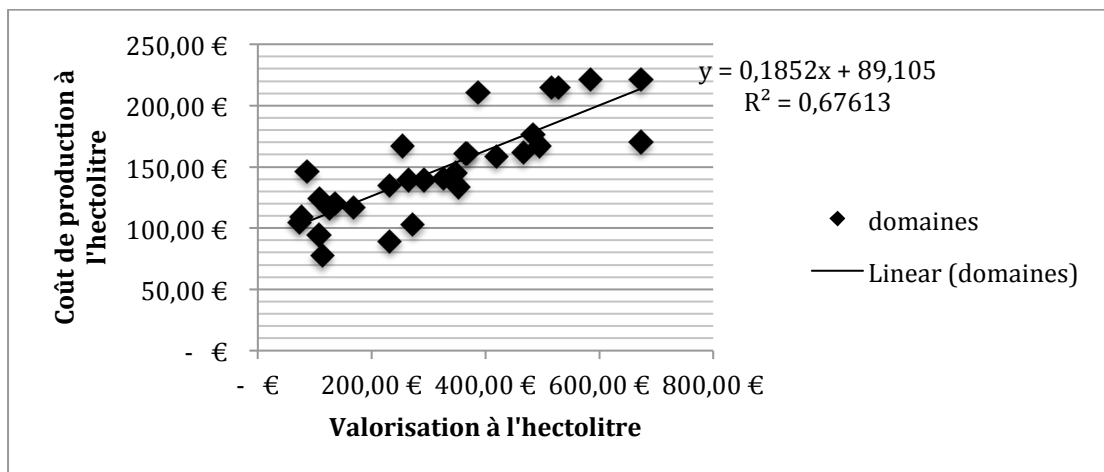


Figure 13 : Corrélation entre la valorisation d'un hectolitre d'AOP et le coût de production par hectolitre d'AOP.

Tableau 9 : comparaison des rendements moyens et des coûts de production viticoles pour les producteurs de raisins ou vracqueurs et les vigneron indépendants conditionneurs ou embouteilleurs.

	Producteurs de raisin et vracqueurs		Vignerons indépendants conditionneurs et embouteilleurs	
	AOP CP et CVP	IGP / SIG	AOP CP et CVP	IGP / SIG
Moyenne pondérée	52,87 hL/ha	66,65 hL/ha	47 hL/ha	64,98 hL/ha
Ecart type	3,78	7,88	6,44	17,18
Coûts de production à l'hectolitre de raisin	112,02 €	87,34 €	163,30 €	114,69€

Les rendements sont globalement plus élevés et surtout plus homogènes chez les producteurs de raisins et les vracqueurs que chez les vigneron indépendants conditionneurs et embouteilleurs. Ils s'approchent, pour les AOP, des quotas autorisés par les appellations, fixés à 55hL/ha. Le coût de production à l'hectolitre pour un vendeur de raisin ou un vracqueur est proche de la rémunération moyenne d'un hectolitre de raisin AOP CP par une cave coopérative (autour de 117 €, cf tableau 8). Ce coût est toutefois trop élevé pour ceux qui commercialisent du raisin en AOP CVP. Les rendements en IGP / SIG sont relativement bas, autour de 65 hL/ha, pour tous les types d'exploitations considérés dans l'échantillon, alors que la législation autorise jusqu'à 120 hL/ha pour les IGP et qu'il n'y a pas de rendement maximal pour les SIG. Cela entraîne des coûts de production à l'hectolitre élevés pour ces raisins, près de deux fois supérieur au cours d'un (équivalent) hectolitre de raisin IGP / SIG (autour de 50€, cf tableau 7). Les bas rendements reliés à des coûts de production élevés entraînent une mauvaise rentabilité des vins IGP et SIG dans le Var. L'établissement d'une stratégie spécifique pour les ateliers de production IGP et VSIG passe, entre autres, par une amélioration forte des rendements.

