



**HAL**  
open science

# Analyse financière des structures aval de la filière viti-vinicole française : entreprises et coopératives 1998-2007

François Cadudal, Jean-Pierre Couderc

► **To cite this version:**

François Cadudal, Jean-Pierre Couderc. Analyse financière des structures aval de la filière viti-vinicole française : entreprises et coopératives 1998-2007. [0] 2008. hal-02812475

**HAL Id: hal-02812475**

**<https://hal.inrae.fr/hal-02812475v1>**

Submitted on 6 Jun 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Montpellier  
**SupAgro**



CRÉDIT AGRICOLE S.A.

**Analyse financière des structures aval de la filière  
vitivinicole française.**

**Entreprises et coopératives 1998-2007**

**François CADUDAL**

**Jean-Pierre COUDERC**



**Etude financée par Crédit Agricole S.A., et pilotée par Mme Anne PACQUET**

**Résumé :**

Le présent document consiste en une actualisation, réalisée en 2008 par F. Cadudal, et dirigée par J.P. Couderc, de l'étude « Analyse financières des structures aval de la filière vitivinicole française. Entreprises et coopératives 1999-2004 » (Couderc et *al.*, 2005).

A l'aide d'un recensement de plus d'un millier de metteurs en marchés de la filière vitivinicole française réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros, nous avons cherché à déterminer, dans un premier temps, le poids économique et la valeur créée par les derniers opérateurs 'aval' de cette filière, approvisionnant les circuits de distribution français et étrangers.

Dans un second temps nous avons étudié la structure financière de ces entreprises et leur évolution sur la période 1998-2006, en faisant appel aux outils de l'analyse financière « classique » et en proposant des typologies d'entreprises telles que la région d'implantation, la taille, l'orientation export ou encore la performance.

Cette étude s'est faite selon les deux modes de gouvernance en présence dans ces entreprises : négociants et structures coopératives ; et selon deux segments de marché ayant des structures et des dynamiques différentes : les vins tranquilles et les vins effervescents.

Il apparaît que le poids économique de la filière stagne autour de 21 milliards d'euros depuis 2003, même s'il semble que la valeur créée soit en progression.

L'analyse des structures en vins effervescents fait apparaître des situations moyennes saines et une évolution positive. En revanche la situation en vins tranquilles est plus préoccupante : l'ensemble des opérateurs semble affecté par la crise.

**Mots-clés :**

Filière vitivinicole, négoce, coopérative, analyse financière, PME / PMI.

# Sommaire

Sommaire .....	1
Introduction.....	3
1 Cadre de l'étude & méthodologie .....	5
1.1 Aspects méthodologiques : recensement et bases de données.....	5
1.1.1 Méthodologie : Recensement et bases de données .....	5
1.1.2 Recensement des entreprises et constitution de la base de données .....	5
1.1.3 Notion de poids économiques « brut » et « net », création de valeur .....	6
1.1.4 Limites de la méthodologie.....	7
2 Contexte et approche de l'étude .....	9
2.1 Etudes précédentes .....	9
2.2 Etude 2008 .....	9
2.3 Filière française : poids et création de valeur de l'aval .....	10
2.3.1 Données disponibles .....	10
2.3.2 Extrapolation, correction.....	12
2.3.3 Poids relatif des Coopératives dans le secteur .....	16
3 Analyses financières des entreprises du négoce et des coopératives en vins tranquilles et effervescents.....	20
3.1 Entreprises du négoce (EVT & EVE).....	20
3.1.1 Description des champs étudiés .....	20
3.1.2 Analyse financière des entreprises du négoce.....	20
3.1.3 Typologie des EVT .....	31
Conclusions partielles EVT .....	52
3.2 Coopératives.....	53
3.2.1 Description des champs étudiés .....	53
3.2.2 Analyse financière des coopératives .....	54
3.2.3 Typologie des CVT .....	75
Conclusion partielle coopératives de premier niveau .....	93
Conclusion .....	94
Sommaire détaillé .....	96
ANNEXE A : Abréviations.....	103
ANNEXE B : Aspects méthodologiques, recensement et bases de données.....	104
1 Constitution de la base de données .....	104
1.1 Objectifs .....	104
1.2 Source 1 : la base de donnée Diane.....	104
1.3 Source 2 : les Caisses Régionales du Crédit Agricole .....	105
1.4 Choix des variables retenues.....	106
1.4.1 Variables qualitatives .....	106
1.4.2 Variables quantitatives.....	106
1.4.3 Constitution des 'bases mères' EVF .....	107
1.4.4 Codification des variables qualitatives .....	107

1.4.5	Modalités des analyses d'exhaustivité .....	107
1.4.6	Modalités des analyses financières .....	107
ANNEXE C : Liste et codification des principales variables qualitatives.....		111
ANNEXE D : Tableaux d'analyse des données EVT par régions de production (moyennes).....		113
ANNEXE E : Tableaux d'analyse des données CVT par régions de production (moyenne).....		122
ANNEXE F : Evolution de la répartition des CVT selon les classes de profitabilité : 2002-2007. ....		127
ANNEXE G : Corrélacion entre taux d'export et intensité capitalistique.....		128

# Introduction

En 2006, la viticulture représentait 25% de la valeur des productions végétales françaises (soit près de 9 milliards d'euros sur 34,4 milliards<sup>1</sup>), ce qui faisait d'elle le 2<sup>nd</sup> secteur agricole derrière celui des grandes cultures. Par ailleurs, les exportations du secteur des boissons (8,7 milliards d'euros en 2006<sup>2</sup>, dont plus des deux tiers pour le vin) constituent le second poste d'excédent commercial, contribuant ainsi à réduire le déficit de la balance commerciale qui s'élevait à 38 milliards d'euros en 2006<sup>2</sup>.

Suite aux précédentes études menées en collaboration avec l'Onivins et Crédit Agricole S.A., cette étude se propose de réactualiser les données afin d'étudier les trajectoires financières des entreprises aval de la filière vin en France dans un contexte difficile en « vins tranquille » : baisse de la consommation nationale et concurrence exacerbée sur les marchés internationaux ; et fortement dépendante de la conjoncture internationale pour les « vins effervescents ».

Cette filière, extrêmement atomisée, est composée en très grande majorité de PME / PMI. Aux deux extrémités de la filière, nous retrouvons, en amont, des fournisseurs (produits phytosanitaires, verriers, etc.) qui peuvent être extrêmement concentrés (par exemple, trois verriers fournissent l'intégralité des bouteilles) et en aval, des distributeurs tant français qu'étrangers qui sont dans une configuration oligopolistique (6 grandes enseignes commercialisant 80% de la production en France). Cette configuration pose la question du rapport de force dans les négociations en France mais aussi sur les marchés internationaux. Les multinationales du vin issues du Nouveau Monde<sup>3</sup> jouissent d'un pouvoir de négociation sans doute plus favorable.

La première partie de ce rapport présente le cadre de l'étude, ainsi que les aspects méthodologiques où nous discuterons des choix que nous avons fait, et les limites de cette étude.

La deuxième partie précise le contexte de la filière dans son ensemble : son poids, sa contribution au PIB national (Valeur Ajoutée globale créée) ; tandis que des précisions sont apportés dans la troisième partie à l'aide d'analyses financières des entreprises recensées.

---

<sup>1</sup> Source : Agreste

<sup>2</sup> Source : Ubifrance ; en 2007, progression de 4,75% de l'excédent du secteur des boissons, 7,63% pour les seuls vin et un déficit commercial passant à 39 milliards d'euros.

<sup>3</sup> Le « Nouveau Monde » du vin est principalement composé des pays suivants : Australie, Nouvelle-Zélande, Etats-Unis, Argentine, Afrique du Sud et peut-être bientôt Brésil et Chine.

Ces analyses sont présentées par classe « homogène » d'entreprises : entreprises du négoce puis coopératives, pour les vins tranquilles puis pour les vins effervescents dans chaque catégorie. Les Unions ou groupement de coopératives font également l'objet d'une analyse spécifique, uniquement en vins tranquilles (moins de 4 unions recensées en vins effervescents).

Les typologies remarquables de ces entreprises sont présentées dans cette même partie, et sont fondées notamment sur les distinctions entre les régions, la taille (mesurée par l'effectif salarié), le taux d'exportation, ainsi que la performance, mais aussi la « gouvernance » respective des négociants et coopératives.

# **1 Cadre de l'étude & méthodologie**

## 1.1 Aspects méthodologiques : recensement et bases de données

### 1.1.1 Méthodologie : Recensement et bases de données

Le rapport qui suit résulte d'une analyse financière approfondie des entreprises aval (Négoce et Coopératives) de la filière vitivinicole française sur la période 1998-2007.

Par niveau « aval », nous entendons l'ensemble des entreprises réalisant tout ou partie des opérations de vinification, stockage, assemblage, allotissement, conditionnement et de commercialisation aux circuits de distribution français ou étrangers. Autrement dit, il regroupe les entreprises du négoce ainsi que les coopératives, leurs groupements ou unions et leurs filiales de commercialisation (société de droit commercial) créées de toutes pièces ou anciens négoce rachetés.

La classification de l'INSEE pour la filière fait apparaître trois catégories d'acteurs :

- Les exploitations commercialisant leurs vins (en 01.1G, viticulture) ;
- Les entreprises agroalimentaires vinifiant (en 15.9F et G, respectivement vinification et champagnisation) ;
- Les « négociants » (en 51.3J, commerce de gros de boissons).

A notre sens, cette classification n'est pas pertinente pour l'identification des différentes fonctions des acteurs au sein de la filière : les frontières de l'entreprise vitivinicole ne coïncident pas avec ces catégories statistiques, notamment en ce qui concerne les entreprises « aval ».

En effet, certaines de ces entreprises peuvent avoir toutes ces activités, tout en étant positionnées que dans l'une ou l'autre de ces trois catégories, en fonction de leur activité « dominante ». C'est le cas de la plupart des caves particulières classées en viticulture (mais commercialisant), des quelques « *wineries* » françaises et de certains négociants classés dans le commerce de gros mais ayant un pied dans le vignoble. Notons au passage que les caves coopératives, qui ont pour première activité la transformation et la commercialisation, sont, elles, intégrées dans les activités de production et donc comptabilisées par l'INSEE dans les statistiques de l'agriculture.

### 1.1.2 Recensement des entreprises et constitution de la base de données

Le recensement des entreprises de négoce et coopératives passe donc par une première sélection des entreprises dans la base de donnée SCRL-Diane (constituée à partir des liasses fiscales déposées aux greffes des tribunaux de commerce).

Les courtiers et grossistes distributeurs « purs » (type Elidis, Cafein, C10, etc.), les holdings financiers ou immobiliers, les producteurs d'alcool (distillateurs, Armagnac, Cognac), s'ils n'avaient aucune activité « vin », ont été exclus.

Environ 580 entreprises de négoce en vin tranquille (EVT) et 180 entreprises en vins effervescents (EVE) ont ainsi été recensées.

Dans le même temps, nous avons soumis notre sélection de coopératives à la CCVF afin qu'elle nous signale les structures ne figurant pas dans la base SCRL-Diane. Puis nous avons complété notre base avec les liasses fiscales de ces entreprises, clientes des Caisses Régionales du Crédit Agricole, via ANADEFI.

Nous avons ainsi recensé environ 460 structures coopératives en vin tranquille (COOP T) et 100 structures en vin effervescent (COOP E).

Une base de donnée d'environ 1 320 entreprises a donc été constituée. Pour les analyses, nous avons sélectionné seulement celles réalisant plus de 2 millions d'euros de CA.

L'extraction des liasses fiscales a donné lieu à des retraitements comptables destinés à harmoniser les données financières. La plupart des données ont donc été standardisées et sont comparables d'une structure à l'autre.

Contrairement aux études précédentes, l'utilisation de SCRL-Diane pour 90% des liasses fiscales extraites ne permet plus de distinguer un compte « fournisseur adhérents », spécifique aux coopératives, comme le permettaient les données fournies par le groupe Crédit Agricole.

### 1.1.3 Notion de poids économiques « brut » et « net », création de valeur

La notion de création de valeur varie en fonction du point de vue choisi. Rappelons que la « richesse créée » ou, au plan national, le Produit Intérieur Brut (PIB) est la somme des valeurs ajoutées des exploitations et entreprises, utilisée ici pour estimer la « création globale de valeur » de la filière. Nous utilisons la définition comptable, largement acceptée, de la valeur ajoutée (VA), égale à la différence entre le CA et les achats de matières, produits, énergie ou services. Ce solde est ensuite réparti entre salaires, charges sociales, prélèvements de l'état, dotations aux amortissements pour le renouvellement de l'outil de production et rémunération des apporteurs de capitaux (banques et actionnaires).

Le poids économique « brut » obtenu pour estimer la valeur globale créée est fortement surévalué du fait des ventes entre entreprises appartenant au même « niveau » de la filière (par exemple vente en vrac d'une coopérative à un négociant ou à une union de coopératives) : ce sont les « doubles comptes », qu'il faut éliminer pour reconstituer le poids économique « net » des agents économiques étudiés.

La somme des VA des agents étudiés, contrairement à la somme des CA, n'est pas affectée (par définition) par le phénomène des « doubles comptes ».

Le poids économique « net » d'un niveau de la filière peut donc être calculé par addition de la somme des VA aux achats nets (correspondant au poids économique « net » du niveau amont) des agents économiques étudiés.

Par suite, la comparaison entre poids économique « brut » et « net » permet d'estimer les « doubles comptes »<sup>4</sup>.

#### 1.1.4 Limites de la méthodologie

Certains biais de cette méthodologie sont parfaitement explicites :

- L'exhaustivité toujours incomplète des entreprises du négoce et des coopératives ;
- Les limites connues des bases de données financières utilisées ;
- Les erreurs possibles de codification (exportations, structure de propriété, appartenance à un groupe y compris pour les filiales de coopératives, région d'appartenance pour les cas limites tels que Gard – Languedoc-Roussillon ou Rhône et Rhône – Rhône ou Bourgogne - Beaujolais, etc.).

D'autres sont implicites :

- Hétérogénéité des situations financières rencontrées ;
- Interpolations de CA et VA réalisées à partir des valeurs exports déclarées dans les liasses fiscales des entreprises ;
- La présence de périodes d'expansion (1996-2001) et de crises (1992-1995 et 2002-2007) influence l'analyse financière menée dans cette étude. Son interprétation doit donc être nuancée et relativisée au regard des années prises en compte ;
- Les échantillons ne sont pas cylindrés, c'est-à-dire que les informations pour une entreprise ne sont pas renseignées systématiquement pour toutes les données, pour toutes les années.

Ce dernier biais peut avoir deux origines :

- L'une tenant au renseignement des données par l'entreprise, par exemple entreprise créée ou dissoute durant la période étudiée, non dépôt des liasses fiscales aux greffes des tribunaux de commerce ;
- L'autre tenant au seuil de 2 millions d'euros choisi qui fait que, par exemple, si une entreprise passe sous la barre des 2 millions d'euros de CA pour une année donnée, elle ne sera pas prise en compte dans les analyses.

Il faut aussi rappeler que les chiffres obtenus en faisant une moyenne de ratios sont différents des chiffres obtenus par ratio de moyennes. Les ratios financiers présentés dans les tableaux sont issus

---

<sup>4</sup> Cf. Bacchus 2005 pour des explications détaillées.

des comptes moyens présentés dans ces tableaux et non pas des moyennes de ratios issus de notre échantillon, sauf quand il est précisé le contraire<sup>5</sup>.

#### **Echantillon cylindré vs échantillon non cylindré**

Si nous avons choisi un échantillon cylindré, les biais auraient été autres :

- biais d'optimisme : nous n'aurions pas sélectionné les entreprises ayant disparues durant la période étudiée, et qui ont généralement de mauvais résultats impactant la moyenne ;
- biais de taille : de la même manière, nous n'aurions pas intégré les entreprises créées durant cette période et donc de taille inférieure à la moyenne (car en développement).
- En revanche, les évolutions dans le temps pour l'échantillon réduit des entreprises ' survivantes ' auraient été plus significatives.

D'autres limites font que les résultats qui sont présentées doivent être interprétés avec précaution :

- la date de clôture des exercices comptables différents d'une région à l'autre (par exemple, décembre en Alsace et juillet – août dans le Rhône), ce qui influe sur le niveau des stocks et le BFR ;
- le traitement statistique qui n'est pas toujours significatif pour tous les critères retenus, lorsque la taille de l'échantillon est inférieure à 30.

Pour plus de précision sur la méthodologie du travail effectué dans cette étude, voir l' **ANNEXE B** :

---

<sup>5</sup> Dans ce cas, les ratios figurant dans certains tableaux de cette étude ne sont pas toujours égaux à la division les uns par les autres des comptes présentés dans ces mêmes tableaux.

## **2 Contexte et approche de l'étude**

### **2.1 Etudes précédentes**

La présente étude fait suite à la recherche action menée pour le compte de l'Onivins en 2001 et poursuivie en 2005. Par la suite, l'« étude 2005 » fera référence aux travaux de Thibault Constant, Jean-Pierre Couderc et Khalid Lafel menée pour le compte de l'Onivins, de la CCVF et du Crédit Agricole en 2005.

Ces études ont permis d'estimer le poids économique (CA total réalisé) des entreprises assurant la mise en marché ainsi que la répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière entre, d'une part, les producteurs en amont et, d'autre part, la distribution ou la consommation. Cette analyse passe notamment par une estimation du poids économique brut (CA) ou net (CA hors doubles comptes correspondant aux échanges inter-entreprises d'une même branche) et de la création globale de valeur (VA) focalisée dans ces études sur le niveau intermédiaire ou 'aval' de la filière : la mise en marché.

En 2000, une première estimation proposait une VA totale (ou contribution au PIB français) de 13,8 milliards d'euros, pour un CA « brut » de 20 milliards d'euros. Dans le même temps, elle montrait une plus grande appropriation relative de la création de richesse par le niveau « production » (6 milliards d'euros) suivie par le niveau distribution (incluant la valeur ajoutée des circuits de distribution à l'exportation, 3,5 milliards d'euros) et enfin par le niveau des entreprises aval (4,3 milliards d'euros).

L'étude 2005 basée sur un panel de structures intermédiaires (SA et coopératives) regroupant 860 structures (696 en vins tranquilles – dont 419 SA EVT et 277 CVT et 164 en vins effervescents – 99 SA EVE et 65 CVE), proposait une estimation du poids économique « brut » de 18 milliards d'euros en chute de 12%.

### **2.2 Etude 2008**

Qu'en est-il du poids (CA France et export), et de la création de valeur par les entreprises « aval » négoce et coopératives 3 ans plus tard?

