

**Étude des coûts de production d'un échantillon de
caves coopératives varoises.**

Florence Baudry



**Pôle Viticole
& Œnologique**
70, Avenue du Président Wilson
83550 VIDAUBAN
Téléphone 04 94 99.74.00
Télécopie 04 94.99.73.99

Étude des coûts de production d'un échantillon de caves coopératives varoises. . -

1 -

Introduction : présentation de l'étude.....	1 -
1. PREMIÈRE PARTIE : LES COÛTS DE PRODUCTION.....	3 -
1.1. Les coûts de production	3 -
1.1.1. Gestion Amont / appui au vignoble.....	7 -
1.1.2. Vinification et élevage.	9 -
1.1.3. Conditionnement bouteille.	11 -
1.1.4. Conditionnement BIB.....	13 -
1.1.5. La vente au négoce ou unions, en vrac.....	17 -
1.1.6. Vente aux particuliers, au caveau.	19 -
1.1.7. Vente en grande distribution, en conditionné.....	21 -
1.1.8. Vente aux CHR cavistes, en conditionné.	23 -
1.2. Les coûts de revient.....	27 -
1.2.1. La vente au négoce ou unions, en vrac.....	29 -
1.2.2. Vente aux particuliers en bouteille, au caveau	31 -
1.2.3. Vente en grande distribution, en bouteille.....	33 -
1.2.4. Vente aux CHR cavistes, en bouteille.	35 -
1.2.5. Vente aux particuliers en BIB, au caveau	37 -
1.2.6. Vente en grande distribution, en BIB.	39 -
1.2.7. Vente aux CHR cavistes, en BIB.....	41 -
1.2.8. Vente du petit vrac, au caveau.....	43 -
2. Deuxième partie. Résultats : coûts de production et performances économiques d'un groupe de caves coopératives varoises pour l'année 2005.....	47 -
2.1. Stratégie commerciales et performances.....	47 -
2.2. Mesure des performances.....	49 -
2.2.1. Le prix de vente moyen.	49 -
2.2.2. Un indicateur économique : le résultat économique.	49 -
2.3. Présentation des résultats.	53 -
2.3.1. Synthèse des performances commerciales et économiques moyennes par stratégie (en €/hl) :.....	53 -
Chiffres pour les coopératives uniquement (hors coopérateurs) :.....	53 -
2.3.2. STRATEGIE « DIVERSIFIEE » (SD)	57 -
2.3.3. STRATEGIE « VRAQUEUR » (SV)	59 -
Conclusion.....	63 -
Les activités dominantes (CR).....	63 -
Comparaison des stratégies.	63 -
Cas du conditionnement BIB : cas particulier d'une cave spécialisée dans ce conditionnement.	65 -

1. PREMIÈRE PARTIE : LES COÛTS DE PRODUCTION

1.1. Les coûts de production

Toutes les charges sont affectées aux étapes de production, de transformation et de commercialisation (y compris les frais divers et les frais financiers) caractéristiques des pratiques techniques et commerciales des caves coopératives varoises :

Les activités étudiées sont :

Gestion Amont / Appui au vignoble	Il s'agit de l'implication de la cave dans la vie du vignoble de ses adhérents. Par exemples, la mise à disposition d'un technicien viticole, la sélection parcellaire.
Vinification et élevage	Il s'agit des opérations débutant à l'arrivée du raisin dans le conquêt et finissant au traitement du vin pour la mise, cette opération étant exclue. Attention : les données relatives à l'activité « élevage en fût » ne sont pas suffisamment précises pour être prises en compte dans cette étude.
Conditionnement bouteille	Cette activité commence au traitement du vin en vue de son conditionnement jusqu'à l'opération de stockage.
Conditionnement BIB	Même chose que ci dessus.
Vente au négoce / unions, en VRAC	la retraitaison + toutes les opérations liées à la vente en vrac
Vente aux particuliers : caveau / VPC₁	Cette activité recouvre toutes les opérations liées à ce type de vente : mise en rayon, services aux clients, encaissement... au sein du caveau.
Vente en GD en conditionné	Ce sont les actions de la force de vente, la livraison, la facturation...
Vente CHR cavistes en conditionné	Même chose que 7

L'exercice étudié est 2004-2005 et porte donc sur la récolte 2004.

Stratégie « diversifiée » (SD) AOC+++, caveau ++/GD+, conditionné ++ - 2 caves -		Stratégie « vracqueur » (SV) AOC/VDP++, négoce +++/caveau +, vrac ++ - 3 caves -	
. Majorité AOC commercialisée <i>(Côtes de Provence uniquement)</i>	> 95%	. Mixité VDP / AOC <i>(AOC : Côtes de Provence + Coteaux Varois pour une cave)</i>	54% / 43%
. Presque la moitié du volume commercialisée au caveau , . suivi par la GD	> 46% > 35%	. Une majorité commercialisée par le négoce	> 85%
. Majoritairement en conditionné (bouteille + BIB)	> 80%	. Majoritairement en vrac	84%

Par addition des coûts des étapes, nous obtenons le coût de revient du produit considéré.

LES COÛTS DES ETAPES DE PRODUCTION.

Pour chaque étape nous utilisons des données chiffrées au sein desquelles il importe de distinguer entre autres, le poste *prépondérant* (le plus élevé) du poste *source de disparité* (celui qui, variant le plus au sein d'une activité, y génère le plus d'écart).

Soit, au sein d'une activité, ces deux types de postes de coûts :

- Un poste prépondérant = c'est le plus important en valeur,
- Un poste disparate = il possède le plus grand écart au sein de l'échantillon.

Le poste prépondérant est celui qu'il faut maîtriser impérativement. Le poste disparate est aussi à maîtriser.

STRATEGIES.

Dans cette étude, il est possible de dégager deux grands types de stratégies commerciales (voir tableau ci contre) :

- la *stratégie « vracqueur »* (=SV) ; dans cet échantillon, la vente en vrac représente 87%. Trois caves sont concernées par cette stratégie.
- La *stratégie « diversifiée »* (SD) ; elle l'est à double titre, au niveau de la diversité des conditionnements proposés et au niveau des circuits de commercialisation. Deux caves sont concernées par cette stratégie.

Les conditionnements et circuits étudiés sont cités ci dessous :

conditionnements	circuits
vrac, petit vrac, bouteille et BIB	Négoce, caveau, GD, CHR Cavistes

1.1.1. Gestion Amont / appui au vignoble

Le coût moyen de l'activité gestion de l'amont et l'appui au vignoble est en moyenne de 37 €/ha, avec une fourchette de 1 à 7 (de 11 à 94 €/ha).

👉 Le **rendement moyen** sur les 5 dernières années pour notre échantillon : **55,94 hl/ha.**

<i>Unité d'œuvre</i>	<i>Hl déclaré</i>	<i>ha</i>	
Charges :	MOYENNE	MOYENNE	
60- Achats	0,19	10,45	28%
61, 62,65- Charges externes	0,11	6,29	17%
63- Impôts et taxes	0,01	0,66	2%
64- Frais de personnel	0,34	18,79	51%
66- Frais financiers	0,01	0,49	1%
68- Dotat° aux amortissements	0,00	0,19	1%
TOTAL :	0,66 €/hl	36,86 €/ha	

4 caves exercent cette activité.

Le premier poste en valeur est celui des frais de personnel (18,79 €/ha), le second est celui des achats (10,45 €/ha).

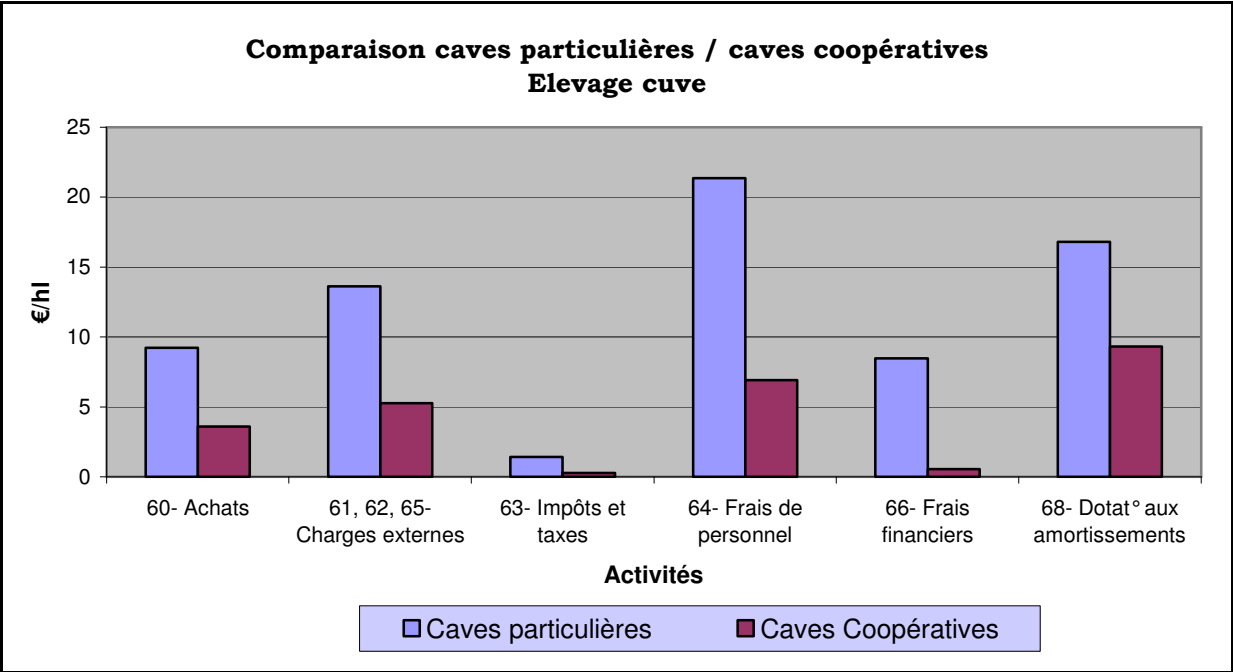
Les frais de personnel sont à l'origine de la plus grande disparité (de 11,75 à 94 €/ha).

Si nous excluons la cave atypique qui a un coût très élevé, le coût descend à 0,32 €/hl, soit 17,9 €/ha.

Analyse par stratégie :

Il y a une différence de 1 à 3,5 entre les deux stratégies (16 €/ha pour les SV et 57 €/ha pour les SD). Les caves qui ont une stratégie diversifiée (SD) ont une politique qualité au vignoble plus poussée. Nous pouvons aussi noter une différence de composition du coût selon la stratégie.

Le poste « frais de personnel » est plus important en valeur pour les SD, suivi par le poste « achats ». Les caves SD investissent dans les sélections au terroir et la protection de la vendange contre l'oxydation.



1.1.2. Vinification et élevage.

Le coût moyen de l'activité vinification et élevage en cuve est en moyenne de 26 €/hl, avec une fourchette de 1 à 1,8 entre les extrêmes (de 20 à 35 €/hl).

Unité d'œuvre	Hl déclaré	
Charges :	MOYENNE	
60- Achats	3,60	14%
61, 62, 65- Charges externes	5,27	20%
63- Impôts et taxes	0,27	1%
64- Frais de personnel	6,92	27%
66- Frais financiers	0,56	2%
68- Dotat° aux amortissements	9,32	36%
TOTAL : 25,94 €/hl		

Le poste « dotation aux amortissements » est le plus élevé avec 36%, suivi par les frais de personnel et les charges externes (27 et 20%).