Il convient d'ajouter que statistiquement, aucune corrélation nette n'a été établie au niveau global, entre les rendements élevés de certaines exploitations et leur rentabilité. Or cette conclusion avait été établie lors des précédentes études menées par la chambre d'agriculture. Il semblerait donc que le rendement ne soit pas la composante principale de la rentabilité mais seulement un des facteurs explicatifs. Ceci peut aussi être du à un biais de l'échantillon de base, relativement restreint. On peut également ajouter que les vigneron indépendants embouteilleurs présentent des coûts de production à l'hectolitre de raisins relativement élevés (cf page de gauche figure 12). Or il s'agit du groupe comprenant le plus d'exploitations rentables. Statistiquement (cf page de gauche figure 13), on retrouve une corrélation entre un coût de production élevé et une valorisation élevée du produit. Deux explications sont possibles : l'une optimiste, selon laquelle la haute valorisation va de paire avec une meilleure qualité du produit, qui engendre un surcoût d'entretien des vignes. L'autre, moins optimiste, veut que les exploitants embouteilleurs soient souvent focalisés sur la commercialisation et maîtrisent moins bien leurs coûts de culture et de récolte.

L'activité production de raisin est mieux maîtrisée par les domaines producteurs de raisins et vracqueurs. Cela paraît logique car il s'agit de leur activité principale. C'est aussi l'unique façon qu'ils ont d'améliorer leur rentabilité, les prix de vente étant fixés par les caves coopératives ou les entreprises acheteuses de raisin, et dépendant pour beaucoup du cours du vin en vrac. Le constat est donc simple, si la vente de raisins AOP CP est tout juste rentable aujourd'hui (coût de production moyen autour de 112€ hectolitre de raisin pour un cours moyen de 117€), celle de raisins classés AOP CVP, IGP ou SIG ne l'est pas. Ceci n'est pas forcément évident pour la plupart des exploitants producteurs de raisins qui se basent sur leurs résultats comptables sans prendre en compte la rémunération de leur travail.

Par ailleurs, les vigneron indépendants conditionneurs et embouteilleurs pourraient diminuer leurs coûts de production afin d'atteindre une meilleure rentabilité. Cependant, il ne faut pas que cela soit au détriment de la qualité du produit ou de leur efficacité commerciale, principaux moteurs de leur haute valorisation. La production de raisins n'étant pas leur seule activité, ils ont la possibilité de maîtriser leurs coûts à d'autres niveaux de la production. Ils ont aussi la capacité de modifier les prix de ventes pour améliorer leurs revenus.

Depuis quelques années, s'est développé dans le Var un système d'exploitation particulier, celui des entreprises qui achètent des raisins. Celles-ci sont propriétaires de parcelles de vignes, mais ne produisent pas assez pour satisfaire les nombreux marchés, de vin conditionné, dont elles disposent. Elles achètent donc du raisin à des producteurs, à des prix supérieurs à ceux pratiqués par la coopération (cf 3.2), pour ensuite le vinifier et le commercialiser. Produisant elles-mêmes du raisin à un coût plus important (aux alentours de ceux atteints par les vigneron indépendants conditionneurs et embouteilleurs), elles arrivent à diminuer leurs coûts de production viticole global de cette manière.

3.3.2 Les coûts de vinification, des différences entre domaines imputables à plusieurs facteurs.

Dans le calcul des coûts de vinification, le coût supplémentaire apporté par l'élevage en barriques n'a pas été pris en compte. Il a été décidé de le négliger car en Provence, les volumes passés en barriques sont minimes par rapport à la totalité des volumes produits. Le détail des composantes du coût de vinification est présenté en annexes.

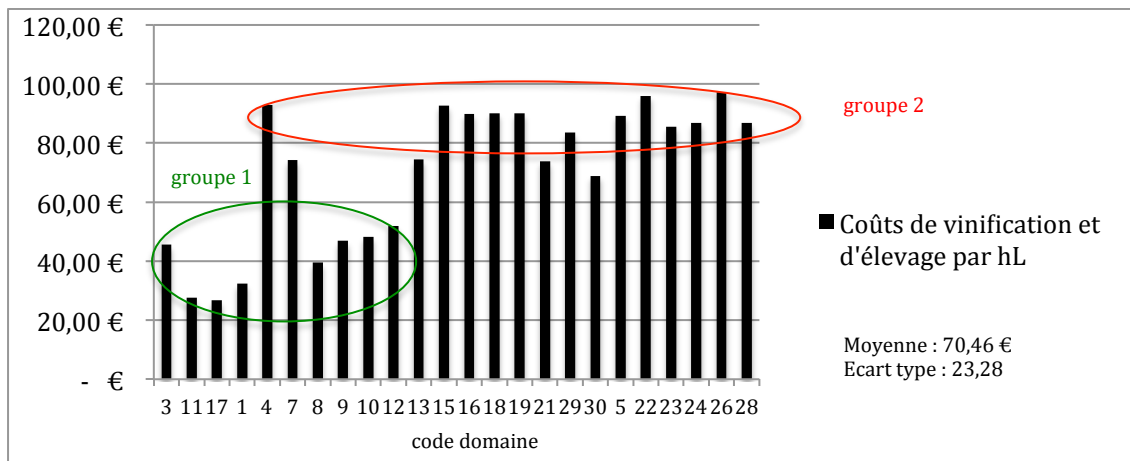


Figure 14 : coût de vinification et d'élevage d'un hectolitre de vin pour les exploitations de l'échantillon.

