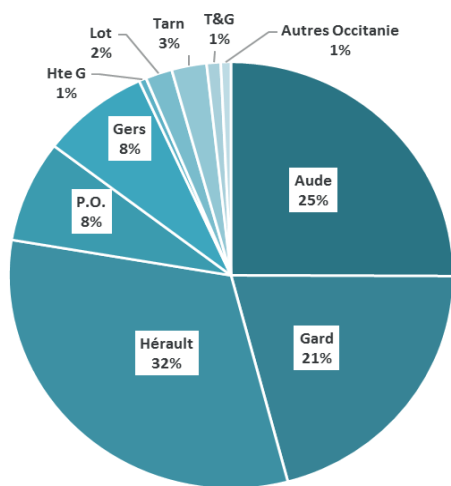


Observatoire Viticole Occitanie

Edition 2022
Récolte 2021

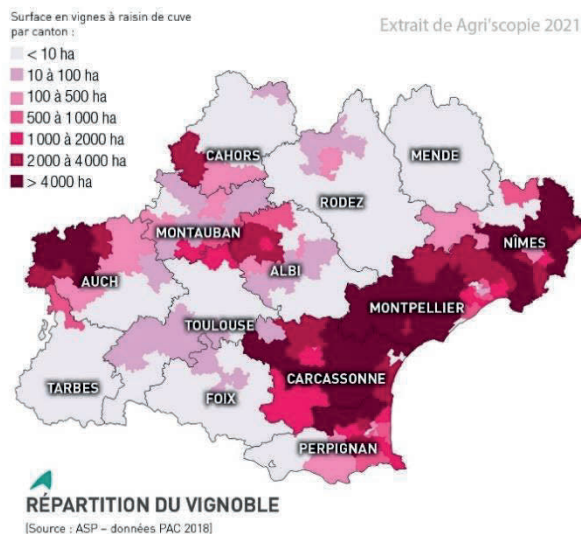


LE CONTEXTE VITICOLE REGIONAL



Surface viticole régionale = 254 555 ha

Source : Agreste données 2020



Caractéristiques des exploitations viticoles



Source : MSA 2019 – Agri'scopie 2021

2010-2021 : les années se suivent mais ne se ressemblent pas

Les cours ont été globalement stables, voire en légère progression sur ces dernières années, mais les rendements ont été fluctuants.

Jusqu'en 2010 la filière a connu une longue crise durant laquelle les cours des vins étaient en moyenne inférieurs de 20 €/hl aux coûts de production,

Depuis 2011, la sortie de crise s'est confirmée avec des cours qui ont continué à croître.

2015 fut l'année la meilleure de la période avec la conjonction de cours d'un bon niveau et de rendements satisfaisants.

2016 reste dans cette tendance malgré une légère dégradation, en raison de calamités agricoles (gel, grêle) et donc de rendements plus faibles.

L'année 2017 a connu une sécheresse très marquée sur tout le territoire, à l'origine de rendements faibles. La majorité des exploitations présentent alors un résultat déficitaire (après rémunération familiale).

La campagne 2018 s'est avérée climatiquement beaucoup plus favorable avec un niveau de récolte moyen le plus élevé des 5 dernières années, même si les pluies abondantes sont parfois à l'origine d'attaques de mildiou et donc de faibles rendements. Il est à déplorer également, localement, du gel et des épisodes de grêle.

La production 2019 est en recul de 10% par rapport à 2018 en raison de la canicule, de la sécheresse et du gel sur certaines zones (variabilité importante en fonction des départements).

La production 2020 est légèrement supérieure à 2019 mais touchée sur certaines zones par des calamités : gel, sécheresse, mildiou.

La récolte 2021 a été fortement impactée par le gel de printemps exceptionnel et la sécheresse de l'été. La récolte est historiquement basse en France -27%/2020 et en Occitanie le volume récolté chute considérablement : -37%/2020 et -35%/moyenne quinquennale. Les écarts de rendement sont importants, en fonction de l'impact des aléas climatiques sur les différents secteurs.



