



VIN ECONOMIE CONSEIL

La rentabilité du domaine viticole vue par un œnologue



A qui s'adresse VEC ?

A l'acquéreur

Comprendre la rentabilité du domaine ciblé
Combien coûte la bouteille à produire ? A vendre ?
Quelles améliorations mettre en place en priorité

Au dirigeant en place

Connaître les coûts de revient
Comparer ces coûts à l'échelle locale
Faire un bilan avant une phase de développement

Au vendeur

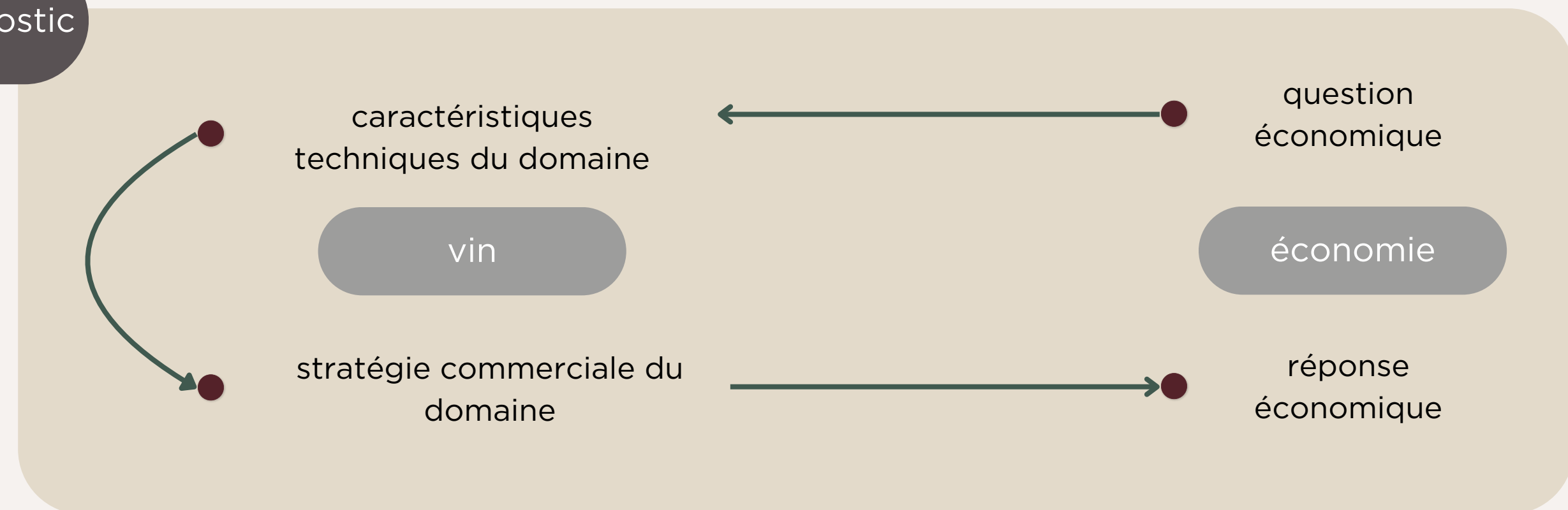
Justifier le prix du domaine
Anticiper sur une négociation
Identifier les améliorations à mettre en place et les proposer au vendeur



Quelle prestation ?

Accompagnement économique du domaine viticole
avec compréhension des éléments techniques

Diagnostic



puis

Suivi

3 demi-journées/an pendant 5 ans

Les diagnostics de VEC



ECO

RENTA

COÛTS

Diagnostic ECO

Comprendre économiquement comment le domaine est analysé

par un partenaire technique
le passage de la Production à la Valeur Ajoutée

par un banquier
le passage de la Production à l'EBE

Evaluer la rentabilité des capitaux des associés

en haut de bilan
en compte courant

Comprendre pourquoi le domaine est rentable mais n'a pas de liquidités

EBE et ELE

Diagnostic ECO

1 – Analyse fonctionnelle en jours de CA

	2021	2022	2023
Besoin de financement du cycle d'exploitation (BFCE)	470	433	562

	2021	2022	2023
Stocks	536	560	695
Créances, avances et acomptes	216	124	104
Ressources d'exploitation	282	250	237

