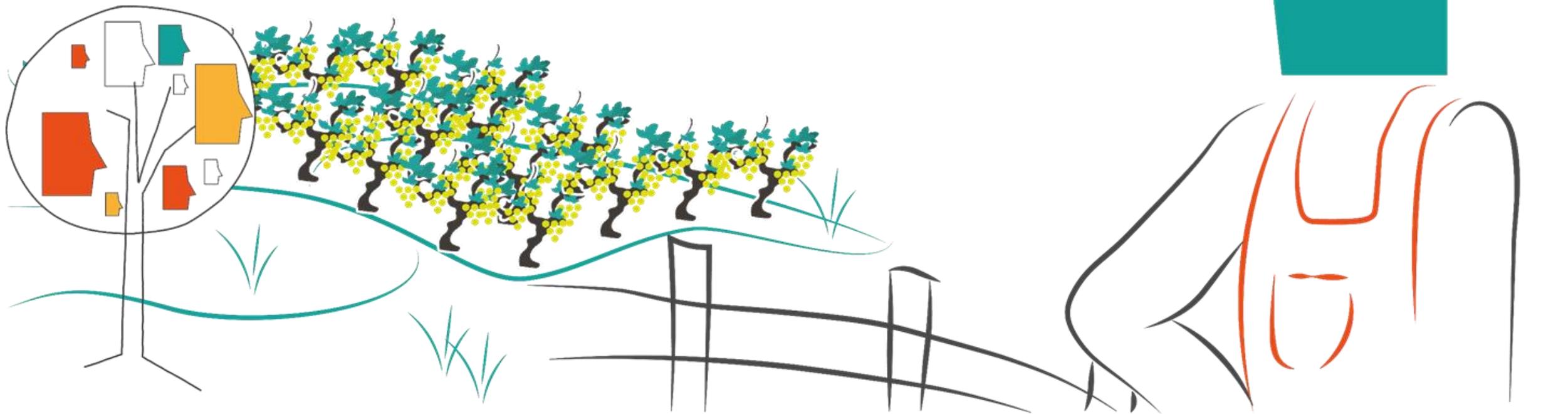
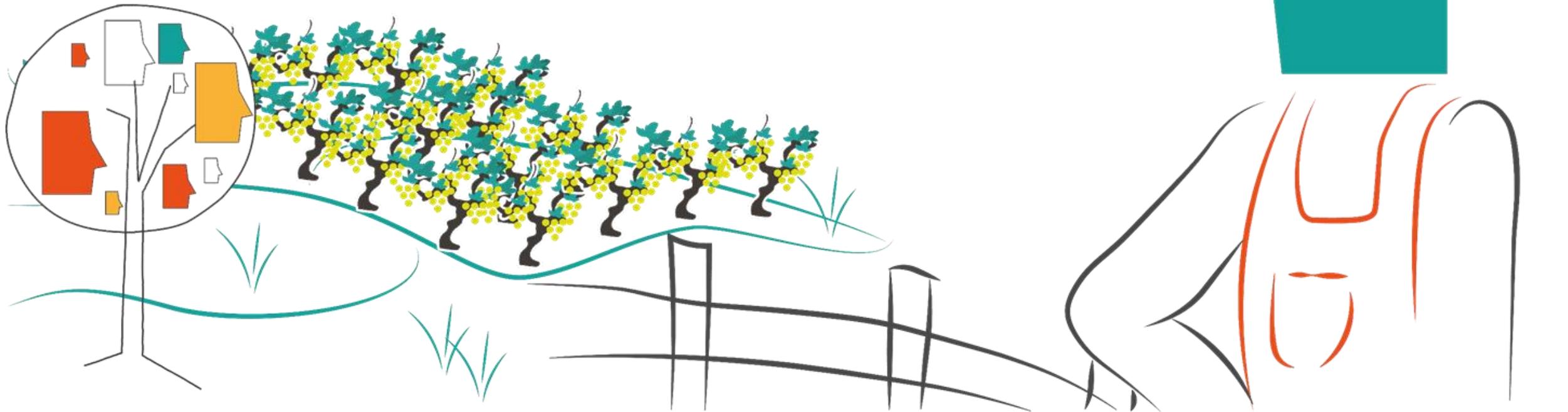


VITISCOPIE 2020

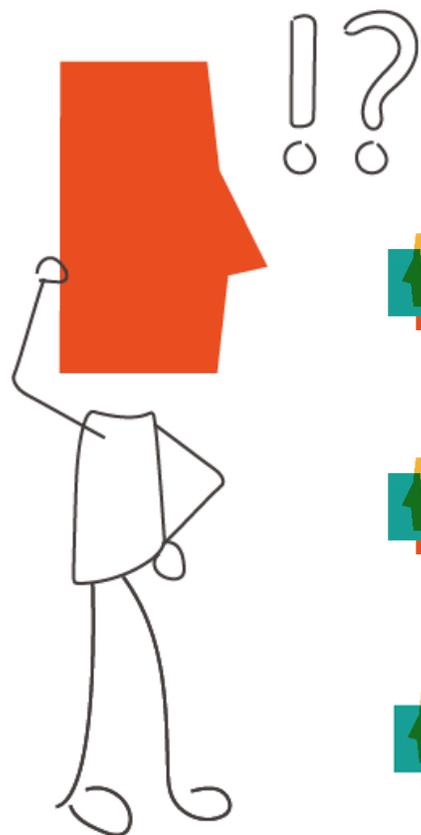


Le contexte viticole





2020, marquée par...