On constate à l'analyse du graphique ci-dessus (fig.14) que le coût de vinification varie beaucoup entre les domaines. Deux groupes d'exploitations peuvent toutefois être distingués. Le premier comprend des exploitations pour lesquelles les coûts de vinifications sont inférieurs à 50€ par hectolitre. Il regroupe les domaines vracqueurs (n°3, n°11 et n°17) et quelques vigneron indépendants conditionneurs (n°1, n°8, n°9, n°10 et n°12). Le deuxième représente les exploitations dont les coûts de vinification sont supérieurs à 80€. Il englobe tous les vigneron indépendants embouteilleurs (n°5, n°22, n°23, n°24, n°26 et n°28) et quelques conditionneurs (n°4, n°15, n°16, n°18, n°19 et n°29). Ces chiffres peuvent paraître élevés, mais s'expliquent par une dotation aux amortissements, souvent élevée.

Statistiquement, les domaines compris dans le premier groupe présentent des dotations aux amortissements relativement faibles. Cela correspond à l'ancienneté de leur matériel. Leur coût de vinification en est d'autant diminué. En parallèle, les domaines présents dans le deuxième groupe présentent des dotations aux amortissements plus élevées et des coûts de main d'œuvre supérieurs.

Les conclusions concernant les coûts de vinifications sont difficiles à tirer. Il est en effet compliqué de comparer des domaines qui viennent de refaire leur cave, avec des amortissements élevés et des domaines dont la cave est amortie. Ceux-ci seront vite contraints de faire de gros investissements, pour ne pas être voués à une mort certaine. Il semble toutefois nécessaire pour les exploitations de maîtriser leurs coûts de main d'œuvre à la cave. Les études successives sur les coûts de production des exploitations viticoles, menées par la chambre d'agriculture du Var, ont toujours révélé des coûts de vinification élevés par rapport à ceux des autres régions viticoles. Outre d'éventuelles méthodes de calcul différentes, cela s'explique surtout par le caractère technologique du vin rosé, dont la vinification implique un matériel spécifique et varié (le pressoir en particulier) et un surcoût énergétique relatif au froid. On peut considérer ce surcoût comme une contrainte vis à vis de la concurrence, mais aussi comme un avantage technologique. En effet, la production d'un rosé de haute qualité, à la fois clair et aromatique comme le demandent les consommateurs implique des investissements déjà réalisés en Provence. Les moindres coûts de vinification observés dans le premier groupe ne semblent pas être dus à une meilleure

maitrise de cette étape de production, mais plutôt à un retard d'investissement.

Tableau 10 : Comparaison du coût de production du vin pour les trois catégories de vigneron indépendants et cours du vin en vrac observé.

	Vignerons indépendants « vracqueurs »				Vignerons indépendants « conditionneurs et embouteilleurs »			
	AOP CP	AOP CVP	IGP	SIG	AOP CP	AOP CVP	IGP	SIG
Coûts de production viticole moyen	112,02€		87,34€		163,30€		114,69€	
Coût de vinification moyen	33,56€				79,98€			
Coût de production total du vin	145,58€		120,90€		243,28€		194,67€	
Cours moyen du vin en Vrac	142,89€	102,85€	64,94€	55,50€	142,89€	102,85€	64,94€	55,50€

De la même façon, la faible dotation aux amortissements des domaines vracqueurs est symptomatique d'un déclin. Ces domaines survivent grâce à des caves vieilles et souvent dépassées technologiquement, afin de maintenir des coûts bas et de conserver une rentabilité correcte. On peut se demander si leur avenir n'est pas de s'orienter vers la vente de raisin ou d'élever leur valorisation via le conditionnement en BiB ou en bouteille.

