

Les entreprises viticoles professionnelles en Gironde

Dénombrement et description

La Gironde : 1^{er} bassin viticole AOC de France !

- 6 150 exploitations viticoles professionnelles
- 115 200 ha de vigne
- 1/4 de la surface AOC française
- 60 AOC
- 40 % du territoire couvert par des exploitations de + de 35 ha (1 exploitation sur 10)
- 54 000 salariés (16 650 en Equivalent Temps Plein)
- 50 % de viticulteurs âgés de + de 50 ans
- 5 059 millions d'hl commercialisés sur la campagne 2009-2010, dont 52 % en vrac et 48 % en vente directe par les producteurs
- Une baisse des surfaces et des effectifs constatée depuis 2004

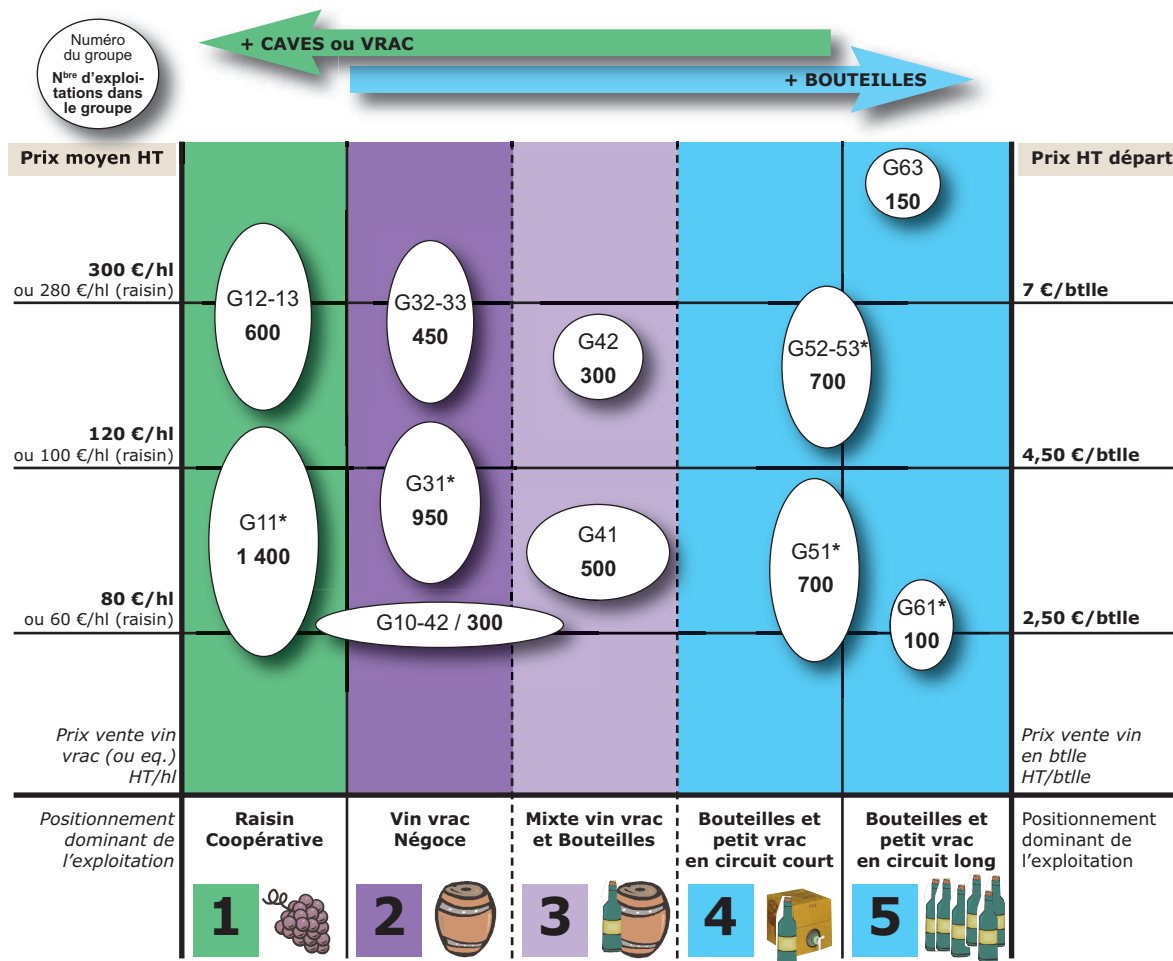
Combien la Gironde compte-t-elle d'exploitations viticoles professionnelles ? Quelles sont leurs caractéristiques ? En quoi se distinguent-elles ? Leurs atouts, leurs contraintes, leurs perspectives d'évolution ? Comment commercialisent-elles ?

Autant d'informations indispensables aux viticulteurs pour se situer et gérer leurs exploitations, aux conseillers d'entreprise pour proposer un accompagnement adapté et aux responsables professionnels de la filière pour prendre les bonnes décisions.