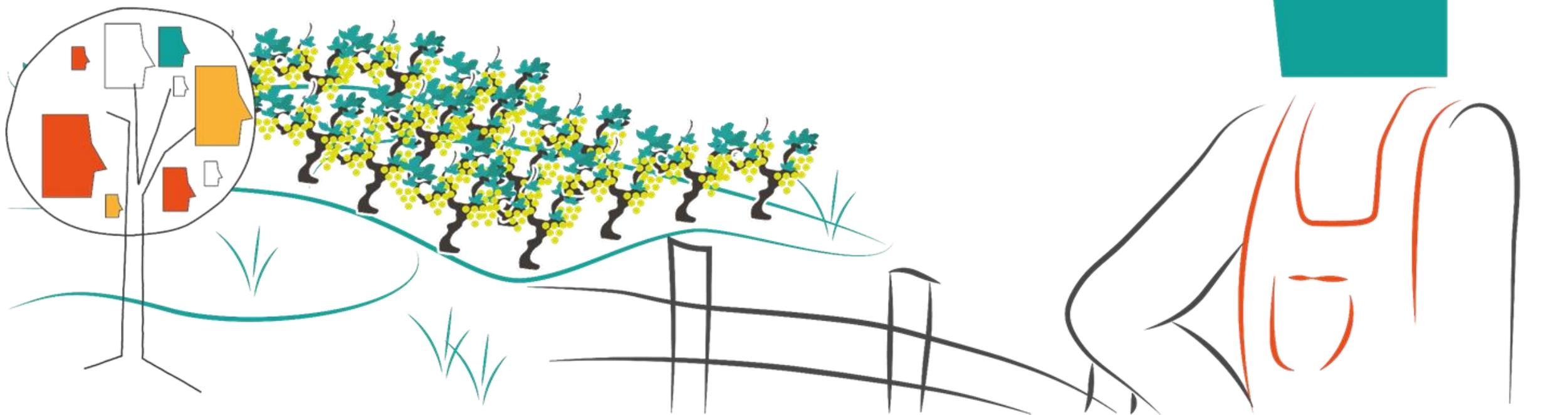
 **Une belle vendange**

 **Un contexte sanitaire inédit**

 **Un monde de changement**



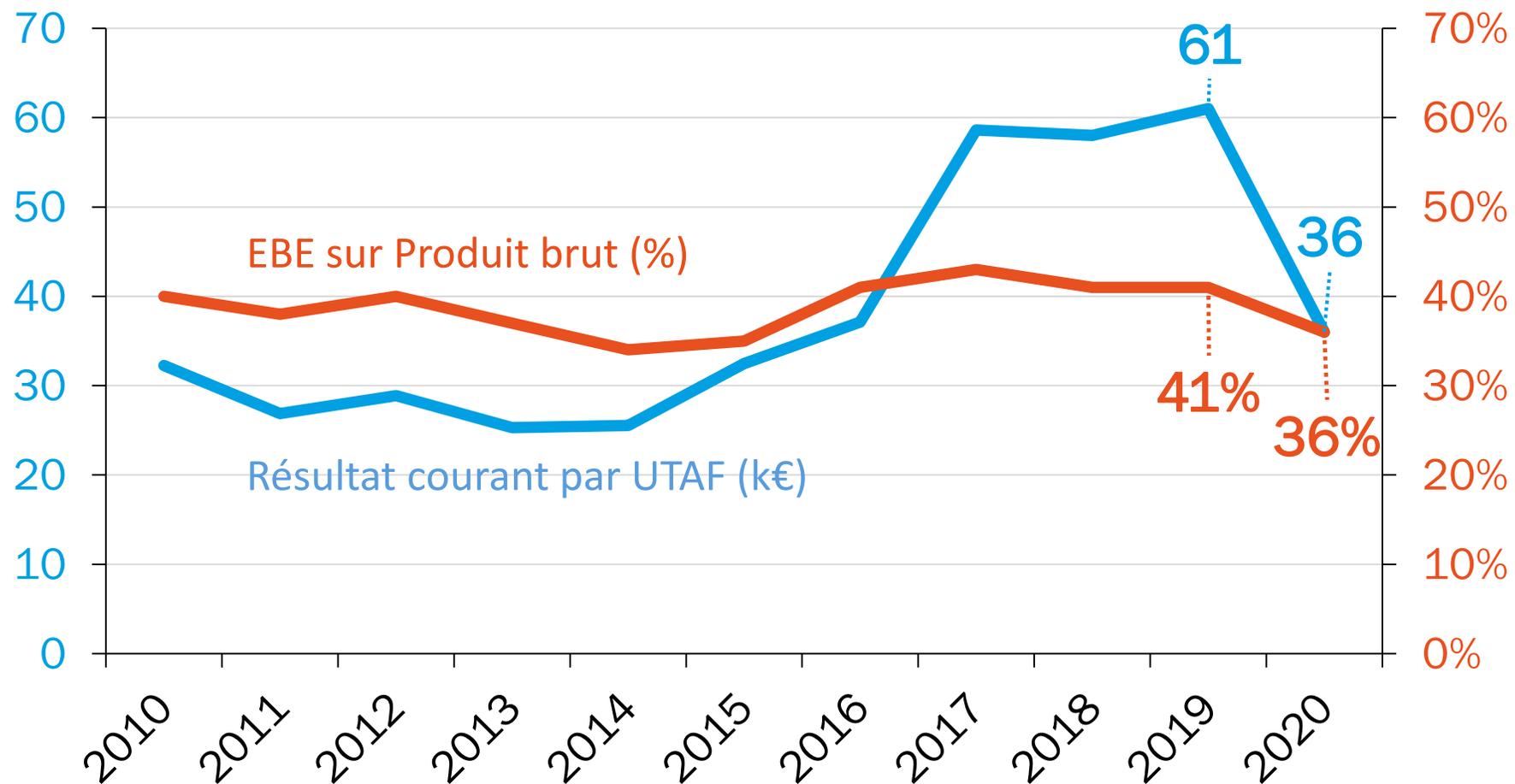
Coopérateurs AOC régionales