Enfin, malgré des cours élevés pour les vins de Provence et notamment le rosé à l'heure actuelle, la stratégie consistant à vendre son vin en vrac est très peu rémunératrice. Pour les vigneron indépendants qui ne se sont pas spécialisés dans la vente en vrac, mais qui s'en servent pour bénéficier de liquidités rapides, elle est même réalisée à perte. En ce qui concerne les vigneron indépendants « vracqueurs », spécialisés, l'activité n'est pas rentable non plus. Ils ne sont plus compétitifs sur la vente de vin en vrac, qui semble peu à peu devenir l'apanage du système coopératif, nettement plus performant sur ce créneau en termes de maîtrise des coûts.

Toutefois, de la même façon que pour le raisin, apparaissent dans l'échantillon des domaines qui achètent du vin en vrac afin de le vendre sous forme conditionnée. Acquis au cours du vrac, autour de 140€, ces volumes permettent de diminuer les coûts de vinification et de culture de ces exploitations, si l'on établit une moyenne avec les vins qu'ils produisent eux-mêmes.

3.3.3 Les coûts de conditionnement, un écart important entre les exploitations de l'échantillon, mais peu significatif.

Le coût de conditionnement d'une bouteille ou d'un BiB dépend principalement de deux facteurs. En premier lieu, la matière sèche, qui représente à elle seule 50 à 60% du coût de conditionnement que ce soit pour un BiB ou une bouteille. Ensuite, le coût de la main d'œuvre, qui représente entre 25 et 30% de ce coût. Les autres facteurs ont une importance bien moindre.

Le coût de la matière sèche est globalement semblable pour des domaines dont les volumes conditionnés sont comparables. La principale explication aux

Tableau 11 : Coût de conditionnement moyen pour une bouteille et un BiB d'AOP au sein de l'échantillon, dont coût de matière sèche et frais de personnel, et écart type.

	Bouteille (par 75 cl)	BiB (par litre)
Moyenne	1,24 €	0,43 €
Ecart type	0,23	0,13
Dont matière sèche	0,75 €	0,21 €
Dont frais de personnel	0,32 €	0,16 €

Tableau 12 : Coût de commercialisation moyen pour une bouteille et un BiB au sein de l'échantillon et comparaison entre la vente au caveau et hors caveau.

	Bouteille (par 75 cl)		BiB (par litre)	
	Au caveau	Hors caveau	Au caveau	Hors caveau
Moyenne	1,33€	0,69€	0,62€	0,55€
Ecart type	0,63	0,43	0,29	0,30

écarts importants entre les domaines qui apparaissent sur le tableau 11 (page de gauche) est liée à l'économie d'échelle réalisée par les plus gros embouteilleurs ou metteurs en BiB. En effet, ceux-ci, en commandant de gros volumes, bénéficient de meilleurs prix de la part des fournisseurs et baissent d'autant leurs coûts. Par ailleurs, le coût de main d'œuvre est aussi dépendant de l'importance des volumes conditionnés. En effet, les plus gros domaines disposent d'une chaîne d'embouteillage et n'ont pas à rémunérer un prestataire de services afin de sous-traiter cette étape. Il a toutefois été constaté que de petits domaines possédaient leur propre chaîne d'embouteillage alors que la faible importance de leur production ne la rend pas nécessaire. Ceci engendre des frais d'amortissements élevés.

Si l'analyse des coûts de conditionnement ne présente pas d'intérêt crucial pour comparer les différents types de domaines, elle est nécessaire afin de calculer le coût de production global d'une bouteille.

3.3.4 Les coûts de commercialisation, des écarts nets entre les exploitations dépendant de nombreux facteurs.

On retrouve d'importantes différences entre les exploitations comme le montre le tableau 12. Les écarts types très importants ne permettent pas de dégager de réelle tendance dans le département. Ces variations ont de nombreuses explications et de bas coûts de commercialisation ne traduisent pas nécessairement une bonne rentabilité. En effet, ces domaines peuvent disposer de gros marchés, à l'export notamment, qui s'ils sont intéressants car ils permettent de vendre d'importants volumes en une fois, réduisant ainsi les coûts de démarchage et de transport, sont moins rémunérateurs. Il convient toutefois d'ajouter que les domaines où les coûts de commercialisation sont fort élevés présentent des rentabilités très mauvaises.

Tableau 13 : Comparaison du coût de production moyen total d'une bouteille et d'un BiB d'AOP CP par rapport aux prix de ventes moyens observés dans l'échantillon.