Par rapport à l'étude menée en 2005, nous avons choisi de changer de périmètre en abaissant le seuil de sélection des entreprises à 2 millions d'euros de CA contre 3 millions d'euros précédemment. Une synthèse de l'évolution du périmètre est présentée dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 1. Tableau de recensement des entreprises de notre échantillon en fonction du seuil de sélection pour les années 2003 et 2006.**

	Année	Vin Tranquille		Vin Effervescent		TOTAL
		SA	COOP	SA	COOP	
CA >= 3000 kEUR	2006	373	253	117	69	812
CA >= 2000 kEUR	2006	450	330	152	86	<b>1 018</b>
CA >= 3000 kEUR	2003	374	280	104	66	824
CA >= 2000 kEUR	2003	432	351	138	79	<b>1 000</b>

L'abaissement du seuil de sélection permet surtout de décrire plus finement les régions comme le Languedoc-Roussillon ou la Provence, où les structures sont les plus petites.

De plus, alors que dans les études précédentes les filiales de droit commercial des coopératives étaient consolidées avec les entreprises du négoce, nous avons préféré en faire une catégorie distincte dans la présente étude.

Au final, l'évaluation de la valeur produite par ces structures intermédiaires (Négoces et Coopératives) est basée sur un panel regroupant 1 018 de ces structures (780 en vin tranquille – dont 450 SA EVT et 330 COOP T – et 238 en vin effervescent produisant majoritairement, mais pas exclusivement, des vins effervescents – dont 152 SA EVE et 86 COOP E).

Le montant des exportations totales de vins français servira, comme pour les études précédentes, de base à nos estimations. Il constitue la seule donnée fiable permettant de rendre compte du poids relatif de ces entreprises intermédiaires dans la commercialisation des vins élaborés en France, puisque la « valeur des achats » de vins par les circuits de commercialisation en France n'est pas parfaitement connue. Ces données export sont issues des déclarations d'exportation de tous les acteurs français de la filière et sont centralisées par les Douanes puis mises en forme par Ubifrance.

## 2.3 Filière française : poids et création de valeur de l'aval

### 2.3.1 Données disponibles

Le tableau ci-dessous présente les CA et CA export cumulés par région (par somme des données disponibles pour les 1 018 entreprises recensées).

Les exportations françaises d'AOC ont été affectées à chaque région d'appartenance, et les exportations de VDP et VDT, s'élevant à 922 millions d'euros en 2006, et qui ne sont pas affectées aux régions de production concernées par les statistiques douanières (environ 18% de la valeur totale des exportations), ont été réparties à dire d'expert à raison de :

- 75% en Languedoc-Roussillon ;
- 8% en Provence & Corse ;
- 4% dans le Rhône ;

- 4% dans la Loire ;
- 7% dans le Sud-ouest.

**Tableau 2. Tableau du recensement (Diane et Crédit Agricole SA) des entreprises aval de vins françaises (EVF) en 2006.**

Toutes entreprises : SA+COOP - kEUR	Nombre EVF	CA 2006	CA export 2006 (panel)	% du CA exporté	CA export 2006 (douanes)	Export recensé / France
BORDEAUX	185	3 680 484	1 189 318	32,3%	1 284 756	93%
BOURGOGNE-BEAUJOLAIS	110	1 393 275	669 935	48,1%	737 401	91%
ALSACE	42	691 402	368 674	53,3%	103 813	<b>355%</b>
LOIRE	60	791 418	140 193	17,7%	236 808	59%
RHÔNE	76	666 292	144 217	21,6%	295 486	49%
LANGUEDOC ROUSSILLON	163	1 584 099	295 655	18,7%	907 333	33%
SUD-OUEST	29	321 095	65 035	20,3%	93 001	70%
PROVENCE & CORSE	51	310 423	29 555	9,5%	102 885	29%
AUTRES REGIONS	64	2 295 106	219 247	9,6%	202 909	<b>108%</b>
<b>TOTAL VINS TRANQUILLES</b>	<b>780</b>	<b>11 733 593</b>	<b>3 121 828</b>	<b>26,6%</b>	<b>3 964 403</b>	<b>79%</b>
TOTAL AUTRES EFFERVESCENTS	26	462 540	91 032	19,7%	130 322	70%
TOTAL CHAMPAGNE	212	5 381 038	2 044 982	38,0%	2 146 508	95%
<b>TOTAL EFFERVESCENTS</b>	<b>238</b>	<b>5 843 578</b>	<b>2 136 014</b>	<b>36,6%</b>	<b>2 276 830</b>	<b>94%</b>
<b>TOTAL VINS</b>	<b>1 018</b>	<b>17 577 172</b>	<b>5 257 842</b>	<b>29,9%</b>	<b>6 266 316</b>	<b>84%</b>

Lorsque l'on compare les exportations recensées dans les liasses fiscales des entreprises en 2006 (colonne « CA export 2006 (panel) ») aux chiffres des exportations françaises déclarées aux Douanes (colonne « Exportations France 2006 ») on obtient un taux de représentativité de la base de données constituée (colonne « Export recensé / France »).

Le décalage observé entre ces deux colonnes provient de ce que les chiffres des douanes sont obtenus par origine géographique de la production (code produit) tandis que les chiffres de notre panel sont par origine géographique des entreprises (code adresse du siège social) de mise en marché. Par exemple, une entreprise bordelaise n'exporte pas forcément des vins exclusivement produits dans la région de Bordeaux. Certaines régions sont donc sur-exportatrices (et exportent des vins produits dans d'autres régions), d'autres sont sous-exportatrices...

**Les exportations des 1 018 SA et coopératives recensées en 2006 représentent 84% des exportations totales de vins en France.** Cette représentativité est en baisse de 4 points par rapport à l'étude 2005 avec une meilleure représentativité des vins effervescents (94% contre 91% en 2003<sup>6</sup>) et une chute conséquente de la représentativité en vin tranquille (79% contre 87% en 2003<sup>5</sup>).

<sup>6</sup> Pour l'étude 2005

Etant donné que le champ d'entreprises est plus large que lors de l'étude menée en 2005, cette baisse peut être expliquée par l'absence de liasses fiscales de très grosses entreprises, manquantes en 2006.

Certaines régions, relativement aux autres, sont sur-exportatrices :

- L'Alsace est un cas particulier, car sans doute en grande partie grâce à une grande entreprise qui s'est développée essentiellement à l'export, elle exporte près de 3 fois plus de vins produits dans d'autres régions françaises que d'AOC alsaciennes.
- C'est aussi le cas des négociants des « Autres régions françaises », qui sont relativement peu productrices et exportent donc les vins des grandes régions de production.
- Bordeaux et Bourgogne sont, à un moindre degré, aussi dans ce cas avec notamment d'importantes exportations de vins de cépage en provenance d'autres régions qui sont relativement sous-exportatrices.

Le Languedoc-Roussillon, principal producteur de ces vins de cépages (VDP d'Oc), laisse donc le négoce des régions de plus forte notoriété internationale s'accaparer un peu plus de 610<sup>7</sup> millions d'euros d'exportations, en progression de 4% par rapport à l'année 2003, avec la valeur ajoutée élevée qui peut y être attachée.

### 2.3.2 Extrapolation, correction

Afin de reconstituer le « poids économique brut de la filière » (somme des CA réalisés par les entreprises), nous avons calculé un coefficient de correction (ou redressement statistique) des ventes des entreprises (SA + Coopératives) de notre panel qui est l'inverse de son pourcentage de représentativité à l'exportation.

#### **Coefficient de correction :**

Coeff. = Exportations françaises déclarées aux Douanes / Exportations de notre panel

Cette mesure comporte des biais :

- la prise en compte par les Douanes d'un prix F.O.B., alors que les entreprises vendent « départ cave » en général, et déclarent donc un CA « *ex-works* » ;
- l'oubli de déclaration du CA export dans les liasses fiscales de quelques entreprises.

Par ailleurs, le redressement effectué, partant d'une valeur « certaine » qui est celle de l'ensemble des exportations françaises déclarées, va aussi intégrer implicitement les ventes directes des caves particulières (Vignerons Indépendants) de moins de 2 millions d'euros de CA, ce qui suppose que les proportions cumulées de leurs ventes en France et à l'exportation soient similaires à celles des entreprises étudiées.

---

<sup>7</sup> Calculé par différence entre Export Douanes – Export Panel

L'estimation des ventes totales du secteur s'obtient ensuite par ajout des ventes totales à l'exportation qui ont été déclarées aux douanes à notre estimation des ventes en France après redressement.

Dans le même temps, nous avons souhaité estimer le « poids économique net » de la filière (CA global hors doubles comptes, i.e. ventes entre les entreprises de l'aval de la filière) par somme de la VA globale (somme des VA de chaque entreprise) des entreprises de notre panel et des Achats globaux au niveau amont de la filière. Ce « poids économique net » représente les ventes des entreprises du niveau « aval » de la filière à destination des circuits de distributions français ou étrangers.

La différence entre le « poids économique brut » et le « poids économique net » nous permet d'évaluer le montant des doubles comptes ou échanges inter-entreprises.

Le tableau récapitulatif de l'année 2003 est présenté ci-dessous :

**Tableau 3. Tableau d'estimation des poids économiques "brut" et "nets" des SA et Coopératives de la filière en 2003.**

Année 2003 SA + COOPS (millions d'EUR)	Effectif	Ventes à l'export (panel)	Exportations françaises (douanes)	Coefficient de correction	Ventes en France (panel)	Estimation des ventes en France	Estimation des ventes totales du secteur	Estimation des ventes « nettes »	Estimation des doubles comptes
<b>Toutes entreprises de vins tranquilles (EVT+CVT)</b>	784	3 013	4 032	1,34	9 081	12 156 (e)	16 188 (e)	12 126 (e)	4 062 (e)
<b>Toutes entreprises de vins effervescents (EVE+CVE)</b>	217	1 626	1 772	1,09	3 025	3 297 (e)	5 069 (e)	4 827 (e)	241 (e)
<b>TOTAL</b>	<b>1 001</b>	<b>4 639</b>	<b>5 804</b>		<b>12 106</b>	<b>15 452 (e)</b>	<b>21 257 (e)</b>	<b>16 954 (e)</b>	<b>4 303 (e)</b>

Il peut être comparé à celui obtenu de la même manière en 2006 :

**Tableau 4. Tableau d'estimation des poids économiques "brut" et "nets" des SA et Coopératives de la filière en 2006.**

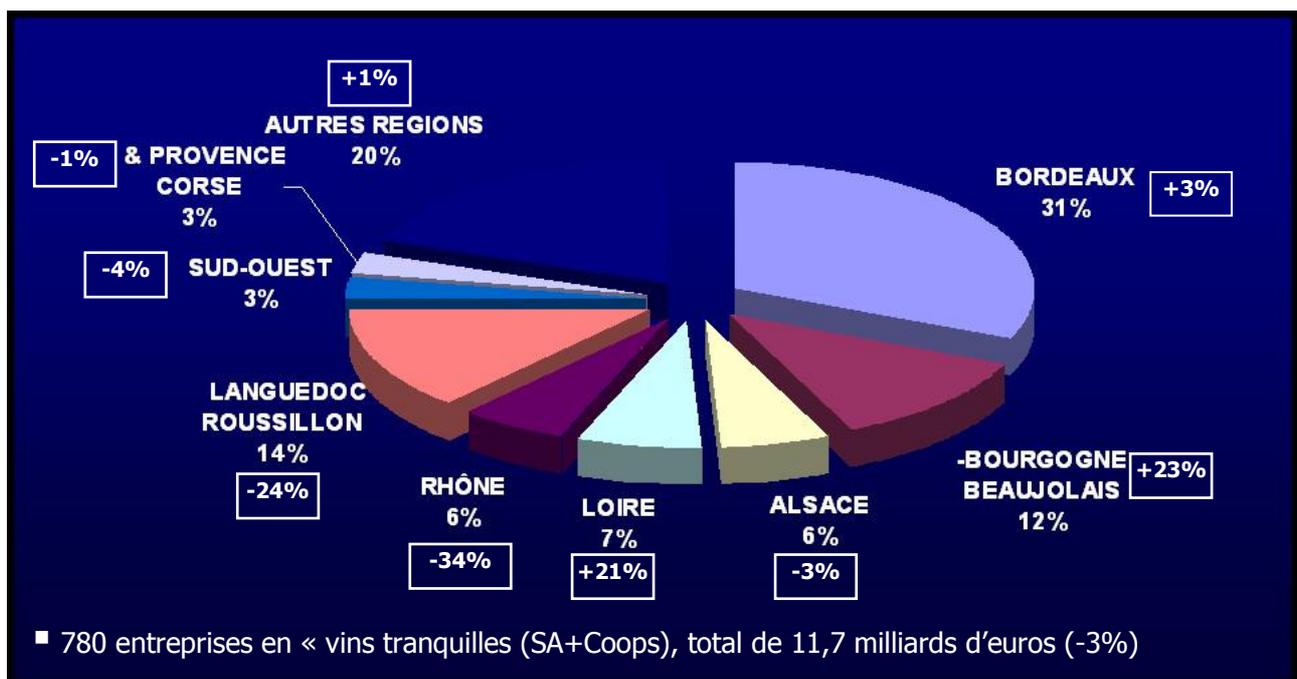
Année 2006 SA + COOPS (millions d'EUR)	Effectif	Ventes à l'export (panel)	Exportations françaises (douanes)	Coefficient de correction	Ventes en France (panel)	Estimation des ventes en France	Estimation des ventes totales du secteur	Estimation des ventes « nettes »	Estimation des doubles comptes
<b>Toutes entreprises de vins tranquilles (EVT+CVT)</b>	780	3 122	3 964	1,27	8 612	10 936 (e)	14 900 (e)	11 734 (e)	3 166 (e)
<b>Toutes entreprises de vins effervescents (EVE+CVE)</b>	238	2 136	2 277	1,07	3 708	3 952 (e)	6 229 (e)	6 131 (e)	98 (e)
<b>TOTAL</b>	<b>1 018</b>	<b>5 258</b>	<b>6 241</b>		<b>12 319</b>	<b>14 888 (e)</b>	<b>21 129 (e)</b>	<b>17 865 (e)</b>	<b>3 264 (e)</b>
<b>Evolution 2003/2006 (%)</b>	1,7%	13,4%	7,5%		1,8%	-3,7%	-0,6%	5,4%	-24,1%

La stagnation de l'estimation du poids économique brut autour de 21 milliards d'euros entre 2003 et 2006 peut s'expliquer :

- par une chute des ventes en France compensée par une augmentation des exportations ;
- mais aussi par une meilleure représentativité de notre recensement tant pour les vins tranquilles (de 1,34 à 1,27) que pour les vins effervescents (de 1,09 à 1,07) ;
- et surtout par une forte chute des ventes inter-entreprises (colonne « Estimation des doubles comptes »).

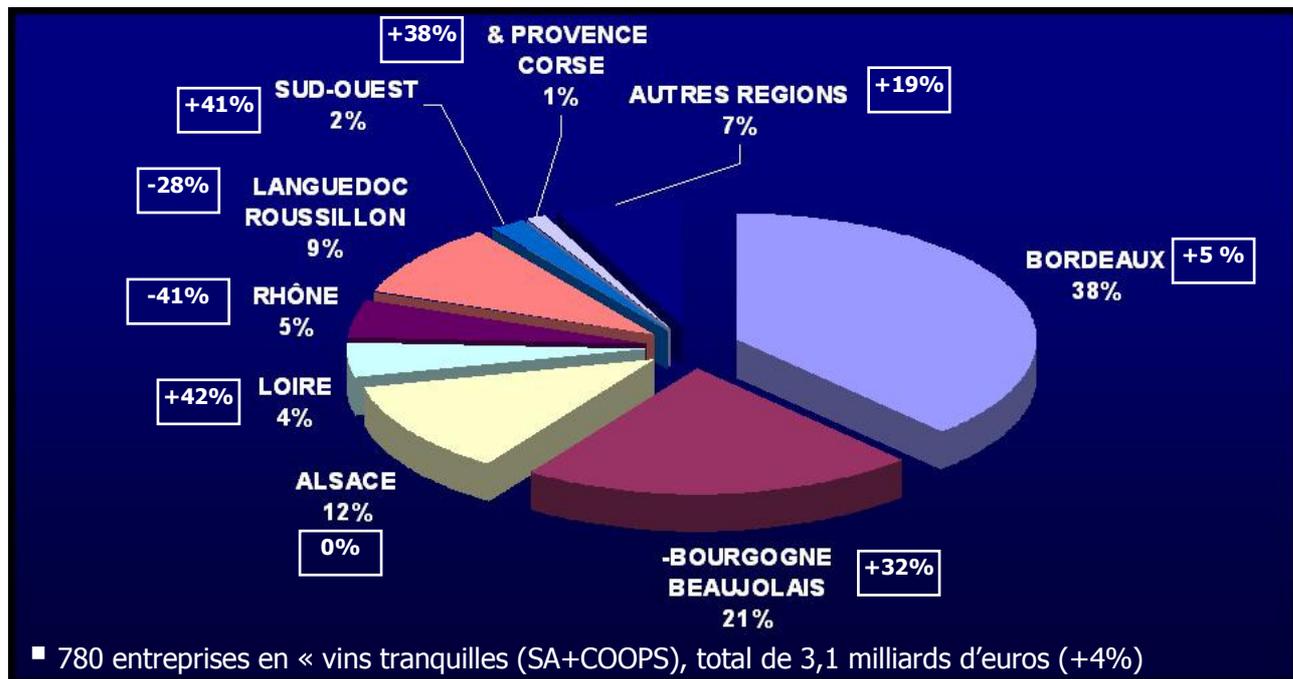
On constate ainsi une progression des ventes aux circuits de distribution tant français qu'étrangers qui tendrait à indiquer des coûts de transaction en diminution et une amélioration de la valeur ajoutée globale au sein des entreprises « aval » de la filière.

Figure 1. Répartition des parts de marché des Régions de production en CA 'brut' 2006 et évolution du CA par rapport à 2003, tous vins. (Somme de l'échantillon non cylindré des structures coopératives et des entreprises du négoce en vins tranquilles et effervescents).



Le Bordelais continue de dominer les autres régions en 'valeur globale', alors que la Bourgogne progresse en valeur, et que le Languedoc-Roussillon et le Rhône perdent des parts de marché depuis 2003.