RESULTATS ECONOMIQUES GLOBAUX

La spécificité du millésime 2021 est le fort impact de l'assurance multirisques climatiques sur les résultats, avec des situations très diverses : exploitants non assurés et exploitants assurés avec différents niveaux de garanties (franchise entre 10 et 30%, niveau de capital assuré). Le montant des indemnités d'assurance est rapporté en totalité à l'exercice 2021. En moyenne, 1/3 des exploitants de l'échantillon est assuré.

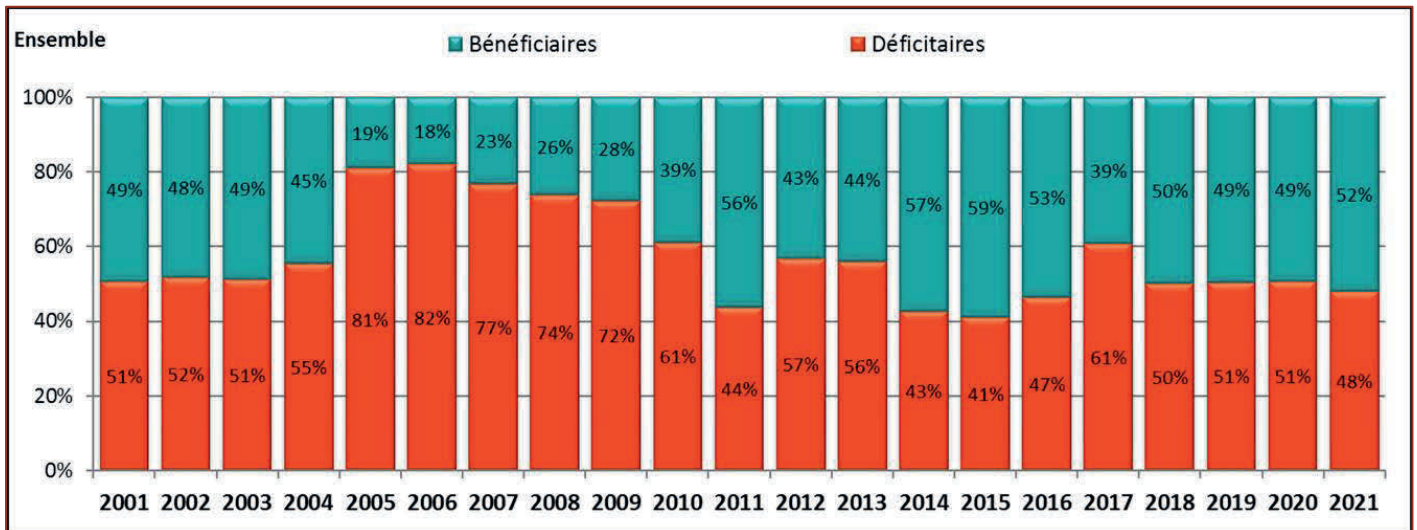
L'impact du gel est visible sur la moyenne du produit brut viticole, qui est plus faible cette année, à la fois pour le groupe des viticulteurs en cave coopérative et pour le groupe en cave particulière. Mais l'impact est limité sur le résultat final puisque les indemnités d'assurance et les aides sont intégrées dans le résultat. Pour la récolte 2021, on constate une augmentation de 34% (+240€/ha) des

indemnités pour le groupe en cave coopérative et de 45% (+558€/ha) pour le groupe en cave particulière. Les exploitants assurés, avec des niveaux de franchise faibles et de capital assuré élevé, voient leurs résultats peu impactés. Les résultats des exploitants non assurés sont plus faibles. Les conséquences en trésorerie ne seront visibles que sur la campagne 2022.

Au final, l'année 2021 vient s'inscrire dans la continuité des dernières années avec des résultats qui restent globalement stables sur nos échantillons. Le nombre d'exploitations présentant un résultat bénéficiaire atteint 52 % (après déduction d'une rémunération forfaitaire de la main d'œuvre familiale de 20 800€/UTH). Toutefois, l'année 2021 recouvre des situations très contrastées.