La variabilité est introduite par le poste « dotations aux amortissements », il est plus important pour les caves en SV.

Analyse par stratégie :

Il y a peu de différence en valeur et en structure du coût entre les deux stratégies SD et SV (respectivement 25,28 € et 26,37 €/hl).

Comparaison avec l'étude de 2005 sur des caves particulières (voir schéma ci contre) :

TOTAL :	Etude 2005 Caves particulières		Etude 2006 Caves Coopératives	
	70,90 €/hl		25,94 €/Eq.Bt	
60- Achats	9,23	13%	3,60	14%
61, 62, 65- Charges externes	13,62	19%	5,27	20%
63- Impôts et taxes	1,42	2%	0,27	1%
64- Frais de personnel	21,37	30%	6,92	27%
66- Frais financiers	8,46	12%	0,56	2%
68- Dotat° aux amortissements	16,8	24%	9,32	36%

Il y a un rapport de 1 à 2,7 entre les deux échantillons : il y a une économie d'échelle des caves coopératives par rapport aux caves particulières.

De plus, la structure des coûts est différente : voir le schéma ci contre de la structure des coûts de revient : types « cave particulière » et « cave coopérative », en €/hl.

Les caves particulières dépensent plus à chaque poste pour vinifier un hl de vin que les caves coopératives. Il y a économie d'échelle pour les caves coopératives.

1.1.3. Conditionnement bouteille.

Le coût moyen de l'activité conditionnement en bouteille est de 0,85 €/Eq.Bt, avec une fourchette de 1 à 2 entre les extrêmes (de 0,62 à 1,23 €/Eq.bt).

Unité d'œuvre	Eq/bt	
Charges :	MOYENNE	
60- Achats	0,57	56%
61, 62, 65- Charges externes	0,29	28%
63- Impôts et taxes	0,01	1%
64- Frais de personnel	0,12	12%
66- Frais financiers	0,02	2%
68- Dotat° aux amortissements	0,02	2%
TOTAL :	1,02 €/Eq.Bt	

Les achats et les charges externes représentent 84% du total de ce coût.

Les charges externes sont aussi à l'origine de la disparité de ce poste (lorsque la mise est faite à façon).

Analyse par stratégie :

Il y a un rapport de 1 à 1,5 entre les SD et les SV (0,78 et 1,18 €/Eq.bt).

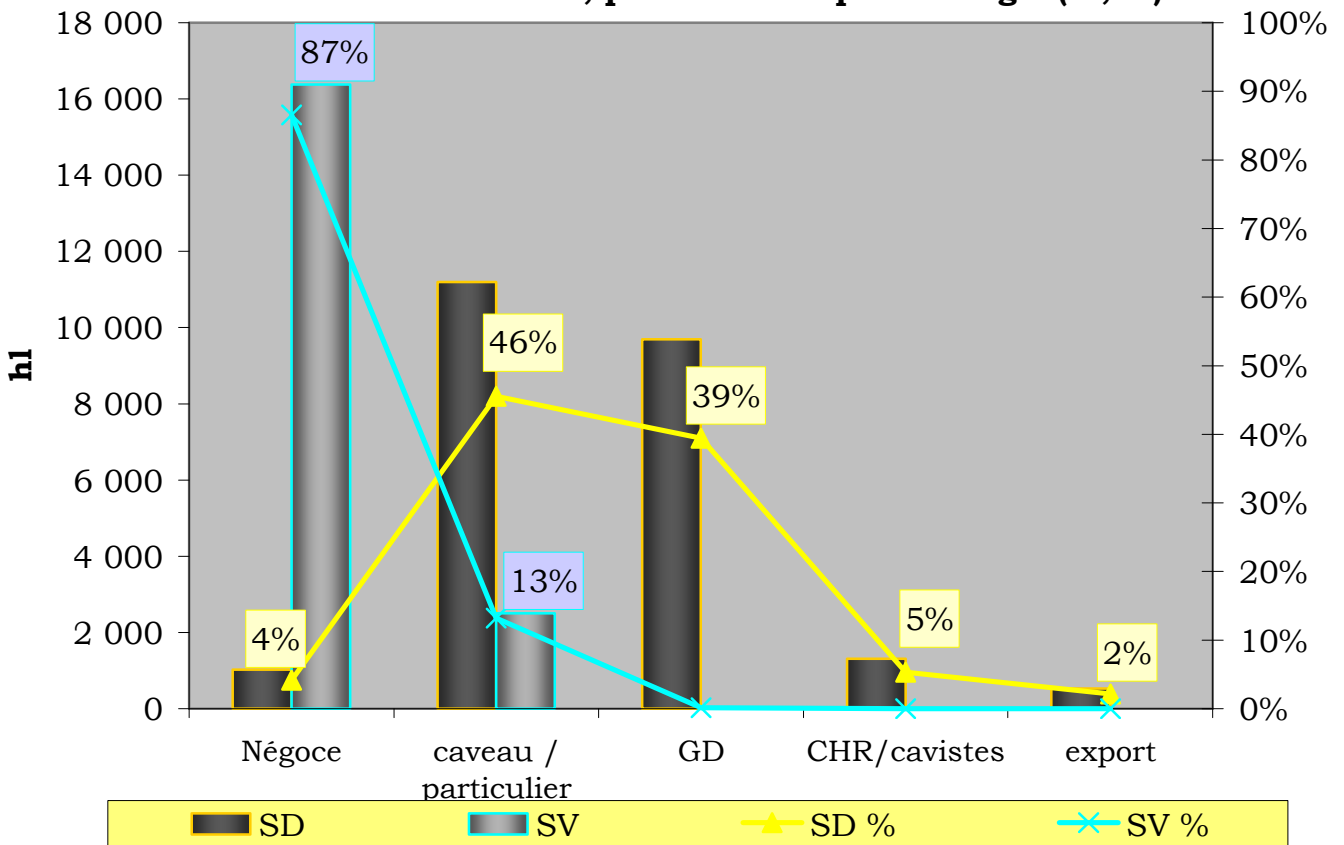
Nous observons un coût inférieur pour la SD, où les caves valorisent au maximum leur vin en conditionné et disposent de la logistique adéquate pour la mise. Cela leur donne une plus grande liberté d'action et plus de souplesse dans la gestion de leurs stocks bouteille.

Pour les caves en SD, les conditionnés (BT+BIB) représentent plus de 80% des volumes commercialisés : ils ont déjà rationalisés leurs coûts, et possèdent une bonne expérience dans l'activité de conditionnement.

Comparaison avec l'étude de 2005 sur des caves particulières :

TOTAL :	Etude 2005 Caves particulières		Etude 2006 Caves Coopératives	
	0,93 €/ Eq.Bt		1,02 €	Par Eq.Bt
60- Achats	0,65	70%	0,57	56%
61, 62, 65- Charges externes	0,04	4%	0,29	28%
63- Impôts et taxes	0	0%	0,01	1%
64- Frais de personnel	0,21	23%	0,12	12%
66- Frais financiers	0,01	1%	0,02	2%
68- Dotat° aux amortissements	0,02	2%	0,02	2%

Volumes commercialisés, par circuit et par stratégie (hl, %)



1.1.4. Conditionnement BIB.

Le coût moyen de l'activité conditionnement en BIB est en moyenne de 0,44 €/Eq.Bt, avec une fourchette de 1 à 3,8 entre les extrêmes (de 0,19 à 0,73 €/Eq.bt).

Unité d'œuvre	Eq.Bt	
Charges :	MOYENNE	
60- Achats	0,26	59%
61, 62, 65- Charges externes	0,03	8%
63- Impôts et taxes	0,00	1%
64- Frais de personnel	0,12	28%
66- Frais financiers	0,01	1%
68- Dotat° aux amortissements	0,01	3%
TOTAL :	0,44 €	

Les postes principaux sont les achats puis les frais de personnel (89% au total).

Les écarts proviennent essentiellement des achats, qui sont à l'origine de la disparité de ce coût.

Si nous excluons de l'échantillon le cas où les achats sont très élevés, la moyenne de la charge « achats » tombe à 0,37 €/Eq.bt.

Le coût de l'activité BIB est très variable dans l'échantillon (de 0,19 à 0,73 €/Eq.bt).

La cave qui vend 69% de son volume en BIB a un coût 57% en dessous de la moyenne (voir le schéma ci contre).

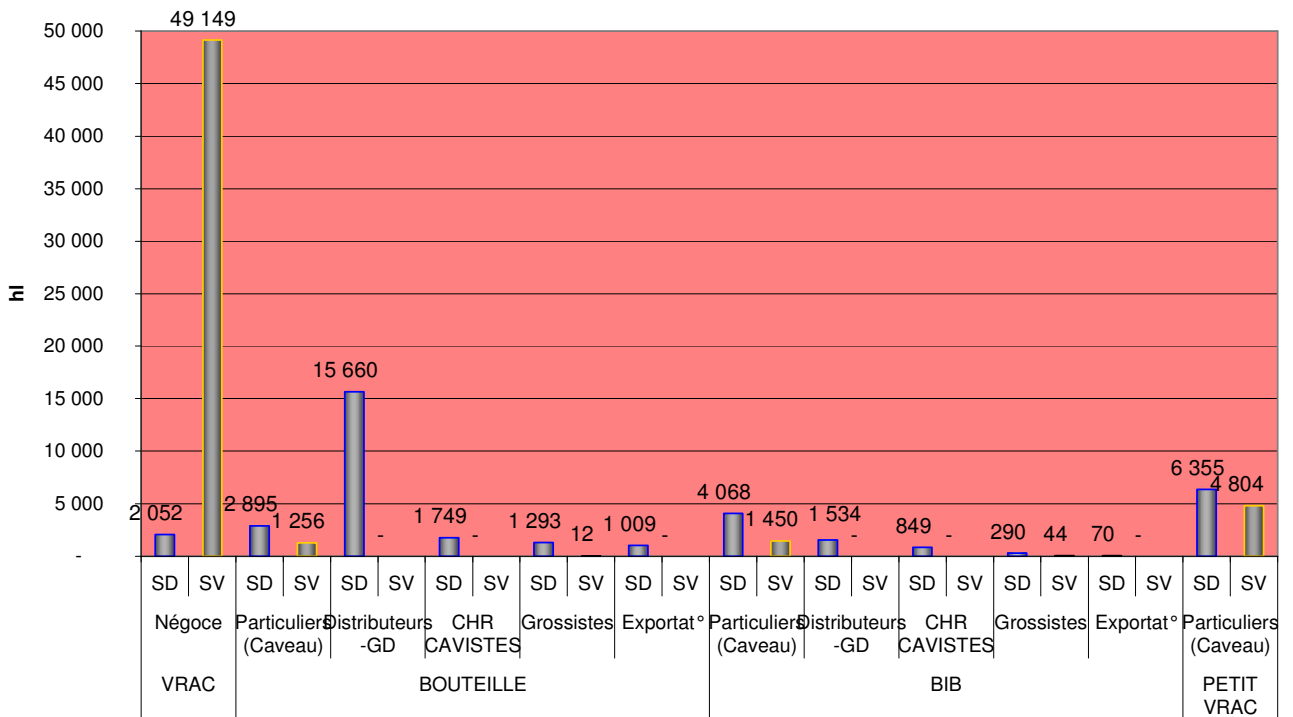
Le conditionnement en BIB est 2,3 fois moins coûteux que la mise en bouteille, grâce à une économie sur l'emballage (les achats représentent 0,26 €/Eq.bt pour le BIB contre 0,57 pour la bouteille). Les frais de main d'œuvre sont identiques entre le conditionnement BIB et celui de la bouteille (0,12 €/Eq.bt).