Baisse des résultats en 2020

Un résultat/UTAF
de 36 k€

Le déficit de
récolte :
1^{ère} raison de la
baisse
d'efficacité
économique

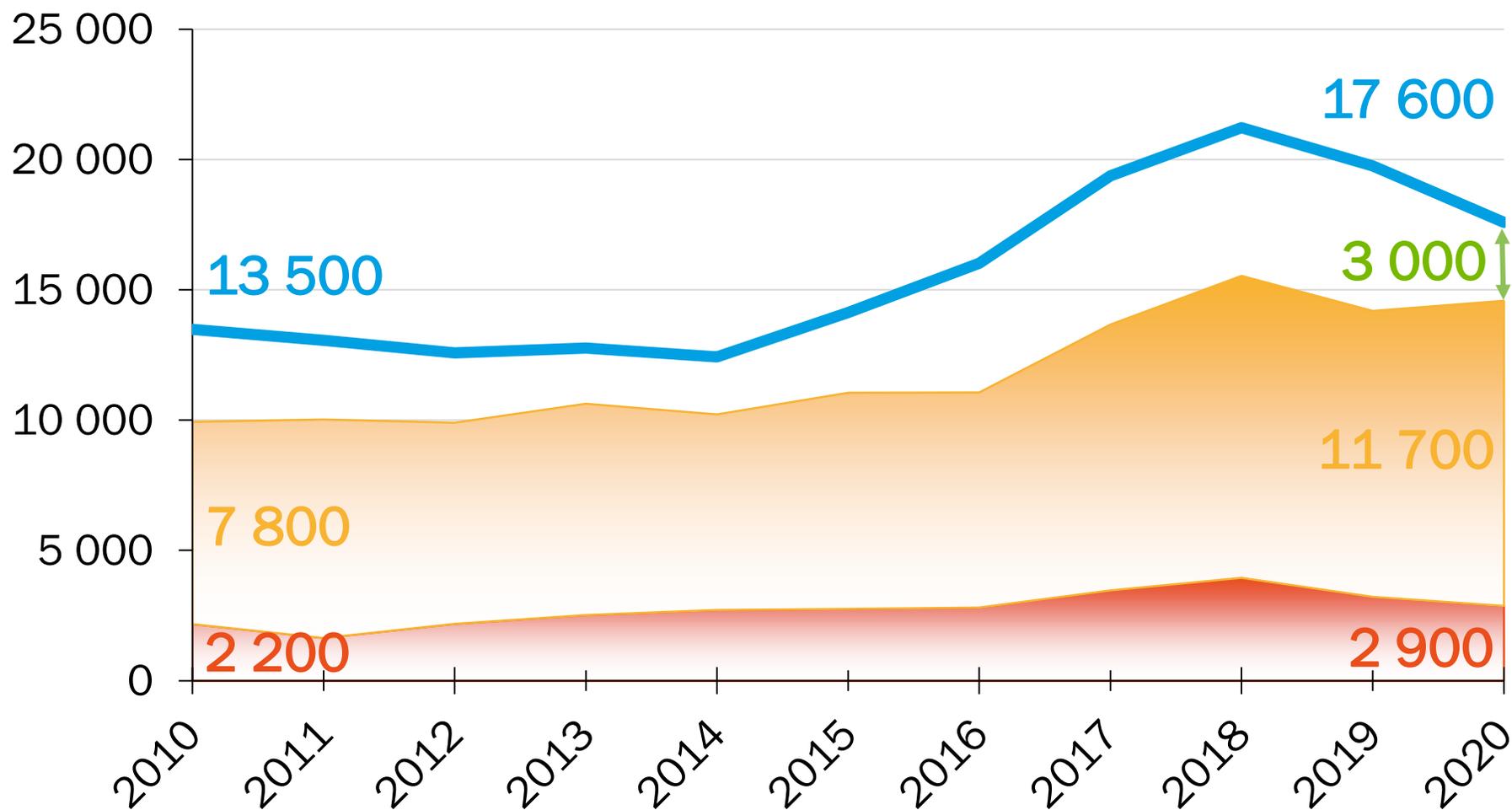


Contraction du revenu



En € / ha de vigne :