Evolution du pourcentage d'exploitations déficitaires/bénéficiaires

(Selon résultat courant, rémunération forfaitaire familiale déduite - 20 800 € par UTH familiale en 2021)



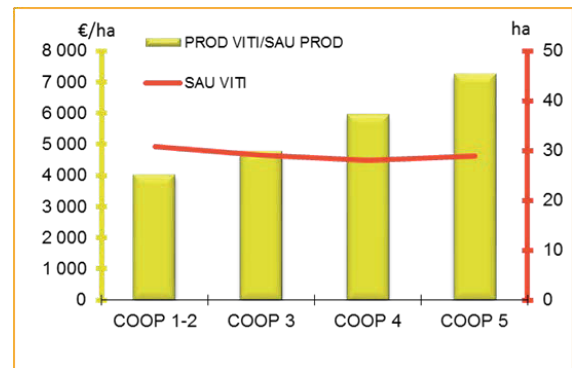
Source : Cerfrance Région Occitanie



VITICULTEURS APORTEURS EN CAVE COOPERATIVE

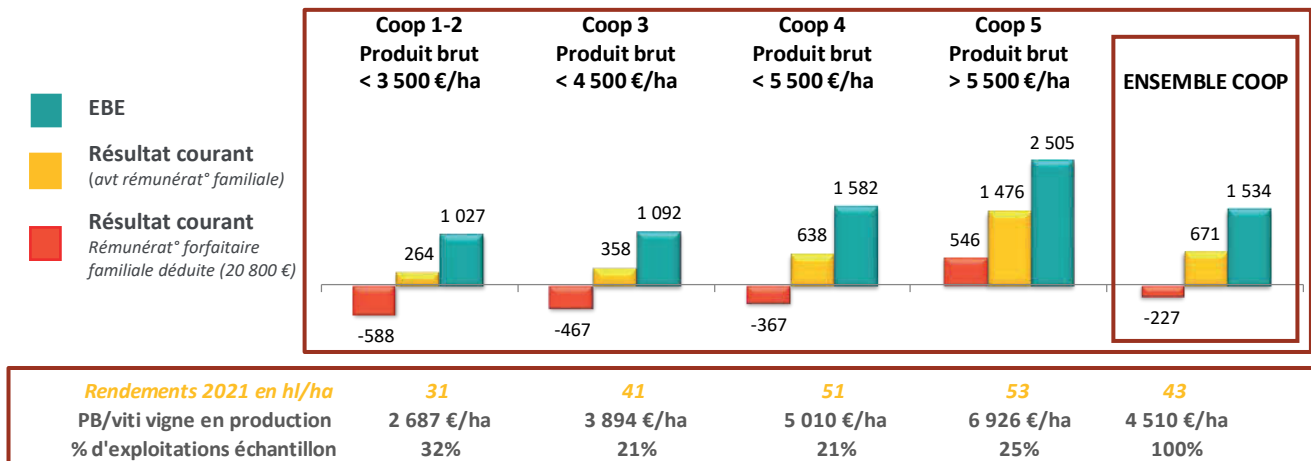
L'échantillon de 590 exploitations est réparti en 4 sous-groupes en fonction du niveau du produit viticole par hectare de vigne en production :

- Coop 1-2 = produit / ha < 3 500 €
- Coop 3 = produit / ha < 4 500 €
- Coop 4 = produit / ha < 5 500 €
- Coop 5 = produit / ha > 5 500 €



Source : Cerfrance Région Occitanie

Résultat 2021 des apporteurs en cave coopérative (en €/ha)



Source : Cerfrance Région Occitanie

Le produit brut viticole moyen (4 510 €/ha) a diminué de 748 €/ha par rapport à 2020, soit environ 16,6%, pour une diminution moyenne des rendements de 28%.

L'excédent brut d'exploitation (EBE), en moyenne à 1 534 €/ha, est en légère diminution.

Le résultat courant moyen, après déduction de la main d'œuvre familiale, est négatif, en moyenne à - 227 €/ha.

Derrière ces moyennes se cachent des écarts importants. Les caves dont le produit brut moyen est inférieur à 3500

€/ha ont vu leurs résultats économiques se détériorer, atteignant un niveau alarmant. L'effectif des apporteurs en caves coopératives ayant un produit brut inférieur à 3 500 €/ha est en augmentation du fait du gel. Il représente 32 % en 2021 contre 15% en 2020. A contrario, le groupe « Coop 5 » voit son EBE progresser de 430 €/ha pour un résultat courant après déduction de la main d'œuvre familiale en augmentation de plus de 400 €/ha.