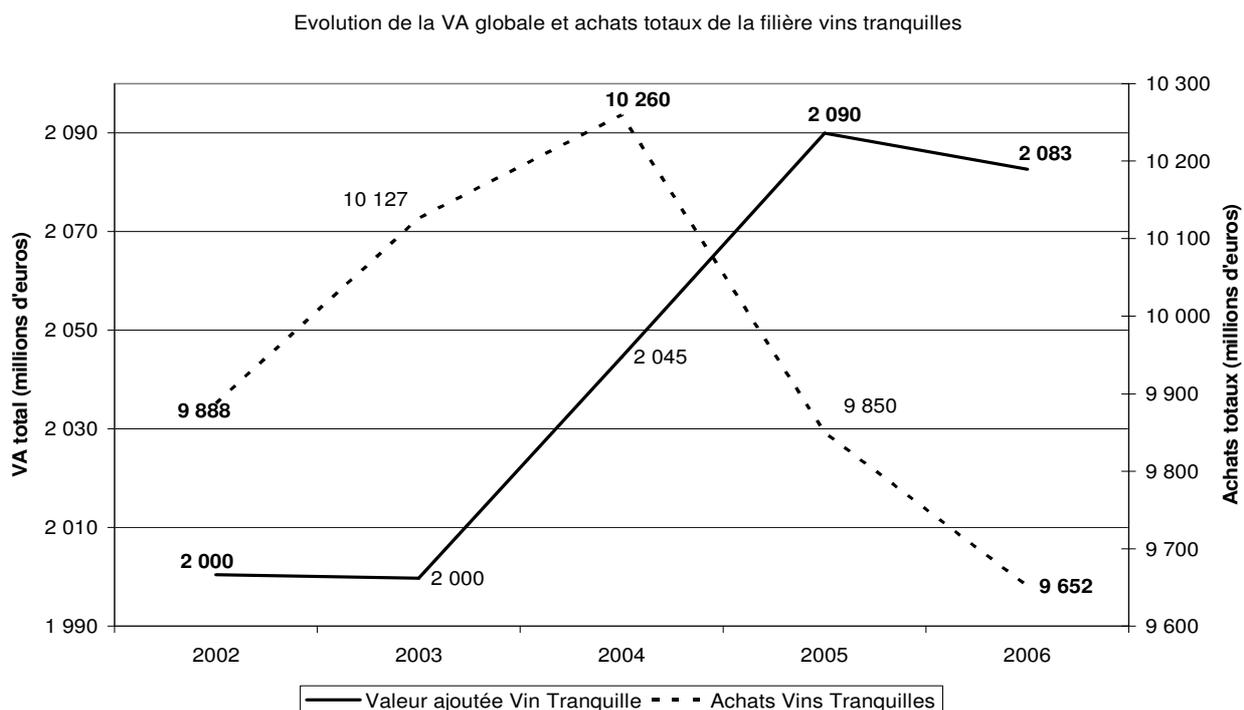
Figure 2. Répartition des parts de marché des Régions de production en CA export 'brut' 2006 et évolution du CA export par rapport à 2003, tous vins. (Somme de l'échantillon non cylindré).



On constate, de façon plus accentuée pour l'exportation, une évolution parallèle des parts de marché.

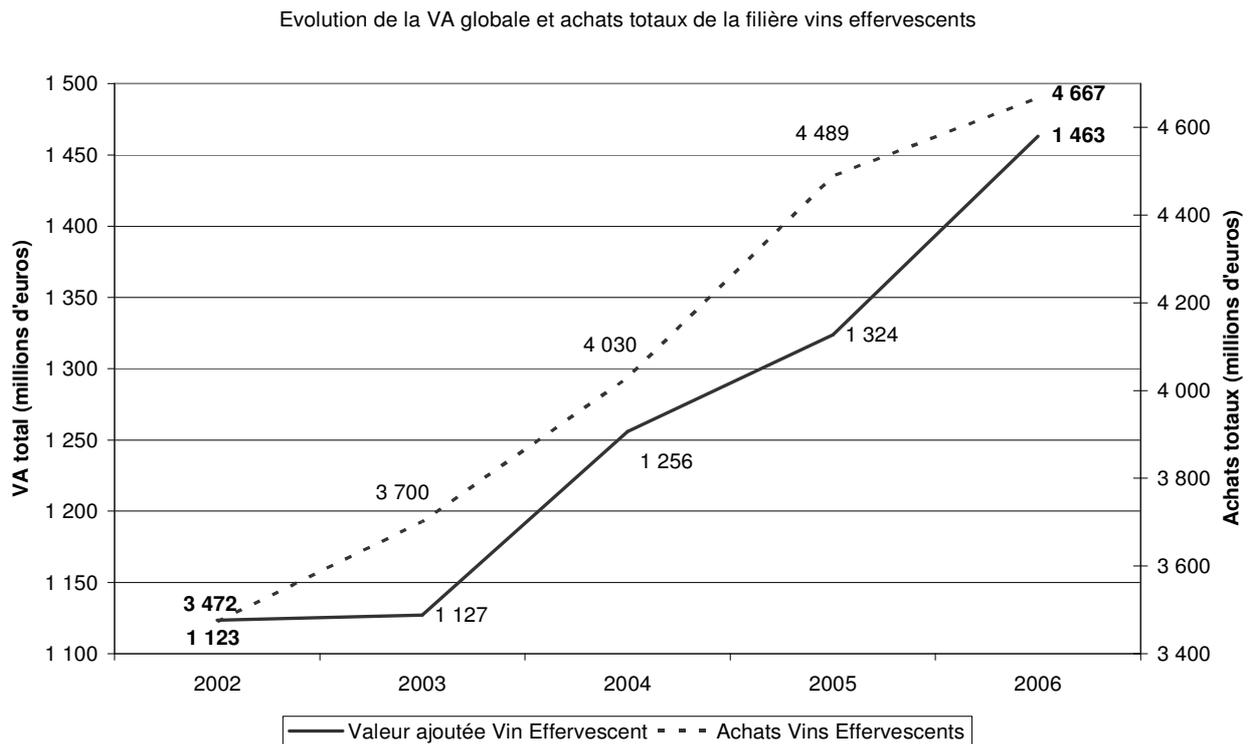
L'évolution sur la période 2002-2006 des VA globales et des achats totaux pour le secteur des vins tranquilles et des vins effervescents est présentée ci-dessous :

Figure 3. Evolution de la valeur ajoutée et des achats totaux dans la filière vins tranquilles entre 2002 et 2006. (Somme de l'échantillon non cylindré).



On notera une faible progression de la valeur ajoutée créée (+4,5% en 5 ans) et une plus forte diminution de la valeur des achats aux fournisseurs amont (-6% en 3 ans). Il semblerait donc, pour les vins tranquilles, que les effets d'appauvrissement dus à la crise aient été supportés par l'amont de la filière, alors que les entreprises 'aval' auraient réussi à maintenir ou légèrement améliorer la valeur globale habituellement créée à ce niveau.

Figure 4. Evolution de la valeur ajoutée et des achats totaux dans la filière vins effervescents entre 2002 et 2006. (Somme de l'échantillon non cylindré).



On notera la dynamique différente par rapport au secteur des vins tranquilles : une VA globale en forte progression (+30% en 5 ans) et des achats aux entreprises en amont qui progressent à un rythme sensiblement équivalent (+34% en 5 ans). La crise n'aurait pas eu d'impact sur la création de valeur ou sur sa répartition entre amont et aval de la filière...

### 2.3.3 Poids relatif des Coopératives dans le secteur

En 2003, l'ensemble des 430 Coopératives, Unions et Filiales commerciales de coopératives représentaient un CA estimé de l'ordre de 4 400 millions d'euros dont 660 millions environ étaient exportés, et créaient 580 millions d'euros de VA.

Certaines coopératives importantes sont malheureusement exclues de l'analyse, car très diversifiées et ne publiant pas de comptes spécifiques à leur activités viticoles (CANA, Euralis,...). Il s'ensuit une sous estimation difficilement chiffrable de leur contribution relative. Ceci étant, nous nous sommes intéressé au poids relatif des coopératives recensées dans cette analyse des entreprises de plus de 2 millions d'euros de CA en 2006. Le tableau ci-dessous montre bien la concentration du poids des coopératives dans le sud de la France (Languedoc-Roussillon, Rhône, Provence & Corse, Sud-ouest) ainsi qu'en Alsace.

**Tableau 5. Tableau du poids relatif des coopératives dans la filière française en 2006.**

Année 2006 Millions d'€	Nb. SA+COOP S	CA	CA export	VA	Effectif	% Nb Entr.	% CA COOP	% Export COOP	% VA COOP	% Effectif COOP
BORDEAUX	185	3 680	1 189	615	6 003	24%	10%	7%	8%	11%
BOURGOGNE - BEAUJOLAIS	110	1 393	670	269	3 143	24%	15%	10%	10%	10%
ALSACE	42	691	369	166	1 486	45%	29%	7%	22%	17%
LOIRE	60	791	140	128	1 667	17%	20%	24%	17%	18%
RHÔNE	76	666	144	117	1 012	68%	59%	33%	56%	52%
L-R	163	1 584	296	231	2 422	73%	57%	40%	56%	49%
SUD-OUEST	29	321	65	50	676	59%	77%	75%	77%	75%
PROVENCE & CORSE	51	310	30	54	501	63%	65%	29%	56%	53%
AUTRES REGIONS	64	2 295	219	453	3 530	16%	2%	1%	2%	2%
<b>TOTAL VINS TRANQUILLES</b>	<b>780</b>	<b>11 734</b>	<b>3 122</b>	<b>2 083</b>	<b>20 440</b>	<b>42%</b>	<b>23%</b>	<b>14%</b>	<b>20%</b>	<b>20%</b>
AUTRES EFFERVESCENTS	26	463	91	90	1 129	27%	30%	37%	21%	17%
CHAMPAGNE	212	5 381	2 045	1 374	6 277	37%	19%	6%	10%	11%
<b>TOTAL EFFERVESCENTS</b>	<b>238</b>	<b>5 844</b>	<b>2 136</b>	<b>1 463</b>	<b>7 406</b>	<b>36%</b>	<b>20%</b>	<b>7%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>
<b>TOTAL TOUS VINS</b>	<b>1 018</b>	<b>17 577</b>	<b>5 258</b>	<b>3 546</b>	<b>27 846</b>	<b>41%</b>	<b>22%</b>	<b>11%</b>	<b>16%</b>	<b>18%</b>

Toujours « toutes choses égales par ailleurs », les coopératives françaises recensées représenteraient en 2006 de l'ordre de 22% du CA total de l'aval de la filière et 11% des exportations, et créeraient, avec 18% des effectifs employés, 16% de la valeur globale (VA). En moyenne, la VA de ces entreprises reste proportionnelle au CA dans toutes les régions, ce qui tendrait à indiquer une activité assez comparable à celle des SA, à l'exception de la Champagne, où elle apparaît être deux fois moindre (10% pour 19% du CA).

Dans un second temps, nous avons souhaité nous pencher sur l'évolution du poids de cette coopération entre 2003 et 2006 dont les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous.

L'interprétation de ces évolutions reste délicate étant donné que l'on travaille à échantillon non cylindré.

Ainsi la variation du nombre de coopératives recensées entre 2003 et 2006 peut avoir comme origine :

- Une absence de liasse fiscale pour l'une des années concernées ;
- Une fusion - absorption de coopérative entre 2003 et 2006.

Ceci étant, on constate que dans les régions où le nombre de coopératives présent dans l'échantillon progresse entre 2003 et 2006, le poids de la coopération s'effrite sensiblement. Ces évolutions peuvent refléter :

- Un effritement de la coopération en valeur absolue ;
- Une poussée du négoce en valeur absolue ;
- Un « effet de ciseau » combinant les deux options évoquées ci-dessus.

L'analyse financière donnera plus de précisions quant à ces tendances.

**Tableau 6. Evolution du poids de la coopération dans la filière française entre 2003 et 2006.**

Evolution 2003 / 2006	Evol. Nb COOPS	Evol. % CA	Evol. % Export	Evol. % VA	Evol. % Effectifs
BORDEAUX	-2	-1,9%	0,3%	-1,2%	2,6%
BOURGOGNE – BEAUJOLAIS	+3	-2,6%	1,8%	-3,3%	-4,6%
ALSACE	+1	-0,8%	-5,9%	-0,9%	8,7%
LOIRE	+1	-1,5%	-5,0%	-3,5%	-5,7%
RHÔNE	+2	6,7%	14,4%	9,3%	16,1%
L-R	-31	-7,3%	-20,2%	-7,1%	3,2%
SUD-OUEST	-1	1,1%	-1,5%	-3,7%	7,1%
PROVENCE & CORSE	-1	-5,3%	-3,2%	-6,3%	10,5%
AUTRES REGIONS	+7	1,0%	1,3%	1,4%	1,7%
<b>TOTAL VINS TRANQUILLES</b>	<b>-21</b>	<b>-4,5%</b>	<b>-3,6%</b>	<b>-2,5%</b>	<b>1,9%</b>
AUTRES EFFERVESCENTS	-3	-7,2%	-5,5%	-6,3%	-8,4%
CHAMPAGNE	+8	-2,6%	0,2%	-0,7%	5,6%
<b>TOTAL EFFERVESCENTS</b>	<b>7</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>3,1%</b>
<b>TOTAL TOUS VINS</b>	<b>-14</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-2,9%</b>	<b>-2,5%</b>	<b>2,2%</b>

### **Synthèse poids et création de valeur des entreprises 'aval' de la filière vin française**

Le CA des entreprises aval stagne depuis 2003 autour de 21 milliards d'euros (chute des ventes en France de 0,6%, compensée par une augmentation des exportations de 7,5%). La chute des ventes inter entreprises (doubles comptes) de près de 25% à 3,3 milliards d'euros permet toutefois de constater une légère amélioration de 5,4% sur 3 ans, à près de 18 milliards d'euros, des 'ventes nettes' entreprises à la distribution (en France ou à l'export).

Les entreprises de vins effervescents pèsent de plus en plus dans ce poids total de l'aval la filière, leur part passant de 28,5% en 2003 à 34,3% des ventes nettes et de 30,5% à 36,5% des exportations.

En vins tranquilles, certaines régions sont sur-exportatrices : Alsace qui exporte près de 3 fois plus de vins produits dans d'autres régions françaises que d'AOC alsaciennes, négociants des « Autres régions françaises », et Bordeaux et Bourgogne, à un moindre degré, avec d'importantes exportations de vins de cépage en provenance d'autres régions qui deviennent de plus en plus sous-exportatrices et sous-traitantes...

Pour les vins tranquilles, les effets d'appauvrissement dus à la crise ont été supportés par l'amont de la filière, alors que les entreprises 'aval' auraient tout juste réussi à maintenir la valeur globale (+ 4,5% entre 2002 et 2006) habituellement créée à ce niveau. Pour les vins effervescents, la crise n'aurait pas eu d'impact sur la création de valeur, qui progresse de près de 35% entre 2002 et 2006, ou sur sa répartition entre amont et aval de la filière...

Enfin, les coopératives françaises recensées représenteraient en 2006 de l'ordre de 22% du CA 'brut' total de l'aval de la filière, en chute de 4,5% depuis 2003, 11% des exportations, et créeraient, avec 18% des effectifs employés, 16% de la valeur globale (VA) produite par les entreprises aval de la filière vin française.

Après cette actualisation du poids et de la création de valeur de l'aval de la filière vitivinicole française, les parties suivantes détaillent les analyses financières et typologiques des entreprises du négoce et des coopératives évoquées.

Les données sont des moyennes sur un échantillon non cylindré (nombre variable d'entreprises par année) et leurs analyses sont présentées avec les réserves mentionnées dans la partie Méthodologie.

### **3 Analyses financières des entreprises du négoce et des coopératives en vins tranquilles et effervescents**

#### 3.1 Entreprises du négoce<sup>8</sup> (EVT & EVE)

Les entreprises aval de la filière, à quelques rares exceptions près, sont des PME de moins de 500 salariés (en 2006, l'échantillon ne comprend que 3 entreprises de plus de 500 salariés). Du fait de leur taille, souvent jugée insuffisante, et de leur volonté d'indépendance, elles ne sont pas cotées en bourse et n'ont pas accès aux marchés de capitaux, contrairement à leurs principales concurrentes du Nouveau Monde.

L'analyse financière pratiquée restera « traditionnelle », et donc sans référence possible à une évaluation par les marchés financiers. Elle alliera l'analyse de l'activité à celle de la performance et de la structure (besoin en fonds de roulement et endettement) pour donner une vision de type « sécuritaire », ou bancaire (vu ici comme le principal partenaire financier), de ces entreprises.

##### 3.1.1 Description des champs étudiés

Environ 440 entreprises de droit commercial (type SA ou SARL) en vins tranquilles et 140 en vins effervescents ayant un CA supérieur à 2 millions d'euros ont pu être étudiées sur la période 1998-2006, et seules quelques indications pourront être données pour les tendances 2007, car le nombre de liasses fiscales disponibles pour cette dernière année (environ 360 EVT et EVE confondues) reste insuffisant pour une comparaison significative (*données 2007 disponibles en ANNEXE D :* ). Nous avons distingué les analyses des entreprises en vins tranquilles de celles en vins effervescents, qui diffèrent nettement par leur activité et donc aussi par leur structure financière.

##### 3.1.2 Analyse financière des entreprises du négoce

###### a) Entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT)

L'analyse qui suit porte sur une sélection des entreprises de la filière vins tranquilles (EVT) ayant un CA supérieur à 2 millions d'euros, représentatives d'environ 65% des exportations françaises en vins tranquilles en 2006 (les coopératives représentant, pour leur part, environ 14% des exportations *cf. Tableau 5*, et le total SA+COOPS 79%, *cf. Tableau 2*).

---

<sup>8</sup> Dans l'étude 2005, ces structures étaient désignées sous le terme d'entreprise SA. Nous avons choisi le terme de négociants ou d'entreprise du négoce pour les caractériser car d'une part, le nombre de formes juridiques autres que SA a augmenté avec l'abaissement du seuil et d'autre part des « entreprises SA » sont filiales de groupes coopératifs.

a.1 Activité des entreprises en vins tranquilles (EVT)

**Tableau 7. Tableau d'analyse de l'activité des entreprises en vins tranquilles (EVT)**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'EVT	343	378	393	414	430	433	439	445	450
Effectif du personnel	36	38	35	36	34	36	36	36	38
Chiffre d'Affaires (CA)	18 945	22 396	19 627	19 675	20 000	20 261	20 626	20 234	20 083
CA export	7 156	7 230	7 218	7 248	6 860	6 955	6 882	7 258	7 720
% d'EVT exportatrices	77,8%	80,2%	78,4%	79,0%	79,8%	82,4%	81,1%	80,4%	77,3%
% CA export (EVT exportatrices)	37,8%	32,3%	36,8%	36,8%	34,3%	34,3%	33,4%	35,9%	38,4%
Valeur ajoutée (VA)	3 445	3 466	3 520	3 635	3 624	3 595	3 638	3 708	3 719
% VA/CA	18,2%	15,5%	17,9%	18,5%	18,1%	17,7%	17,6%	18,3%	18,5%
VA / Effectif	95,9	90,3	99,5	100,3	107,1	100,7	100,8	101,8	98,5
Actif Total (AT)	15 624	17 759	17 637	18 472	19 772	18 973	19 914	20 952	21 570
% AT/CA	82,5%	79,3%	89,9%	93,9%	98,9%	93,6%	96,6%	103,6%	107,4%

Rappelons que les études précédentes avaient montré :

Une certaine concentration des entreprises pendant la période de crise 1992-2005, avec une forte progression des effectifs moyens et surtout du CA moyen, alors que la VA ne progressait pas aussi vite et que le RCAI stagnait.

Une croissance de ces entreprises entre 1995 et 2000, période d'expansion et de relative déconcentration de la filière. En effet, les augmentations du nombre des entreprises et du CA total du secteur s'accompagnaient d'une augmentation du CA moyen mais les effectifs se réduisaient.