Analyse par stratégie :

Les SD et SV ont pratiquement le même coût (respectivement 0,45 et 0,43 €/Eq.bt). Cependant la composition du coût est différente.

- Les postes « achats » et « frais de personnel » sont à l'origine de cette disparité.
- Les achats sont de 0,15 €/Eq.bt pour les SD et de 0,33 pour les SV, soit un rapport de 1 à 2.

VOL. (hl)



Les frais de personnel sont de 0,23 €/Eq.bt pour les SD contre 0,05 pour les SV (rapport de 1 à 4,6).

Comparaison avec l'étude de 2005 sur des caves particulières :

	Etude 2005 Caves particulières		Etude 2006 Caves Coopératives	
TOTAL :	0,35 €/Eq.Bt		0,44 € /Eq.Bt	
60- Achats	0,22	61%	0,26	59%
61, 62, 65- Charges externes	0,02	6%	0,03	8%
63- Impôts et taxes	0	0%	0,00	1%
64- Frais de personnel	0,1	28%	0,12	28%
66- Frais financiers	0	0%	0,01	1%
68- Dotat° aux amortissements	0,02	6%	0,01	3%

Peu de différence de valeur & Même structure de coût.

∞ ∞

Nous abordons maintenant la partie commercialisation.

Nous allons aborder maintenant le coût de commercialisation de différents circuits. Nous retenons les plus pertinents. Pour cela, nous nous appuyons sur le schéma ci contre.

Les circuits étudiés sont :

- * La vente au négoce & union, en vrac,
- * La vente au particulier, au caveau,
- * La vente en grande distribution, en conditionné,
- * La vente aux CHR Cavistes, en conditionné,

Les circuits « grossistes » et « exportation » ne seront pas étudiés car ils représentent peu de volume et peu de caves les utilisent.

1.1.5. La vente au négoce ou unions, en vrac.

Le coût moyen de l'activité vente au négoce/unions est en moyenne de 3,94 €/hl, avec une fourchette de 1 à 4,2 entre les extrêmes (de 1,97 à 8,25 €/hl).

<i>Unité d'œuvre</i>	<i>Hl vendu</i>	
Charges :	MOYENNE	
60- Achats	0,29	7%
61, 62, 65- Charges externes	1,22	31%
63- Impôts et taxes	1,13	29%
64- Frais de personnel	1,21	31%
66- Frais financiers	0,06	2%
68- Dotat° aux amortissements	0,03	1%
TOTAL :	3,94 €	

Le poste « *charges externes* » est le plus important en valeur avec celui des frais de personnel (1,22 €/hl chacun), suivi par celui des impôts & taxes (1,13 €/hl), soit au total 91% du coût de la vente en vrac.

Les charges externes ont pour origine les cotisations au CIVP et les primes d'assurance principalement.

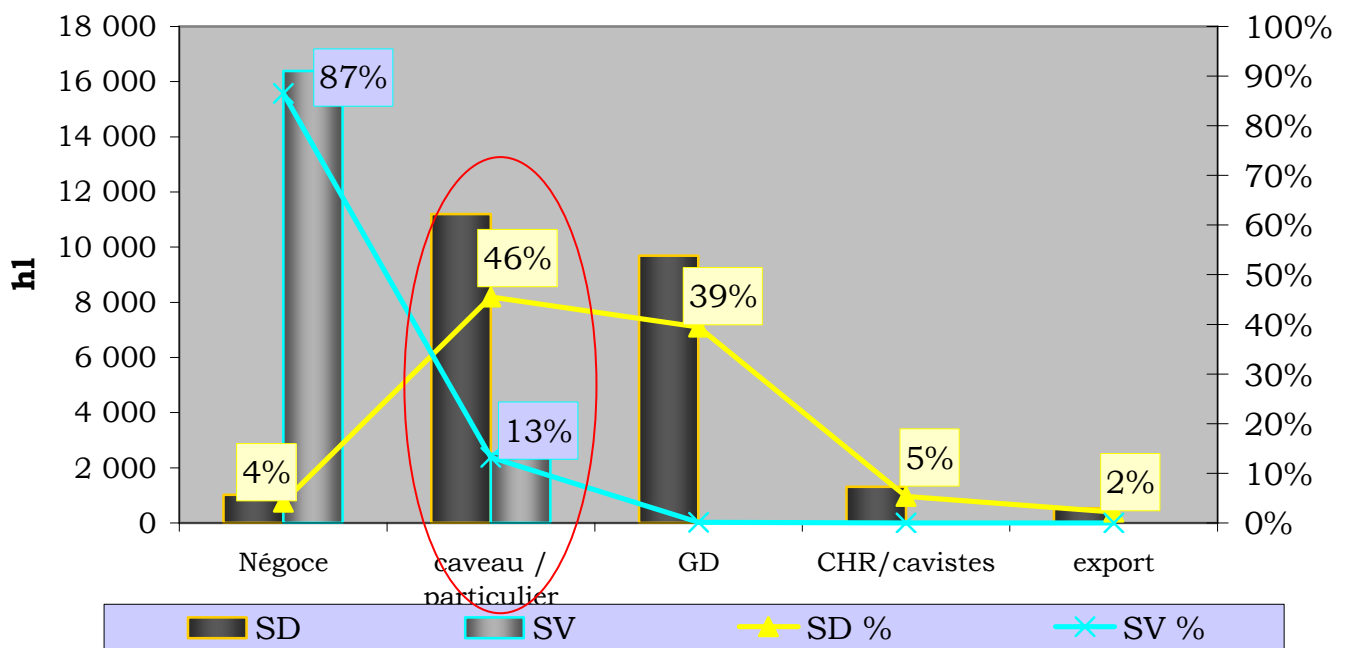
Pour le poste « *impôts et taxes* », la variabilité existe car des charges comme les cotisations CIVP, *organic...* ne sont pas placées dans les mêmes comptes du plan comptable selon les caves.

Analyse par stratégie :

Nous pouvons observer une différence marquée entre les deux stratégies, pratiquement du simple au triple (1 à 2,9), soit de 6,48 €/hl pour les SD et 2,25 €/hl pour les SV.

Les caves en SV sont spécialisées dans la vente en vrac (87% de leur volume commercialisé) et leurs coûts sont inférieurs à ceux des SD.

Volumes commercialisés, par circuit et par stratégie (hl, %)



1.1.6. Vente aux particuliers, au caveau.

Le coût moyen de l'activité vente aux particuliers est en moyenne de 0,46 €/Eq.bt, avec une fourchette de 1 à 1,9 entre les extrêmes (de 0,33 à 0,65€/Eq.bt).

Remarque importante : Il faut noter que la vente par correspondance, lorsqu'elle existe, est tout à fait négligeable. Nous pouvons donc considérer que nous étudions ici que le coût de la vente au caveau, en conditionné.

Attention : seules 60% des caves pratiquent cette activité.

Unité d'œuvre	EQ/bt vendu	
Charges :	MOYENNE	
60- Achats	0,12	27%
61, 62, 65- Charges externes	0,07	16%
63- Impôts et taxes	0,03	6%
64- Frais de personnel	0,21	46%
66- Frais financiers	0,01	2%
68- Dotat° aux amortissements	0,02	4%
TOTAL :	0,46 €	

Le poste prépondérant est celui des frais de personnel, qui forment 46% du coût de la vente au caveau, soit 0,21 €/Eq.Bt.

Les achats sont à l'origine de la disparité de ce coût.

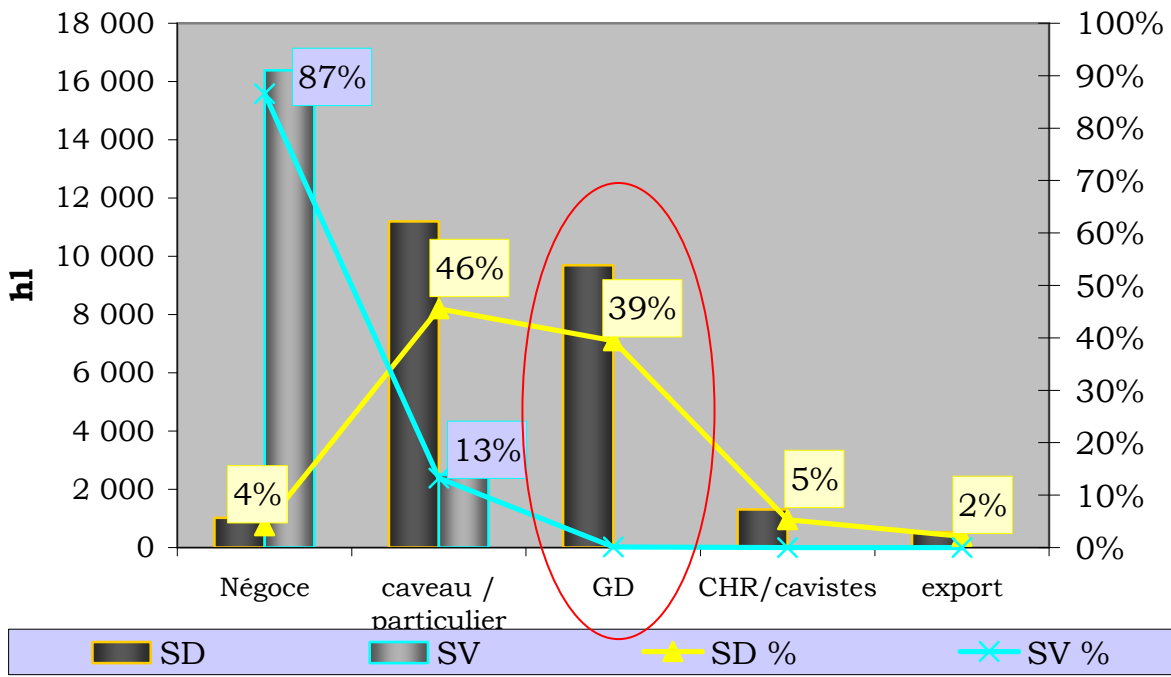
Analyse par stratégie :

Il y a peu de différence entre les SD et SV (0,40 à 0,49 €/Eq.bt).

Les caves en SD commercialisent de plus grands volumes au caveau que les caves en SV (46% contre 13%), voir graphique ci contre.

La cave qui a le coût le plus faible (0,33 €/Eq.bt) est en SD et commercialise plus de 70% de son volume au caveau.

Volumes commercialisés, par circuit et par stratégie (hl, %)



1.1.7. Vente en grande distribution, en conditionné.

Le coût moyen de l'activité vente en grande distribution est en moyenne de 0,16 €/Eq.bt, avec peu d'écart entre les extrêmes (de 0,18 à 0,20 €/Eq.bt).

