

Rentabilité viticole et stratégie commerciale : un exemple varois !

Dans un contexte économique difficile, il est aujourd'hui devenu indispensable pour les entreprises viticoles de mesurer avec précision la rentabilité économique de leurs différents produits sur leurs circuits de distribution. Pour y parvenir l'Antenne Viticole de la Chambre d'Agriculture du Var a développé une méthode d'analyse économique spécifique aux structures viticoles.

Pour l'illustrer, nous l'avons appliquée en 2009 sur un échantillon de 18 vigneron indépendants varois. Les résultats sont surprenants. Bien que la Provence surfe sur la vague rosée, les rentabilités économiques sont mitigées. Explications...

Tout d'abord, comment mesurer la rentabilité économique ? Une démarche de calcul simple et pleine de bon sens !

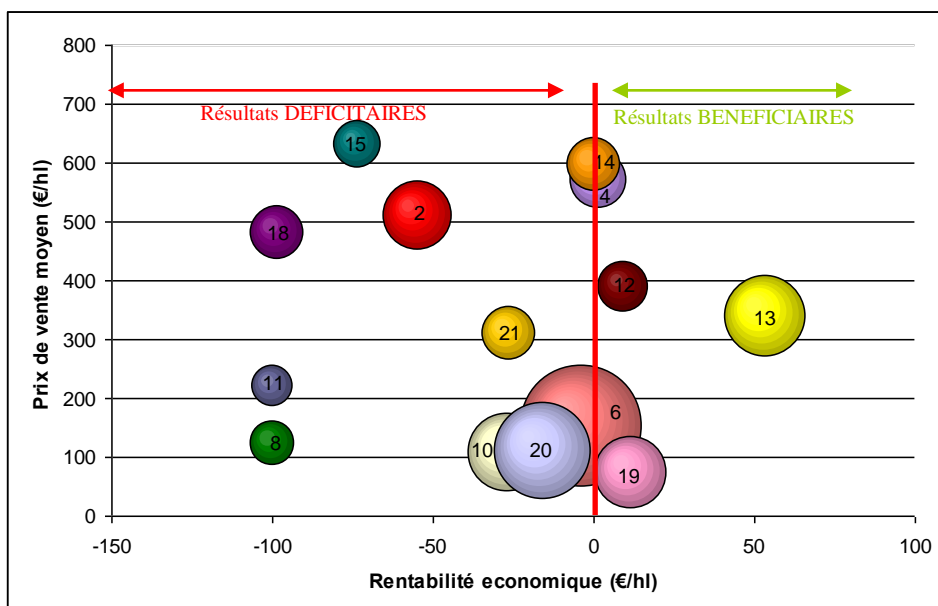
La rentabilité économique d'une exploitation s'étudie par l'analyse de sa capacité à valoriser correctement sa production. Pour cela, il est courant d'utiliser le résultat économique de l'activité commerciale comme indicateur. Il s'obtient par différence entre le prix moyen de vente auquel l'exploitation commercialise ses produits et le coût de revient économique moyen supporté pour leur production.

$$\text{Rentabilité économique} = \text{prix de vente} - \text{coût de revient économique}$$

Le coût de revient économique est le coût de production issu du bilan comptable auquel sont incorporées les charges « supplétives » qui rémunèrent les facteurs de production (non inscrits au bilan comptable) apportés par le producteur (main d'œuvre familiale, le capital foncier...). Le coût de revient économique est le coût réel qui est supérieur au coût comptable.

Quels sont les résultats dans le Var ? Une rentabilité économique mitigée particulièrement surprenante dans le contexte actuel où la Provence est en plein essor !