Une stagnation des entreprises durant la période 2000-2003 tant pour le CA moyen que pour les effectifs, une baisse régulière de la proportion de VA créée par rapport au CA ainsi qu'une stagnation de la productivité des emplois.

Le tableau ci-dessus, récapitulant les ratios représentatifs de l'activité des EVT, met en évidence une certaine continuité par rapport à la période précédente :

- Stagnation du CA moyen autour de 20 millions d'euros ;
- Stagnation des effectifs moyens en deçà du seuil de 40 salariés ;
- Stagnation de la productivité des emplois autour de 100 000 euros de VA créée par salarié, proportion plutôt forte pour une industrie agroalimentaire.

Cependant, on peut remarquer une progression de la VA moyenne depuis 2004 ainsi que de la proportion de VA créée par rapport au CA et qui s'établit autour de 18% en 2006.

Dans la filière, beaucoup d'entreprises exportent (surtout sur notre population dont le CA dépasse 2 millions d'euros) : entre 60 et 95% selon les régions. Ceci explique le décalage faible (mais

variant fortement selon les régions) entre le pourcentage export toutes entreprises (cf. *Tableau 2*) et le pourcentage export moyen des entreprises exportatrices. En fait 29,7% du CA 2006 des EVT de la filière est exporté par environ 77% d'entreprises exportatrices, pour lesquelles le CA export moyen s'élève à environ 35% du CA total.

Globalement, la part de CA exporté, qui avait progressée durant la période 1995-2001 a tendance à se réduire durant la période 2002-2004 avant de repartir à la hausse depuis 2005. Parallèlement, on observe une diminution du nombre d'entreprises exportatrices depuis 2004.

Enfin, l'évolution du ratio Actif Total / Chiffre d'affaires montre que l'intensité capitalistique ne cesse de progresser, à l'exception d'une chute en 2003, et dépasse même le seuil des 100€ d'actifs pour réaliser 100€ de CA depuis 2005. Cette situation reflète bien une stagnation du CA concomitante à une forte poussée des Actifs portée, comme nous le verrons plus loin, par la progression des immobilisations.

La forte concurrence ressentie sur les marchés étrangers semble déboucher sur le fait que, désormais, si moins d'entreprises exportent, celles qui s'y lancent le font avec plus d'intensité et, on peut l'espérer, une véritable stratégie export...

#### a.2 Performance des entreprises en vins tranquilles (EVT)

**Tableau 8. Tableau d'analyse de la performance des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'EVT	343	378	393	414	430	433	439	445	450
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	1 287	1 203	1 291	1 412	1 497	1 423	1 328	1 373	1 424
% EBE/CA	6,8%	5,4%	6,6%	7,2%	7,5%	7,0%	6,4%	6,8%	7,1%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	941	1 182	1 151	1 121	1 436	1 498	1 197	1 228	1 283
% RCAI/CA	5,0%	5,3%	5,9%	5,7%	7,2%	7,4%	5,8%	6,1%	6,4%
Résultat Net (RN)	435	675	712	842	952	1 140	865	977	788
% RN/CA	2,3%	3,0%	3,6%	4,3%	4,8%	5,6%	4,2%	4,8%	3,9%
Capitaux Propres (CP)	4 360	5 273	5 691	5 869	6 942	6 476	6 817	7 900	7 311
% RN/CP	10,0%	12,8%	12,5%	14,4%	13,7%	17,6%	12,7%	12,4%	10,8%
Capacité d'Autofinancement (CAF)	786	891	914	976	1 223	1 258	913	1 027	1 009
% CAF/CA	4,1%	4,0%	4,7%	5,0%	6,1%	6,2%	4,4%	5,1%	5,0%

La performance des entreprises progresse jusqu'en 2002-2003 avant de se détériorer quelque peu depuis. Cependant les entreprises de négoce semblent, en moyenne, mieux résister que lors de la crise précédente (92-95), qui avait très vite dégradée leurs performances.

L'analyse activité-performance des entreprises du négoce vient donc confirmer le transfert quasi total des effets d'appauvrissement de la crise sur l'amont de la filière.

### a.3 Bilan simplifié des entreprises en vins tranquilles (EVT)

Dans une volonté de résumer la très grande masse d'information disponible au niveau de la base de donnée Diane, nous avons dressé les bilans simplifiés d'une hypothétique « entreprise moyenne » sur la période 1998-2006. Nous obtenons les résultats suivants :

**Tableau 9. Tableau d'analyse du bilan simplifié des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>									
Actif immob. net	3 539	4 008	4 169	4 107	5 275	5 364	5 345	6 469	6 127
Stocks nets	5 434	5 829	5 940	5 806	5 800	5 927	6 088	5 846	5 859
Créances clients et escompte	3 453	3 986	3 829	3 921	3 811	3 566	3 763	3 883	3 924
Disponibilités & autres	3 182	3 919	3 681	4 599	4 849	4 078	4 680	4 717	5 619
Actif Total net	15 624	17 759	17 637	18 472	19 772	18 973	19 914	20 952	21 570
<b>PASSIF</b>									
Capitaux propres	4 360	5 273	5 691	5 869	6 942	6 476	6 817	7 900	7 311
Dettes fin. LMT	2 645	2 619	2 495	2 732	2 969	3 234	3 327	3 619	3 522
Dettes fournisseurs	4 232	4 616	4 428	4 891	4 786	4 586	4 695	4 596	5 161
Dettes fin. CT	1 144	1 315	1 384	1 197	1 193	1 178	1 342	1 182	1 055
Autres dettes & divers	3 244	3 936	3 639	3 784	3 882	3 500	3 734	3 655	4 520
Passif Total	15 624	17 759	17 637	18 472	19 772	18 973	19 914	20 952	21 570

On constate que les investissements, freinés jusqu'en 2004, repartent à la hausse depuis 2005, et que l'actif total, après une baisse en 2003, repart à la hausse depuis 2004.

L'endettement financier, en progression constante de 6% par an entre 2001 et 2004, fléchit en 2005, et l'endettement moyen diminue même en 2006. Par ailleurs, l'endettement global à court terme, incluant les dettes fournisseurs, reste important dans l'ensemble autour de 30% du passif, avec une très forte progression (+12%) des dettes fournisseurs (incluant les coopératives et viticulteurs en amont) entre 2005 et 2006.

a.4 Besoin en fonds de roulement des entreprises en vins tranquilles (EVT)

**Tableau 10. Tableau d'analyse du BFR des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fonds de Roulement (FR)	3 011	3 371	3 553	3 973	4 176	4 043	4 313	4 674	4 656
Besoin en Fonds de Roulement (BFR)	3 156	3 579	3 773	3 876	4 039	4 013	4 282	4 350	3 983
% BFR/CA	16,7%	16,0%	19,2%	19,7%	20,2%	19,8%	20,8%	21,5%	19,8%
<i>dont % Stocks/CA</i>	28,7%	26,0%	30,3%	29,5%	29,0%	29,3%	29,5%	28,9%	29,2%
<i>dont % Créances Clients/CA</i>	18,2%	17,8%	19,5%	19,9%	19,1%	17,6%	18,2%	19,2%	19,5%
<i>dont % Dettes fournisseurs/CA</i>	22,3%	20,6%	22,6%	24,9%	23,9%	22,6%	22,8%	22,7%	25,7%
Trésorerie	-146	-209	-220	97	137	30	31	324	673

Après une période d'augmentation de stocks jusqu'en 2004, on constate un léger déstockage en 2005, suivi d'une progression des stocks en 2006, et revenant au même niveau qu'en 2003. Le crédit client, en progression depuis 2003, se stabilise entre 2005 et 2006 tandis que les dettes fournisseurs progressent fortement. Ainsi la nette amélioration du BFR et de la trésorerie ces dernières années est portée essentiellement par les fournisseurs en amont.

Cette situation semble bien venir aussi confirmer que le poids 'financier' de la crise est essentiellement porté par l'amont de la filière.

a.5 Structure financière des entreprises en vins tranquilles (EVT)

**Tableau 11. Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes totales	10 863	12 051	11 521	12 304	12 430	12 126	12 701	12 674	13 839
<i>dont dette financière (CT+LMT)</i>	3 792	3 937	3 883	3 934	4 167	4 417	4 675	4 806	4 589
<i>dont dette financière CT</i>	1 144	1 315	1 384	1 197	1 193	1 178	1 342	1 182	1 055
% Dette financière / CP	87,0%	74,7%	68,2%	67,0%	60,0%	68,2%	68,6%	60,8%	62,8%
% Intérêt et charges fin. / Dette fin. totale	6,2%	5,5%	6,6%	6,7%	6,8%	5,6%	5,1%	4,7%	4,9%
Dettes fin. Totales / CAF (années)	4,8	4,4	4,2	4,0	3,4	3,5	5,1	4,7	4,5
Capitaux propres	4 360	5 273	5 691	5 869	6 942	6 476	6 817	7 900	7 311
% CP / Total Bilan	27,9%	29,7%	32,3%	31,8%	35,1%	34,1%	34,2%	37,7%	33,9%

Les résultats « satisfaisants », bien qu'en baisse, obtenus en 2004 et 2005 ont permis un renforcement des capitaux propres et une progression des dettes financières, cette tendance semblant s'essouffler en 2006. Cependant s'il l'on considère la progression de la dette globale en

2006 il faut noter la forte diminution de la dette financière à laquelle se substitue la dette fournisseur (i.e. portée par l'amont de la filière).

Ainsi dans la continuité de l'étude 2005, les entreprises ont fait preuve de prudence en limitant, voire en diminuant leur endettement auprès des banques, la baisse continue des taux d'intérêt ayant aussi participé à un « amortissement » des effets financiers de la crise. Mais qu'en sera-t-il pour la période en cours, où l'on voit poindre, à partir de 2006, une remontée des taux d'intérêts ?

### **Synthèse EVT**

Pour conclure, l'analyse montre, comme pour l'étude 2005, que les entreprises ont, jusqu'à présent, moins souffert que lors de la crise 1992-1995. On observe un maintien de leurs performances jusqu'en 2006 et elles ont, par ailleurs, sans doute fait preuve de prudence en limitant leurs stocks et leurs créances clients, et donc leur endettement.

Elles semblent avoir réussi à se défaire des difficultés liées à la crise sur leurs fournisseurs en amont de la filière (coopératives et viticulteurs, et peut-être agro-fournisseurs).

Cependant leur capitaux propres, bien qu'en progression jusqu'en 2005, restent relativement faibles (environ 35% du passif) et limitent toujours leurs capacités de résistance et de réaction, alors qu'un rationnement du crédit par les banques et une crise économique, néfaste à une progression mondiale de la consommation de vin, peuvent venir s'ajouter aux pertes continues de débouchés subies par les productions françaises de vins tranquilles ces dernières années...

#### b ) Entreprises de négoce en vins effervescents (EVE)

L'analyse qui suit porte sur une sélection d'environ 140 entreprises de négoce de la filière vins effervescents (EVE) ayant un CA supérieur à 2 millions d'euros, représentatives de 87% des exportations françaises de vins effervescents en 2006 (les coopératives ne pesant qu'environ 7% - cf. *Tableau 5* - dans ces exportations pour porter le total SA + COOP à 94%, cf. *Tableau 2*).

b.1 Activité des entreprises en vins effervescents (EVE)

**Tableau 12. Tableau d'analyse de l'activité des entreprises en vins effervescents (EVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins effervescents (EVE)

EVE - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'EVE	101	122	116	119	128	138	145	154	152
CA	26 481	27 045	25 563	26 692	27 303	25 941	27 726	27 094	30 872
CA export	11 829	14 094	13 030	11 543	11 987	12 152	14 021	13 876	15 816
% d'EVE exportatrices	92,0%	87,5%	88,9%	90,1%	89,3%	89,2%	83,3%	77,0%	81,2%
% CA export (EVE exportatrices)	44,7%	52,1%	51,0%	43,2%	43,9%	46,8%	50,6%	51,2%	51,2%
VA	7 339	8 529	8 530	7 653	7 855	7 168	7 604	7 479	8 571
% VA/CA	27,7%	31,5%	33,4%	28,7%	28,8%	27,6%	27,4%	27,6%	27,8%
VA / Effectif	146,0	181,1	186,9	159,2	178,6	157,7	191,3	189,4	190,3
AT	45 312	43 973	48 891	53 432	53 328	53 726	52 732	53 558	57 722
% AT/CA	171,1%	162,6%	191,3%	200,2%	195,3%	207,1%	190,2%	197,7%	187,0%
Effectif salarié	50	47	46	48	44	45	40	39	45

Par rapport aux EVT, les entreprises du secteur des vins effervescents ont, en moyenne, des caractéristiques financières bien différentes : taille moyenne (effectif et CA) plus élevées, actif net plus important, sous-tendant une activité que l'on peut qualifier de « très capitalistique » puisqu'il faut environ 200 € d'actifs pour générer 100 € de CA contre moitié moins en vin tranquille.

L'évolution de l'activité des EVE se traduit par une certaine instabilité. Après une baisse significative du CA entre 1999 et 2000, celui-ci a renoué avec la croissance à partir de 2001. Cependant on remarque une détérioration du CA en 2003 avant de repartir à la hausse en 2004, stagner en 2005 puis faire un bond de 14% entre 2005 et 2006. Au total, sur la période 2000-2006, le CA moyen a progressé d'environ 21% confirmant le meilleur dynamisme des EVE par rapport aux EVT ces dernières années.

Le CA export a suivi une évolution assez semblable à celle du CA, atteignant quasiment le niveau record de 1999 en 2004 et le dépassant même en 2006. La part du CA exporté par les entreprises ne cesse de progresser depuis 2001, démontrant la réussite de certaines de ces entreprises sur les marchés internationaux.

Le décalage entre la part du CA à l'exportation pour le total des effervescents (36,6% en 2006, cf. *Tableau 2*) et le pourcentage moyen peut en effet s'expliquer par une forte concentration de l'export sur un nombre restreint de grandes entreprises ; les plus petits des négociants - manipulant vendant prioritairement sur le marché français.

La baisse de VA créée par rapport au CA est importante entre 2000 et 2001 et se stabilise jusqu'en 2002 autour de 29% du CA avant de perdre de nouveau 1% entre 2002 et 2003, pour se stabiliser

autour de 28% du CA jusqu'en 2006. Cette diminution pourrait traduire un phénomène de transfert de la VA, soit en amont vers les viticulteurs (augmentations du prix du raisin en Champagne notamment), soit en aval, en réponse à la pression des distributeurs (marques, premiers prix, promotions plus fréquentes).

Le rapport VA / Effectif nous permet de voir une diminution de la productivité des emplois dans les EVE entre 2000 et 2004 puis un redressement à partir de 2004, consécutif à une diminution des effectifs moyens. On peut là aussi noter que ce ratio est de 1,5 à 2 fois plus élevé dans le secteur des vins effervescents que dans celui des vins tranquilles.

## b.2 Performance des entreprises en vins effervescents (EVE)

**Tableau 13. Tableau d'analyse de la performance des entreprises en vins effervescents (EVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins effervescents (EVE)

EVE - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EBE	4 191	5 560	5 552	4 508	4 844	4 171	4 538	4 458	5 347
% EBE/CA	15,8%	20,6%	21,7%	16,9%	17,7%	16,1%	16,4%	16,5%	17,3%
RCAI	3 649	4 697	4 682	3 567	4 112	3 608	3 806	3 936	4 562
% RCAI/CA	13,8%	17,4%	18,3%	13,4%	15,1%	13,9%	13,7%	14,5%	14,8%
RN	2 080	1 670	3 137	2 407	3 109	2 961	3 091	3 094	3 953
% RN/CA	7,9%	6,2%	12,3%	9,0%	11,4%	11,4%	11,1%	11,4%	12,8%
CP	18 893	18 456	20 435	21 325	21 763	22 302	24 104	24 453	26 119
% RN/CP	11,0%	9,0%	15,4%	11,3%	14,3%	13,3%	12,8%	12,7%	15,1%
CAF	2 070	3 033	3 513	2 769	3 610	3 378	3 475	3 428	4 018
% CAF/CA	7,8%	11,2%	13,7%	10,4%	13,2%	13,0%	12,5%	12,7%	13,0%

Tout comme la VA produite, le rapport EBE / CA se dégrade durant la période 2001-2005 mais n'a pas d'influence négative sur les résultats financiers.

La rentabilité du CA est relativement stable sur la période 2002-2005 avec une amélioration sensible en 2006, et reste toujours plus de 2 fois supérieure à celles qui ont été observées pour les entreprises de négoce en vins tranquilles. La rentabilité des capitaux propres s'est, elle, quelque peu dégradée entre 2003 et 2005, mais demeure légèrement supérieure à celle des EVT, malgré une capitalisation bien plus importante.

### b.3 Bilans simplifiés des entreprises en vins effervescents (EVE)

**Tableau 14. Tableau d'analyse du bilan simplifié des entreprises en vins effervescents (EVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins effervescents (EVE)

EVE - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>									
Immobilisations nettes	9 384	8 961	9 823	10 688	10 669	11 908	11 585	11 675	13 329
Stocks nets	24 504	23 956	26 311	28 874	28 837	28 825	28 269	28 421	29 890
Créances clients et escompte	7 292	5 952	6 989	7 441	7 194	6 674	5 899	6 651	8 004
Disponibilités & autres	4 132	5 104	5 768	6 428	6 628	6 320	6 978	6 810	6 499
Actif Total net	45 312	43 973	48 891	53 432	53 328	53 726	52 732	53 558	57 722
<b>PASSIF</b>									
Capitaux propres	18 893	18 456	20 435	21 325	21 763	22 302	24 104	24 453	26 119
Dettes financière LMT	11 844	11 295	15 476	16 607	17 333	17 506	12 816	12 577	16 381
Dette fournisseurs	7 654	7 449	7 467	8 346	8 131	8 475	7 655	8 024	9 453
Dettes financière CT	3 577	2 994	1 435	2 172	1 594	1 412	3 980	4 014	1 091
Autres dettes & divers	3 344	3 780	4 078	4 982	4 507	4 030	4 177	4 490	4 678
Passif Total	45 312	43 973	48 891	53 432	53 328	53 726	52 732	53 558	57 722

L'évolution des immobilisations nettes permet d'affirmer que l'investissement est resté régulier sur l'ensemble de la période de l'étude, avec cependant une progression de 8% en 2006, principalement portée par les investissements (ligne « immobilisation nettes ») et les créances clients. Les bons résultats financiers obtenus ont permis un renforcement continu et notable des capitaux propres. Les EVE sont en moyenne mieux « capitalisées » que les EVT (43% de CP sur le Passif total, contre 33%, en moyenne, sur la période).

Les dettes financières sont en progression sur la période 1999-2003, pour financer les investissements et pour répondre au besoin croissant de financement du cycle d'exploitation, puis reculent fortement en 2004 et 2005, avant de retrouver leur niveau précédent en 2006.