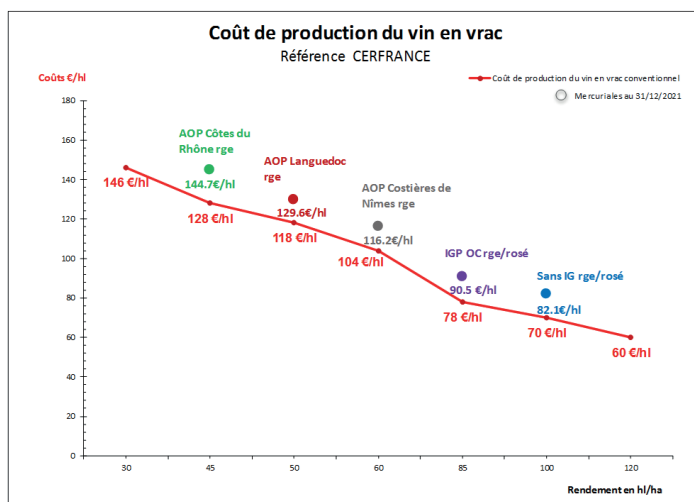


Les coûts de production

Les cours permettent de dégager une marge par rapport au coût de production. Mais, cette marge n'est possible qu'à la condition expresse d'être en mesure de produire au niveau du rendement des cahiers des charges des appellations ou des types de vins (IGP, VSIG). De ces appellations dépendent les cours.

Or, malheureusement, les aléas climatiques, de plus en plus fréquents et intenses, sont à l'origine de pertes de récolte répétées.

Ainsi les rendements demeurent encore et toujours le critère incontournable de la réussite économique des exploitations.



Source : étude spécifique Cerfrance Gard

Coût de production en 2021 (en €/ha)

	COOP 1-2	COOP 3	COOP 4	COOP 5	MOYENNE
Approvisionnements	1 076 €	1 169 €	1 333 €	1 565 €	1 274 €
Services	868 €	928 €	1 068 €	1 189 €	1 005 €
Impôts	80 €	110 €	103 €	97 €	96 €
Main d'œuvre	1 388 €	1 569 €	1 881 €	1 817 €	1 640 €
Frais financiers	35 €	28 €	43 €	40 €	37 €
Amortissements	728 €	706 €	901 €	990 €	827 €
TOTAL	4 175 €	4 510 €	5 330 €	5 698 €	4 877 €
Rendement Hl/Ha	31	41	51	53	43
Charges en €/Hl	136	111	105	107	114
Nombre d'exploitations	191	124	125	150	590

Source : Cerfrance Région Occitanie

Entre le groupe COOP 1-2 et le groupe COOP 5, on constate un écart de plus de 1 523 €/ha. Les difficultés du groupe COOP 1-2 expliquent la compression des postes, en particulier main d'œuvre, approvisionnements et investissements.

Les coûts de production sont en moyenne de 4 877 €/ha.

La main d'œuvre représente le poste principal avec 34% du total (intégrant un forfait de rémunération familiale de 20 800 € par exploitant). Viennent ensuite les approvisionnements avec 26%, puis les services à 20%, et enfin les amortissements à 17%.

Les coûts de production en Agriculture Biologique

Dans notre échantillon, les charges des exploitations en AB sont supérieures de 736 €/ha à celles produisant du vin conventionnel.

Ce surcoût est notamment causé par la substitution du travail du sol au désherbage chimique. Le travail du sol est plus consommateur de temps et de matériel. De même l'épamprage est manuel ou mécanique et non chimique. Cela se traduit par l'augmentation des postes suivants :

- main d'œuvre : + 307€ (dont + 108 € pour les travaux par tiers)
- matériel : + 275 € (amortissements, fournitures outillages, carburant, assurances, frais financiers)

On constate que l'écart des coûts entre producteurs conventionnels et producteurs en AB a tendance à se contracter. En effet, l'itinéraire technique de l'entretien du sol en conventionnel converge vers celui du bio.