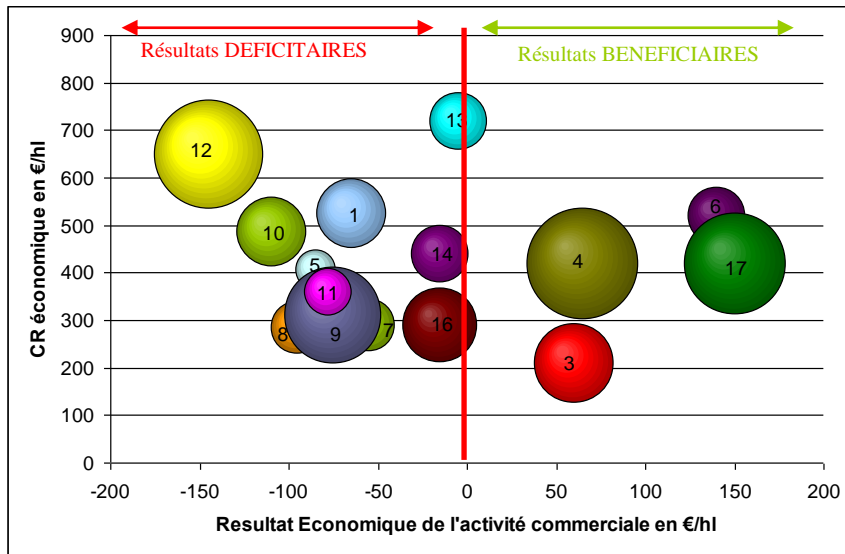
Sur la majorité des exploitations de notre échantillon, la rentabilité économique est négative. Huit exploitations ont un résultat compris entre -15 et -100 €/hl. Seules cinq exploitations ont un résultat bénéficiaire allant de +1 à +53 €/hl.



Contrairement aux observations réalisées depuis 1995, le prix de vente a moins d'importance sur la rentabilité économique : **il ne suffit pas de vendre cher son produit pour que la rentabilité soit assurée.**

Figure 1 : Comparaison des résultats économiques des exploitations varoises étudiées sur 2008 (ENITAB, 2009).

Dans les autres régions viticoles telles qu'à Bordeaux, comment se situe la rentabilité économique ? Elle est semblable aux exploitations viticoles varoises.



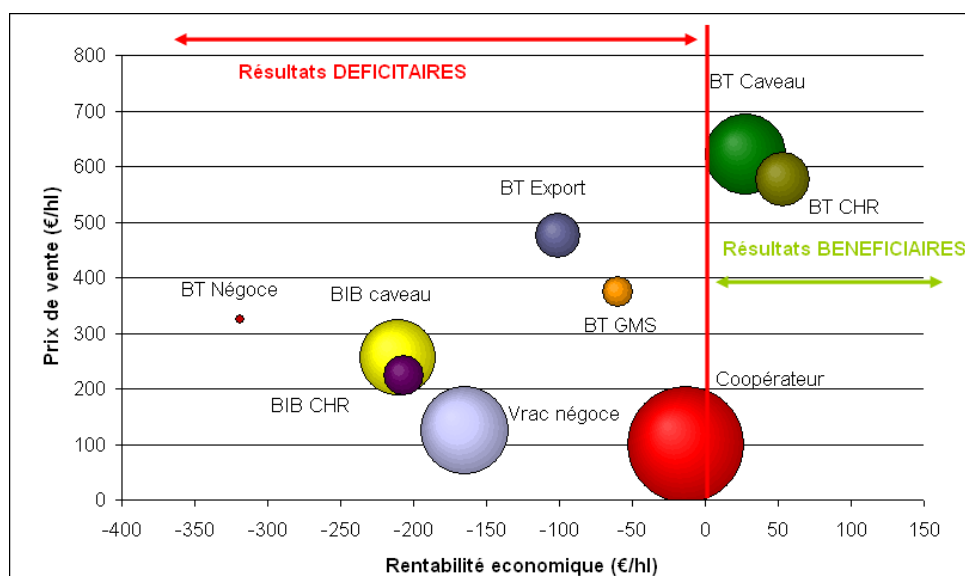
D'après une étude menée en 2008 par l'ENITA de Bordeaux (Ecole Nationale d'Ingénieurs des Travaux Agricoles) sur des exploitations du Médoc, les performances de l'activité commerciale des exploitations (Figure 2) montrent là aussi qu'une majorité d'entre elles a un résultat déficitaire. Ce qui traduit bien les difficultés rencontrées aujourd'hui

Figure 2 : Comparaison des résultats économiques des exploitations du Médoc étudiées sur 2008 (ENITAB, 2009).
par ces entreprises de Bordeaux.

