

FICHE ÉCONOMIQUE DU CNIV N°1

3 CHIFFRES CLÉS

Les indicateurs économiques liés au Plan de filière

12,5 MILLIARDS D'€

C'est le chiffre d'affaires estimé de la production viticole française. La connaissance précise et fiable du chiffre d'affaires de la filière est une nécessité pour améliorer la gestion de la valeur ajoutée.

6 726 BIO ET 1 904 HVE 3

C'est le nombre d'exploitations viticoles certifiées bio ou HVE niveau 3 selon les derniers chiffres disponibles (sources : Agence bio, 2019 et Ministère de l'agriculture au 1/7/19). Pour mémoire, l'engagement inscrit dans le Plan de filière fait état de 50 % d'exploitations certifiées d'ici 2025.

0 HERBICIDE

C'est l'objectif que la filière a acté pour la viticulture en 2025. Le surcoût estimé sur le poste « entretien du sol » est très variable. En Mâconnais, par exemple, il peut fluctuer entre 2 % et 60 % en fonction de l'ampleur des investissements nécessaires..



Comment calculer le chiffre d'affaires de la filière ? Proposition de méthodologie

Pour un calcul fiable du chiffre d'affaires de la filière, il est nécessaire que les interprofessions aient accès aux données économiques primaires : telle est la conclusion des travaux du groupe « indicateurs économiques ». Un guide méthodologique a été rédigé à cet effet.

Les Etats généraux de l'alimentation ont officiellement posé la question d'une meilleure répartition de la valeur ajoutée entre les différents maillons de la filière agro-alimentaire, notamment entre l'amont agricole et la distribution en aval. Mais comment gérer la valeur ajoutée si cette dernière n'est pas connue précisément ? C'est le problème qui se pose pour la filière vins : sauf exception, il n'existe pas, actuellement, d'estimation précise/fiable du chiffre d'affaires créé au niveau du vignoble, c'est-à-dire à la fois par la viticulture et le négoce.

■ ÉVALUER ET SUIVRE LA VALEUR AJOUTÉE

Pour lever ce frein, un groupe de travail sur les indicateurs économiques a été créé en 2018 dans le cadre du Plan de filière. Sa principale mission ? Étudier les outils et instruments économiques permettant d'évaluer et suivre la valeur créée au vignoble. Placé sous la présidence de Michel Carrère (IVSO) et constitué de représentants des organisations professionnelles et des interprofessions, ce groupe de travail a rendu ses conclusions.

La première consiste à proposer une définition du chiffre d'affaires au vignoble (voir encadré p 2), afin d'obtenir un indicateur calculé de manière homogène, apte à servir des fins de pilotage économique. En effet, si la notion est relativement connue au niveau micro-économique (pour une entreprise, par exemple, c'est la somme des éléments facturés à des tiers), elle devient plus complexe lorsque l'on envisage une filière entière.

LIMITES DES MÉTHODES ACTUELLES

La deuxième conclusion laisse apparaître que, parmi les méthodes utilisées actuellement par les interprofessions pour approcher le chiffre d'affaires généré par la viticulture et le négoce, **une seule amène un résultat suffisamment précis**, à savoir la collecte de données primaires, c'est-à-dire le **recueil des prix par destination et par opérateur**. Cette conclusion découle d'une enquête menée auprès d'un échantillon d'interprofessions ayant permis de lister les stratégies mises en place dans les régions, en fonction des données auxquelles elles ont accès.

La plupart des interprofessions utilisent les données issues des **déclarations obligatoires** des opérateurs (Douanes) et **les contrats interprofessionnels**. Si ces données permettent d'obtenir une image relativement fiable des volumes produits, le calcul des volumes commercialisés nécessite une approximation, car le niveau de détail enregistré est **très variable** en fonction des interprofessions.

L'information sur **les prix**, quant à elle, est **la moins accessible**, surtout pour le marché français. Cela conduit des interprofessions à calculer des prix de référence. En Provence, par exemple, les volumes commercialisés en bouteille sont valorisés au **prix moyen à l'export**, connu grâce aux documents douaniers. En Bourgogne, le chiffre d'affaires France est extrapolé d'après **les prix de vente au consommateur**, lui-même issu des panels GD⁽¹⁾, des relevés de prix en CHR⁽²⁾ ou vente directe, et d'enquêtes chez les cavistes. Cette méthode, si elle permet une évaluation correcte du chiffre d'affaires au vignoble, n'est pas suffisamment précise pour permettre un **suivi dans le temps et un réel pilotage**.