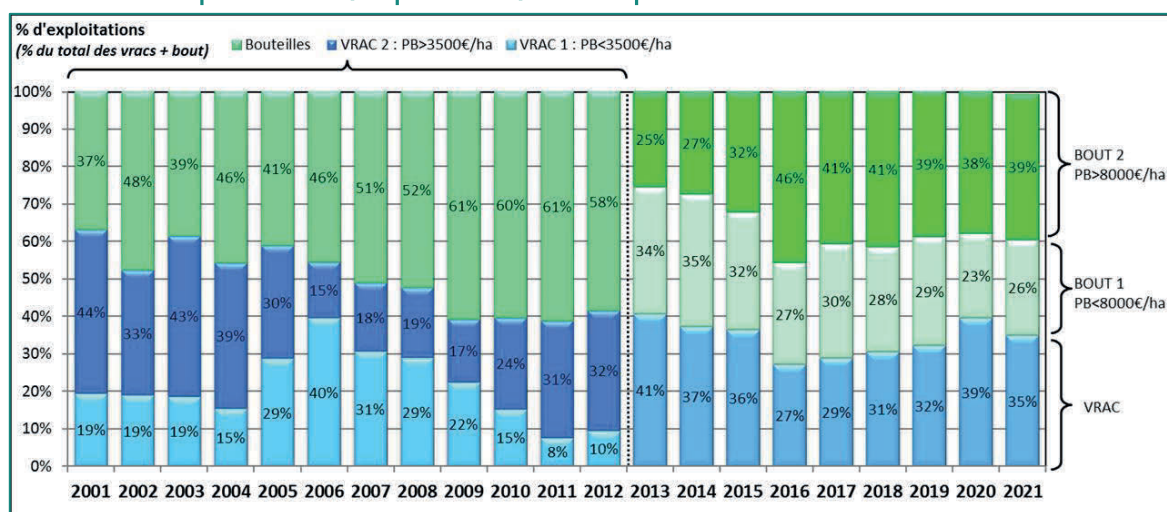
	Agriculture Biologique	Agriculture Conventiennelle
Approvisionnements	1 475 €	1 332 €
Services	1 164 €	989 €
Impôts	112 €	111 €
Main d'œuvre	1 869 €	1 670 €
Frais financiers	49 €	31 €
Amortissements	1 016 €	814 €
TOTAL	5 683 €	4 947 €
Rendement Hl/Ha	36	44
Charges en €/Hl	159	114
Nombre d'exploitations	69	521

Source : Cerfrance Région Occitanie



VITICULTEURS EN CAVE PARTICULIERE

Répartition des exploitations en cave particulière entre 2001 et 2021



Source : Cerfrance Région Occitanie

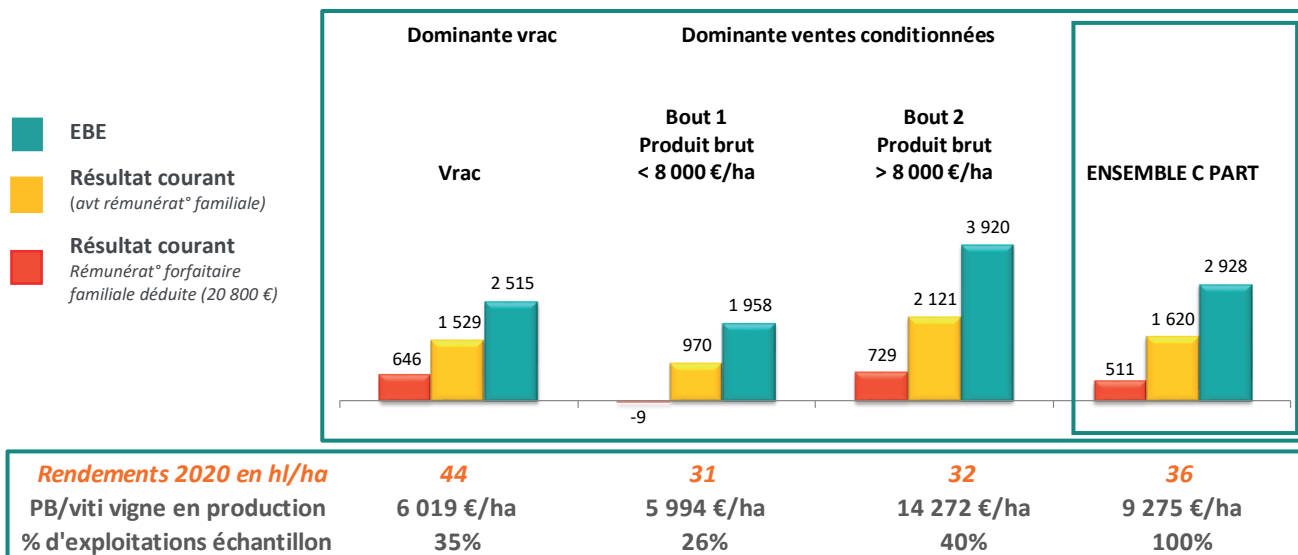
L'échantillon de 215 exploitations est réparti en 3 sous-groupes :