	Bouteille AOP (par litre)		BiB AOP (au litre)	
	Au caveau	Hors caveau	Au caveau	Hors caveau
Coût de production viticole	1,63€			
Coût de vinification	0,80€			
Coût de conditionnement	1,65€		0,43€	
Coût de commercialisation	1,77€	0,92€	0,62€	0,55€
Coût de revient	5,85€	5,00€	3,48€	3,41€
Prix moyen au litre d'une bouteille d'AOP CP	7,43€	5,08€	2,76€	2,36€
Prix moyen au litre d'une bouteille d'AOP CVP	6,85€	4,67€	2,42€	2,12€

Pour un litre d'AOP commercialisé en bouteille (tableau 13), le coût de production total calculé à partir des données de l'échantillon s'échelonne de 5,00€ à 5,85€ selon le mode de commercialisation. Pour la même catégorie de vin vendue en BiB, ce coût s'échelonne entre 3,41€ et 3,48€. Quand on compare ces coûts aux prix de ventes recensés, on constate que seule la vente en bouteilles est rentable économiquement. Cette observation est en outre à tempérer par le fait que l'AOP CVP, moins bien valorisée que l'AOP CP, est vendue « hors caveau » à un prix inférieur aux coûts de production dans les entreprises de l'échantillon.

En ce qui concerne les volumes commercialisés en BiB, le constat est encore plus alarmant. Les coûts de production totaux du BiB, quel que soit le mode de commercialisation, sont supérieurs aux prix de vente recensés. Un effort sur les coûts est donc nécessaire pour maintenir une bonne santé économique de ces exploitations.

3.4 La problématique du BiB.

À travers les différentes corrélations menées dans l'étude, il a été constaté que le BiB semblait être un facteur de mauvaise rentabilité des exploitations. En effet, il est apparu que le système des vigneron « embouteilleurs », dont la part des volumes commercialisés en BiB est très limitée, présentait une rentabilité à l'hectolitre supérieure à celle des « conditionneurs ». Par ailleurs, comme retranscrit dans le tableau POI de la page précédente, on constate que quel que soit le circuit de commercialisation envisagé, au caveau ou non, le coût de production économique total du BiB était supérieur au prix de vente.

Ce problème de mauvaise rentabilité du BiB paraît étonnant quand on sait que le rosé est la seule « couleur » dont les ventes sont en progression aujourd'hui (augmentation de 9,9% en volume et 14,6% en valeur entre 2008 et 2009) et que les ventes en BiB augmentent chaque année (18,1% de ventes en plus entre 2008 et 2009) selon une étude menée par FranceAgrimer (2010).

Il a ainsi été décidé de comparer la valorisation du vin vendu en BiB par rapport à celle du vin vendu en bouteille et surtout à celle du vin en vrac afin de voir s'il était judicieux pour les exploitations de développer une production de BiB. Pour cela, nous avons comparé la valorisation au litre du vin en vrac, en BiB et en bouteille. Afin de la calculer pour les deux produits conditionnés, nous sommes partis du prix de vente au litre du BiB et de la bouteille, auquel nous avons soustrait les frais unitaires de commercialisation (au caveau et hors caveau) et de conditionnement. Pour l'étude, il a été considéré que les frais de commercialisation du vin en vrac étaient nuls. Ils représentent en réalité quelques euros par hectolitre vendus, mais ce coût est difficilement quantifiable. Les résultats apparaissent pour l'AOP CP dans le graphique ci-contre (fig.15).