COLLECTE DES DONNÉES PRIMAIRES

D'autres interprofessions travaillent à partir des **données micro-économiques** (les comptes annuels d'un échantillon d'entreprises du secteur) recueillies auprès de centres de gestion et/ou organismes financiers. D'autres encore, comme l'Alsace, complètent leur données à partir d'**enquêtes annuelles** réalisées auprès de la viticulture et du négoce régional. Cette méthode est beaucoup plus précise, mais pose la question de la **représentativité des répondants**, surtout dans la famille viticulture, où les disparités sont fortes entre les modes de commercialisation.

Enfin, deux interprofessions calculent le chiffre d'affaires à partir de **données primaires collectées directement** par leurs soins. Cette collecte s'effectue par délégation de service public, pour le Cognac et par décision interprofessionnelle en Champagne. Dans les deux cas, le recueil des prix et/ou des valeurs par destination et par opérateur aboutit à un **indicateur fiable, robuste et simple** à calculer. Il revient donc à chaque interprofession qui souhaite piloter la valeur de **collecter les données nécessaires**, soit par enquête, soit par le biais d'une décision interprofessionnelle.

(1) Panels de ventes de vins tranquilles et effervescents sur le circuit de la grande distribution française (incluant les magasins de proximité et le drive).

(2) Cafés-hôtels-restaurants



Quel impact économique de la transition écologique ?

Avec un objectif de 50 % des exploitations viticoles certifiées en 2025 et la diminution de l'usage des produits phytosanitaires, le Plan de filière a établi des objectifs environnementaux ambitieux. Afin de piloter cette transition, le groupe de travail sur les indicateurs économiques a eu pour mission d'étudier son impact économique.

Les résultats de trois outils ou projets existants ont été utilisés à cet effet : Inosys (Chambres d'agriculture), DematVigne (BIVB) et Viticoût (IFV). Ainsi, l'impact de la suppression des herbicides a été évalué par Inosys sur des cas-typés en Mâconnais. Résultat : les surcoûts sont estimés entre + 20 et + 500 €/ha, selon l'ampleur des changements de pratiques envisagés (le surcoût est le plus élevé si le désherbage chimique était la seule méthode utilisée auparavant).

Pour DematVigne, qui a travaillé sur des exploitations viticoles réelles, l'itinéraire sans herbicides et sans produits CMR (cancérogènes, mutagènes, reprotoxiques) est plus coûteux de 34 % par rapport à la référence régionale bourguignonne (sur les postes « traitements phytosanitaires » et « entretien du sol »).

Enfin, la sortie du glyphosate augmente le coût de l'entretien du sol de + 75 % dans une exploitation type du Sud-Ouest produisant des IGP, selon Viticoût.

Cette étude confirme que la suppression des herbicides impacte le coût de l'entretien du sol à la hausse. Mais elle montre aussi la difficulté d'établir des référentiels de mesure de l'impact de la transition écologique en viticulture, de part la grande diversité des pratiques et des modèles économiques existants. Il ressort toutefois que l'analyse des coûts réels semble plus fiable, grâce à de bases de données comptables, par exemple.

Proposition de définition du chiffre d'affaires au vignoble



Afin de disposer d'un indicateur fiable et homogène, le groupe de travail sur les indicateurs économiques a réfléchi sur le périmètre à retenir pour calculer le chiffre d'affaires réalisé au niveau du vignoble. Il est en effet, assez fréquent, que les entreprises vitivinicoles commercialisent d'autres produits que les raisins, vins et moûts, notamment des produits œnotouristiques.

Étant donné que le rôle des interprofessions est centré sur la défense et la promotion des vins, le groupe de travail propose que seuls les produits servant à l'élaboration des vins soient retenus pour le calcul du chiffre d'affaires.

La formule peut donc s'écrire comme suit :

Chiffre d'affaires =
 Σ des ventes de raisin (quantités x prix moyen)
+ Σ des ventes de moûts
+ Σ de ventes de vin en vrac
+ Σ des ventes de vins en bib
+ Σ des ventes de vins en bouteille.

Ou autrement dit :

chiffre d'affaires = Σ des transactions facturées à des tiers de produits destinés au marché du vin.

Dans cette définition, les transactions entre la viticulture et le négoce ne sont pas prises en compte, à l'image de ce qui se pratique dans un groupe, où les transactions « intra-groupe » ne sont pas comptabilisées dans le chiffre d'affaires consolidé.

Ce calcul peut être adapté au niveau de détail souhaité. Par exemple, il est possible de considérer les vins AOC/IGP, le tiré-bouché / les bouteilles habillées...

(Σ = somme)