Dominante vrac ; Bout 1 = produit / ha < 8 000 € ; Bout 2 = produit / ha > 8 000 €

Depuis la fin de la crise, la proportion de caves vendant au négoce se stabilise entre 30 et 40%. La crise viticole a poussé certains viticulteurs à rechercher une plus-value dans la commercialisation de vin en bouteilles. Il semble que ce phénomène soit arrivé à son terme.

En 2021, la proportion de caves particulières vendant en vrac est importante (35%) : effet conjoncturel lié au COVID ou effet structurel lié à des cours assez hauts ?

Résultat 2021 des exploitations en cave particulière (en €/ha)



Source : Cerfrance Région Occitanie

Pour les caves particulières commercialisant leur production auprès du négoce sans la conditionner, les résultats économiques sont d'un niveau satisfaisant avec un résultat moyen, après déduction de la rémunération familiale, de 511 €/ha.

Pour celles qui conditionnent, les résultats des 2 groupes sont différents :

- Les exploitations dont le produit brut est inférieur à 8 000 €/ha présentent des résultats économiques en dessous de l'équilibre, avec un résultat moyen (après déduction de

la rémunération familiale) qui reste déficitaire malgré un produit brut en recul de 886 €/ha.

- En revanche, les exploitations dont le produit brut est supérieur à 8 000 €/ha obtiennent un résultat (après déduction de la rémunération familiale) d'un bon niveau, à 729 €/ha en augmentation par rapport à 2020.

A noter que ces moyennes masquent des résultats très hétérogènes à l'intérieur de chaque groupe.

Coût de production 2021 (en €/ha)

	CP Vrac	CP bout 1	CP bout 2	MOYENNE
Approvisionnements	1 798 €	2 005 €	3 832 €	2 655 €
Services	1 529 €	1 607 €	2 898 €	2 090 €
Impôts	140 €	148 €	222 €	174 €
Main d'œuvre	2 031 €	2 228 €	4 023 €	2 869 €
Frais financiers	44 €	59 €	133 €	83 €
Amortissements	942 €	929 €	1 665 €	1 225 €
TOTAL	6 483 €	6 977 €	12 774 €	9 097 €
Rendement Hl/Ha	44	31	32	36
Charges en €/Hl	149	227	396	254
<i>Nombre d'exploitations</i>	<i>75</i>	<i>55</i>	<i>85</i>	215

Source : Cerfrance Région Occitanie

Les coûts de production comprennent, outre les charges au vignoble, les coûts de la vinification et, pour le secteur des caves vendant en conditionné, les frais de matières sèches et de mise en bouteilles, ainsi que les frais commerciaux.

Globalement les charges à l'hectare ont augmenté de 16%. Cette moyenne cache des différences selon les groupes : les charges du groupe « Vrac » ont augmenté de 2,7%, celles du groupe « bout 1 » ont augmenté de 10,6%, quant à celles du groupe « bout 2 », elles ont augmenté de 24,5%. Augmentation importante des charges d'emballages, des travaux par tiers, de la Main d'œuvre et des amortissements.