Attention : seules 40% des caves pratiquent cette activité. Ce sont les caves en SD.

Unité d'œuvre	EQ/bt vendu	
Charges :	MOYENNE	
60- Achats	0,01	5%
61, 62, 65- Charges externes	0,07	38%
63- Impôts et taxes	0,02	8%
64- Frais de personnel	0,08	44%
66- Frais financiers	0,003	1%
68- Dotat° aux amortissements	0,01	4%
TOTAL :	0,18 €	

Le poste « frais de personnel » est le plus important en valeur (0,08 €/Eq.Bt), suivi par celui des charges externes (0,06 €/Eq.Bt), soit 82% au total.

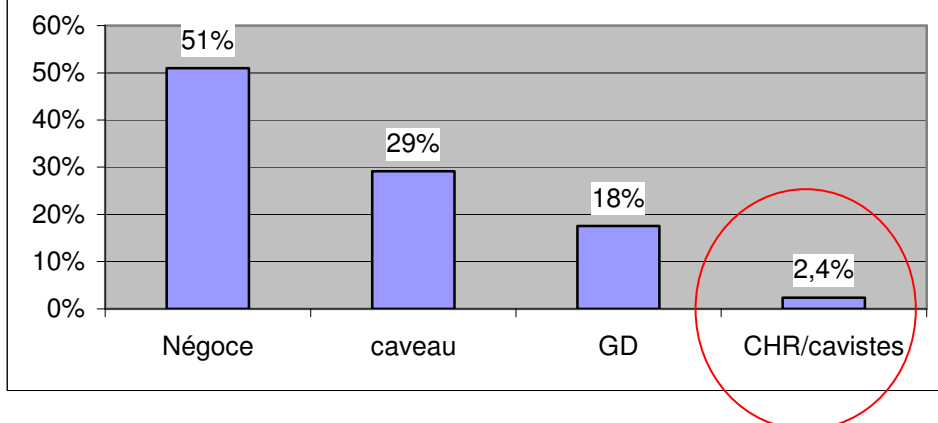
Les *impôts & taxes* sont à l'origine de la disparité de ce coût.

Analyse par stratégie :

Seules les caves en SD développent ce circuit (en moyenne 39% des volumes commercialisés), voir schéma ci contre.

La cave qui commercialise plus de 60% de ses volumes par ce circuit a le coût le plus faible (0,17 €/Eq.Bt). Nous remarquons que la spécialisation permet une rationalisation des coûts.

**Volumes commercialisés par tout l'échantillon,
en %.**



1.1.8. Vente aux CHR cavistes, en conditionné.

Le coût moyen de l'activité vente aux CHR cavistes est en moyenne de 0,30 €/Eq.bt, avec une fourchette de 1 à 3,2 entre les extrêmes (de 0,14 à 0,45 €/Eq.bt).

Attention : seules 40% des caves pratiquent cette activité. Ce sont les caves en SD.

<i>Unité d'œuvre</i>	<i>EQ/bt vendu</i>	
Charges :	MOYENNE	
60- Achats	0,01	3%
61, 62, 65- Charges externes	0,08	28%
63- Impôts et taxes	0,02	5%
64- Frais de personnel	0,18	60%
66- Frais financiers	0,00	1%
68- Dotat° aux amortissements	0,01	2%
TOTAL :	0,30 €	

Le poste « *frais de personnel* » est le plus important en valeur. Il est également à l'origine de la disparité de ce coût.

Les volumes commercialisés par ce circuit représentent 1,9% des vins commercialisés par tout l'échantillon, en moyenne (voir schéma ci contre).

Encore une fois, les caves qui commercialisent le volume le plus important au sein d'un même circuit comparativement aux autres caves, ont le coût le plus faible.

Les *charges externes* représentent 76% du coût de vente aux grossistes. Elles sont à l'origine de la disparité de ce coût.

Postes prépondérant(s) et source de disparité.

Activité	POSTE	
	Prépondérant(s)	Principale source de disparité
Gestion Amont / Appui au vignoble	Frais de personnel 51% Achats 28%	Frais de personnel
Vinification et élevage	Dotation aux amortissements 36% Frais de personnel 27% Charges externes 20%	Dotation aux amortissements
Conditionnement bouteille	Achats 56% Charges externes 28%	Charges externes
Conditionnement BIB	Achats 59% Frais de personnel 28%	Achats
Vente au négoce / unions, en VRAC	Frais de personnel 31% Charges externes 31% Impôts & taxes 29%	Impôts & taxes
Vente aux particuliers : caveau / VPC en conditionné	Frais de personnel 46% Achats 27%	Achats
Vente en GD en conditionné	Frais de personnel 44% Charges externes 38%	Impôts et taxes
Vente CHR cavistes en conditionné	Frais de personnel 60%	Frais de personnel

Récapitulatif des coûts de production par activité :

ACTIVITE	COÛT ECONOMIQUE	EN €/Eq.Bt
Gestion amont, appui au vignoble	36,86 €/ha ou 0,66 €/hl	0,005
Vinification & élevage	25,94 €/hl	0,19
Conditionnement bouteille	1,02 €/Eq.Bt	1,02
Conditionnement BIB	0,44 €/Eq.Bt	0,44
Vente négoce, unions	3,94 €/hl	0,03
Vente caveau	0,46 €/Eq.Bt	0,46
Vente distributeurs, GD	0,18 €/Eq.Bt	0,18
Vente CHR cavistes	0,30 €/Eq.Bt	0,3

Les postes prépondérant(s) et source de disparité.

Chaque étape de production possède son ou ses postes prépondérants, son ou ses postes générateurs de disparité ou d'évolution : voir tableau ci contre, postes prépondérant(s) et source de disparité.

Les leviers.

Dans la maîtrise globale des coûts, le premier levier semble être la maîtrise des ressources humaines. Les charges externes constituent le second levier.

1.2. Les coûts de revient

La comparaison entre les études 2005 et 2006 est possible car il y a peu de variations d'une année à l'autre.

L'étude 2006 porte uniquement sur des coopératives. Pour pouvoir comparer ses coûts de revient avec ceux des domaines, il faut y intégrer un coût de culture et récolte de la vigne. Un coût moyen de culture et récolte de la vigne de coopérateurs a été établi par l'étude de T Rospars, en 2006 (Etude en coût cible sur les rosés de Provence, p45).

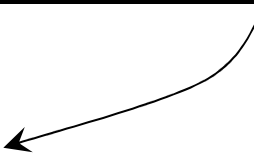
Il s'élève à 4353 €/ha, soit **82,6 €/hl**.

Pour les coûts de revient, il nous a paru intéressant de comparer les résultats de cette étude, lorsque cela est pertinent, avec ceux de l'étude 2005 de PY Dessevre, qui porte sur un échantillon de caves particulières. Cette dernière propose des coûts de commercialisation au caveau et hors caveau uniquement.

Le tableau ci-dessous décrit les circuits de l'étude 2006 et les résultats de l'étude 2005 que nous pouvons mettre en vis-à-vis. Les conditionnements associés aux circuits y sont également cités.

Etude 2006 commercialisation :	Etude 2005	Conditionnement(s) du circuit :
1- au négoce et unions, en vrac	Hl vendu en vrac	Vrac
2- au caveau	Bouteille & BIB Petit vrac	Bouteille, BIB, petit vrac
3- à la grande distribution	« hors caveau »	Bouteille, BIB
4- aux CHR cavistes	« hors caveau »	Bouteille, BIB

Cela représente 8 circuits de commercialisation.



activité		Coût économique (€/hl)	
culture et récolte de vigne		82,60	73%
Gest° amont	appui vignoble	0,53	0,4%
CHAI - cuve	(Vinif+Elev)	25,94	23%
0	0	0,00	0%
vente négoce	Unions	3,94	4%
		113,00	

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

1.2.1. La vente au négoce ou unions, en vrac

En moyenne :

Charges :		
60- Achats	18,08	16%
61, 62, 65- Charges externes	27,23	24%
63- Impôts et taxes	2,23	2%
64- Frais de personnel	40,61	36%
66- Frais financiers	7,23	6%
68- Dotat° aux amortissements	17,62	16%
TOTAL	113 €/hl	

Variabilité des coûts entre caves :

Le CR varie de 1 à 1,2 selon les caves (de 104 à 124 €/hl). Il y a très peu d'écart entre les caves de l'échantillon.

Composition du CR :

Deux principales charges représentent 61% du CR¹ :

- * les *frais de personnel* représentent 40,43 €/hl soit 36%,
- * les *charges externes*, avec 27,6 €/hl, soit 25%, sont aussi importantes.

Le coût de l'activité *culture et récolte de la vigne* domine le coût de revient du vin vendu en vrac (73% du CR). Le *coût de vinification - élevage* vient en deuxième position, avec 23% du CR (voir tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient).

¹ CR = Coût de Revient

activité	Coût économique (€/Eq.Bt)	
culture et récolte de vigne	0,62	28%
Gest° amont appui vignoble	0,00	0,2%
CHAI - cuve (Vinif+Elev)	0,19	8%
Conditionn. BT Bouteille	1,02	44%
Vente aux particuliers Bouteille	0,46	20%
2,29		

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

Etude :	C. coopératives 2006		C. particulières 2005	
TOTAL :	2,29 €/Eq.bt		3,71 €/Eq.bt	
60- Achats	0,83	36%	0,92	25%
61, 62, 65- Charges externes	0,55	24%	0,64	17%
63- Impôts et taxes	0,04	2%	0,05	1%
64- Frais de personnel	0,62	27%	1,54	42%
66- Frais financiers	0,08	3%	0,20	5%
68- Dotat° aux amortissements	0,17	7%	0,36	10%

1.2.2. Vente aux particuliers en bouteille, au caveau

En moyenne :

Charges :		
60- Achats	0,83	36%
61, 62, 65- Charges externes	0,55	24%
63- Impôts et taxes	0,04	2%
64- Frais de personnel	0,62	27%
66- Frais financiers	0,08	3%
68- Dotat° aux amortissements	0,17	7%
TOTAL	2,29 €/Eq.bt	

Variabilité des coûts entre caves :

Le CR varie de 1 à 1,5 selon les caves (de 1,75 à 2,63 €/Eq.bt). Ces écarts proviennent de l'activité conditionnement qui représente 44% de ce CR.

Composition du CR :

Trois principales charges représentent 88% du CR :

- * les *achats* représentent 0,83 €/Eq.bt soit 36%,
- * les *frais de personnel*, avec 0,83 €/Eq.bt, soit 27%,
- * puis les *charges externes* avec 0,55 €/Eq.bt, soit 24%.

Le coût de conditionnement en bouteille domine le coût de revient du vin vendu au caveau et en bouteille (44% du CR), suivi par l'activité culture et récolte de la vigne (28%). Voir le tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient.

Comparaison avec l'étude 2005 (voir tableau ci contre) :

Ici, il y a un rapport de 1 à 1,6 entre le CR 2006 et le CR 2005, soit 2,03 à 3,71 €/Eq.bt. Ce sont les caves coopératives qui se montrent plus efficaces en matière de maîtrise de coût sur ce circuit de commercialisation.