Pour répondre à ces questions, **la Chambre d'Agriculture de la Gironde a mené une étude approfondie dans le cadre de ROSACE** (Réseau d'Observation des Systèmes d'Exploitations Agricoles pour le Conseil et les Etudes) et suit 23 exploitations références.

Cette étude a permis de distinguer 11 groupes en fonction du mode de commercialisation et du prix de vente moyen des produits. Chacun de ces groupes a fait l'objet d'une étude approfondie, synthétisée dans ce document.

Caractérisation des systèmes d'exploitations viticoles



1



Système de production de raisin livré en cave coopérative

G11* : raisin payé entre 65 et 100 €/hl net

G12-13 : raisin payé entre 150 et 300 €/hl net

2 000 viticulteurs professionnels
sur 23 000 ha

Les exploitations sont réparties sur toute la Gironde excepté la zone des Graves

G11 : principalement régions **Entre-Deux-Mers et Côtes**

1 400 exploitations sur 19 100 ha

G12-13 : principalement **Libournais et Médoc**
600 exploitations sur 4 200 ha

Les caractéristiques

- . Métier de producteur de raisin spécialisé - Les investissements et le travail se concentrent autour du vignoble
- . Système de conduite recherchant l'optimisation du coût de production, l'optimisation de la main d'œuvre et l'atteinte des rendements de l'appellation
- . Souvent leader pour les innovations techniques permettant des gains de temps et des baisses de coûts

Les atouts

- . Recettes régulières et assurées
- . Beaucoup de travail familial, peu de salariés permanents, coûts de main d'œuvre réduits
- . Sens du collectif, travail en commun (CUMA...)

Les contraintes

- . Forte dépendance à la cave coopérative en terme de démarche commerciale et de choix d'investissements
- . Contraintes techniques parfois imposées
- . Délais de paiement parfois longs



Les tendances et évolutions

- . Nécessité accrue de réduction des coûts
- . Diversification de plus en plus fréquente afin de compléter les revenus
- . Innovations techniques et recherche pour améliorer les marges
- . Cahier des charges de plus en plus contraignant au vignoble
- . Augmentation des frais de vinification des caves par des investissements récents
- . Tendance à l'allongement des délais de paiement

2



Système de production de vin en vrac vers le négoce

G31* : prix moyen du vrac entre 80 et 130 €/hl

(740 à 1 170 €/tonneau)

G32-33 : prix moyen du vrac à partir de 133 €/hl

(1 200 €/tonneau)

1 400 viticulteurs professionnels
sur 30 000 ha

G31 : principalement régions **Entre-Deux-Mers et Côtes**

G12-13 : principalement **Libournais, Médoc, Graves et certaines zones de Côtes**

Les caractéristiques

- . Métier de vigneron, maîtrise techniques au vignoble et au chai
- . Recherche d'une production optimale par rapport aux rendements autorisés pour limiter les coûts de production
- . Marché instable, ventes ponctuelles et irrégulières, sauf pour les exploitations ayant un suivi et/ou un contrat avec le négoce

Les atouts

- . Concentration du travail entre la vigne et le chai
- . Peu de commercial
- . Produits médaillés plus valorisés (médaillés d'Or)

Les contraintes

- . Ventes par l'intermédiaire de courtiers
- . Très dépendant des marchés et du négoce



Les tendances et évolutions

- . Optimisation du travail au vignoble (mécanisation, organisation du travail, surfaces regroupées...)
- . Tendance à l'agrandissement des exploitations
- . Recherche de contrats, même si la tendance est de «défaire» les contrats du côté des négociants - Recherche de médailles pour valoriser le vin

* Groupe suivi et faisant l'objet d'un «cas type»

3



Système Mixte - Chai vrac et bouteilles, et cave coopérative

- G41** : mixte vrac de 80 à 120 €/hl et bouteilles autour de 3 €
- G42** : mixte vrac au-dessus de 120 €/hl et bouteilles + de 4,5 €
- G10-42** : mixte vrac et cave coopérative - Tous prix

1 100 viticulteurs professionnels sur 23 700 ha

G41 : principalement Bordeaux et Côtes ou région Entre-Deux-Mers

G42 : principalement Libournais, Médoc, Graves et Liqueux

G10-42 : Toutes AOC, tous prix

Les caractéristiques

- . Moins de moyens commerciaux, de matériels et de personnels spécialisés : l'exploitant essaie de tout faire
- . Plus de sous-traitance (mises, habillages et certaines opérations au chai)

Les atouts

- . Recherche de diversification à moindre frais
- . Possibilité de répondre à plusieurs marchés
- . Limitation des risques commerciaux

Les contraintes

- . Dispersion du travail, difficultés à définir des priorités, conditions de travail plus difficiles
- . Manque de main d'œuvre spécialisée
- . Généralement pas de contrats avec le négoce



Les tendances et évolutions

- . Exploitations contraintes d'affiner leurs stratégies pour se positionner correctement sur les marchés
- . Systèmes en perte de vitesse, sauf dans les appellations porteuses où une stratégie ciblée est moins nécessaire que dans les AOC plus génériques