Nous ne présentons pas de données en Agriculture Biologique : l'échantillon dont nous disposons est trop hétérogène pour être exploitable.

A noter que la conversion en Agriculture Biologique n'a quasiment aucun impact sur les coûts de la vinification, du conditionnement et de la commercialisation. Nous considérons ainsi que le surcoût d'environ 800 €/ha constaté sur les apporteurs en coopérative est applicable aux exploitants en cave particulière.



L'observatoire viticole Cerfrance

Cette nouvelle édition de l'observatoire viticole analyse les résultats économiques et financiers de 805 exploitations viticoles d'Occitanie au cours de la campagne de récolte 2021.

Les chiffres présentés sont des moyennes arithmétiques : chaque exploitation représente une donnée, quelle que soit la taille de l'exploitation. Cependant, pour respecter le poids de chaque département, les données sont pondérées, proportionnellement à la surface viticole de chaque département (cf. graphique page 2).

Les évolutions présentées comparent la campagne de récolte 2021 avec celle de 2020, à échantillon constant.

L'échantillon Cerfrance :

- 805 exploitations spécialisées en viticulture à 85%
- Surface viticole moyenne : 30 ha
- 590 apporteurs en cave coopérative dont 69 en AB soit 12%
- 215 caves particulières dont 73 en AB soit 34%

EN SYNTHÈSE

VIGNERONS COOPÉRATEURS

Les cours sont depuis quelques années cohérents avec les coûts de production, à la condition que les rendements soient ceux des appellations ou types de vins produits, et pas moins.

En classant les vignerons coopérateurs selon leur produit brut par ha, il apparaît clairement que le premier facteur de performance est bien le rendement.

Autre enseignement de cette étude : l'excédent brut d'exploitation reste positif même dans le groupe des exploitations les moins performantes, c'est-à-dire que les produits de l'année couvrent les charges de culture avant prise en compte des investissements, de l'endettement et du travail de l'exploitant.

Cela explique la capacité de résistance des exploitations en difficulté, dans la mesure où le viticulteur ne prélève pas ou peu, n'investit pas et a peu d'endettement.

Ainsi, même si globalement les voyants économiques sont satisfaisants, la filière demeure toutefois fragile, très exposée au risque climatique ainsi qu'à des marchés fluctuants.

A noter la bonne tenue des cours des vins en AB, l'écart s'étant encore creusé entre les mercuriales des vins en conventionnel et ceux en AB.

CAVES PARTICULIÈRES

Pour les caves commercialisant leur production auprès du négoce sans la conditionner, le rendement est également le premier facteur de performance.

Pour celles qui conditionnent, le résultat moyen négatif cache des disparités très importantes, avec d'un côté des caves dégagant un résultat pouvant dépasser 3000 € par ha, et de l'autre des exploitations déficitaires. Cela s'explique notamment par le fait que les fonctions d'embouteillage et de commercialisation multiplient par trois l'activité par rapport à la seule élaboration du vin. Trois « métiers » se superposent, demandant chacun compétences, temps et financement. Ainsi, les risques de défaillance sont accrus si l'ensemble de ces fonctions est insuffisamment maîtrisé et que le niveau des ventes n'est pas en rapport avec les charges.

QUELLE STRATÉGIE GAGNANTE EN VITICULTURE ?

La performance économique en viticulture peut passer par deux stratégies :

- soit la recherche de valeur ajoutée en conditionnant et commercialisant ses produits, la contrepartie étant des efforts commerciaux et financiers importants ;
- soit la vente au négoce d'un produit obtenu avec rendements et coûts optimaux.

Ces deux stratégies peuvent cohabiter sur une même exploitation, à la condition de ne pas travailler « l'entrée de gamme » avec les coûts du « haut de gamme ».

Les cas « intermédiaires » sont perdants : faibles rendements et vente en vrac, charges élevées au vignoble et en cave pour des ventes vrac en entrée de gamme, frais commerciaux disproportionnés par rapport au nombre de bouteilles vendues, etc. Il est également intéressant de se pencher sur la stratégie de production en viticulture biologique, dont le marché est en pleine expansion (volume et cours) alors que le marché conventionnel est plutôt stable.