Comparaison de la composition du CR entre les études 2005 et 2006, en %.

La structure du CR « vente au caveau », en %, est différente selon les types de caves :

- * Caves particulières (étude 2005) : plus d'affectation de charges de personnel au caveau,
- * Caves coopératives (étude 2006) : les achats sont proportionnellement supérieurs, ainsi que les charges externes.

activité		Coût économique (€/Eq.Bt)	
culture et récolte de vigne		62%	35%
Gest° amont	appui vignoble	0,8%	0,4%
CHAI - cuve	(Vinif+Elev)	19%	11%
Conditionn. BT	Bouteille	78%	44%
vente GD	Bouteille	18%	10%
		1,78	

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

1.2.3. Vente en grande distribution, en bouteille

En moyenne :

Charges :		
60- Achats	0,72	41%
61, 62, 65- Charges externes	0,34	19%
63- Impôts et taxes	0,03	2%
64- Frais de personnel	0,47	27%
66- Frais financiers	0,07	4%
68- Dotat° aux amortissements	0,14	8%
TOTAL	1,78 €/Eq.Bt	

Attention, seulement les deux caves en SD.

Variabilité des coûts entre caves :

Le CR varie de 1 à 1,2 selon les caves (de 1,6 à 1,94 €/ Eq.bt). Il y a peu d'écart au sein de l'échantillon.

Composition du CR :

Les deux principales charges représentent 68% du CR :

- * les *achats* représentent 0,72 €/ Eq.bt soit 41%,
- * les *frais de personnel* représentent 0,47 €/Eq.bt, soit 27%.

Le coût de conditionnement en bouteille domine le coût de revient du vin vendu en GD (44% du CR). Ensuite vient l'activité culture et récolte de la vigne, avec 35%. Voir le tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient.

activité		Coût économique (€/Eq.Bt)	
culture et récolte de vigne		62%	33%
Gest° amont	appui vignoble	0,8%	0,4%
CHAI - cuve	(Vinif+Elev)	19%	10%
Conditionn. BT	Bouteille	78%	41%
vente CHR cavistes	Bouteille	30%	16%
		1,89	

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

Etude :	C. coopératives 2006		C. particulières 2005	
TOTAL :	1,89 €/Eq.bt		3,35 €/Eq.bt	
60- Achats	0,72	38%	0,92	27%
61, 62, 65- Charges externes	0,35	18%	0,66	20%
63- Impôts et taxes	0,03	2%	0,04	1%
64- Frais de personnel	0,57	30%	1,35	40%
66- Frais financiers	0,07	4%	0,12	4%
68- Dotat° aux amortissements	0,14	8%	0,25	7%

1.2.4. Vente aux CHR cavistes, en bouteille.

Attention : que les deux caves en SD.

En moyenne :

Charges :		
60- Achats	0,72	38%
61, 62, 65- Charges externes	0,35	18%
63- Impôts et taxes	0,03	2%
64- Frais de personnel	0,57	30%
66- Frais financiers	0,07	4%
68- Dotat° aux amortissements	0,14	8%
TOTAL	1,89 €/Eq.Bt	

Variabilité des coûts entre caves :

Le CR varie très peu selon les caves (de 1,87 à 1,91 €/Eq.bt). Il y a très peu d'écart entre les caves qui composent l'échantillon.

Composition du CR :

Les deux principales charges représentent 68% du CR :

- * les *achats* représentent 0,72 €/Eq.bt soit 38%,
- * les *frais de personnel* représentent 0,57 €/ Eq.bt, soit 30% du CR.

Le coût de conditionnement en bouteille domine le coût de revient du vin vendu en bouteille aux CHR cavistes (41% du CR). L'activité culture et récolte de la vigne représente 33% de ce CR. Voir le tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient.

Comparaison des ventes hors caveau avec l'étude 2005 (voir tableau ci contre) :

Ici, il y a un rapport de 1 à 1,8 entre le CR 2006 et le CR 2005, soit 1,89 à 3,35 €/Eq.bt. Ce sont les caves coopératives qui ont des coûts de revient inférieurs aux caves particulières sur ce circuit de commercialisation.

Comparaison de la composition du CR entre les études 2005 et 2006, en %.

La structure du CR « vente au caveau », en %, est différente selon les types de caves :

- * caves particulières (étude 2005) : frais de personnel plus importants : plus de ressources affectées à la commercialisation,
- * caves coopératives (étude 2006) : les achats sont plus importants.

activité		Coût économique (€/Eq.Bt)	
culture et récolte de vigne		0,62	37%
Gest° amont	appui vignoble	0,00	0,2%
CHAI - cuve	(Vinif+Elev)	0,19	11%
Conditionn. BIB	BIB	0,44	25%
vente Caveau	En BIB	0,46	27%
		1,72	

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

1.2.5. Vente aux particuliers en BIB, au caveau

En moyenne :

Charges :		
60- Achats	0,52	30%
61, 62, 65- Charges externes	0,30	18%
63- Impôts et taxes	0,04	2%
64- Frais de personnel	0,63	37%
66- Frais financiers	0,07	4%
68- Dotat° aux amortissements	0,16	10%
TOTAL	1,72 €/Eq.Bt	

Variabilité des coûts entre caves :

Le CR varie de 1 à 1,5 selon les caves (de 1,42 à 2,11 €/Eq.bt). Ces écarts proviennent de l'activité culture et récolte de la vigne qui représente 37% de ce CR.

Composition du CR :

Deux principales charges représentent 67% du CR :

- * les frais de personnel, avec 0,52 €/Eq.bt, soit 30%.
- * les charges externes représentent 0,63 €/Eq.bt soit 37%.

Le coût de l'activité culture et récolte de la vigne domine le coût de revient du vin vendu au caveau et en BIB (37% du CR), suivi par l'activité vente au caveau (27%). Voir le tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient.

activité	Coût économique (€/Eq.Bt)	
culture et récolte de vigne	62%	43%
Gest° amont appui vignoble	0,8%	0,5%
CHAI - cuve (Vinif+Elev)	19%	13%
Conditionn. BIB BIB	45%	31%
Ventes GD	18%	13%
1,45		

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

1.2.6. Vente en grande distribution, en BIB.

En moyenne :

Charges :		
60- Achats	0,29	20%
61, 62, 65- Charges externes	0,31	21%
63- Impôts et taxes	0,03	2%
64- Frais de personnel	0,61	42%
66- Frais financiers	0,06	4%
68- Dotat° aux amortissements	0,15	10%
TOTAL	1,45 €/Eq.bt	

Variabilité des coûts entre caves :

Le CR varie de 1 à 1,3 selon les caves (de 1,26 à 1,65 €/ Eq.bt). Il y a peu d'écart au sein de l'échantillon.

Composition du CR :

Les trois principales charges représentent 83% du CR :

- * les *frais de personnel*, avec 0,61 € /Eq.bt, soit 42%.
- * les *charges externes* représentent 0,31 € /Eq.bt soit 21%,
- * et les *achats* : 0,29 € /Eq.bt, soit 20%.

Le coût de l'activité culture et récolte de la vigne domine le coût de revient du vin vendu en BIB en GD (43% du CR). Ensuite vient l'activité de conditionnement en BIB, avec 31%. Voir le tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient.

activité		Coût économique (€/Eq.Bt)	
culture et récolte de vigne		62%	40%
Gest° amont	appui vignoble	0,8%	0,5%
CHAI - cuve	(Vinif+Elev)	19%	12%
Conditionn. BIB	BIB	45%	29%
V. CHR	cavistes	30%	19%
		1,57	

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

1.2.7. Vente aux CHR cavistes, en BIB.

Attention : que les deux caves en SD.

En moyenne :

Charges :		
60- Achats	0,29	19%
61, 62, 65- Charges externes	0,32	20%
63- Impôts et taxes	0,03	2%
64- Frais de personnel	0,71	45%
66- Frais financiers	0,06	4%
68- Dotat° aux amortissements	0,15	10%
TOTAL	1,57 €/Eq.bt	

Variabilité des coûts entre caves :

Le CR varie de 1 à 1,5 selon les caves (de 1,23 à 1,9 €/Eq.bt). Il y a peu d'écart entre les caves qui composent l'échantillon.

Composition du CR :

Les trois principales charges représentent 86% du CR :

- * les *frais de personnel* représentent 0,71 €/Eq.bt soit 45%,
- * les *charges externes* et les *achats* représentent respectivement 0,32 et 0,29 €/Eq.bt, soit 20 et 19% du CR.

L'activité culture et récolte de la vigne domine le coût de revient du vin vendu en bouteille aux CHR cavistes (40% du CR). Le coût de conditionnement en BIB représente 29% de ce CR. Voir le tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient.

activité	Coût économique (€/Eq.Bt)	
culture et récolte de vigne	0,62	49%
Gest° amont appui vignoble	0,00	0,3%
CHAI - cuve (Vinif+Elev)	0,19	15%
Pas de conditionnement		
V Particuliers caveau	0,46	35%
	1,27	

Importance de chaque activité dans le coût de revient.

Etude :	C. coopératives 2006		C. particulières 2005	
TOTAL :	1,27 €/ Eq.bt		1,99 €/Eq.bt	
60- Achats	0,26	20%	0,20	17%
61, 62, 65- Charges externes	0,27	21%	0,43	26%
63- Impôts et taxes	0,04	3%	0,04	1%
64- Frais de personnel	0,50	40%	1,06	41%
66- Frais financiers	0,06	5%	0,06	4%
68- Dotat° aux amortissements	0,15	12%	0,20	11%

1.2.8. Vente du petit vrac, au caveau.

Moyenne :

Charges :		
60- Achats	0,26	20%
61, 62, 65- Charges externes	0,27	21%
63- Impôts et taxes	0,04	3%
64- Frais de personnel	0,50	40%
66- Frais financiers	0,06	5%
68- Dotat° aux amortissements	0,15	12%
TOTAL	1,27 €/ Eq.bt	

Composition du CR :

Les trois principales charges représentent 72% du CR :

- * les *frais de personnel* représentent 0,50 €/Eq.bt, soit 31%,
- * les *charges externes* représentent 0,27 €/Eq.bt, soit 21%,
- * les *achats* représentent 0,26 €/ Eq.bt soit 20%.

L'activité de culture et récolte de la vigne domine le coût de revient du vin vendu en vrac, au caveau (49% du CR). Le coût de commercialisation au caveau arrive en deuxième position, avec 35% du coût de revient. Voir le tableau ci contre : Importance de chaque activité dans le coût de revient.

Comparaison avec l'étude 2005, des ventes hors caveau (voir tableau ci contre):

Il y a un rapport de 1 à 1,6 entre les échantillons caves coopératives / caves particulières, soit 1,27 et 1,99 €/Eq.bt. Ce sont les caves coopératives qui démontrent leur meilleure maîtrise des coûts sur ce circuit de commercialisation.

Comparaison de la composition du CR entre les études 2005 et 2006, en %.

La structure du CR « vente au caveau », en %, est très proche pour les caves coopératives (2006) et l'échantillon de l'étude 2005.