En bref, il existe bien des différences significatives, en terme d'activité, de performance et de structure de bilan, entre les EVT et les EVE françaises (plus grande intensité capitalistique du métier, avec une activité de transformation et d'élevage en Champagne, plutôt que du négoce pur encore souvent rencontré en vins tranquilles).

b.4 Besoin en fonds de roulement des entreprises en vins effervescents (EVE)

**Tableau 15. Tableau d'analyse du BFR des entreprises en vins effervescents (EVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins effervescents (EVE)

EVE - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fonds de roulement net global	15 451	16 893	19 443	20 381	22 924	23 558	22 230	23 806	27 101
Besoins en fonds de roulement	17 443	18 637	20 082	21 443	23 499	24 092	25 126	26 951	27 489
% BFR / CA	65,9%	68,9%	78,6%	80,3%	86,1%	92,9%	90,6%	99,5%	89,0%
<i>dont % Stocks / CA</i>	92,5%	88,6%	102,9%	108,2%	105,6%	111,1%	102,0%	104,9%	96,8%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	27,5%	22,0%	27,3%	27,9%	26,3%	25,7%	21,3%	24,5%	25,9%
<i>dont % Dette fournisseur / CA</i>	28,9%	27,5%	29,2%	31,3%	29,8%	32,7%	27,6%	29,6%	30,6%
Trésorerie	-1 992	-1 742	-633	-1 062	-563	-522	-2 879	-3 121	-389

Comme pour les EVT, mais de manière beaucoup plus nette, les stocks (en principe 3 ans en Champagne) occupent une part largement majoritaire dans la formation du BFR des EVE étudiées. Ils progressent globalement sur l'ensemble de la période (à l'exception de 2002) et chutent en 2004 et 2006. Il pourrait s'agir d'un déstockage consécutif à des variations de récolte ou à une progression des ventes. Il est aussi possible que l'élevage en bouteille, qui semblait avoir été externalisé en partie auprès des petits négociants - manipulant et des coopératives, dans les études précédentes, ait été internalisé, puis à nouveau externalisé entre 2005 et 2006, anticipant ainsi un « effet de ciseau<sup>9</sup> ».

On peut noter, tout comme les EVT, que les EVE tendent à un équilibre dans le crédit inter-entreprises (équivalence des dettes fournisseurs avec les créances clients) surtout pour les exercices 2005 et 2006.

Ce sont donc les stocks qui constituent l'essentiel du BFR. Il s'ensuit que pour les EVE, le BFR est quasi égal aux stocks, eux-mêmes égaux aux CA (contre 30% pour les EVT), ce qui renforce le caractère « capitalistique » de cette activité.

<sup>9</sup> Suite à une augmentation des prix, portée par une demande en forte progression, les consommateurs se détournent du produit, faisant alors chuter les prix.

## b.5 Structure financière des entreprises en vins effervescents (EVE)

**Tableau 16. Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises en vins effervescents (EVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins effervescents (EVE)

EVE - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes Totales	25 402	24 436	27 189	30 882	30 318	30 087	27 407	28 162	30 756
<i>dont dettes financières (CT+LMT)</i>	15 421	14 288	16 911	18 778	18 927	18 918	16 796	16 590	17 472
<i>dont dette financière CT</i>	3 577	2 994	1 435	2 172	1 594	1 412	3 980	4 014	1 091
Dettes fin. Totale / CP	81,6%	77,4%	82,8%	88,1%	87,0%	84,8%	69,7%	67,8%	66,9%
% Intérêt et charges fin. / Dettes fin. Totale	4,6%	5,1%	5,0%	5,5%	4,6%	3,9%	4,2%	3,8%	3,9%
Dettes fin. Totale / CAF (années)	7,4	4,7	4,8	6,8	5,2	5,6	4,8	4,8	4,3
Capitaux propres	18 893	18 456	20 435	21 325	21 763	22 302	24 104	24 453	26 119
% CP / Bilan Total	41,7%	42,0%	41,8%	39,9%	40,8%	41,5%	45,7%	45,7%	45,2%

Comme pour les EVT, les bons résultats obtenus en 2002 ont permis de renforcer les capitaux propres. Toutefois les dettes financières, relativement plus élevées que celles des EVT, n'excèdent pas les capitaux propres même si elles progressent jusqu'en 2003, avant de reculer en 2004 et 2005. Du fait de résultats qui se maintiennent, les capacités de remboursement sont, en moyenne, tout comme pour les EVT, plutôt bonnes.

### Synthèse EVE

Pour conclure, l'analyse montre, comme pour l'étude de 2005, que ces entreprises ont de bonnes progressions de leurs activités sur l'ensemble de la période étudiée avec néanmoins une « pause » en ce qui concerne leurs performances et leurs structures de bilan en 2004 et 2005, avant de renouer avec la croissance pour l'année 2006.

D'une manière globale, les EVE semblent encore mieux résister à la crise, et avoir une capacité de réaction meilleure que leurs consoeurs en vins tranquilles. Leurs performances demeurent satisfaisantes grâce à la préservation d'un résultat net largement positif et un effet de levier très favorable (renforcement de l'endettement court terme sur la période 2004-2005 avec des taux d'intérêts faibles), qui reste maîtrisé.

Après avoir étudié les différentes structures présentes dans les entreprises de négoce vitivinicoles, il nous a paru intéressant de reconduire l'analyse sur les diverses typologies d'entreprises, afin de tenter de mettre en évidence une possible évolution pour certains des déterminants de leur performance économique.

### 3.1.3 Typologie des EVT

Cette partie présente une analyse des diverses typologies portant uniquement sur les entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

#### a) Analyse par région des EVT

##### a.1 Etat 2006 et évolution par région des EVT (1998-2006)

La démarche suivie sera guidée par la volonté d'évaluer la situation des EVT par région de production et de la comparer à la situation en 2003 afin de répondre à la question suivante : Quelle est la situation des EVT en 2006 par région et comment cette situation a-t-elle évolué depuis 2003 ?

**Tableau 17. Tableau des principaux indicateurs par région en 2003 des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Totaux de l'échantillon non cylindré d'entreprises de vins tranquilles (EVT)

EVT - Somme 2003 (millions d'EUR)	Nombre d'EVT	CA	CA / Total France	CA export	CA export / Total France	VA	VA / Total France	RCAI	RCAI / Total France	Effectif salarié	Effectif salarié / Total France
Bordeaux	135	3 160	36,0%	1 058	42,6%	530	34,1%	165	25,5%	4 823	31,3%
Bourgogne – Beaujolais	67	936	10,7%	462	18,6%	172	11,0%	44	6,7%	1 957	12,7%
Alsace	23	501	5,7%	323	13,0%	129	8,3%	15	2,3%	1 228	8,0%
Loire	44	519	5,9%	70	2,8%	86	5,5%	15	2,3%	1 054	6,8%
Rhône	33	480	5,5%	199	8,0%	77	4,9%	23	3,6%	908	5,9%
L-R	48	752	8,6%	162	6,5%	89	5,7%	15	2,4%	1 192	7,7%
Sud-ouest	11	80	0,9%	11	0,4%	10	0,7%	1	0,1%	231	1,5%
Provence & Corse	18	94	1,1%	14	0,6%	21	1,3%	6	0,9%	256	1,7%
Autres régions	54	2 251	25,7%	183	7,4%	442	28,4%	365	56,3%	3 766	24,4%
<b>TOTAL</b>	<b>433</b>	<b>8 773</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 483</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 557</b>	<b>100,0%</b>	<b>649</b>	<b>100,0%</b>	<b>15 415</b>	<b>100,0%</b>

**Tableau 18. Tableau d'analyse des principaux indicateurs par région en 2006 des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Totaux de l'échantillon non cylindré d'entreprises de vins tranquilles (EVT)

EVT - Somme 2006 (millions d'EUR)	Nombre d'EVT	CA	CA / Total France	CA export	CA export / Total France	VA	VA / Total France	RCAI	RCAI / Total France	Effectif salarié	Effectif salarié / Total France
Bordeaux	140	3 316	36,7%	1 110	41,3%	564	33,7%	202	35,0%	5 374	32,8%
Bourgogne – Beaujolais	84	1 189	13,2%	600	22,3%	242	14,5%	66	11,4%	2 818	17,2%
Alsace	23	494	5,5%	343	12,8%	130	7,8%	10	1,7%	1 228	7,5%
Loire	50	637	7,1%	107	4,0%	107	6,4%	21	3,7%	1 375	8,4%
Rhône	24	273	3,0%	96	3,6%	52	3,1%	16	2,9%	487	3,0%
L-R	44	685	7,6%	176	6,6%	102	6,1%	20	3,5%	1 247	7,6%
Sud-ouest	12	73	0,8%	16	0,6%	11	0,7%	1	0,1%	171	1,0%
Provence & Corse	19	110	1,2%	21	0,8%	23	1,4%	7	1,2%	238	1,5%
Autres régions	54	2 261	25,0%	216	8,0%	443	26,5%	234	40,6%	3 452	21,1%
<b>TOTAL</b>	<b>450</b>	<b>9 038</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 686</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 673</b>	<b>100,0%</b>	<b>577</b>	<b>100,0%</b>	<b>16 390</b>	<b>100,0%</b>

Très globalement, on constate pour les indicateurs 2006 la présence de quatre groupes de régions, comme lors de l'étude 2005 :

- Le leader : c'est la région de Bordeaux qui pèse le plus sur tous les critères. Ainsi les 140 entreprises étudiées dans le bordelais représentent plus de 40% des exportations du négoce français, le tiers de la VA créée et des effectifs salariés. Sa position est en léger retrait en ce qui concerne l'activité mais se renforce en performance (RCAI). CA, effectifs et création de valeur continuent à peser de plus en plus lourd au plan national mais avec un retrait en terme de part de marché export. Cette analyse est similaire à celle faite dans l'étude 2005 pour la période précédente (1999-2003).
- Les challengers :
  - Bourgogne - Beaujolais : cette région vient en seconde place pour de nombreux critères tels que le CA export ou la VA créée. Contrairement à la période précédente, où l'on voyait cette région régresser sur l'ensemble des critères hormis le CA, elle progresse fortement sur l'ensemble des critères.
  - Languedoc-Roussillon : l'analyse de cette région était mitigée pour la période précédente ; on pouvait observer une forte progression sur le CA export. Durant la période 2003-2006, seule la part de VA s'est maintenue, le reste des critères s'effritant légèrement.

Il est à noter, comme dans l'étude 2005, que les « autres régions » occupent encore, malgré la régression des vins de table, une bonne place sur de nombreux critères. Leur place relative se maintient durant la période 2003-2006 même si elles reculent sur de nombreux critères. Toutefois ces résultats sont à nuancer car certaines d'entre elles ont d'autres activités (spiritueux notamment) pouvant les influencer.

- Les régions moyennes :
  - Loire : au contraire de la période précédente qui voyait les indices de cette région se détériorer, on observe ici une forte poussée qui l'amène à une part de CA comparable à celui du Languedoc-Roussillon. Il est possible que l'on assiste ici aux premiers résultats consécutifs aux restructurations des metteurs en marchés de ce vignoble qui ont pour eu lieu en 2005.
  - Alsace : elle se situe autour de 5 à 12% du total France sur l'ensemble des critères. Cependant sa position s'effrite sur tous les critères.
  - Rhône : cette région semble la plus durement touchée par la crise. Contrairement à une période 1999-2003 qui voyait les indices rhodaniens progresser, ils régressent fortement depuis lors, perdant 1 à 2 points sur l'ensemble des indices.

- Les régions spécialisées :
  - Sud-ouest : vignoble extrêmement morcelé, son poids ne dépasse pas 1% sur l'ensemble des indices. Ces indices sont d'ailleurs en régression relative comme lors de la période précédente, avec cependant une progression relative à l'export.
  - Provence & Corse : cette région, à la production de rosés dominante, maintient ses parts de marché face aux autres régions productrices.

## a.2 Description région par région

*Les tableaux correspondant figurent en ANNEXE D : .*

### a.2.1 Bordeaux

Les entreprises bordelaises (31% des entreprises de négoce françaises) sont de taille comparable à la moyenne en terme de CA et d'effectifs. Le CA moyen a tendance à stagner autour de 24 millions d'euros depuis 2001.

Elles restent fortement exportatrices puisque sur la période entre 80 et 85% d'EVT exportent environ 40% de leur CA en moyenne. Leur activité est relativement plus capitalistique (seule la Bourgogne a un ratio Actif Total / Chiffre d'affaires plus élevé) que dans les autres régions, avec 120 € d'actif pour réaliser 100 € de CA. Les immobilisations progressent fortement depuis 2002 : + 50% entre 2001 et 2006.

La valeur ajoutée dégagée est relativement bonne comparée aux autres régions, cependant la part de VA dans le CA a eu tendance à décroître ou stagner depuis 2001 avec un léger rebond sur l'exercice 2006.

Le BFR est important, représentant environ 23% du CA (contre 19% pour la moyenne des EVT), les stocks « pesant » environ 39% du CA, avec un fort accroissement de leur poids entre 2003 et 2004 puis une tendance à régresser depuis.

### a.2.2 Bourgogne & Beaujolais

Cette région regroupe deux zones viticoles aux dynamiques opposées, ces analyses sont donc à prendre avec précautions.

Les entreprises bourguignonnes sont de taille légèrement inférieure à la moyenne avec un CA moyen autour de 15 millions d'euros, diminuant ou stagnant sur l'ensemble de la période. Elles sont en revanche plus exportatrices que la moyenne nationale et que leurs consœurs bordelaises avec 86% d'entreprises exportant entre 50 et 60% de leur CA, indicateurs en reprise depuis 2003.

Ces entreprises sont, en moyenne, les plus « capitalistiques » avec 134€ d'actif pour réaliser 100€ de CA, et un actif total renforcé de 23% depuis 1999.

Leurs résultats économiques et financiers (EBE, RCAI, RN) qui avaient fortement régressé entre 2002 et 2003 semblent de nouveau en progression depuis 2004.

Le BFR est, de loin, le plus lourd parmi les régions recensées, et équivaut en 2006 à environ 48% du CA. Après une forte progression de ce BFR entre 1998 et 2002, son évolution semble plus modérée depuis. Le niveau élevé de stocks explique essentiellement ce BFR important (environ 52% du CA en 2006).

Après un ralentissement d'activité en 2003, les entreprises bourguignonnes ont su relancer leur niveau d'activité et de performance en progressant sur les marchés étrangers.

#### a.2.3 Alsace

Les entreprises alsaciennes semblent développer une activité légèrement supérieure à la moyenne, mais ces chiffres sont biaisés par la présence d'une entreprise de grande taille, alors que de nombreuses entreprises alsaciennes sont plutôt de taille plus restreinte que la moyenne.

Quasiment toutes les entreprises alsaciennes exportent plus des deux tiers de leur CA. Elles dégagent le plus de VA (hors « Autres régions ») et après une chute entre 2003 et 2004, la tendance semble à une reprise. La productivité du travail y est aussi très forte avec 105,7 k€ par salarié.

En revanche, ce sont des entreprises beaucoup moins capitalistiques que la moyenne avec 60€ d'actifs pour 100€ de CA.

Les performances financières restent faibles et la rentabilité du CA semble stagner autour de 1% après une baisse entre 2003 et 2004. Les capitaux propres, bien que globalement en progression sur l'ensemble de la période, ne financent toujours que 28% de l'actif total en 2006.

Le poids du BFR, à environ 14% du CA en 2006, est relativement faible mais correspond bien à des entreprises spécialisées dans les vins blancs nécessitant moins ou pas d'élevage par rapport aux rouges.

Comme pour les deux régions précédentes, on constate une reprise d'activité, après le ralentissement 2003-2004, qui ne transparaît dans les performances qu'en 2006.

#### a.2.4 Loire

Les EVT de cette région ont une faible taille mais semblent progresser depuis 2004 pour atteindre un CA moyen de 13 millions d'euros.

Le taux de valeur ajoutée, en régression depuis 2003 et inférieur à la moyenne nationale, semble se redresser en 2006 pour atteindre environ 17% du CA.

L'intensité capitalistique, relativement faible dans la région, semble stagner autour de 60€ d'actifs pour réaliser 100€ de CA depuis 2001.

La progression de ce ratio est vraisemblablement à mettre en parallèle avec le bond fait par la part de CA exporté à partir de 2005, tandis que le nombre d'entreprises exportatrices diminuait.

Les proportions des résultats (RCAI et RN) dans le CA sont toujours faibles, mais se redressent en 2006. Les capitaux propres représentent près du tiers de l'actif total.

Le poids du BFR est faible, autour de 13% du CA, ce qui correspond à une région spécialisée dans les blancs et les rosés.

Il semblerait que nous pouvons dès à présent observer les effets des restructurations qui ont eu lieu dans ce vignoble en 2005 où des opérateurs nationaux ont investi et permis l'accès de ces vins à leurs canaux de distribution, notamment à l'export.

#### a.2.5 Rhône

La taille des entreprises rhodaniennes est inférieure à la moyenne nationale tant en termes d'effectifs que de CA moyen qui s'établit autour de 11 millions d'euros en 2006, en baisse depuis 2003. Leur part de CA exporté a eu tendance à régresser ou stagner après 2002 avec cependant une timide reprise en 2006.

Les actifs s'élevant à un peu plus de 100€ pour 100€ de CA en 2006 sont en forte et constante progression sur l'ensemble de la période, sans doute avec le développement des activités d'élevage et d'embouteillage dans cette région. Le taux de VA dans le CA continue de progresser après la chute observée entre 2002 et 2003.

Dans le même ordre d'idées, les résultats économiques et financiers sont de nouveau orientés à la hausse après 2003.

Le poids du BFR est relativement important à près de 37% du CA en 2006, du fait de stocks pesant de manière importante cette même année (près du tiers du CA).

L'appréciation générale des entreprises rhodaniennes est ici mitigée : une timide reprise amorcée en 2006, mais avec des niveaux de stocks en augmentation dans un contexte de baisse du CA moyen, serait signe d'une difficulté de commercialisation plutôt que de valorisation des vins par l'élevage.

#### a.2.6 Languedoc-Roussillon

La taille des entreprises est inférieure à la moyenne avec un CA moyen ayant brutalement chuté en 2001 et qui stagne depuis lors autour de 15 millions d'euros. Les entreprises exportent moins du tiers de leur CA, ce qui est le taux le plus faible des « grands » bassins de production. Cependant ce taux d'export est en forte progression depuis 2005.

Le taux de VA dégagé est le plus faible des régions considérées, mais en progression, là aussi sur les exercices 2005 et 2006 (*cf.* remarques précédentes sur l'appropriation de la valeur ajoutée de cette région, sur les vins de cépage notamment, par les régions à plus forte notoriété).

Les performances financières des EVT du Languedoc-Roussillon, n'ont cessé de se dégrader jusqu'en 2005.

La région stocke deux fois moins que la moyenne, ainsi le BFR est relativement faible par rapport au CA (environ 8% du CA en moyenne sur la période 1998-2006).