- Produit
- Revenu
- Charges de structure
- Charges opérationnelles

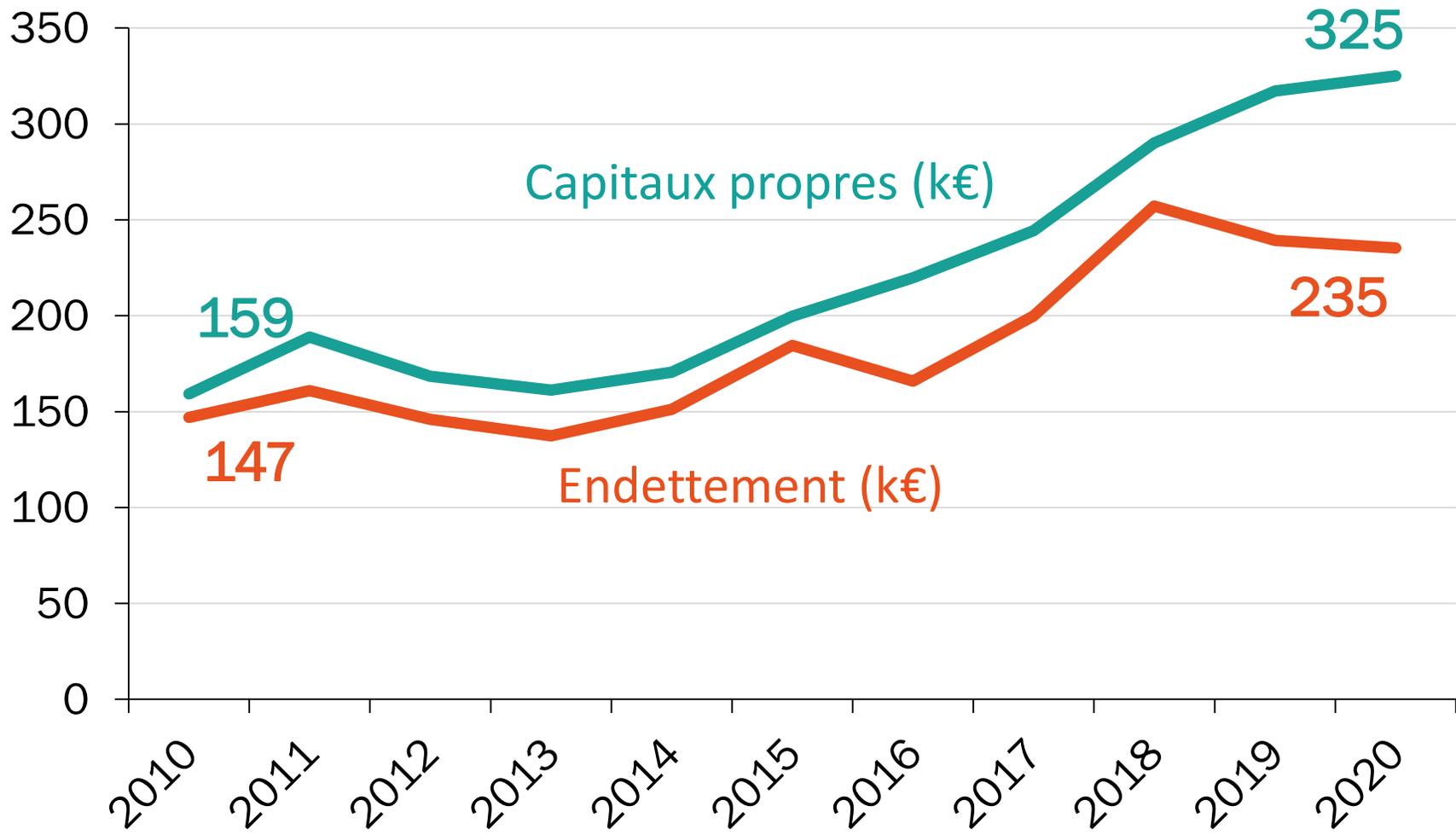




Des bilans plus sains

Taux d'endettement

2020*	42%
2019	43%
2018	47%
2017	45%





Redressement de la trésorerie ?

**Vigilance
sur la
trésorerie**

EBE : 86 k€

Δ Stocks:
16 k€

Excédent de Trésorerie : 102 k€

Prélèvements :
57 k€

Annuités :
34 k€

Autofinancement
ou trésorerie
disponible 11k€



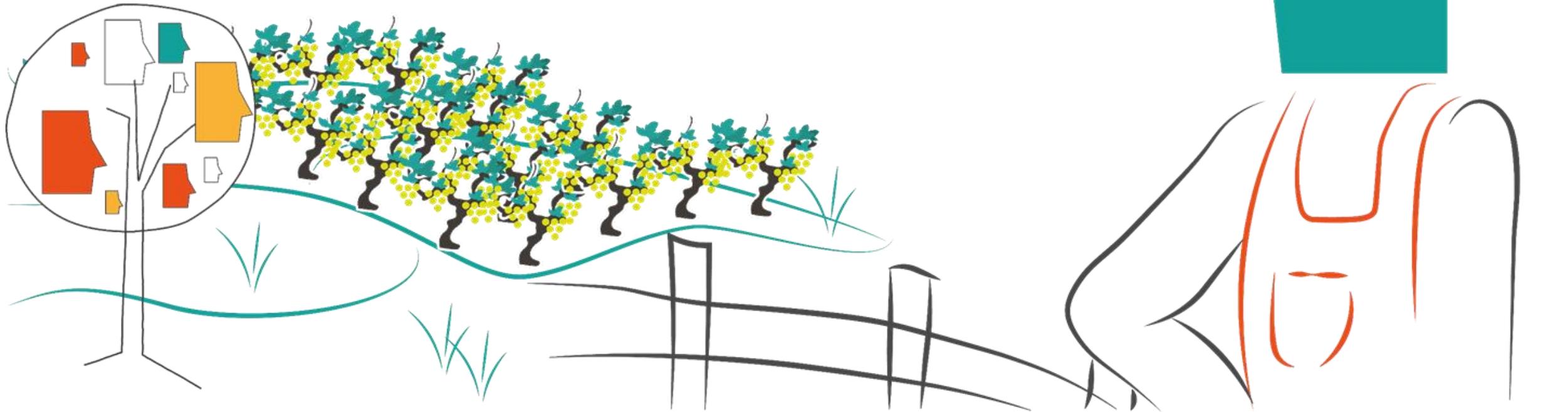
Surface et système optimisé = revenus



Données basées
sur les
clôtures 2019

	Les plus hauts revenus	Ce qui permet d'atteindre
Revenu / UTAF	+ 30 k€	90 k€
Surfaces de vignes	+ 3,24 ha	16,75 ha
Ha de vignes / UMO	+0,13 ha/UMO	5,43 ha/UMO