Récapitulatif des coûts de revient :

	2006		Valeurs 2005	2006
	Valeur	Nb de caves		Activités dominantes
Vente négoce - unions	113 €/hl	5	176	culture & récolte vigne (74%) vinification élevage (22%)
Vente caveau, bouteille	2,29 €/Eq.bt	5	3,71	conditionnement bouteille (44%) culture & récolte vigne (28%)
Vente GD, bouteille	1,78 €/Eq.bt	2 SD	3,35	conditionnement bouteille (43%) culture & récolte vigne (35%)
Vente CHR cavistes, bouteille	1,89 €/Eq.bt	2 SD	3,35	conditionnement bouteille (41%) culture & récolte vigne (32%)
Vente caveau, BIB	1,72 €/Eq.bt	5	2,39	culture & récolte vigne (37%) conditionnement BIB (27%)
Vente GD, BIB	1,45 €/Eq.bt	2 SD	2,14	culture & récolte vigne (43%) conditionnement BIB (28%)
Vente CHR cavistes, BIB	1,57 €/Eq.bt	2 SD	2,14	culture & récolte vigne (41%) conditionnement BIB (26%)
Vente caveau, petit vrac	1,27 €/Eq.bt	5	1,99	culture & récolte vigne (49%) commercialisation caveau (35%)

Stratégie « diversifiée » (SD) AOC+++, caveau ++/GD+, conditionné ++ - 2 caves -		Stratégie « vracqueur » (SV) AOC/VDP++, négoce +++/caveau +, vrac ++ - 3 caves -	
. Majorité AOC commercialisé <i>(Côtes de Provence uniquement)</i>	> 95%	. Mixité VDP / AOC <i>(AOC : Côtes de Provence + Coteaux Varois pour une cave)</i>	54% / 43%
. Presque la moitié du volume commercialisé au caveau , . suivi par la GD	> 46% > 35%	. Une majorité commercialisée par le négoce	> 85%
. Majoritairement en conditionné (bouteille + BIB)	> 80%	. Majoritairement en vrac	84%

2. Deuxième partie. Résultats : coûts de production et performances économiques d'un groupe de caves coopératives varoises pour l'année 2005.

Cette partie fait suite à l'étude des coûts de production et des coûts de revient.

Il s'agit maintenant de comparer ces coûts de revient aux coûts de commercialisation et donc d'étudier les résultats économiques obtenus, et les comparer avec ceux obtenus dans les études économiques des années précédentes.

Une approche par stratégie sera également faite.

2.1.Stratégie commerciales et performances.

Notion de stratégie commerciale : la stratégie commerciale d'une cave est un ensemble de pratiques commerciales qui lui confère des caractéristiques concurrentielles originales. Dans cette étude, elle est définie à partir de 3 critères caractérisant le couple produit/marché (appellation, conditionnement et circuits de distribution). Chaque critère est considéré comme une variable explicative du prix.

Nous avons retenu les modalités suivantes pour chaque critère :

Variables explicatives du prix	Modalités
Appellations et/ou vins de pays	Majorité AOC Mixité AOC et VDP
Conditionnement	Majorité en conditionné (bouteille + BIB) Vrac
Circuits de distribution	Négoce Caveau CHR caviste GD

Dans cette étude, deux stratégies commerciales ont pu être mises en évidence (cf. partie I) : voir tableau ci contre.

Après avoir positionné chaque cave dans une stratégie, nous avons mesuré les performances de chacune d'elles.

	VRAC		BT						BIB						PETIT VRAC	
	NEGOCE		CAVEAU		GD		CHR Cavistes		CAVEAU BIB		GD BIB		CHR Cavistes BIB		CAVEAU	
	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD
PRIX DE VENTE (€/Eq.bt)	0,59	0,96	2,65	3,42	/	2,32	/	2,41	1,10	1,54	/	1,41	/	1,36	0,81	0,92

Prix de vente par circuit et stratégie.

Note : le petit vrac vendu au caveau a un prix de vente inférieur à celui du vrac vendu au négoce. Ceci est possible car la nature du vin vendu au caveau est souvent du VDT, difficilement commercialisable au négoce, en vrac.

2.2. Mesure des performances.

La performance est mesurée à l'aide de deux indicateurs :

- Le prix de vente moyen et
- Le résultat économique.

2.2.1. Le prix de vente moyen.

Il reflète l'aptitude de l'exploitation à vendre ses produits à un prix élevé et à générer de la valeur.

$$\text{PRIX DE VENTE} = \text{MONTANT DES VENTES} / \text{QUANTITES VENDUES}$$

Une stratégie commerciale est d'autant plus efficace qu'elle conduit à une meilleure valorisation commerciale.

Les prix de vente par circuit et stratégie sont décrits dans le tableau ci contre. Ils seront exploités dans le point 2.3.

2.2.2. Un indicateur économique : le résultat économique.

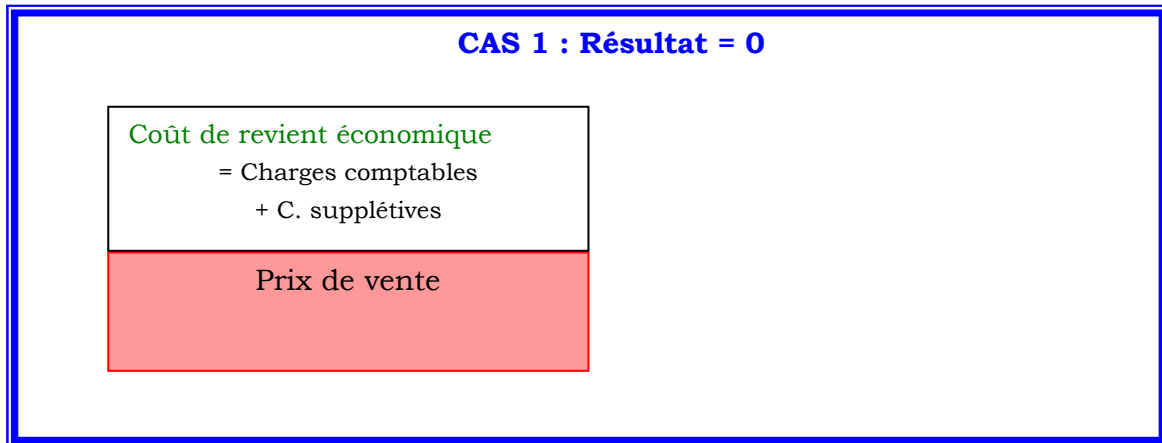
La méthode utilisée dans cette étude prend en compte la rémunération de facteurs de travail non pris en compte dans la comptabilité classique. Dans ce cas particulier des coopératives, il s'agit du travail des administrateurs et/ou coopérateurs pour le bon fonctionnement de leur cave.

Cette rémunération « supplémentaire » du travail des coopérateurs est fonction de la nature du travail et du temps passé par chacun.

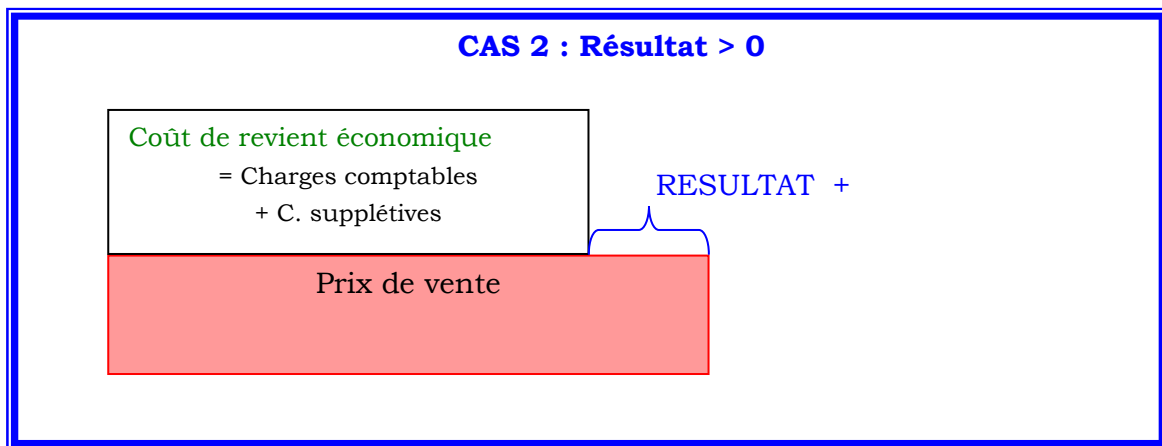
Cet ajout de charges, appelées *charges supplétives*, permet de passer de la notion de coût comptable (directement issu de la comptabilité) à celle de coût économique qui est le reflet du coût réel de production. C'est en effet le coût économique qui permet de faire des analyses comparatives d'exploitations qui n'apportent pas les facteurs de production suivant les mêmes modalités.

L'interprétation du prix de vente est simple. Celle du résultat économique l'est moins.

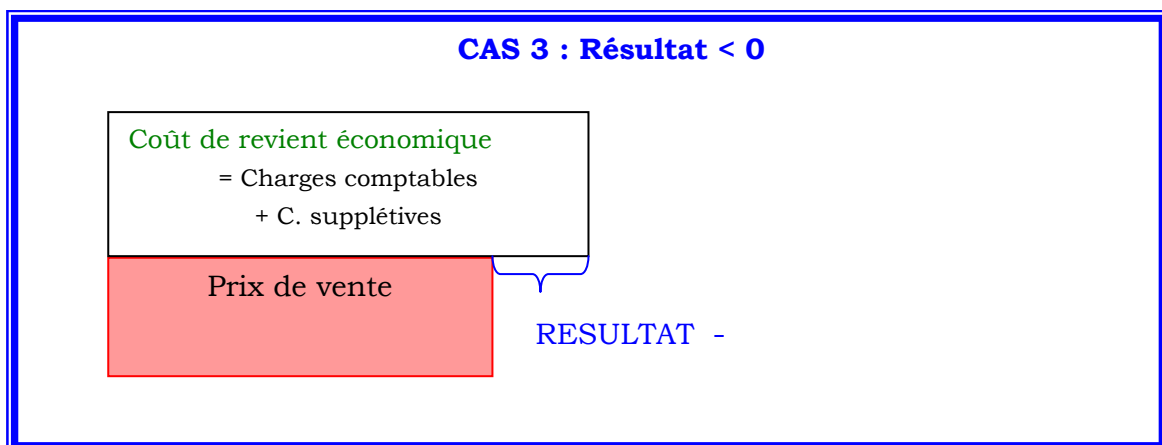
Il convient de préciser quelques points importants :



Le prix de vente couvre les charges comptables et les charges supplétives.



Le prix de vente couvre plus que les charges comptables et les charges supplétives.



Le prix de vente ne couvre pas totalement les charges comptables et les charges supplétives.

- **Cas 1 :**

Prix de vente = coût de revient économique → résultat économique = 0

Efficacité économique correcte.

(Voir le schéma ci contre)

- **Cas 2 :**

Prix de vente > coût de revient économique → résultat économique > 0

Performance économique très bonne.

(Voir le schéma ci contre)

- **Cas 3 :**

Prix de vente < coût de revient économique → résultat économique < 0

Performance économique mauvaise.

(Voir le schéma ci contre)

les prix de vente sont donnés et interprétés dans les points suivants.

2.3. Présentation des résultats.

2.3.1. Synthèse des performances commerciales et économiques moyennes par stratégie (en €/hl) :



Les résultats de ce tableau sont pondérés en fonction du volume commercialisé par circuit, conditionnement et stratégie.