Le sentiment inquiétant qui émergeait dans l'analyse des EVT du Languedoc-Roussillon dans l'étude 2005 est ici confirmé, du moins jusqu'en 2005. Le dynamisme ne semble plus se maintenir, avec des handicaps historiques qui n'ont toujours pas été surmontés et continuent de peser sur le potentiel de développement : faible taux d'exportation, faible taux de valeur ajoutée, faible rentabilité, *etc.*

#### a.2.7 Sud-ouest

A l'instar de l'Alsace, les résultats obtenus pour cette région doivent être relativisés au regard du faible nombre d'entreprises de petite taille la constituant. En tout état de cause, leurs performances sont globalement en baisse sur la période malgré une reprise qui semblait s'amorcer en 2003, mais les indicateurs 2006 sont repartis à la baisse.

Ces entreprises exportent près de 5 fois moins que leurs consoeurs des autres régions, écart qui a tendance à se rétrécir sur les deux dernières années.

Parallèlement, leur activité crée près de 3% de moins de VA que la moyenne nationale en 2006 et la productivité du travail est près de deux fois inférieure à celle des autres régions.

Le poids du BFR, en progression constante, égale à peu près la moyenne nationale en 2006, à 19% du CA. Il est essentiellement dû aux stocks, eux aussi en progression, ce qui semble inquiétant dans un contexte de baisse d'activité moyenne.

Les EVT du Sud-ouest qui semblaient avoir retrouvé la voie du développement en 2003, régressent en 2006 sur tous les critères, hors part du CA exporté.

#### a.2.8 Provence

Ces entreprises sont, en moyenne 3,5 fois plus petites que la moyenne nationale, et peu exportatrices. En revanche leur taux de création de VA est supérieur à la moyenne. L'intensité capitalistique y est faible. Cette situation est à mettre en parallèle avec une production de rosé vendue pour une grande partie à une clientèle locale durant la saison estivale.

### a.2.9 Autres régions

Les entreprises de ces régions constituant un échantillon très hétérogène, notamment en terme de « métier » (présence de producteurs de spiritueux notamment), elles ne feront pas l'objet d'une analyse, qui serait peu pertinente.

#### b) Taille des EVT

L'étude des principales variables financières moyenne par tranche classique d'effectif (TPE, PE, ME et GE) pour les EVT française permet de constater :

- D'abord qu'il y a seulement 3 entreprises individuelles possédant plus de 500 salariés en 2006 (même si quelques rares « groupes » atteignent aussi, en les consolidant, cette classe d'effectifs), ce qui montre que cette étude continue, cette fois encore, à se situer dans le champ des PME « industrielles ».
- Ensuite, à partir du tableau récapitulatif présenté ci-dessous, on remarque que, comme pour l'étude 2005, c'est la classe des « 21 à 50 » salariés qui obtient les « meilleurs » résultats, en termes de part de CA exporté (ex-aequo avec la classe « 11 à 20 », même si ce sont les plus petites entreprises exportatrices qui ont le taux d'export le plus élevé), de création de valeur globale (suivie par les entreprises de plus de 500 salariés), de profitabilité (sensiblement au même niveau que la classe « 11 à 20 ») ou encore de capacité d'autofinancement.

En ce qui concerne l'activité, les seuils de taille semblent jouer un rôle dans la mesure où plus l'entreprise voit ses effectifs augmenter, plus le nombre d'entreprises exportatrices à tendance à augmenter. En revanche, l'intensité capitalistique (terrains, immobilisations matérielles, stocks) semble croître jusqu'au seuil de 50 salariés, puis décroître au-delà.

Pour la première fois, dans la continuité de cette étude, toutefois, les GE de 500 salariés et plus obtiennent des performances très honorables. L'effet taille commencerait-il à porter ses fruits au moins en termes d'économie d'échelles et de pouvoir de négociation (même si la création de marque 'forte', suivant le modèle du Nouveau Monde, ne semble pas encore très visible ou prégnant) ?

**Tableau 19. Tableau d'analyse par taille d'entreprise, mesurée par les effectifs employés en 2006 des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne 2006	0 à 10 employés (TPE)	11 à 20 employés (PE)	21 à 50 employés (PE)	51 à 200 employés (ME)	201 à 500 employés (ME)	+ de 500 employés (GE)	Ensemble (rappel)
Nombre d'EVT	176	89	103	54	8	3	433
CA	6 448	8 894	11 241	47 929	233 740	291 084	19 436
CA export	3 134	4 168	5 192	16 040	77 342	75 759	7 840
% EVT exportatrices	73,9%	80,9%	76,7%	88,9%	100,0%	66,7%	78,3%
% CA export / CA	48,6%	46,9%	<b>46,2%</b>	33,5%	33,1%	26,0%	40,3%
VA	910	1 514	2 685	8 521	36 944	58 281	3 469
% VA/CA	14,1%	17,0%	<b>23,9%</b>	17,8%	15,8%	20,0%	17,8%
VA/Effectif	221,5	95,9	79,2	88,5	112,1	79,3	95,9
AT	8 778	11 525	17 676	52 025	145 345	227 992	20 924
% AT / CA	136,1%	129,6%	<b>157,2%</b>	108,5%	62,2%	78,3%	107,7%
Effectif salarié 2006	4	16	34	96	330	735	36
EBE	298	637	1 044	3 332	9 480	16 467	1 205
% EBE / CA	4,6%	7,2%	<b>9,3%</b>	7,0%	4,1%	5,7%	6,2%
RCAI	223	574	747	2 867	5 571	13 215	938
% RCAI / CA	3,5%	6,5%	<b>6,6%</b>	6,0%	2,4%	4,5%	4,8%
RN	165	399	456	1 773	2 768	8 674	590
% RN / CA	2,6%	4,5%	<b>4,1%</b>	3,7%	1,2%	3,0%	3,0%
% RN / CP	6,5%	10,7%	5,9%	9,3%	9,8%	13,9%	8,5%
CAF	189	416	683	2 371	4 437	10 308	774
% CAF / CA	2,9%	4,7%	<b>6,1%</b>	4,9%	1,9%	3,5%	4,0%
Capitaux propres	2 525	3 721	7 714	19 139	28 114	62 625	6 966
% CP/AT	28,8%	32,3%	<b>43,6%</b>	36,8%	19,3%	27,5%	33,3%
Dettes financières (CT+LMT)	2 884	1 466	4 409	12 703	15 079	36 179	4 644
% Dette financière / CP	114,2%	39,4%	57,2%	66,4%	53,6%	57,8%	66,7%
% Dette financière / AT	32,9%	12,7%	24,9%	24,4%	10,4%	15,9%	22,2%

Fortement capitalisées pour financer un actif important dans lequel le besoin en fonds de roulement (constitué essentiellement de stocks) pèse très lourd, les EVT de taille « moyenne », sont, contrairement à l'analyse de l'étude 2005, endettées au même niveau que les entreprises des classes supérieures. En revanche, leur capacité d'autofinancement reste largement supérieure. Cependant, cette tendance semble moins marquée qu'en 2003.

Au dessus de 50 salariés, les entreprises deviennent moins profitables, et ce, jusqu'à 500 salariés. Ce qui nous amène à penser qu'à partir d'une certaine taille les EVT :

- Se sont orientées vers des produits moins créateurs de valeur et de marges<sup>10</sup> (génériques, premiers prix ou marques de distributeurs) ;
- Ont des difficultés à résoudre les problèmes financiers classiques liés à la croissance des PME.

<sup>10</sup> Les ratios VA / CA et RN / CA élevés dans la dernière colonne (« + 500 salariés ») pourrait provenir d'entreprises ayant une activité spiritueux.

En effet, la recherche d'une plus grande taille génère un effort supplémentaire en terme d'investissement (matériels et immatériels) et de besoins, lourds dans la filière, de financement du cycle d'exploitation. Mais cet effort reste encore insuffisant pour atteindre une « taille critique » au plan international qui permettrait aux entreprises de bénéficier d'économies d'échelle et d'atteindre pour leurs produits et leurs marques une certaine notoriété. Ce manque de leur « visibilité » ne leur permet pas d'accéder à des sources de financement plus efficaces (obligations, augmentation de capital) sur les marchés financiers ou auprès de leurs différents partenaires (actionnaires et banques).

A ce titre, il est intéressant de noter qu'entre 2003 et 2006, les principales évolutions du nombre d'entreprises se passent « dans le bas de tableau » à savoir les classes « ≤ 10 » et « 11 à 20 » salariés avec, respectivement, 22 entreprises en moins et 26 en plus pour un échantillon de taille quasi stable.

#### c) Taux d'exportation des EVT

Les entreprises qui ont déclaré être principalement présentes sur le marché international ont réalisé un CA cumulé de 4,7 milliards d'euros en 2006 contre 4,6 en 2003. Ces EVT ont en moyenne une meilleure création de VA, une meilleure profitabilité, et une activité plus « capitalistique » que les entreprises non exportatrices.

**Tableau 20. Tableau des classes de pourcentage du marché de destination déclaré des EVT.**

	International	National	Régional ou Local	TOTAL
Bordeaux	56%	25%	19%	100%
Bourgogne – Beaujolais	53%	18%	29%	100%
Alsace	59%	16%	24%	100%
Loire	45%	37%	18%	100%
Rhône	27%	46%	27%	100%
L-R	19%	36%	45%	100%
Sud-ouest	28%	52%	20%	100%
Provence & Corse	37%	30%	33%	100%
Autres régions	32%	35%	32%	100%
<b>ENSEMBLE</b>	40%	31%	29%	100%

Les entreprises qui se déclarent « exportatrices » sont relativement bien moins nombreuses dans les régions sous exportatrices repérées dans la première partie de l'étude (cf. Tableau 2). Le fait d'avoir peu d'entreprises de négoce structurées spécialisées dans la conquête des marchés internationaux est clairement un handicap pour le Sud-ouest et *a fortiori* pour le Languedoc-Roussillon. Par ailleurs, la majeure partie des entreprises exportatrices est basée à Bordeaux et en Bourgogne, qui regroupent à elles deux 52% des entreprises à vocation internationale.

**Tableau 21. Tableau d'analyse du poids des régions dans les marchés déclarés pour les EVT.**

	International	National	Régional ou Local	TOTAL
Bordeaux	<b>33%</b>	19%	15%	24%
Bourgogne – Beaujolais	<b>19%</b>	8%	14%	14%
Alsace	<b>7%</b>	3%	4%	5%
Loire	<b>9%</b>	<b>10%</b>	5%	8%
Rhône	7%	<b>15%</b>	9%	10%
L-R	10%	<b>25%</b>	<b>33%</b>	21%
Sud-ouest	2%	<b>6%</b>	2%	3%
Provence & Corse	5%	6%	<b>7%</b>	6%
Autres régions	7%	<b>10%</b>	<b>9%</b>	8%
<b>ENSEMBLE</b>	100%	100%	100%	100%

Il existe donc une forte concentration (« culture » ?) régionale des entreprises exportatrices, en rapport certain avec la notoriété. On notera qu'il existe un certain décalage entre la vision du marché de l'entreprise par son fondateur (marché déclaré) et son marché effectif (taux d'export), comme le montre le tableau ci-dessous :

**Tableau 22. Tableau de déclaration de marché en fonction du taux d'export des entreprises de négoce de vins tranquilles (EVT) en 2006.**

EVT – 2006 Taux d'export	International	National	Régional ou Local	TOTAL
<b>Inf. à 1%</b>	3,3%	9,9%	7,7%	5,5%
<b>De 1 à 10%</b>	5,2%	24,7%	11,5%	10,8%
<b>De 10 à 25%</b>	12,3%	23,5%	19,2%	16,0%
<b>Sup. à 25%</b>	79,1%	42,0%	61,5%	67,7%
<b>Ensemble</b>	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

#### c.1 Activité en fonction de la classe d'export des EVT

Dans cette partie, nous avons repris les classes d'entreprises définies dans l'étude 2005, en fonction de leur CA réalisé à l'export : moins de 1% (non exportatrices) ; de 1 à 10% ; de 10 à 25% ; et plus de 25%.

**Tableau 23. Tableau d'analyse d'activité par part du CA exporté en 2006 par les entreprises de vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
Nombre d'EVT	19	37	55	237	348
CA	29 809	33 109	30 513	16 999	21 547
CA export	38	1 612	4 523	10 031	7 720
% CA export / CA	0,1%	4,9%	14,8%	59,0%	35,8%
VA	4 432	3 707	4 711	3 147	3 524
% VA / CA	14,9%	11,2%	15,4%	<b>18,5%</b>	16,4%
VA / Effectif	102,2	91,5	89,2	92,8	92,4
AT	18 873	21 456	21 434	21 593	21 402
% AT / CA	63,3%	64,8%	70,2%	<b>127,0%</b>	99,3%
Effectif salarié	43	41	53	<b>34</b>	38

Les entreprises de négoce en vins tranquilles ont une activité très orientée vers l'international puisque plus 77% d'entre elles exportent. Comme pour l'étude 2005, les entreprises les plus exportatrices ont un meilleur taux de création de valeur globale (VA/CA), avec une différence plus marquée en 2006. Leur activité nécessite une mobilisation de capitaux nettement plus grande que pour les firmes moins exportatrices : 127 € d'actif pour réaliser 100€ de CA.

Toutefois, la productivité du travail est plus importante dans les EVT non exportatrices que dans les exportatrices (sans doute parce que le marché national offre toujours deux fois plus de débouchés en volume que l'exportation).

#### c.2 Performance en fonction de la classe d'export des EVT

**Tableau 24. Tableau d'analyse de la performance par part du CA exporté en 2006 des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
EBE	1 450	1 181	1 510	1 098	1 191
% EBE / CA	4,9%	3,6%	4,9%	<b>6,5%</b>	5,5%
RCAI	1 185	1 374	919	786	891
% RCAI / CA	4,0%	4,2%	3,0%	<b>4,6%</b>	4,1%
RN	715	825	624	480	552
% RN / CA	2,4%	2,5%	2,0%	<b>2,8%</b>	2,6%
CP	7 405	5 549	5 277	7 230	6 752
% RN / CP	9,7%	<b>14,9%</b>	11,8%	6,6%	8,2%
CAF	926	1 103	709	676	740
% CAF / CA	3,1%	3,3%	2,3%	<b>4,0%</b>	3,4%

Ce sont les firmes les plus exportatrices et celles exportant peu («classe « 1 à 10% ») qui sont les plus profitables, et qui, par conséquent, ont une meilleure capacité d'autofinancement. Comme dans l'étude 2005, ce sont les entreprises de négoce exportant plus du quart de leur production qui

ont un ratio de rentabilité des capitaux propres le plus faible, sans doute du fait d'une forte intensité capitalistique financée par d'importants capitaux propres.

Cette forte intensité capitalistique semble corrélée au taux d'exportation comme le montre le graphique en ANNEXE G :

### c.3 Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction des classes d'export des EVT

**Tableau 25. Tableau d'analyse du BFR par part de CA exporté en 2006 des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
Fonds de roul. net global kEUR 2005	6 236	1 883	3 112	6 258	5 288
Besoins en fonds de roul.	4 924	1 556	1 381	6 075	4 790
% BFR / CA	16,5%	4,7%	4,5%	<b>35,7%</b>	22,2%
<i>dont % Stocks / CA</i>	11,9%	13,4%	16,6%	<b>44,8%</b>	30,9%
<i>dont % Créance clients / CA</i>	16,8%	12,9%	20,8%	21,4%	19,6%
<i>dont % Dette fournisseur / CA</i>	16,1%	22,4%	31,2%	25,9%	25,8%
Trésorerie nette	1 215	504	2 397	46	530

Cette forte intensité capitalistique, liée à un important besoin de financement du cycle d'exploitation (élevage) pour les plus exportatrices se traduit par une trésorerie quasi nulle.

**Tableau 26. Tableau d'analyse des bilans simplifiés par part de CA exporté en 2006 des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
<b>ACTIF</b>					
Actif immob. net	4 142	8 667	2 976	4 709	4 815
Stocks nets	3 559	4 451	5 077	7 607	6 651
Créance clients et escompte	5 004	4 284	6 352	3 641	4 219
Disponibilités & autres	6 168	3 871	7 029	5 627	5 697
Actif total net	18 873	21 456	21 434	21 593	21 402
<b>PASSIF</b>					
Capitaux propres	7 405	5 549	5 277	7 230	6 752
Dette financière LMT	2 564	4 870	1 373	3 442	3 212
Dette fournisseur	4 785	7 426	9 521	4 405	5 556
Dette financière CT	407	520	1 067	1 379	1 185
Autres dettes & divers	8 839	12 830	6 942	12 020	11 121
Passif total	18 873	21 456	21 434	21 593	21 402

Seules les entreprises n'exportant pas se distinguent de la moyenne par un actif total faible. On notera que la classe exportant moins de 10% de son chiffre d'affaires dispose d'importantes immobilisations (40% de l'actif total) et d'une faible capitalisation, ne finançant que 25% de cet actif total. Et la classe d'exportation intermédiaire a de faibles immobilisations, mais d'importants compte clients (30% de l'actif) et fournisseurs, et un faible endettement financier.

En bref, on constatera une progression des stocks et du court terme parallèle à la propension à exporter.

**Tableau 27. Tableau d'analyse de la structure financière par part de CA exporté en 2006 des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
Dette totale	10 972	15 428	15 937	14 006	14 296
<i>dont dette financière (CT+LMT)</i>	2 971	5 405	2 439	4 834	4 408
<i>dont dette financière CT</i>	407	520	1 067	<b>1 379</b>	1 185
% Dette financière / CP	40,1%	97,4%	46,2%	66,9%	65,3%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale	5,9%	6,1%	4,9%	5,1%	5,2%
% Dette financière / CAF	3,2	4,9	3,4	7,2	6,0
CP / Total Bilan	<b>39,2%</b>	25,9%	24,6%	<b>33,5%</b>	31,5%

Il s'ensuit que la dette financière totale, mais surtout la dette financière à court terme, sont relativement plus élevées pour les entreprises exportatrices. La capacité de remboursement de ces entreprises (Dettes financières / CAF se montant à plus de 7 années) montre un léger « dérapage » de l'endettement en 2006.

**Synthèse Taux d'exportation des EVT**

Comme pour l'étude 2005, nous pouvons conclure que l'export n'est pas la panacée en termes de performances des entreprises du négoce en vins tranquilles. Tout d'abord, les entreprises non exportatrices ont des résultats plutôt satisfaisants, quoique légèrement inférieurs à leurs consoeurs faiblement exportatrices (classe « 1 à 10% »).

En 2006, les entreprises qui n'atteignent pas une création de valeur satisfaisante sont faiblement exportatrices. Cependant l'exportation nécessite beaucoup de fonds propres (et débouche sur une rentabilité des capitaux propres sans doute insuffisante au regard des efforts entrepris) afin de financer des investissements et un cycle d'exploitation lourds (stocks importants).

Au final, l'endettement est relativement élevé, mais moins que pour les entreprises faiblement exportatrices.

d ) Structures de propriété des EVT

En 2006, on n'observe pas de bouleversement majeur dans la géographie du capital des EVT étudiées, les trois quarts étant toujours détenues par des familles (73% dans l'étude 2003, 75% ici). Ce sont près de 25% d'entre elles qui sont contrôlées par un propriétaire exclusif (ou sa famille au sens restreint), contre 14% dans l'étude 2005. Cette forte poussée des entreprises à

contrôle exclusif peut largement s'expliquer par l'abaissement de notre seuil de sélection de 3 à 2 millions d'euros.