	2021	2022	2023
Fond de roulement fonctionnel (ressources stables - immo brutes)	-862	-787	-705

	2021	2022	2023
Excédent de ressources hors exploitation (majoritairement CCA)	1 363	1 574	1 354

Les valeurs sont exprimées en jour de CA

Les ressources d'exploitation sont les ressources créées par l'activité du domaine. Avec 237 jours de CA en 2019, elles sont particulièrement faibles.

La politique de stockage vient alourdir le besoin de financement du cycle d'exploitation. Le niveau des stocks n'est pas choisi mais subi.

L'excédent de ressources hors exploitation représente le niveau des comptes courants exprimés en jours de CA (celui-ci est très élevé car les comptes courants compensent l'absence de dettes bancaires).

Néanmoins, le cycle d'exploitation est en grande partie financé par les comptes courants du fait de la faiblesse des ressources internes et de l'absence de dettes bancaires court terme.

EXEMPLE

Diagnostic ECO

2 – Liquidité

de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)
à l'Excédent de Liquidités d'Exploitation (ELE)

	2021	2022	2023
EBE	-31 552 €	10 862 €	33 411 €
- autoconsommation	0 €	0 €	0 €
- augmentation des stocks	19 038 €	58 318 €	141 561 €
- augmentation des créances	135 252 €	-74 858 €	-17 549 €
+ augmentation des dettes	20 287 €	-11 759 €	-9 574 €
ELE	- 164 524 €	15 643 €	- 100 175 €

	2021	2022	2023
Liquidité en jours de CA	31	353	87

L'ELE caractérise le flux de liquidités réel dégagé par l'activité d'exploitation de l'entreprise

Attention: ces valeurs sont établies à partir du bilan. C'est une photo de l'entreprise au dernier jour de l'exercice, donc la situation à un jour précis.

En 2017, le niveau des créances est dû à une créance de 84.000€ d'un client*.

En 2018, l'ELE est légèrement supérieur à l'EBE et la liquidité est égale à 353 jours de CA

Si l'on ne tient pas compte de la créance de 84.000€, ces données montrent que la faible liquidité du domaine est due au niveau croissant des stocks.

* Cf détail des documents comptables

EXEMPLE

Diagnostic RENTA

Différencier les 3 grands facteurs de production

Matières premières

Travail

Capital

Un produit est mis en avant
mesurer la rentabilité de ce produit

Se comparer à l'échelle locale

**Chiffrer la différence entre les coûts de revient et
les prix moyens de vente**

car la rentabilité d'activité est là

Diagnostic RENTA

1 – Les 3 grands facteurs de production

Production

MATIÈRES PREMIÈRES

Valeur ajoutée

TRAVAIL

EBE

CAPITAL

Résultat courant

Les 3 grands facteurs de production sont:

- MATIÈRES PREMIÈRES
- TRAVAIL
- CAPITAL

Pourquoi « Production » et pas « Chiffre d'Affaires » ?

La production comprend surtout la production vendue et la variation de production stockée. Les ventes seules ne sont pas significatives de l'économie d'un domaine car la stratégie de stockage évolue d'une année sur l'autre.

Valeurs retraitées

Les valeurs économiques qui suivent sont retraitées. Les retraitements du bilan et du compte de résultats sont repris en annexes. Ils ont pour but de donner aux chiffres une meilleure représentation de la réalité économique.