Attention, les chiffres du tableau ci-dessous ne prennent pas en compte la partie « coopérateurs » (frais de culture et récolte de la vigne).

Chiffres pour les coopératives uniquement (hors coopérateurs) :

Stratégies	Rappel	Performance commerciale	Performance économique
	Coût de revient économique - partie cave -	Prix de vente moyen	marge disponible pour rémunérer le coopérateur
Stratégie « diversifiée » (SD)	113,54 €	233,69 €	120,15 €
Stratégie « vraqueur » (SV)	42,41 €	105,96 €	63,55 €

Contexte.

Il faut maintenant replacer ces résultats dans leur contexte :

- Les SD ne produisent que des AOC Côtes de Provence (plus un peu de VDP/VDT) alors que les SV ont une production nettement mixte AOC / VDP
→ les coûts de culture vont être différents selon les stratégies : ils vont être moins importants pour les SV.
- Il y a une cave produisant des Coteaux Varois en Provence au sein du groupe SV.
- La saison 2005 a été particulièrement difficile pour les vraqueurs (SV), fortement dépendants des cours du vrac. 2005 a été l'année où les cours ont été au plus bas ces dernières années.

A cette marge disponible pour rémunérer le coopérateur il faut soustraire les frais de culture et de récolte de la vigne, supportés par les viticulteurs, pour arriver au résultat économique final. Ce résultat tient compte de toutes les étapes, de la culture de la vigne à la commercialisation.

Coût culture et récolte de la vigne : SD > SV

Culture & récolte Vigne Partie Viticulteur	Autres charges (vinification, commercialisation...) Partie Cave
= Coût de revient, de la vigne à la commercialisation	

Il est normal d'observer des résultats avec beaucoup d'écarts entre les SD et SV. Ceci est dû à l'effet conjugué des cours bas et de la rémunération traditionnellement inférieure des VDP et des Coteaux Varois en Provence comparés aux Côtes de Provence.

Afin de refléter davantage la vie des coopératives sur le moyen terme, il faudrait effectuer cette même enquête sur plusieurs années et ainsi obtenir des résultats moins dépendants des cours du vrac.

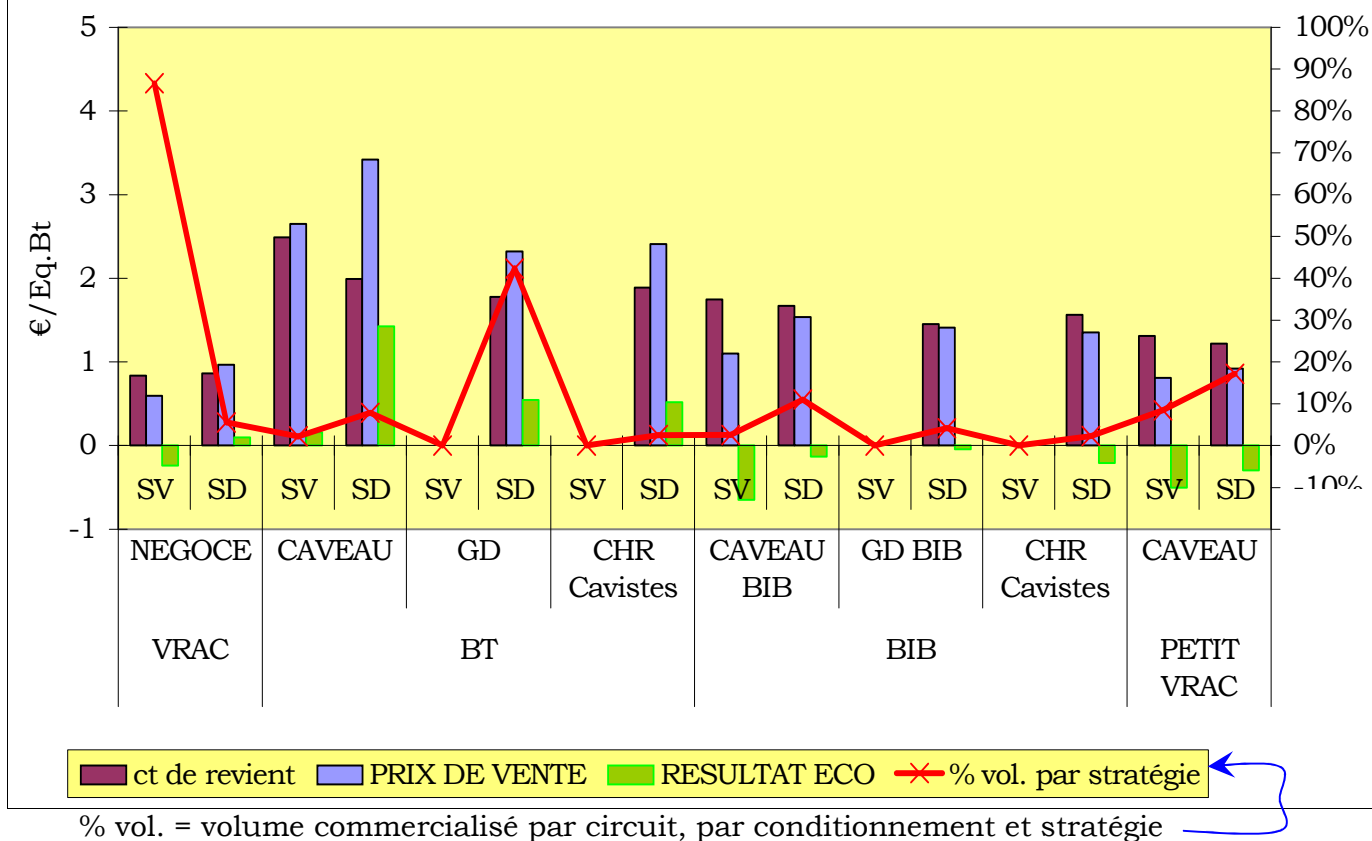
Attention : Pour les besoins de l'étude, nous avons utilisé le coût de revient de l'activité culture et récolte de la vie calculé dans « l'étude en coût cible sur les vins rosés de Provence » de T Rospars (2006) pour un échantillon de caves coopératives. Il s'élève à **82,6 €/hl**.

Soit les résultats économiques suivants (en €/hl) :

Stratégies	Coût culture & récolte de la vigne	Résultat
SD	82,6 €/hl	37,55 €/hl
SV	< 82,6 €/hl	Au minimum : - 19,05 €/hl

Ce coût de culture et récolte de la vigne (82,6 €/hl) a été utilisé dans les calculs des paragraphes suivants. Les résultats sont donc à moduler en fonction des remarques faites sur le contexte, pages 53 et 55.

Coûts de revient, prix de vente et résultats économiques - % des volumes commercialisés par circuit



Coûts de revient, prix de vente, et résultats économiques par conditionnement, circuits et stratégies.

	VRAC		BT						BIB						PETIT VRAC	
	NEGOCE		CAVEAU		GD		CHR Cavistes		CAVEAU BIB		GD BIB		CHR Cavistes BIB		CAVEAU	
	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD	SV	SD
ct de revient	0,84	0,87	2,49	1,99	/	1,78	/	1,89	1,75	1,67	/	1,45	/	1,57	1,31	1,22
PRIX DE VENTE	0,59	0,96	2,65	3,42	/	2,32	/	2,41	1,10	1,54	/	1,41	/	1,36	0,81	0,92
RESULTAT ECO	-0,24	0,10	0,16	1,43	/	0,54	/	0,52	-0,65	-0,13	/	-0,04	/	-0,21	-0,50	-0,30
% vol. par stratégie	6%		8%		42%		2%		11%		4%		2%		17%	
	87%		2%		/		/		3%		/		/		8%	

RESULTATS ECONOMIQUES sur tout l'échantillon :

CIRCUIT	NEG UNION	CAVEAU			GD		CHR Cavistes	
CONTENANT	VRAC	P VRAC	BIB	BT	BIB	BT	BIB	BT
RESULTAT (€/Eq.Bt)	-0,11	-0,42	-0,44	0,80	-0,04	0,54	-0,21	0,52

2.3.2. STRATEGIE « DIVERSIFIEE » (SD)

La **SD** (AOC+++ , caveau ++/GD+ , conditionné ++) est caractérisée par des prix de vente et des coûts de revient élevés. Cette stratégie est celle qui dégage les meilleurs résultats économiques.

Tous les circuits de vente étudiés dans cette étude sont occupés (voir schéma ci contre : Coûts de revient, prix de vente et résultats économiques - % des volumes commercialisés par circuit).

- Au sein de l'échantillon des caves en SD, les **coûts de revient unitaires** sont les plus élevés pour les circuits « caveau, en bouteille », « CHR cavistes, en bouteille », « distributeurs/GD, en bouteille » ainsi que « vente au caveau, en BIB » :

Circuit de vente :	En €/Eq.Bt
caveau, en bouteille	2
CHR cavistes, en bouteille	1,9
distributeurs/GD, en bouteille	1,8
vente au caveau, en BIB	1,7

- Les **prix de vente unitaires** :

Voir le tableau ci contre : Coûts de revient, prix de vente, et résultats économiques par conditionnement, circuits et stratégies.