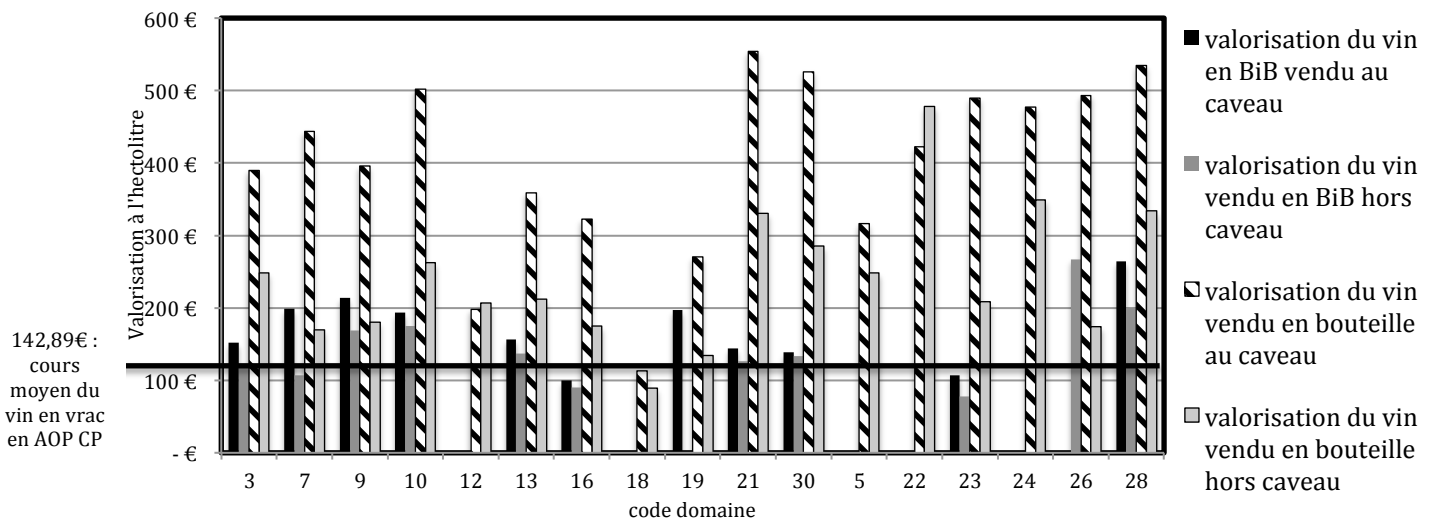


Figure 15 : Comparaison de valorisation à l'hectolitre du vin en BiB et en bouteille, vendu au caveau ou non par rapport au cours du vrac en AOP CP.

On peut voir que si le vin en bouteille est globalement bien valorisé pour tous les domaines, mise à part une exception notable, ce n'est pas du tout le cas en BiB. Plus d'un quart des exploitations vendant des BiB d'AOP CP au caveau et près de deux tiers de celles en vendant hors caveau valorisent le vin en dessous du cours du vrac ! Ce constat est similaire pour les AOP CVP et les IGP / SIG, dans une moindre mesure. Il semble que le principal facteur explicatif de cette mauvaise valorisation du vin en BiB soit le prix de vente. En effet, alors que les frais de commercialisation et de conditionnement (au litre) sont supérieurs pour le vin en bouteille (entre 5 et 6€ contre 3,4€ en moyenne pour le BiB), le contenu y est mieux valorisé qu'en BiB. En effet, le vin en bouteille est vendu autour de 6€ le litre quel que soit le circuit de commercialisation alors qu'il n'est vendu qu'environ 2,5€ en BiB. Ces prix bas peuvent s'expliquer par un prix mal fixé au départ, lorsque ce format s'est grandement répandu, et dont les vignerons indépendants n'arrivent pas à s'affranchir. L'approche sous l'angle de la rentabilité montre qu'il en est pour le BiB comme pour le vrac : le système « conditionneur » n'est pas en mesure de produire des BiBs aux tarifs attendus par le marché tout en étant rentable. On en vient donc à se poser la question de la légitimité du BiB pour les vignerons indépendants conditionneurs et à se demander pourquoi ils n'abandonnent pas ce format aux négociants et aux caves coopératives, dont les coûts de production sont inférieurs.

La question a été posée aux chefs d'exploitations d'une douzaine de domaines du département du Var, et le problème ne semble pas si simple à résoudre. L'interview a été orientée autour de trois questions principales :

- Le vin conditionné en BiB est-il le même que celui en bouteille, ou le BiB représente-t-il en quelques sortes un sous produit ?
- Sont-ils capables d'abandonner le BiB définitivement ou cela est-il un produit indispensable à la gamme ?
- Que pensent-ils du passage à un format de BiB plus petit, de 3 litres, mieux valorisé, par rapport aux 5 litres couramment utilisés aujourd'hui ?

Pour la 80% d'entre eux, le BiB est un produit indispensable à la gamme, dont ils ne peuvent se défaire, au risque de perdre des clients. Il s'agit d'abord d'un

produit d'appel permettant de fidéliser les clients locaux au caveau et les inciter à parfois acheter des bouteilles. Ensuite, il permet, selon eux, de conserver certains clients, comme les grossistes, qui n'achèteraient plus de bouteilles si l'exploitation ne proposait pas de BiB dans la gamme. En effet, il est indispensable pour les revendeurs de disposer de BiB, très prisés par leurs clients, et plus facile d'acheter vin en BiB et en bouteille dans le même domaine.