Diagnostic RENTA



Comparaison des coûts à un référentiel

EXEMPLE

Domaine		Référentiel
7086€/ha	Vigne	Vigne 5044€/ha
mécanique 409€/ha manuelle: 1117€/ha	Récolte	Récolte mécanique 400€/ha manuelle: 865€/ha
87€/hl	Vinification et élevage en cuve	Vinification et élevage en cuve 49€/hl
521€/hl	Elevage en barrique	Elevage en barrique -
0,99€/ég BT	Mise en bouteille	Mise en bouteille
1,29€/ég BT	Habillage et stockage	Habillage et stockage
8,27€/hl	Commercialisation au négoce	Commercialisation au négoce -
2,39€/ég BT	Commercialisation aux CHR	Commercialisation aux CHR 0,66€/ég BT
1,39€/ég BT	Commercialisation à l'export	Commercialisation à l'export 0,68€/ég BT
		1,53€/ég BT



Diagnostic COÛTS

Avoir des clés de décisions

vendange manuelle ou vendange machine ?

Le coût à la vigne est anormalement élevé. Pourquoi ?

Est-ce le foncier ou les travaux en vert ?

Dans le coût du produit fini

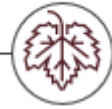
quel est le coût du contenu ? le coût du contenant ?

Diagnostic COÛTS

EXEMPLE



Corsé



Vigne: 291 €/hl



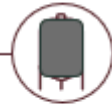
Récolte mécanique: 18 €/hl



Vinification et élevage en cuve: 96 €/hl



Elevage en barrique: 51 €/hl



Stockage en vrac pendant 24 mois: 31 €/hl



Mise en bouteille

Hors MS : 0,26 €/bt

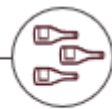
MS : 0,55 €/bt



Habillage

Hors MS : 1,42 €/bt

MS : 0,26 €/bt (en carton) – 1,02 €/bt (en caisse bois)



Stockage TB en prestation: 0,14 €/BT/an

Diagnostic COÛTS

EXEMPLE

EN €/BT	COÛT DU VIN	COÛT DE LA MISE		COÛT DE L'HABILLAGE		TOTAL
		HORS MS	MS	HORS MS	MS	
Rosé	3,10	0,26	0,77	1,42	0,43	5,98
Fruité	3,22	0,26	0,38	1,42	0,3	5,58
Corsé (en carton)	3,67	0,26	0,55	1,42	0,26	6,16
Corsé (en caisse bois)	3,67	0,26	0,55	1,42	1,02	6,92
Original	3,22	0,26	0,69	1,42	0,44	6,03

Ces coûts ne tiennent pas compte du stock de matières sèches ni du stockage de TB



Qui suis-je ?

Un double profil

Expert de la vision économique du domaine viticole

Maîtrisant les forces et les faiblesses à la vigne et à la cave

INGÉNIEUR AGRO / ŒNOLOGUE



8 vinifications
en France et à l'étranger

EXPERTISE ECONOMIQUE



14 ans d'expérience
chez BNP Paribas



Vin

8 vinifications

dont

- 2000 **Chablis**
110 ha
Cépage: chardonnay
Suivi des partenariats avec les domaines
- 2001 **Chili**
130 ha
Cépages: sauvignon, carmenère, merlot
Suivi des maturités
- 2002 **Nimes**
à
2006 300 ha en propriété des coopérateurs
Cépages: viognier, syrah, grenache
Sélection au vignoble et traçabilité des vins

Economie

14 ans chez BNP Paribas

3 postes commerciaux

- 2006 **Chargé d'affaires agriculture**
à
2009 90 clients de 100.000 à 1,5 M€ de CA
Céréaliers, éleveurs, domaines viticoles
Financement de matériel - crédit court terme
- 2009 **Conseil en gestion privée**
à
2014 110 clients
Dirigeants d'entreprise, cadres dirigeants
Equilibre patrimonial - fiscalité - private equity
- 2014 **Chargé d'affaires entreprises**
à
2020 90 clients
Entreprises de 750.000 à 10 M€ de CA
Accompagnement au développement:
croissance d'activité - croissance externe



VEC

VIN ECONOMIE CONSEIL

membre du réseau WI&NE



Antoine Huet

54 rue des Alpes - 26000 Valence - France

+33 6 60 77 94 24 - antoine.huet@vineconomieconseil.com - www.vineconomieconseil.com