Il faut noter aussi que les SA filiales de coopératives étudiées avec les SA du négoce dans l'étude 2005 font l'objet d'une analyse à part dans la présente étude et ne figurent donc plus ici en tant que structure de capital spécifique.

#### d.1 Activité en fonction de la structure de propriété des EVT

**Tableau 28. Tableau d'analyse de l'activité en fonction de la structure de propriété des entreprises en vins tranquilles (EVT) en 2006.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Sup. 98% (Familial)	De 50 à 98% (Familial Maj.)	De 33 à 49% (Familial min.)	Inf. 33% (Dispersé)	Ensemble
Nombre d'EVT	94	191	51	43	379
CA	13 408	17 587	17 865	64 388	21 898
CA export	3 761	10 505	9 217	9 392	8 470
% d'EVT exportatrices	81,9%	78,0%	78,4%	76,2%	78,8%
% CA export /CA	24,6%	<b>49,7%</b>	51,6%	15,9%	33,9%
VA	2 781	3 459	2 828	10 980	4 059
% VA/CA	20,7%	<b>19,7%</b>	15,8%	17,1%	18,5%
VA/Effectif	84,6	93,6	83,0	132,1	99,7
AT	15 590	22 484	21 570	48 454	23 622
% AT/CA	116,3%	<b>127,8%</b>	120,7%	75,3%	107,9%
Effectif salarié	33	<b>37</b>	34	83	41

Alors que dans l'étude 2005, les entreprises familiales exclusives ressortaient comme exportatrices, ce sont ici les entreprises familiales au capital ouvert à d'autres partenaires qui ressortent comme particulièrement exportatrices. Cette situation est à mettre en parallèle avec ce qui a été discuté dans la partie « taux d'export » où l'entreprise exportatrice à besoin de fonds propres importants pour se lancer sur les marchés internationaux.

En revanche, on remarque toujours un taux de création de richesse allant en décroissant au fur et à mesure que le contrôle devient partagé, avec cependant une remontée pour les entreprises à capital dispersé.

On remarque un découplage pour les entreprises à capital familial minoritaire entre le taux d'export et l'intensité capitalistique, plutôt forts, et un taux de création de valeur faible au regard de ceux des négoce à la propriété plus concentrée.

d.2 Performance en fonction de la structure de propriété des EVT

**Tableau 29. Tableau d'analyse de la performance en fonction de la structure de propriété des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Sup. 98% (Familial)	De 50 à 98% (Familial Maj.)	De 33 à 49% (Familial min.)	Inf. 33% (Dispersé)	Ensemble
EBE	997	1 191	993	5 185	1 570
% EBE/CA	7,4%	6,8%	5,6%	<b>8,1%</b>	7,2%
RCAI	666	981	623	6 046	1 429
% RCAI/CA	5,0%	5,6%	3,5%	<b>9,4%</b>	6,5%
RN	415	616	392	3 537	868
% RN/CA	3,1%	3,5%	2,2%	<b>5,5%</b>	4,0%
CP	5 447	7 752	6 856	17 394	8 154
% RN/CP	7,6%	8,0%	5,7%	<b>20,3%</b>	10,6%
CAF	574	848	522	4 213	1 118
% CAF/CA	4,3%	4,8%	2,9%	<b>6,5%</b>	5,1%

On notera que si les entreprises à capital dispersées se distinguaient seulement par une activité plus importante (CA et effectifs), elles ressortent nettement en terme d'indicateurs de performance.

Alors que dans l'étude 2005 on remarquait une chute des résultats quasi proportionnelle à l'ouverture du capital, ici on peut remarquer que les entreprises à capital « familial majoritaire » sont plus performantes que les autres entreprises à capitaux familiaux.

d.3 Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la structure de propriété des EVT

**Tableau 30. Tableau d'analyse des bilans simplifiés moyens en fonction de la structure de propriété des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT – Moyenne 2006 (kEUR)	Sup. 98% (Familial)	De 50 à 98% (Familial Maj.)	De 33 à 49% (Familial min.)	Inf. 33% (Dispersé)	Ensemble
<b>ACTIF</b>					
Actif immob. net	4 298	6 484	4 419	17 129	6 878
Stocks nets	4 882	6 604	8 106	7 518	6 483
Créances clients et escompte	3 053	3 483	3 809	9 463	4 100
Disponibilités & autres	3 295	5 976	5 237	14 344	6 169
Actif Total net	15 590	22 484	21 570	48 454	23 622
<b>PASSIF</b>					
Capitaux propres	5 447	7 752	6 856	17 394	8 154
Dette financière LMT	2 312	4 545	2 896	6 407	3 985
Dette fournisseur	3 960	4 342	4 822	15 671	5 597
Dette financière CT	494	1 284	1 940	663	1 106
Autres dettes & divers	8 824	12 313	11 912	25 714	12 934
Passif total	15 590	22 484	21 570	48 454	23 622

**Tableau 31. Tableau d'analyse de la performance en fonction de la structure de propriété des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Sup. 98% (Familial)	De 50 à 98% (Familial Maj.)	De 33 à 49% (Familial min.)	Inf. 33% (Dispersé)	Ensemble
Fonds de roulement (FR)	3 523	5 922	5 713	8 941	5 633
Besoins en fonds de roulement (BFR)	2 724	5 325	6 600	5 578	4 878
% BFR / CA	20,3%	30,3%	36,9%	8,7%	22,3%
<i>dont % Stocks / CA</i>	36,4%	37,5%	45,4%	11,7%	29,6%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	22,8%	19,8%	21,3%	14,7%	18,7%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	29,5%	24,7%	27,0%	24,3%	25,6%
Trésorerie	798	597	-887	3 364	754

Les entreprises à capital familial « ouvert » sont les plus exportatrices et ont donc, comme nous l'avons vu précédemment, un besoin en fonds de roulement (stocks) plus important. Cependant on peut noter que compte tenu de leur taux de CA exporté à peine inférieur, les entreprises à capitaux familiaux majoritaire ont un BFR et des stocks bien moins importants.

Les entreprises à capital dispersé, essentiellement centrées sur le marché national, ont tendance à avoir des besoins en fonds de roulement faibles (peu de stocks) et une trésorerie largement positive.

**Tableau 32. Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la structure de propriété des entreprises en vins tranquilles (EVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Sup. 98% (Familial)	De 50 à 98% (Familial Maj.)	De 33 à 49% (Familial min.)	Inf. 33% (Dispersé)	Ensemble
Dettes totales	9 901	14 470	14 214	29 904	15 067
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	2 806	5 829	4 836	7 069	5 091
<i>dont dette financière CT</i>	494	1 284	1 940	663	1 106
% Dette financière / CP	51,5%	75,2%	70,5%	40,6%	62,4%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Total	6,6%	4,2%	5,1%	6,0%	4,9%
% Dette financière total / CAF (années)	4,9	6,9	9,3	1,7	4,6
Capitaux propres	5 447	7 752	6 856	17 394	8 154
% CP / Total Bilan	34,9%	34,5%	31,8%	35,9%	34,5%

On peut noter qu'à l'exception des entreprises à capitaux familiaux exclusifs, plus le capital est ouvert, plus le niveau d'endettement (levier financier) baisse, ce qui peut apparaître conforme à la théorie financière. En effet, plus le système est ouvert, plus l'entreprise a accès à d'autres sources de financement, impliquant une moindre dépendance vis-à-vis du système bancaire.

Le faible niveau d'endettement des entreprises à capitaux familiaux exclusifs pourrait s'expliquer par une gestion extrêmement prudente face au banquier ou par des taux d'intérêt pratiqués plus élevés.

### **Synthèse Structure de propriété des EVT**

Alors que l'étude 2005 concluait sur la bonne performance des entreprises à contrôle familial exclusif, il semble que ce soient désormais les entreprises familiales ayant « légèrement » ouvert leur capital à d'autres partenaires qui ont les meilleurs résultats surtout comparées aux négoce à capitaux familiaux dispersés.

Ce contrôle familial, allié à une recherche de nouveaux fonds propres, permet un positionnement sur des niches de marché et des liens forts au terroir, fondant le succès de la filière vin française et sa réussite historique à l'exportation.

Les entreprises au capital fermé semblent avoir adopté une attitude prudente en cette période de crise en limitant leur endettement auprès des banques.

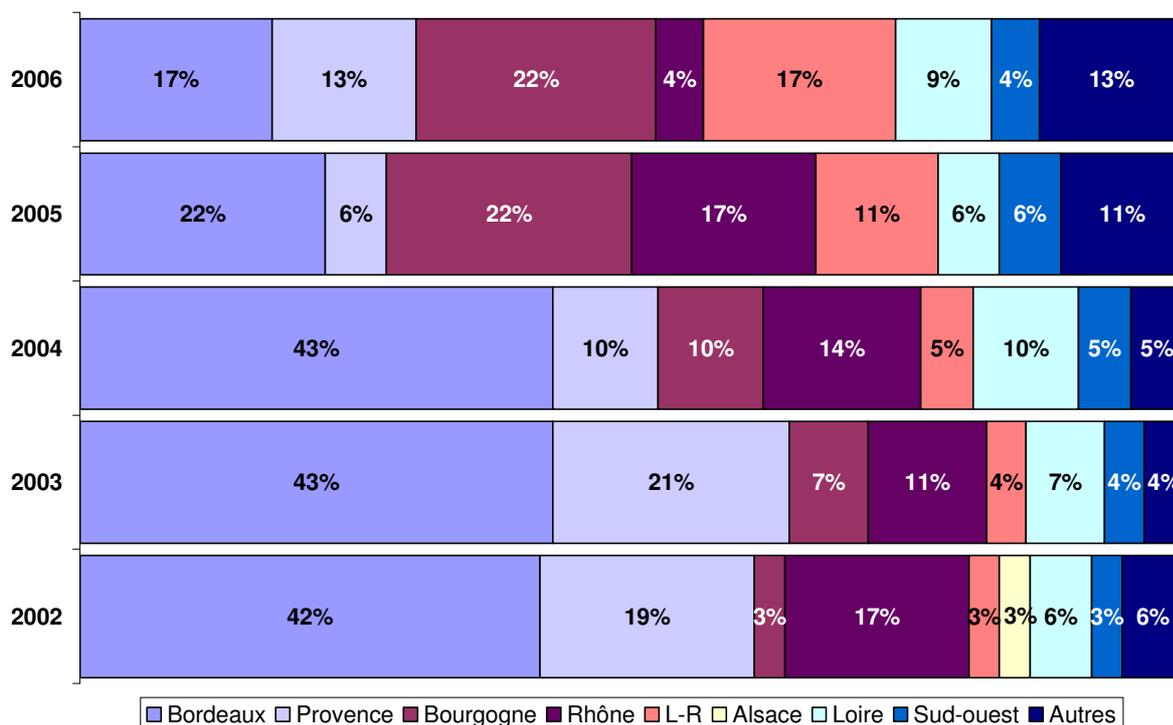
#### e ) Les EVT les plus performantes

##### e.1 Critères de sélection

Les critères de performance retenus seront les même que pour l'étude 2005, revus à la baisse depuis le début de la crise en 2000 : un ratio RN/CA supérieur à 5% et un RN/CP supérieur à 10% (au lieu de 15%) sur les 5 dernières années (2001-2006).

A l'inverse de l'étude 2005, comme le montre le graphique ci-dessous, on observe une diminution (relative et absolue) du nombre d'entreprises performantes dans le bordelais et dans le Rhône et une progression en Bourgogne et (paradoxalement) dans le Languedoc-Roussillon. Dans le cas de la région Languedoc-Roussillon, cela semblerait indiquer une hétérogénéité croissante dans la gestion des entreprises de cette région.

Figure 5. Graphique de l'évolution de la répartition du nombre d'EVT performante par région sur la période 2002-2006.



## e.2 Activité des EVT les plus performantes

On notera tout d'abord le faible nombre d'entreprises 'performantes' étudiées au regard de l'échantillon global, environ 6% en moyenne sur la période 2002-2006, avec un nombre décroissant jusqu'en 2005.

**Tableau 33. Tableau d'analyse de l'activité des entreprises en vins tranquilles les plus performantes (EVT).**

Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'EVT	36	28	21	18	24
CA	9 407	9 303	7 957	9 506	13 060
CA export	4 649	5 782	3 838	4 108	4 689
% d'EVT exportatrices	72,2%	71,4%	71,4%	55,6%	70,8%
% CA export / CA	49,4%	62,1%	48,2%	43,2%	35,9%
VA	3 652	3 418	3 153	3 299	3 273
% VA / CA	38,8%	36,7%	39,6%	34,7%	25,1%
VA / Effectif	190,3	209,9	188,6	284,1	159,7
Actif Total (AT)	14 475	11 594	12 704	11 674	13 045
% AT/CA	153,9%	124,6%	159,7%	122,8%	99,9%
Effectif salarié	19	16	17	12	21

Les entreprises les plus performantes sont de taille deux fois plus petites (CA et effectifs) que la moyenne des entreprises de négoce. On notera cependant une rupture entre 2005 et 2006, où d'un type exportatrice à forte intensité capitaliste, on passe à des entreprises moins exportatrices, à

plus faible intensité capitalistique et à taux de création de valeur (VA/CA) plus faible, mais tout de même près de 10 points au dessus de la moyenne des EVT.

Il semblerait que certaines entreprises de négoce « pur » soient devenues performantes en 2006.

### e.3 Performance des EVT les plus performantes

**Tableau 34. Tableau d'analyse de la performance des entreprises en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
EBE	2 488	2 515	2 143	2 298	2 122
% EBE / CA	26,4%	27,0%	26,9%	24,2%	16,2%
RCAI	2 202	2 249	1 862	2 137	1 928
% RCAI / CA	23,4%	24,2%	23,4%	22,5%	14,8%
RN	1 434	1 469	1 245	1 494	1 339
% RN / CA	15,2%	15,8%	15,7%	15,7%	10,3%
CP	7 585	6 416	7 445	7 738	6 739
% RN / CP	18,9%	22,9%	16,7%	19,3%	19,9%
CAF	1 801	1 708	1 531	1 628	1 465
% CAF / CA	19,1%	18,4%	19,2%	17,1%	11,2%

La profitabilité moyenne du CA de ces entreprises se maintient à près de 16% du CA jusqu'en 2005 et chute fortement à 10% du CA pour l'année 2006, soit toujours près de 3 fois la moyenne des EVT. La CAF, proche de 11% en 2006, est à peine supérieure aux résultats, ce qui pourrait signifier que les investissements récents sont quasiment nuls, alors qu'elle s'établissait à hauteur de 19% du CA entre 2002 et 2005, et que la part probable des amortissements ne cesse de diminuer.

### e.4 Besoin en fonds de roulement et structure financière des EVT les plus performantes

**Tableau 35. Tableau d'analyse des bilans simplifiés des entreprises en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>					
Immobilisations nettes	2 914	2 001	2 056	1 809	2 037
Stocks nets	4 747	4 132	4 878	3 983	4 808
Créances clients et escompte	2 024	1 697	2 325	2 257	2 261
Disponibilités & autres	4 674	3 765	3 444	3 625	3 940
Actif Total net	14 475	11 594	12 704	11 674	13 045
<b>PASSIF</b>					
Capitaux propres	7 585	6 416	7 445	7 738	6 739
Dette financière LMT	1 290	803	607	793	1 772
Dettes fournisseurs	1 434	1 503	1 206	1 292	2 189
Dette financière CT	216	267	294	125	191
Autres dettes & divers	3 950	2 606	3 151	1 726	2 155
Passif Total	14 475	11 594	12 704	11 674	13 045

On notera l'importante augmentation des stocks et des dettes entre 2005 et 2006.

**Tableau 36. Tableau d'analyse du BFR des entreprises en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Fonds de roulement (FR)	6 171	5 288	6 109	6 875	6 551
Besoins en fonds de roulement	4 165	3 405	4 522	4 894	5 130
% BFR / CA	44,3%	36,6%	56,8%	51,5%	39,3%
<i>dont % Stocks / CA</i>	50,5%	44,4%	61,3%	41,9%	36,8%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	21,5%	18,2%	29,2%	23,7%	17,3%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	15,2%	16,2%	15,2%	13,6%	16,8%
Trésorerie	2 006	1 883	1 586	1 981	1 421

**Tableau 37. Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).

EVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes Totales	6 503	5 041	5 113	3 770	6 167
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	1 512	1 070	901	918	1 963
<i>dont dette financière CT</i>	216	267	294	125	191
% Dette financière totale / CP	19,9%	16,7%	12,1%	11,9%	29,1%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale	5,2%	4,5%	4,2%	2,9%	4,1%
Dettes financières totales / CAF (années)	0,8	0,6	0,6	0,6	1,3
CP	7 585	6 416	7 445	7 738	6 739
% CP / Bilan Total	52,4%	55,3%	58,6%	66,3%	51,7%

Le financement de ces entreprises de négoce, essentiellement familiales, se fait principalement par capitaux propres, avec un poids de ces derniers variant de 50 à 60%, et, par conséquent, un endettement financier très faible (ratio Dette financière totale / Capitaux propres 4 fois moindre que pour la moyenne des EVT).

On notera le BFR conséquent, constitué essentiellement par les stocks, mais aussi par un décalage du crédit interentreprises en défaveur des EVT considérées (créances clients supérieures aux dettes fournisseurs).

### **Synthèse des caractéristiques des entreprises EVT performantes**

Cette analyse des entreprises les plus performantes nous a permis de constater qu'elles se sont raréfiées à mesure que la crise se prolongeait. Il y aurait eu une rupture dans le « modèle » d'entreprise performante entre 2005 et 2006, mais elles gardent cependant certaines caractéristiques déjà relevées dans les études précédentes :

- Une taille modeste mais un taux d'exportation élevé ;
- Un fort taux de VA et une forte productivité du travail ;
- Des capitaux propres importants, dégageant toutefois une rentabilité satisfaisante grâce aux marges importantes réalisés sur des produits de niche et de terroir ;
- Un endettement financier très limité ;
- Une structure de capital relativement fermée (classe de structure du capital « familial majoritaire » largement dominante).

La rupture enregistrée pourrait indiquer que certaines « grosses » entreprises de négoce 'pur' soient devenues performantes en 2006.

## ***Conclusions partielles EVT***

L'année 2006, particulièrement faste pour la Champagne a été aussi celle de la reprise pour l'ensemble des affaires de négoce après une période 2001-2005 ou 2003-2005 plus ou moins difficile suivant les régions. Comme dans l'étude 2005, les régions à forte notoriété s'en sortent le mieux et particulièrement les entreprises bourguignonnes (d'autant plus si l'on considère que la crise beaujolaise « tire vers le bas » notre ensemble Bourgogne - Beaujolais) qui ont fait preuve de réactivité en amorçant une reprise et une reconquête des marchés étrangers dès 2003.