Pour les chefs d'exploitations, le passage à un format plus petit (3 litres) n'est pas une solution car cela augmente le risque de cannibalisation de la bouteille par le BiB. Ils nous ont cependant majoritairement (75%) avoué que le vin vendu en BiB n'était pas le même que celui vendu en bouteilles. En effet, les meilleures cuves sont réservées au conditionnement en bouteille tandis que les moins bonnes sont destinées au BiB. Les jus de presses, plus colorés, sont souvent aussi ajoutés aux cuves destinées au BiB plutôt que d'être jetées.

Pour quelques chefs d'exploitations, le conditionnement en BiB est réservé aux AOP bas de gamme, aux IGP et aux SIG. Ainsi, il y a une réelle segmentation du produit et du conditionnement, plus lisible pour les consommateurs. Les IGP et SIG, vendus moins cher en vrac que les AOP CP, trouvent dans ce mode de conditionnement une meilleure valorisation. Cette alternative semble être la solution la plus judicieuse. Ainsi, les domaines peuvent maintenir le BiB dans leur gamme, tout en estompant la mauvaise valorisation du contenu. Le BiB de vin IGP / SIG présentant des résultats moins alarmants que le BiB AOP CP en termes de valorisation par rapport au vrac.

Conclusion :

L'ensemble des études menées par l'antenne viticole de la chambre d'agriculture du Var au cours de ces quinze dernières années permis de mieux comprendre les facteurs clés de la rentabilité des entreprises vitivinicoles varoises. En effet, elles ont au départ montré que la structure des coûts de production était différente selon le type d'exploitation (vendeur de raisin, vracqueur ou conditionneur), permettant d'affiner un modèle d'évaluation des coûts. Les études postérieures ont mis en évidence le fait que les vigneron indépendants n'étaient pas compétitifs au niveau de la vente de vin en vrac par rapport aux caves coopératives et aux grands négociants, montrant que la spécialisation était source de performance pour les entreprises du secteur. Dès 2005, le problème de la rentabilité du BiB a été évoqué, format trop peu valorisé et qui cannibalise la bouteille. Enfin, la dernière étude montrait que les problèmes de rentabilité des vigneron indépendants conditionneurs étaient relatifs à des rendements trop faibles.

À travers la présente étude, il apparaît que le problème de rentabilité est plus complexe que cela. En effet, il semble être fonction d'un ensemble d'éléments tels que la maîtrise des coûts et les rendements certes, mais aussi le niveau de valorisation permis par chaque combinaison contenant/circuit/type de produit et surtout la proportion de chacune de ces combinaisons, ou encore des facteurs sociologiques comme les choix d'implication ou de délégation du chef d'entreprise dans chaque étape de production. Par ailleurs, le type de produit commercialisé représente un facteur important de la rentabilité de ces entreprises. Il apparaît en effet que la rentabilité des vigneron indépendants embouteilleurs, qui commercialisent peu ou pas de BiB, est nettement supérieure à celle des conditionneurs. En outre, le système de vendeurs de raisins, ou coopérateurs, paraît attractif en comparaison du risque pris par l'entreprise, alors que les vigneron indépendants spécialisés dans la vente de vin en vrac disparaissent peu à peu. Ainsi, la présente étude permet de dégager certains systèmes d'exploitations plus compétitifs que d'autres, mais il n'existe pas de « système miracle » au sein duquel toutes les exploitations sont rentables économiquement.

Il semblerait désormais intéressant pour la chambre d'agriculture de se pencher plus précisément sur un système récemment apparu dans le département qu'est le couple vendeur de raisins / vigneron indépendant acheteur de vendange et producteur de raisins. La rentabilité des quelques exploitations de ce couple qui ont fait partie de la présente enquête paraît supérieure à la moyenne du système auquel elles appartiennent. Une enquête approfondie permettrait de mieux comprendre les avantages et les limites d'un tel mode de commercialisation (ou d'achat) pour les exploitations.