CAVES PARTICULIERES VENTE BOUTEILLES

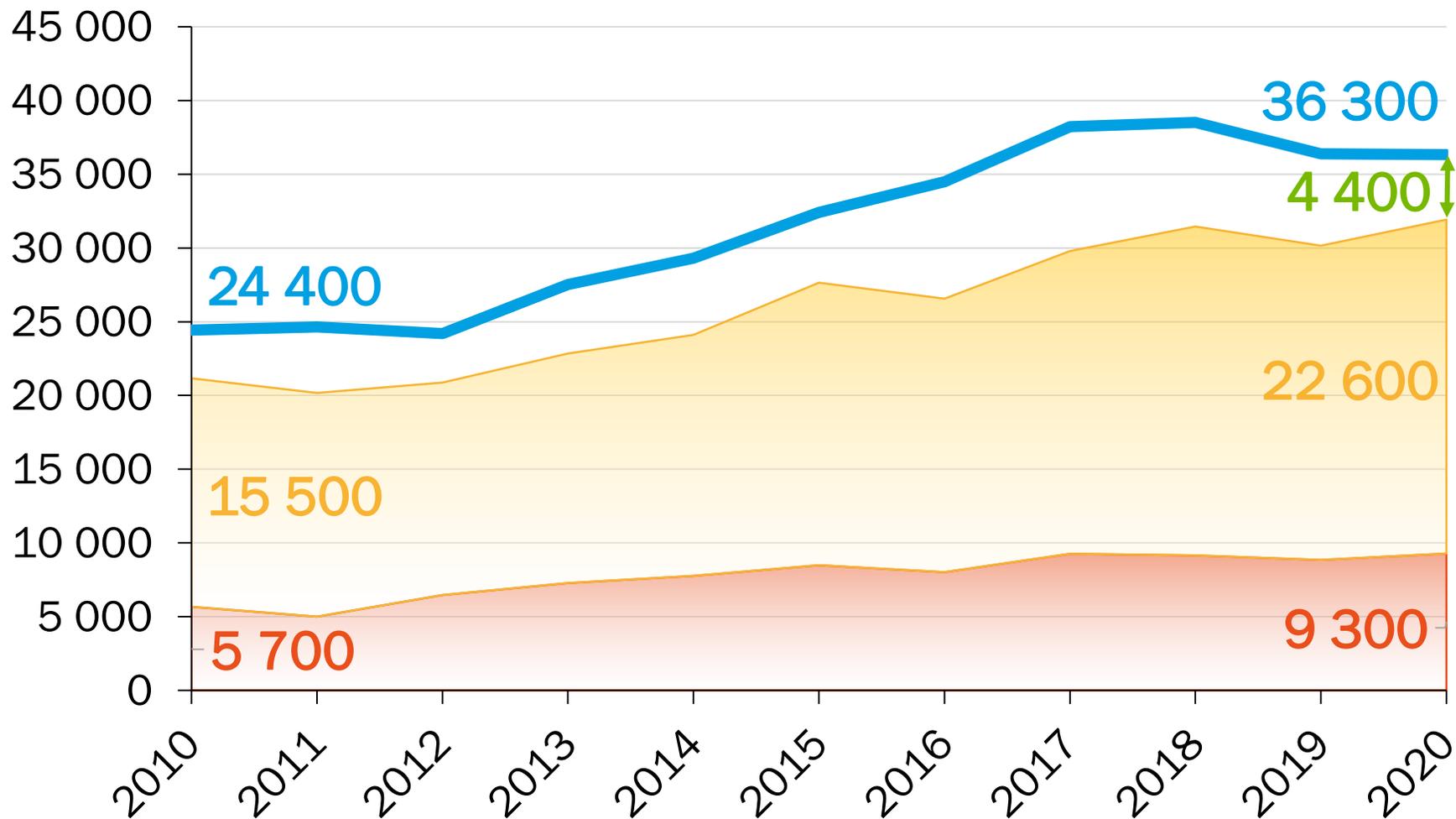


Fin de l'embellie



En € / ha de vigne :

- Produit
- Revenu
- Charges de structure
- Charges opérationnelles



Vente bouteilles +20% de la récolte



Surface et stratégie commerciale = revenus



Données basées
sur les
clôtures 2019

	Les plus hauts revenus	Ce qui permet d'atteindre
Revenu / UTAF	+ 41 k€	101 K€
Surfaces de vignes	+ 2,61 ha	14,63 ha
Nombre de cols vendus	+ 18 600 cols	60 300 cols
Nombre de salariés	+ 0,95 UTH	3,76 UTH

Vente bouteilles +20% de la récolte

Millésime 2018, quelle stratégie ?

Données basées sur les clôtures 2019

Trois stratégies :