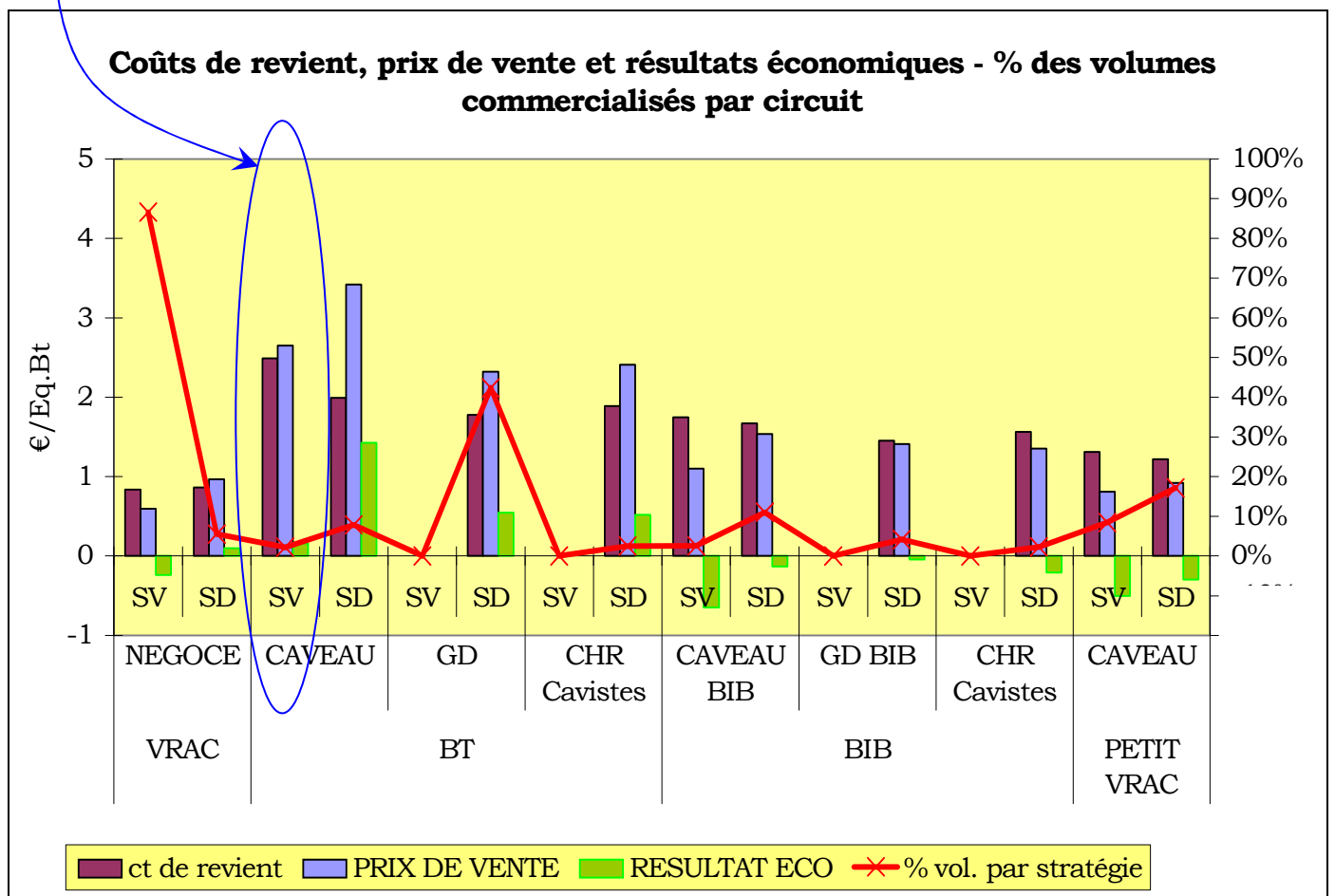
- Ils couvrent bien les coûts de revient de certains circuits et ces derniers génèrent les meilleurs résultats économiques. La vente au caveau, en bouteille, obtient le meilleur résultat avec 1,4 €/Eq.Bt. Les deux autres circuits génèrent respectivement un résultat de 0,52 et 0,54 €/Eq.Bt :

Caveau, vente en bouteille (3,4 €/Eq.Bt)	>	CHR / cavistes en bouteille (2,4 €/Eq.Bt)	>	Distributeur / GD en bouteille (2,3 €/Eq.Bt)
--	---	--	---	--

Prix de vente

- Les **résultats** (voir tableau ci contre : résultats économiques sur tout l'échantillon) :
 - Circuits bouteille : tous les résultats sont positifs.
 - Le seul autre circuit qui génère un résultat positif est la vente au négoce en vrac, avec 0,1 €/Eq.Bt. Quoique positif, ce résultat reste fragile ; il est à moduler en fonction des coûts de culture et récolte de la vigne, qui varie selon la stratégie commerciale de la cave.
 - Les autres circuits dégagent un résultat négatif :

SV : Résultat positif



% vol. = volume commercialisé par circuit et par conditionnement et par stratégie

Distributeur / GD, BIB	>	Caveau, en BIB	>	CHR / cavistes, en BIB	>	Caveau, petit vrac
---------------------------	---	----------------	---	---------------------------	---	--------------------

Le conditionnement BIB ne semble donc pas rentable pour cette stratégie. Nous montrerons plus loin qu'il ne l'est également pas pour la SV.

Cette stratégie génère un résultat globalement positif. Les ventes au caveau sont rentables, sauf le petit vrac. La vente au négoce en vrac a un résultat moyen (0,1 €/Eq.Bt), les recettes équilibrent juste les coûts. La commercialisation en BIB se fait à perte sur cet échantillon.

2.3.3. STRATEGIE « VRAQUEUR » (SV)

La **SV** (**AOC/VDP++**, **négoce +++/caveau +**, **vrac ++**) est caractérisée par des prix et des coûts plus bas que ceux de la SD. Elle enregistre des résultats économiques négatifs (compte tenu du coût de culture et récolte de la vigne que nous avons pris pour cette étude).

Les circuits de vente sont la *vente au négoce* et les *ventes au caveau*.

- Les circuits « export » et « CHR cavistes » n'existent pas ou les volumes commercialisés sont infimes. Nous n'en tiendrons pas compte.
- Tous les autres circuits dégagent des résultats négatifs (voir schéma ci contre « Coûts de revient, prix de vente et résultats économiques - % des volumes commercialisés par circuit »), SAUF la vente au caveau en bouteille.
- Les **coûts de revient** des ventes au caveau des SV sont supérieurs à ceux des SD. Le seul coût SV inférieur à celui des SD est celui de la vente au négoce en vrac. En effet, les SV sont spécialisées dans ce circuit.
- Cependant : les **prix de vente** des SV sont systématiquement inférieurs à ceux des SD, et sont insuffisants pour couvrir les coûts de revient.
- Donc : les **résultats** en SV sont systématiquement inférieurs à ceux des SD, même pour le vrac (résultat négatif) où l'on aurait pu penser que la spécialisation procurerait aux SV un avantage.

A l'analyse des chiffres, on remarque que les SV valorisent moins bien leurs produits, tant en vrac qu'en conditionné. C'est ici une piste à explorer .

- La *vente au caveau* présente le meilleur prix de vente, mais il est largement absorbé par des coûts de revient plus élevés. Le résultat à l'hl est légèrement inférieur à celui du vrac. Ceci nous montre une volonté de diversification, de meilleure rémunération de la production par la vente directe. Mais la non spécialisation génère des coûts de revient importants et le résultat s'en trouve pénalisé.

Cette stratégie est spécialisée « vente au négoce » en vrac et commercialise la majorité de ses volumes par ce circuit. Il en dégage tout de même un résultat légèrement négatif.

Résultat économique SV (en €/hl) :	Circuits
> 0	<ul style="list-style-type: none"> • CAVEAU BT
0 < résultat < - 50	<ul style="list-style-type: none"> • Vrac
- 50 < résultat < - 100	<ul style="list-style-type: none"> • Caveau petit vrac • Caveau BIB

Résultat économique SD (en €/hl) :	Circuits
> 100	<ul style="list-style-type: none"> • caveau en bt
De 0 à 100	<ul style="list-style-type: none"> • GD en bt, CHR cavistes en bt, négoce en vrac
< 0	<ul style="list-style-type: none"> • Conditionnement BIB : Distributeur GD, caveau, CHR cavistes. • Caveau petit vrac

Conclusion

Nous avons pu dégager nettement deux stratégies adoptées par les caves coopératives de notre groupe : une stratégie « vraqueur », spécialisée dans la commercialisation au négoce et en vrac, et une stratégie « diversifiée », tant par les circuits que par les conditionnements.

Les activités dominantes (CR).

- Pour les ventes en bouteille : le coût du conditionnement en bouteille domine. L'activité de culture et récolte de la vigne arrive en seconde position dans la formation du coût des différentes ventes en bouteille.
- Pour les ventes en BIB (caveau, GD, CHR cavistes) : l'activité de culture et récolte de la vigne constitue la première charge, suivie par l'activité vinification et élevage.
- Pour les ventes en petit vrac, au caveau : l'activité de culture et récolte de la vigne constitue la première charge, suivie par l'activité de commercialisation au caveau.

Comparaison des stratégies.

Rappel : Il faut tenir compte :

- du contexte économique de l'année 2005, où les cours du vrac étaient au plus bas, ce qui a particulièrement pénalisé les SV (voir p53),
- et de la nature des productions de chaque circuit (AOC majoritaire ou mixité AOC/VDP, différence entre Côtes de Provence et Coteaux Varois en Provence)

La **SV** donne des résultats négatifs pour presque tous les circuits, même pour la commercialisation au négoce, sa spécialité. Le seul circuit donnant des résultats positifs reste la vente en bouteille au caveau.

La **SD** donne les meilleurs résultats économiques : voir tableau ci contre.

Cas du conditionnement BIB : cas particulier d'une cave spécialisée dans ce conditionnement.

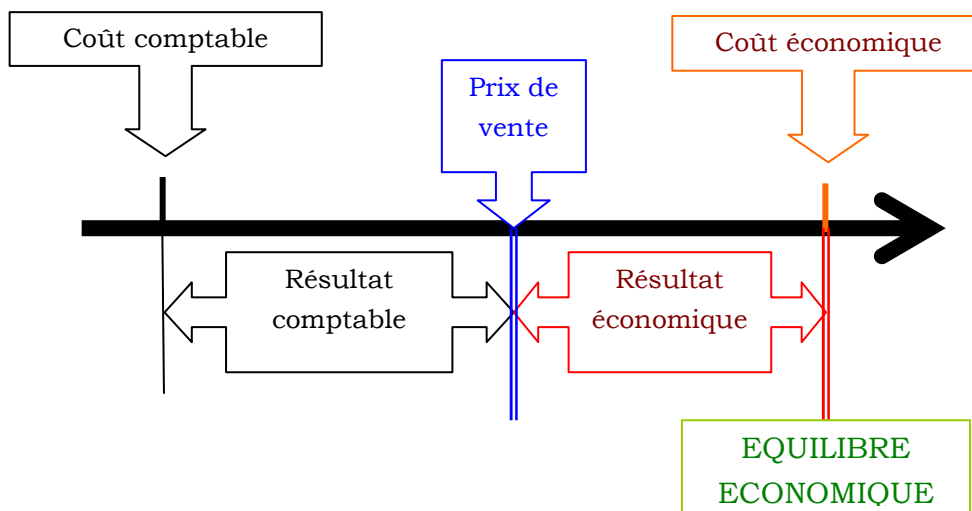
La question s'est posée de savoir si la spécialisation dans le conditionnement BIB permet à une cave d'obtenir des résultats économiques positifs sur ses circuits de vente.

Une cave coopérative de l'échantillon commercialise 69% de ses volumes en BIB, sur différents circuits. Nous la désignerons par « cave n°5 ».

Il existe une nette différence de résultats par conditionnement. Sur tous les circuits, la bouteille dégage des résultats nettement positifs alors que le BIB est tout juste à l'équilibre.

Les coûts de revient et les prix de ventes sont toujours très proches. Les coûts de revient semblent bien maîtrisés mais non connus réellement : nous pouvons constater que le BIB n'est pas aussi bien rémunéré que la bouteille, au caveau.

Rappel :



C'est la première fois que nous observons un résultat équilibré pour le conditionnement BIB.

Les coûts comptables et économiques sont rémunérés.



Tout en gardant à l'esprit les remarques de contexte, **il ressort de cette étude** :

- Que des coûts de revient maîtrisés ne sont pas nécessairement suffisants pour générer des résultats corrects ou positifs,
- Qu'il existe une meilleure corrélation entre le prix de vente et le résultat plutôt qu'entre la maîtrise des coûts de production et le résultat.

Ce dernier point est une piste très importante à explorer pour l'amélioration des résultats économiques.

En fait, les aspects collectifs ont plus de poids que les aspects individuels (maîtrise des coûts de revient, amélioration de la commercialisation...).

Les améliorations possibles pourraient être les suivantes :

- *établir des partenariats entre les différents intervenants de la filière avale (marques),*
- *maîtrise de la production au niveau de la filière,*
- *jouer sur le budget « communication... »*