4



Système bouteilles et petit vrac - Vente en circuit court

- G51*** : bouteilles majoritaires de 2,5 € à 4,50 €
- G52-53*** : bouteilles majoritaires + de 4,50 €

1 400 viticulteurs professionnels sur 30 000 ha

G51 : principalement Bordeaux et Côtes ou région Entre-Deux-Mers

G52-53 : principalement Libournais, Médoc, Graves et Liqueux

Descriptif du G51 : prix de vente de 2,50 € à 4,50 €

Les caractéristiques

- . Métier de vigneron à multiples facettes (de la production à la commercialisation en passant par la vinification)
- . Cadre familial dominant, plusieurs membres de la famille participent aux travaux
- . Tailles d'exploitations petites à moyennes
- . Logique de valorisation du produit par le développement d'une gamme ou par le Bio

Les atouts

- . Chefs d'entreprise réactifs et dynamiques
- . Salariés d'un bon niveau et autonomes
- . Valorisation de la gamme, recherche marketing

Les contraintes

- . Problème de fidélisation des clients
- . Charges globalement élevées
- . Organisation du travail pas toujours facile
- . Investissements réguliers nécessaires

Les tendances et évolutions

- . Développement à l'export et vers les particuliers, mais peu de visibilité commerciale à moyen terme
- . Diversification (œnotourisme et accueil sur site), passage en Bio...
- . Continuité dans les investissements au vignoble, restructuration densité, cépages avec plus de blancs plantés...
- . Reprise de l'exploitation de génération en génération

Descriptif du G52-53 : prix de vente de 4,50 € à 10 €

Les caractéristiques

- . Métier polyvalent, de la production à la commercialisation
- . Production haut de gamme (recherche constante de la qualité du produit, du travail à la vigne jusqu'à la bouteille)
- . Peu d'optimisation des coûts, main d'œuvre salariée importante et qualifiée
- . Moins d'endettement car les exploitations sont rentables (bonne capacité de financement)

Les atouts

- . Bon niveau de revenu
- . Appellations porteuses rendant la commercialisation des produits plus aisée

Les contraintes

- . Capitaux engagés importants
- . Transmission difficile, vu le montant de l'actif

Les tendances et évolutions

- . Stabilité économique
- . Exploitations peu touchées par la crise
- . Tradition, peu d'innovations et travail sur l'image et la notoriété



* Groupe suivi et faisant l'objet d'un «cas type»



Système bouteilles et petit vrac - Vente en circuit long

G61* : bouteilles de 2 € à 3,5 €
G63 : bouteilles + 10 €

250 viticulteurs professionnels
sur 14 100 ha

G61 : principalement région du Bordeaux

G63 : Crus classés 1855 Médoc, Graves,
Pessac-Léognan, Sauternais et
Crus classés de Saint-Emilion Pomerol

Descriptif du G61 : prix de vente de 2 € à 3,50 €

Les caractéristiques

- . Cadre familial dominant avec un nombre de salariés important
- . Grands vignobles suite à des agrandissements successifs, exploitation souvent couplée avec une société de commercialisation (SARL...)
- . Logique de développement d'une gamme pour affronter tous les marchés

Les atouts

- . Dynamisme : véritables «chefs d'entreprise»
- . Salariés d'un bon niveau et autonomes
- . Gamme diversifiée, gros volumes pour être présents sur tous les marchés
- . Leaders, exploitants qui aiment les challenges

Les contraintes

- . Problèmes de trésorerie et augmentation des stocks
- . Charges globalement élevées
- . Besoin de management et d'organisation
- . Investissement dans l'outil de travail important

Les tendances et évolutions

- . Fidélisation des clients de plus en plus difficile (politique du «moins offrant»)
- . Moins de visibilité d'un point de vue commercial à long et moyen terme
- . Continuité des investissements au chai, dans le commercial (VRP, à l'export...) et au vignoble (restructuration densité, cépages avec plus de blancs plantés)

Descriptif du G63 : prix de vente supérieur à 10 €

Les caractéristiques

- . Exploitations parfois détenues par des grands groupes ou des investisseurs
- . Beaucoup de main d'œuvre (vigne, chai et administratifs)
- . Patrimoine historique, châteaux (chais généralement très bien équipés)
- . Logique de luxe : produits rares et souvent très chers

Les atouts

- . Ventes primeurs en majorité : plus de demandes que d'offres
- . Prix très élevés en fonction de l'offre et de la demande et de l'effet «millésime»
- . Image très forte associée au luxe

Les contraintes

- . Faible retour sur investissement (achat des propriétés à prix extrêmement élevés)
- . Transmission familiale très difficile

Les tendances et évolutions

- . Transmissibilité familiale quasiment impossible du fait du prix spéculatif, les crus classés passent de plus en plus entre les mains de financiers parfois étrangers (banques, assurances...)
- . A priori, pas de problème de rentabilités

* Groupe suivi et faisant l'objet d'un «cas type»



Conception graphique et impression : PAO/CA 33 - Juin 2011 - Crédit photo : CA 33 / Philippe Roy