Volume
Prix
Echelle

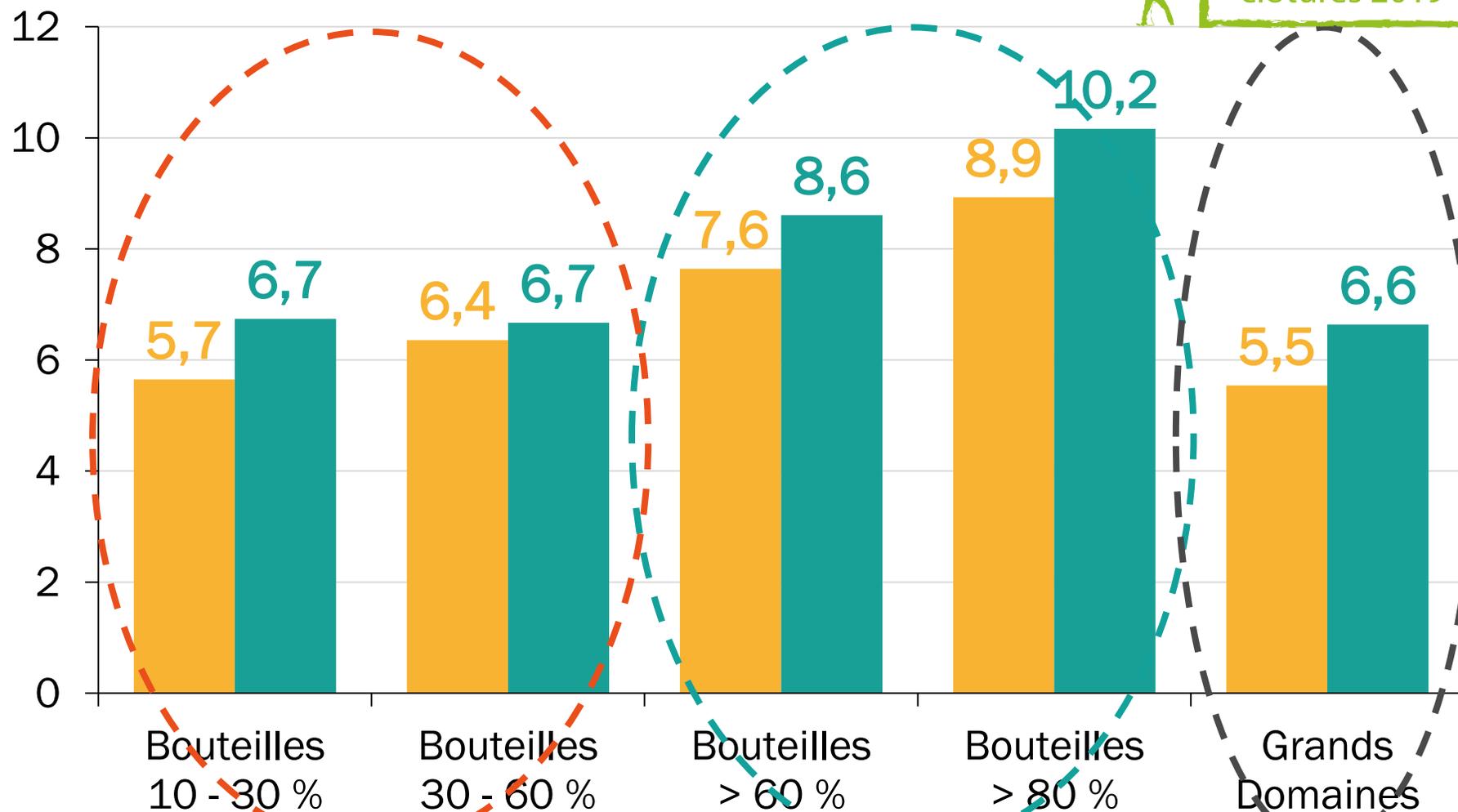
Prix d'équilibre



Prix de vente



(En € / Col)



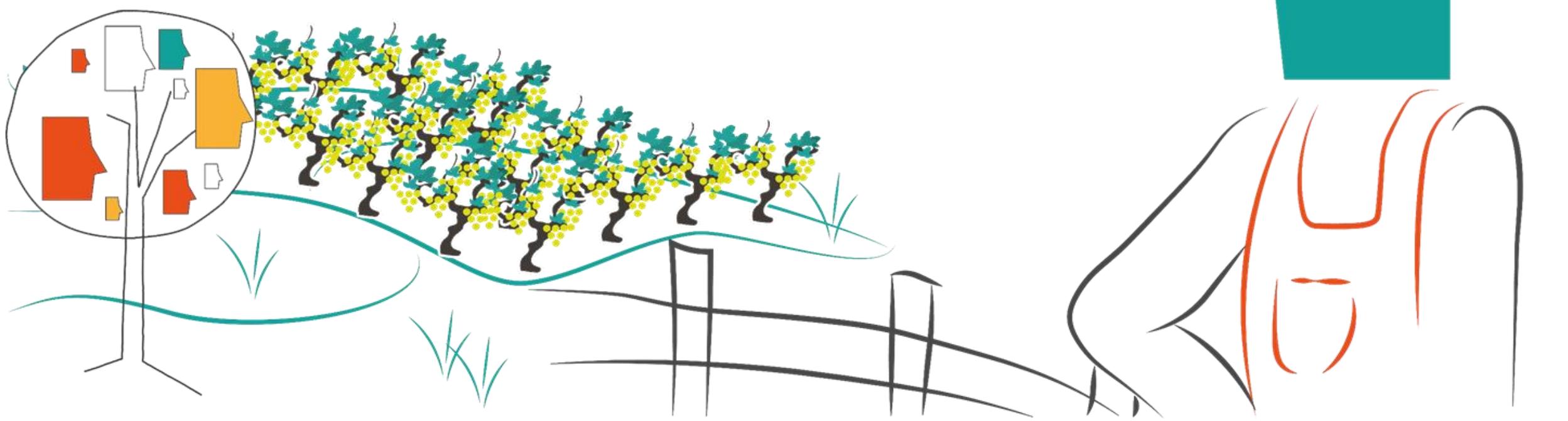
Vente bouteilles +20% de la récolte



CERFRANCE
SAÔNE-ET-LOIRE

FOCUS

Nord Beaujolais





Les caractéristiques du Focus Nord Beaujolais

 71% d'appellations communales

 38% de ventes en bouteilles



	2020	2019
Productivité de la MO (ha/UMO)	4,24	4,34
Productivité de la MO (hl/UMO)	152	208



