

Rentabilité viticole et stratégie commerciale : un exemple varois

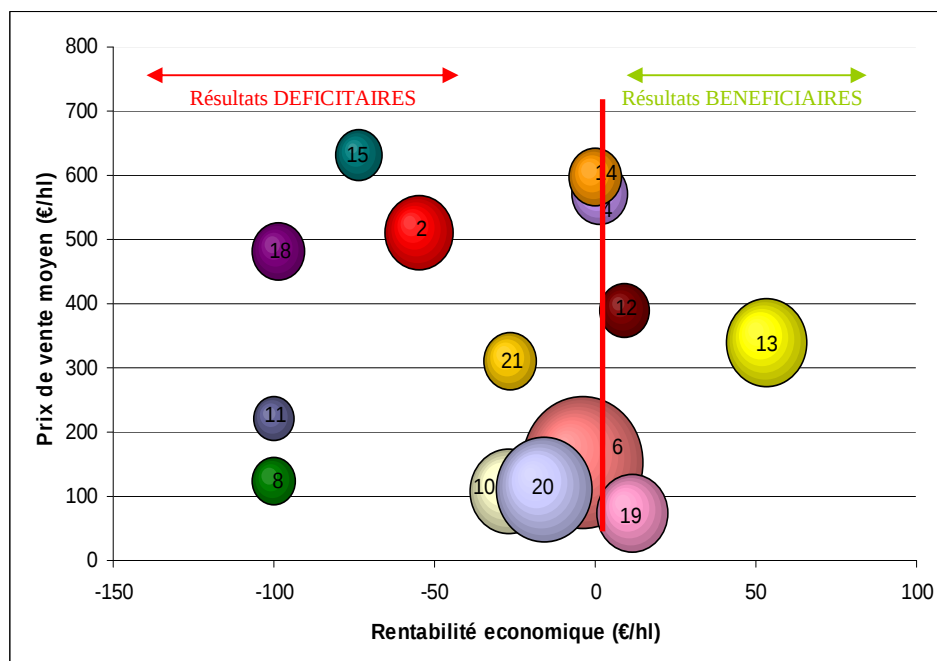
Quelque soit le contexte économique, il est indispensable pour les entreprises viticoles de mesurer avec précision la rentabilité de leurs différents produits ou de leurs circuits de commercialisation. Nous illustrons dans cet article une méthode d'analyse économique rodée depuis 1995 par l'antenne viticole de la Chambre d'Agriculture et appliquée en 2009 à un échantillon de 18 exploitations viticoles varoises.

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

La rentabilité d'une exploitation dépend de sa capacité à valoriser sa production. Le résultat économique d'un produit (= prix de vente – coût de revient économique) est un bon indicateur car le coût de revient économique comprend l'intégralité des charges comptables auxquelles nous ajoutons la rémunération des facteurs de production apportés par l'exploitant : son travail bien sûr mais aussi son capital foncier et son capital d'exploitation. Dans ce cas, un résultat économique proche de zéro est un résultat équilibré car cela veut dire que l'intégralité des facteurs de production est rémunérée.

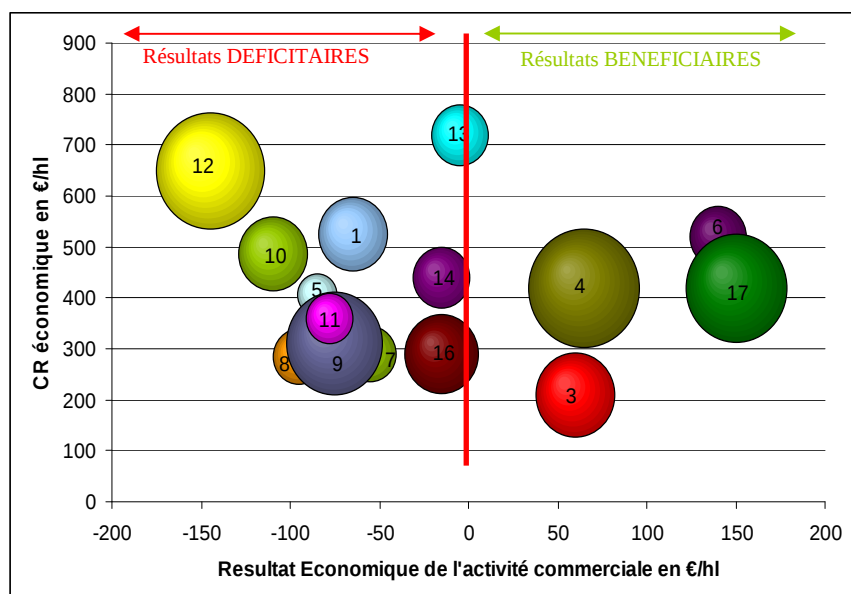
Quels sont les résultats dans le Var ? Une rentabilité économique mitigée particulièrement surprenante dans un contexte favorable pour les rosés provençaux