Bibliographie

- AGRESTE Provence-Alpes-Côte d'Azur, 2007, *Provence-Alpes-Côte d'Azur : Troisième région viticole Française, un quart du chiffre d'affaire de l'agriculture régionale*, n° 31, décembre 2007.
- AIGRAIN P, 2008, Flux de rosé dans le monde, production, consommation, *Rencontres internationales du rosé 2008, le rosé, de la conception marketing à la stratégie commerciale*, Toulon, France, 27 juin, p14-19.
- AREDAVI, 2011, Guide des vignobles 2011 Rhône-Méditerranée, 144p.
- BERTON J-C., HERVÉ S., 1992, Connaissance des coûts de production des vins de Bordeaux en 1991 et analyse de leur variabilité. Étude de 50 exploitations de l'Entre-Deux-Mers, ENITAB, 198p.
- CIVP, 2010, Rapport d'activité 2010, 28p.
- CIVP, 2010, Avenant de campagne définissant le montant de la cotisation interprofessionnelle, 2p.
- CHADOURNE E., LAMOUREUX F., 2006, Coûts de production en AOC Bordeaux, Zone Entre-Deux-Mers, Évolution 1998-2004, 7p.
- COUDERC J-P., CADOT J., 2005, Essai de caractérisation financière des exploitations vitivinicoles en France. *In : Bacchus 2006 : Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*, Montaigne E., Couderc J-P., d'Hauteville F., Hannin H. (Eds), Dunod, 167-193.
- COUDERC M., 2007, Production de rosé mondiale, en France et en Provence, consommation et échanges internationaux, 10 août, 14p.
- COUTHURES S., 2008, Amélioration des relations amont-aval du marché gros vrac de la filière des vins rosés AOC de Provence, *Mémoire de l'École Nationale d'Enseignement Supérieur Agronomique de Dijon*, Chambre d'agriculture du Var, 69p.
- DESSEVRE P-Y., 2005, Étude économique d'un réseau d'exploitations viticoles du Var, *Mémoire de l'École Nationale d'Ingénieurs des Travaux Agricoles de Bordeaux*, Chambre d'agriculture du Var, 87p.
- FranceAgrimer, 2010, Ventes et Achats de Vins, bilan 2009, *Conseil spécialisé Vins*, 17 mars, 27p.
- MALEJACQ D., 2009, Actualisation et enrichissement du système de production de références économiques de la chambre d'agriculture du Var – Développement de l'importance des stratégies commerciales, *Mémoire de l'École Nationale d'Ingénieurs des Travaux Agricoles de Bordeaux*, Chambre d'agriculture du Var, 69p.
- ROSPARS T., 2011, Baisse des rendements dans le Var : Origine et solutions, *Mini soirées du rosé*, Le Muy, France, 45p.

Webographie :

- ODG des vins de Bandol, www.vinsdebandol.com
- Statistiques Insee, www.insee.f
-

Résumé

Face à un contexte économique difficile, il est nécessaire de se pencher sur l'état de santé des exploitations viticoles. Ainsi, l'antenne viticole de la chambre d'agriculture du Var réalise régulièrement un état des lieux des performances économiques de différentes exploitations du département, notamment à travers l'étude de leur rentabilité.

L'analyse des deux composantes de la rentabilité que sont les prix de vente et les coûts de revient a été réalisée sur un échantillon de trente exploitations vitivinielles du département du Var. Elle montre d'importantes disparités entre les différents systèmes d'exploitation que sont les vendeurs de raisins et les vignerons indépendants vracqueurs, conditionneurs et embouteilleurs. Si certains types d'exploitations paraissent économiquement rentables d'autres devront passer par une restructuration pour sortir de la crise.

Par ailleurs, les circuits de commercialisation ou le type de conditionnement ont une grande importance sur les prix de vente et donc la rentabilité économique. Ainsi, le vin commercialisé en Bag in Box® est souvent vendu à des prix inférieurs au cours du vrac.

Mots-clés :

Rentabilité économique, systèmes d'exploitation viticole, coûts de revient, Var, rosé.

Summary :

In a difficult economical context, it's necessary to have a closer look at wine growing estate's economical health. Thus, the viticultural sub-branch of Var's *Chambre d'Agriculture* regularly observes the economical performances of several estates in the region, especially through the analysis of their profitability.

The study of sale prices and production costs, the two constituents of profitability, has been realised on thirty Var's wine growing estates. It enhance big disparities between the different farm types : grapes sellers and wine growers selling loose, packed or bottled wine. If some estates seem economically profitable, restructuring is necessary for others to get over crisis.

Besides, distribution network or packaging type are dominant on sales prices, so on economical profitability. Thus, wine sold in Bag in Box® is very often traded with prices lower than loose wine.

Keywords :

Economical profitability, wine growing estate type, production costs, Var, rosé