Une récolte 2019 pénalisante



Une trésorerie qui se dégrade

Dettes d'exploitation : 65 200 €

Créances d'exploitation : 36 000 €



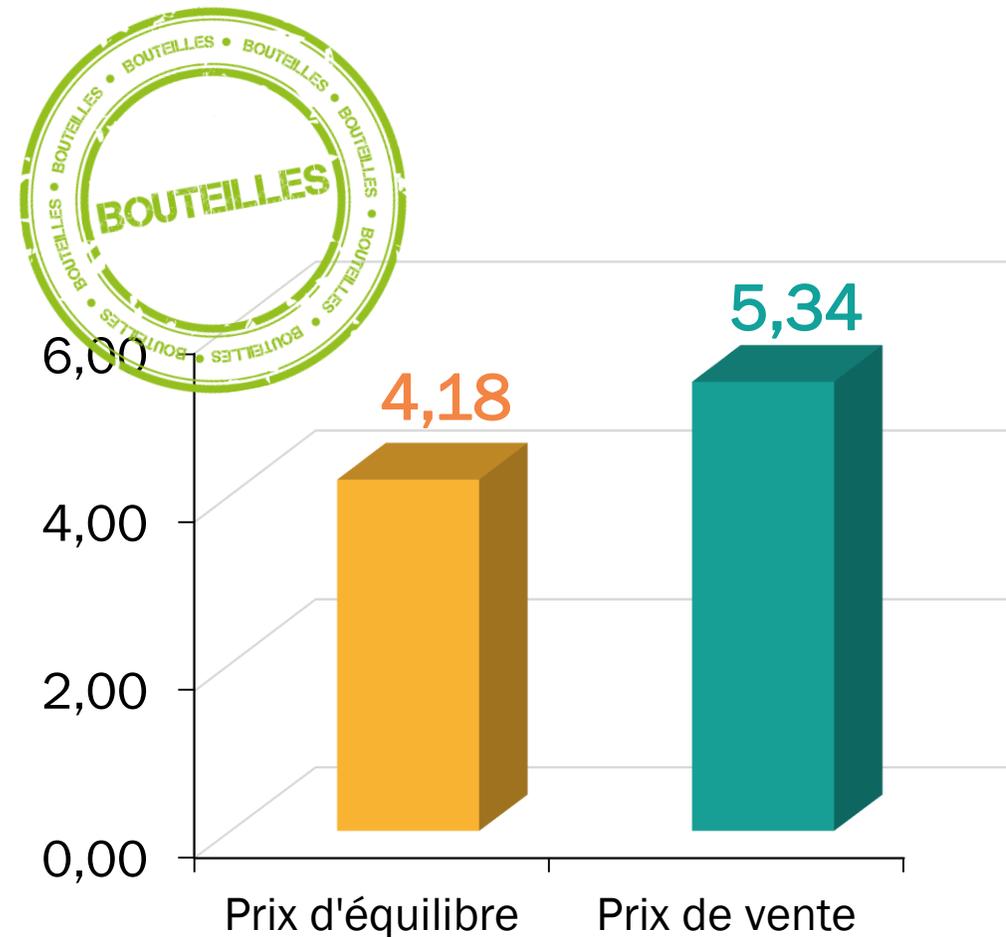
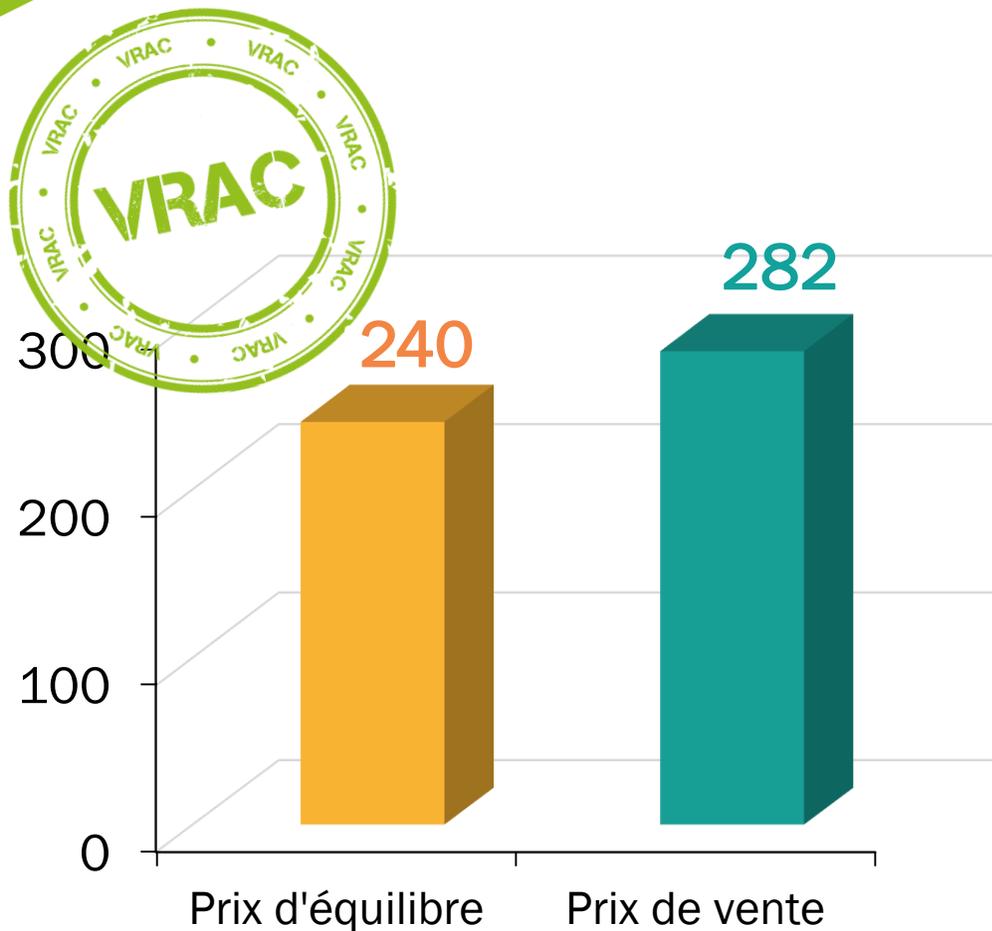
Endettement maîtrisé à 43%