Sur la majorité des exploitations de notre échantillon, les résultats économiques sont négatifs. 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 : l'échantillon 2009 montre qu'il ne suffit pas de vendre cher son produit pour que la rentabilité soit assurée.

Quelle est la rentabilité dans les autres régions viticoles comme Bordeaux ? Elle est relativement proche de celle des exploitations viticoles varoises

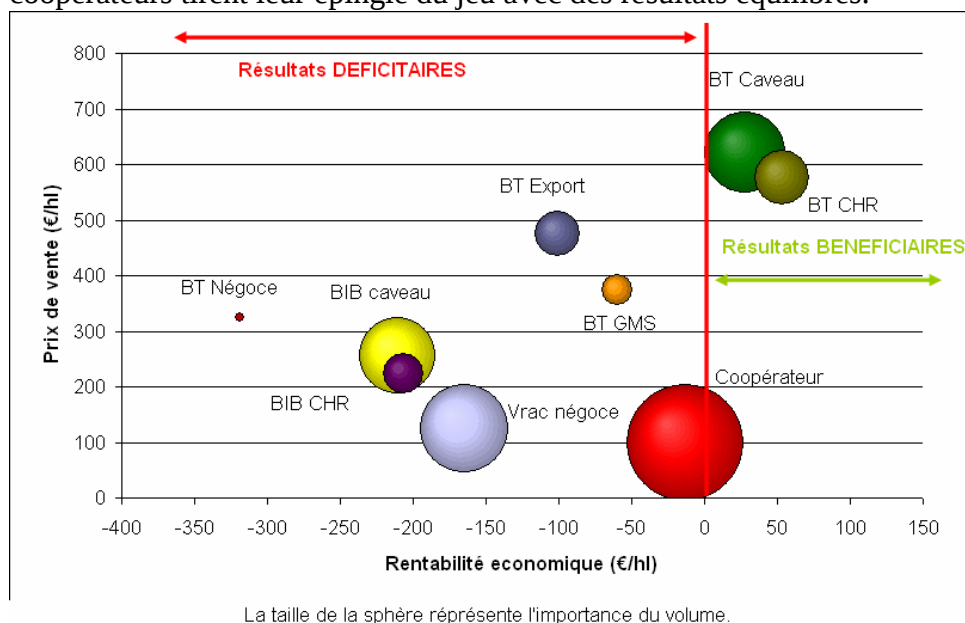


Une étude menée en 2008 par l'ENITA de Bordeaux (Ecole Nationale d'Ingénieurs des Travaux Agricoles) sur des exploitations du Médoc (Figure 2), montre qu'une majorité d'entre elles a un résultat déficitaire. Ce qui traduit bien les difficultés rencontrées aujourd'hui par ces entreprises.

Figure 2 : Comparaison des résultats économiques des exploitations du Médoc étudiées sur 2008 (ENITAB, 2009).

La rentabilité économique des entreprises varoises diffère selon les circuits : il existe des circuits très déficitaires

L'analyse des performances obtenues par les exploitations varoises étudiées en 2009 (Figure 3) révèlent les tendances suivantes : seules les ventes en bouteille au caveau et au CHR (Café Hôtel, Restaurant) permettent de dégager une rentabilité. Les ventes en vrac au négoce et en BIB sont déficitaires, du fait de prix de vente trop bas pour couvrir les coûts de production. Les coopérateurs tirent leur épingle du jeu avec des résultats équilibrés.



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 sous valorisés en BIB ou en vrac

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 souvent comme non rémunérateur peut être rentable dans certains cas. C'est le cas de l'exploitation n°6, qui du fait de sa spécialisation dans ce conditionnement (55% des ventes), parvient à maîtriser ses coûts tout en pratiquant des prix raisonnables, 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 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 (aide 50% France Agrimer).

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