La rentabilité économique des entreprises varoises diffère selon les circuits ? Il existe des circuits très déficitaires.

Les performances moyennes obtenues sur l'ensemble des exploitations varoises étudiées (Figure 3) révèlent les tendances suivantes : seules les ventes en bouteille au caveau et au CHR (Café Hôtel, Restaurant) permettent de dégager une rentabilité économique positive. Les ventes en vrac au négoce et en BIB sont extrêmement déficitaires, du fait de prix de vente trop bas, ne couvrant pas les coûts de production.

Les coopérateurs tirent leur épingle du jeu avec une rentabilité moyenne proche de 0.



La taille de la sphère représente l'importance du volume.

Figure 3 : Comparaison de la performance commerciale par circuit et conditionnement sur 2008.

Quelles sont les raisons de ces rentabilités économiques moyennes ? Des rendements bas, des coûts de production élevés, des ventes importantes en BIB sous valorisés, comme en vrac.

Il s'avère que globalement les exploitations les plus performantes ont des rendements plus élevés, des coûts de production à la vigne moins importants, une vente au caveau plus développée et moins de vente en vrac au négoce que les autres exploitations. Il semble que ces 4 paramètres expliquent en grande partie les différences de rentabilité que nous pouvons observer entre les exploitations.

Le BIB que nous décrivons comme non rémunérateur peut être dans certains cas rentable. C'est le cas de l'exploitation n°6. Elle écoule 55 % de sa production sous ce conditionnement et elle présente une rentabilité globale positive. Cela s'explique par sa spécialisation dans ce conditionnement, ce qui lui permet de maîtriser ses coûts et **surtout** par ses coûts de production globaux faibles. Elle peut ainsi pratiquer des prix de vente peu élevés, principale motivation des acheteurs pour ce type de conditionnement.

Que faut-il retenir ?

Commercialiser en Bib sans une parfaite maîtrise de ses coûts de production à la vigne comme en cave, c'est aller au devant de graves déconvenues en se positionnant sur un produit dont on ne détient aucun des principaux leviers de rentabilité. Pour un vigneron en cave particulière, écouler une forte partie des volumes en vrac, c'est se frotter à la concurrence des caves coopératives par nature nettement plus performantes en terme de maîtrise des coûts de vinification. Il ne suffit pas de bien valoriser son produit pour dégager une rentabilité suffisante, encore faut-il être performant à chacune des étapes du process culture–vinification–conditionnement–commercialisation afin que les coûts de revient soient cohérents avec les prix pratiqués.

A cet effet, l'antenne viticole de la Chambre d'Agriculture du Var propose aux vignerons en cave particulière un diagnostic complet de leur exploitation pour identifier clairement leur positionnement sur le marché et vérifier l'adéquation de leur production, de leurs prix, de leurs circuits commerciaux et de leur stratégie avec ce positionnement. L'antenne étudie et diffuse depuis 1995 les coûts de revient viticoles varois de la vigne jusqu'à la bouteille, elle analyse aussi les critères de rentabilité des exploitations viticoles par produits et par circuits. Forte de cette expérience, l'antenne viticole est la seule équipe varoise de consultants viticoles disposant d'une habilitation pour que les vignerons qui sollicitent ce diagnostic bénéficient d'une aide de France Agrimer couvrant la moitié du coût du diagnostic. Vous voulez y voir plus clair, vous avez un projet (développer un nouveau circuit, un nouveau produit, une conversion en bio...) : autant de bonnes raisons de faire le point avec un diagnostic global de votre entreprise.

Contact : Antenne Viticole de la Chambre d'Agriculture du Var au 04 94 99 74 00