18 000 € d'annuités

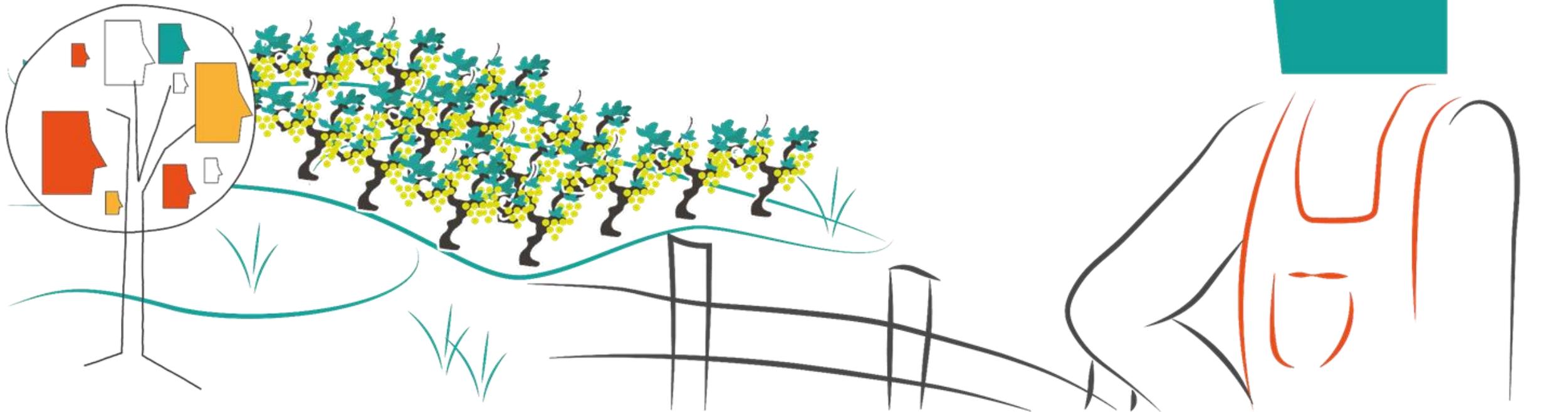
	2020	2019
Efficacité économique	17 %	25 %
EBE	26 k€	42 k€
Résultat courant par UTAF	14 k€	26 k€

Une stratégie bouteille valorisante

Des prix de vente supérieurs aux prix d'équilibre



En conclusion...





Et demain ?



Agilité



Systeme
cohérent



Emergence de
l'e-commerce



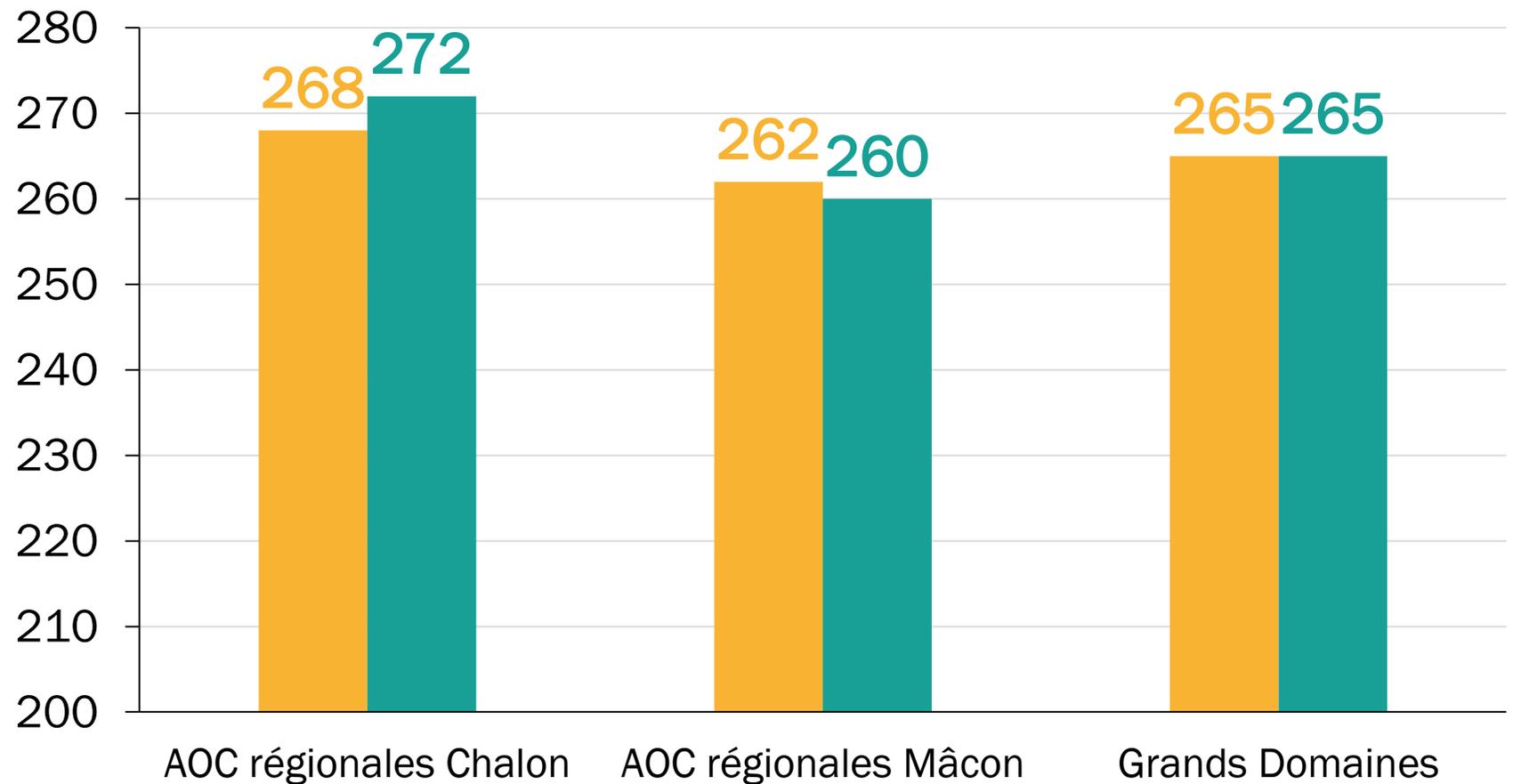
Les viticulteurs en « AB »

-  Groupe très hétérogène
-  75% avec un prix bouteille moyen sup à 7,5 € HT
-  85% des exploitations avec une assurance récolte
-  Dynamique d'investissement importante → 56% d'endettement





Des coûts de production impactés par les volumes



Prix d'équilibre



Encaissement



Coopérateurs AOC régionales