Il convient tout de même de noter que les entreprises ont, dans l'ensemble, plutôt bien résisté à la crise avec des structures financières relativement solides, des stocks maîtrisés (avec un bémol pour les régions Rhône et Sud-ouest qui restent fragiles de ce point de vue) et un endettement qui reste largement dans des normes bancaires acceptables, et diminue dans certaines régions.

L'une des explications possibles de cette « résistance » peut-être que les effets de la crise ayant peu de chance de se répercuter sur une distribution très oligopolistique (et donc en position de négociation dominante, face à la myriade « petites » entreprises de négoce) en France et dans les principaux marchés à l'exportation, ce sont donc sans doute les producteurs en amont (vignerons et coopératives) qui supportent l'essentiel des pertes de valeur liées d'une part à la chute des prix et d'autre part à la perte du potentiel de production. La situation dans le secteur coopératif, étudiée ci-dessous, semble appuyer cette hypothèse.

Enfin, les évolutions dans la structure du capital laissent à penser que le négoce s'ouvre de plus en plus sur des capitaux non familiaux et a trouvé de nouveaux partenaires financiers ou industriels.

## 3.2 Coopératives

Les entreprises de statut coopératif (Coopératives, Unions ou Groupements de coopératives) sont des structures ayant des activités complémentaires (si elles se spécialisent dans la production et la commercialisation de vins en vrac vendus au négoce) ou similaires, voire concurrentes de celles des entreprises de négoce étudiées précédemment (si elles commercialisent en vrac ou en bouteille aux distributeurs ou importateurs).

En tout état de cause, on peut considérer que ces entreprises se situent bien, elles aussi, dans une économie de marché, car ne bénéficiant pas de débouchés réservés ou privilégiés. L'analyse financière restera « traditionnelle » pour les mêmes raisons déjà évoquées pour les entreprises de négoce.

**Il convient de préciser que dans cette étude, et contrairement aux années précédentes, les filiales de coopératives (FCVT & E), entreprises de droit commercial (SA ou SARL), font l'objet d'une analyse particulière alors qu'elles étaient étudiées avec les entreprises de négoce dans les études précédentes.**

Les principales différences de gouvernance (les adhérents, apporteurs et fournisseurs de raisins sont aussi les « copropriétaires » de leur coopérative) impliquent toutefois des différences de structure financière, notamment liées au compte « adhérents ». Toutefois cette distinction n'étant pas effectuée dans la base SCRL-Diane, utilisée pour la très grande majorité des entreprises de cette étude, nous n'avons pu isoler ce compte « adhérent », qui est donc globalisé dans le compte « fournisseurs ».

En terme de gouvernance, rappelons aussi que les coopératives font face à une double problématique (*a priori* conflictuelle) : rémunérer au mieux les apporteurs et produire un autofinancement suffisant pour assurer leur développement (ce qui est sans doute plus complexe que maximiser la rentabilité des capitaux investis par les propriétaires des entreprises de négoce).

### 3.2.1 Description des champs étudiés

La coopération représente une part importante de la filière vitivinicole française, avec une concentration particulière dans le sud de la France et en Alsace (*cf. Tableau 5*).

Rappelons-en les principales caractéristiques.

Au sein de la filière apparaissent deux niveaux d'implication dans la relation au produit :

- Les coopératives de premier niveau (CVT & E) qui, pour la majorité, vinifient ;
- Les Union ou Groupement de coopératives (UVT & E) et les filiales de coopératives (FCVT & E) qui collectent les vins des coopératives de premier niveau, en vue de les commercialiser en vrac ou sous forme conditionnée. En ce sens, dans leur mode de fonctionnement, les Unions et

Filiales sont plus proches des entreprises de négoce que nombre de coopératives de premier niveau qui n'ont pas réellement développé d'activité commerciale vers la distribution en France ou à l'export.

Ajoutons, pour compléter, que les Filiales de Coopératives sont des sociétés dépendant, en général, d'une seule cave coopérative ou d'une seule Union ou Groupement de coopératives alors que ces Unions dépendent, par définition de plusieurs coopératives qui vinifient. Ces filiales peuvent être soit des sociétés « créées *ex-nihilo* » ; soit des sociétés de négoce rachetées à la suite de difficultés financières.

Dans cette étude, nous avons distingué ces trois types de structures, de même que nous avons étudié séparément les coopératives en vins tranquilles et les coopératives en vins effervescents.

Nous ne présenterons pas ici les analyses concernant les Unions ou groupement de coopératives en vins effervescents, en nombre trop restreint.

Par ailleurs, certaines structures coopératives importantes n'ont pu être étudiées, car, simples « départements ou branches » de grands groupes coopératifs diversifiés (CANA ou Euralis, par exemple), nous ne disposons pas de comptes sociaux séparés pour leur activité « vin ».

Le dépôt des liasses fiscales aux greffes des tribunaux de commerce n'étant obligatoire que depuis 2001 pour les coopératives, notre échantillon n'est de dimension « significative » qu'à partir de l'année 2002. Ainsi nous ne présenterons pas les analyses pour les années antérieures, de même d'ailleurs que celles de l'année 2007, pour les mêmes raisons que pour les entreprises du négoce.

Enfin, rappelons que le travail présenté porte essentiellement sur des moyennes. Il simplifie donc énormément une réalité extrêmement hétérogène.

### 3.2.2 Analyse financière des coopératives

#### a) Coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

L'analyse qui suit porte sur une sélection des coopératives de la filière vins tranquilles (CVT) ayant un CA supérieur à 2 millions d'euros, représentatives d'environ 14% des exportations françaises de vins tranquilles (les entreprises représentant, pour leur part, environ 65% de ces exportations, et le total SA+Coopératives 79%) en 2006, les vignerons indépendants étant censés représenter la différence (soit 21%).

a.1 Activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

**Tableau 38. Tableau d'analyse de l'activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre de CVT	261	274	289	270	260
CA	6 787	6 915	6 411	6 435	6 482
CA export (exportatrices)	1 863	1 689	1 448	1 475	1 595
% de CVT exportatrices	45,2%	42,0%	42,9%	42,6%	48,1%
% CA export / CA (exportatrices)	27,4%	24,4%	22,6%	22,9%	24,6%
VA	1 122	1 182	1 100	1 147	1 096
% VA / CA	16,5%	17,1%	17,2%	17,8%	16,9%
VA / Effectif	149,2	156,4	145,6	138,2	111,6
Actif total net	9 361	9 674	9 019	9 417	9 660
% AT / CA	137,9%	139,9%	140,7%	146,3%	149,0%
Effectif salarié	8	8	8	8	10

L'étude de l'activité des CVT met en évidence une taille moyenne qui se situe autour de 6 millions d'euros de CA moyen, soit 3 fois inférieure à l'entreprise en vins tranquille moyenne. Après une baisse de 7% entre 2003 et 2004, il reste plutôt stable.

Le taux d'export relativement faible par rapport aux entreprises de négoce semble revenir en 2006 au niveau de 2003.

Autour de 17% sur la période, la création de valeur globale est du même niveau que celle du négoce, avec un décalage en défaveur de la coopération qui apparaît en 2005 et 2006. Rappelons que ces unités vinifient les raisins des adhérents apporteurs, ce qui laisserait à penser que leur VA devrait être bien supérieure à celle d'entreprises de négoce qui, pour la plupart, ne vinifient pas ou peu. Mais la commercialisation des vins produits étant souvent prise en charge par des Unions ou groupements, on comprendra que la valeur ajoutée produite par le système coopératif doit, en fait, être obtenue en faisant la somme des VA de ces entités ayant une activité complémentaire les unes par rapport aux autres.

Enfin, il faut environ 150€ d'actifs à ces entreprises pour réaliser 100€ de CA, soit une intensité capitalistique plus forte que leurs homologues du négoce (environ 110€), sans doute du fait d'investissements en matériel de vinification et de stocks plus importants.

a.2 Performance des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

**Tableau 39. Tableau d'analyse de la performance des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non culindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
EBE	469	517	428	422	346
% EBE / CA	6,9%	7,5%	6,7%	6,6%	5,3%
RCAI	178	187	121	75	86
% RCAI / CA	2,6%	2,7%	1,9%	1,2%	1,3%
RN	87	76	22	64	39
% RN/CA	1,3%	1,1%	0,3%	1,0%	0,6%
Capitaux propres (CP)	2 924	3 193	3 086	3 379	3 669
% RN / CP	3,0%	2,4%	0,7%	1,9%	1,1%
CAF	316	408	252	300	222
% CAF / CA	4,7%	5,9%	3,9%	4,7%	3,4%

Rappelons que pour les coopératives, le RCAI n'est pas imposable et peut être quasi équivalent au RN, aux éléments exceptionnels près.

L'étude de la performance des CVT met en évidence des résultats qui tendent toujours vers une profitabilité du CA et une rentabilité des capitaux propres de zéro. L'EBE, le RCAI et le RN chutent jusqu'en 2004 avant d'amorcer une brève reprise en 2005 pour, à nouveau, chuter en 2006. Cette chute est sans doute due à une maximisation de la distribution de revenus aux adhérents, qui se fait aux dépens de la mise en réserve durant cette période de crise.

Ainsi, il semble que la gestion « politique » de la crise, consistant à favoriser tant bien que mal la rémunération, jugée quelquefois insuffisante, des adhérents, se poursuit, au détriment de la création de capacités d'investir pour anticiper l'avenir.

Du fait d'investissements importants ces dernières années, toutefois, la CAF se maintient entre 4 et 6% du CA.

a.3 Bilans simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

**Tableau 40. Tableau d'analyse des bilans simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>					
Immobilisations nettes	2 485	2 668	2 514	2 667	2 803
Stocks nets	3 231	3 254	3 102	3 451	3 399
Créances clients & escompte	1 976	2 019	1 811	1 778	1 748
Disponibilités & autres	1 669	1 733	1 592	1 521	1 710
Actif total net	9 361	9 674	9 019	9 417	9 660
<b>PASSIF</b>					
Capitaux propres	2 924	3 193	3 086	3 379	3 669
Dette financière LMT	2 542	2 611	2 476	2 918	2 919
Dettes fournisseurs	2 012	2 233	1 932	1 727	1 633
Dette financière CT	335	345	333	368	339
Autres dettes & divers	1 548	1 291	1 192	1 024	1 100
Passif total	9 361	9 674	9 019	9 417	9 660

Après une baisse entre 2003 et 2004, l'actif immobilisé progresse par la suite, ce qui tend à montrer que les investissements ont repris. Les stocks qui croissaient jusqu'en 2005 se stabilisent en 2006 et représentent un peu plus du tiers de l'actif.

L'analyse du passif montre que la capitalisation, forte, est équivalente aux entreprises du négoce, de l'ordre de 38% du passif en 2006, et en progression constante sur l'ensemble de la période en passant de 2,9 à 3,7 millions d'euros. Cette augmentation pourrait résulter des fusions et regroupements opérés ces dernières années.

Les dettes fournisseurs, représentant près de 30% du passif en 2006, sont quant à elles, en constante diminution depuis 2003. Rappelons que les dettes fournisseurs des coopératives incluent les dettes aux adhérents apporteurs de raisin.

a.4 Besoin en fonds de roulement des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

**Tableau 41. Tableau d'analyse du BFR des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Fonds de roulement (FR)	3 186	3 218	3 131	3 546	3 590
Besoins en fonds de roulement (BFR)	2 767	2 725	2 677	3 099	3 079
% BFR / CA	40,8%	39,4%	41,8%	48,2%	47,5%
<i>dont % Stocks / CA</i>	47,6%	47,1%	48,4%	53,6%	52,4%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	29,1%	29,2%	28,3%	27,6%	27,0%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	29,6%	32,3%	30,1%	26,8%	25,2%
Trésorerie	419	492	454	447	511

Cette analyse confirme un niveau moyen de stocks très important et en progression, qui représente plus de la moitié du CA depuis 2005. De plus, il faut noter que la majorité des coopératives clôturent leurs exercices comptables en juillet – août, donc au moment où les stocks sont censés être au plus bas. Par conséquent le volume moyen pour assurer l'activité est de fait bien plus important.

On notera la progression du poids du BFR dans le CA entre 2004 et 2005 (d'environ 6%) pour atteindre environ 46% du CA en 2006. L'analyse du fonds de roulement permet de constater qu'il couvre le BFR, mais la trésorerie moyenne est relativement stable jusqu'en 2005 avant d'augmenter légèrement en 2006.

a.5 Structure financière des coopératives de premier niveau en vin tranquille (CVT)

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes Totales	5 982	6 134	5 605	5 867	5 831
<i>dont dette financière Totale (CT+LMT)</i>	2 877	2 955	2 809	3 287	3 258
<i>dont dettes fin. CT</i>	335	345	333	368	339
% Dette financière / CP	98,4%	92,6%	91,0%	97,3%	88,8%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale	2,8%	2,6%	2,7%	2,5%	2,5%
Dettes financières / CAF (années)	9,1	7,2	11,1	11,0	14,6
Capitaux propres	2 924	3 193	3 086	3 379	3 669
% CP / Passif Total	31,2%	33,0%	34,2%	35,9%	38,0%

L'endettement financier progresse jusqu'en 2005 et se situe en 2006 à un peu plus du tiers du CA. La « capacité de remboursement » de ces dettes financières se dégrade fortement sur l'ensemble

de la période passant de 7 ans en 2003 à 14 ans en 2006 (rapport Dettes financières / CAF). Il semblerait que les investissements nouveaux constatés depuis 2004 aient été en grande partie financés par la dette, les résultats étant proches de zéro.

Cette augmentation de la dépendance envers les banques est typique d'une situation de crise dans laquelle la richesse dégagée par l'activité n'est plus suffisante pour :

- à la fois rémunérer au mieux les apporteurs ;
- et assurer les équilibres financiers de l'entreprise.

### **Synthèse CVT**

En conclusion de cette analyse des coopératives de premier niveau en vins tranquilles, il faut surtout retenir que les résultats tendant vers zéro font que les investissements matériels nouveaux deviennent essentiellement financés par la dette auprès des banques, ce qui rend ces entreprises plus dépendantes.

Les faibles taux d'intérêts globaux constatés (ratio Intérêts et charges financières / Dette financière totale, autour de 2,5%) sont le reflet d'une situation encore saine et favorable à un endettement bon marché.

Globalement, le caractère « insubmersible » des structures coopératives se vérifie : en période de turbulences, l'entreprise reste « financièrement saine » et ce sont les adhérents – apporteurs qui supportent la crise en acceptant une chute de la rémunération de leurs apports. Combien de temps ces adhérents, mais aussi copropriétaires des coopératives, accepteront-ils de faire seuls les frais de la crise ?

#### b ) Coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)

L'analyse qui suit porte sur une sélection des coopératives de la filière vins effervescents (CVE) ayant un CA supérieur à 2 millions d'euros, représentatives de 7% des exportations françaises de vins effervescents (les entreprises pesant environ 87% dans ces exportations, pour porter le total à 94%, cf. **Tableau 2**).

b.1 Activité des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

**Tableau 42. Tableau d'analyse de l'activité des coopératives en vins effervescents (CVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

CVE - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'EVE	60	67	72	74	75
CA	6 695	6 965	6 917	7 527	7 258
CA export	1 583	1 696	1 474	1 581	1 528
% de CVE exportatrices	23,3%	20,9%	18,1%	18,9%	17,3%
% CA export	23,6%	24,3%	21,3%	21,0%	21,1%
VA	1 002	1 000	1 017	1 054	1 072
% VA / CA	15,0%	14,4%	14,7%	14,0%	14,8%
VA / Effectif	552,8	364,1	472,2	526,8	208,7
AT	9 773	9 777	10 155	10 050	10 031
% AT / CA	146,0%	140,4%	146,8%	133,5%	138,2%
Effectif salarié	2	3	2	2	5

L'étude de l'activité des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE) met en évidence une taille moyenne, en terme de CA, légèrement supérieure aux CVT étudiées précédemment, autour de 7 millions d'euros. Cependant, leur effectif moyen est particulièrement faible et la productivité des emplois est serait donc particulièrement élevée (et donc à prendre avec précautions).

On peut aussi remarquer qu'elles sont moins exportatrices que les CVT : 20% exportent, contre 40%, et la part de leur CA exporté légèrement inférieure, stagne autour de 21% depuis 2004.

La création de valeur globale, d'environ 15% est étonnamment inférieure aux CVT, et surtout à leurs homologues du négoce en vins effervescents. Ceci s'explique sans doute par un « métier » différent (fourniture de vin de base, de bouteilles sur lattes,...).

b.2 Performance des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

**Tableau 43. Tableau d'analyse de la performance des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

CVE - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
EBE	560	533	579	614	675
% EBE / CA	8,4%	7,6%	8,4%	8,2%	9,3%
RCAI	254	235	264	398	456
% RCAI / CA	3,8%	3,4%	3,8%	5,3%	6,3%
RN	268	249	270	380	461
% RN / CA	4,0%	3,6%	3,9%	5,1%	6,4%
CP	4 509	4 463	4 539	4 624	4 604
% RN / CP	5,9%	5,6%	5,9%	8,2%	10,0%
CAF	517	500	548	667	658
% CAF / CA	7,7%	7,2%	7,9%	8,9%	9,1%

Rappelons encore que, pour les coopératives, le RCAI n'est pas imposable et peut, comme ici, être quasi-équivalent au RN, aux éléments exceptionnels près.

Malgré la faible création de valeur mentionnée plus haut, l'étude de la performance met en évidence un fonctionnement totalement différent de ces structures par rapport à leurs consocieurs en vins tranquilles. Elles génèrent une profitabilité moyenne du CA très positive, mais toutefois inférieure à celle des EVE. Ceci dit, elles disposent d'une capacité de réaction (CAF et constitution de réserves) intéressante pour l'avenir et en progression, que n'ont ni leurs homologues CVT, ni même les EVT.

### b.3 Bilans simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVE).

**Tableau 44. Tableau d'analyse du bilan simplifié des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

CVE - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>					
Immobilisations nettes	2 981	2 919	2 808	2 809	2 885
Stocks nets	3 399	3 323	3 419	3 451	3 109
Créances clients et escompte	1 902	1 912	2 126	1 996	2 167
Disponibilités & autres	1 491	1 622	1 802	1 794	1 871
Actif Total net	9 773	9 777	10 155	10 050	10 031
<b>PASSIF</b>					
Capitaux propres	4 509	4 463	4 539	4 624	4 604
Dette financière LMT	1 722	1 829	1 896	1 944	1 731
Dettes fournisseurs	1 665	1 603	1 728	1 571	1 680
Dette financière CT	190	164	169	202	170
Autres dettes & divers	1 686	1 717	1 823	1 709	1 847
Passif Total	9 773	9 777	10 155	10 050	10 031

Les immobilisations nettes sont légèrement supérieures à celles des coopératives en vins tranquilles, mais en retrait depuis 2003. On notera, sans doute à cette fin, une bonne capitalisation de ces entreprises (sans doute bien acceptée par des adhérents rémunérés de façon « satisfaisante »), assortie d'un très faible endettement financier, que ce soit à moyen et long terme ou court terme.

b.4 Besoin en fonds de roulement des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)

**Tableau 45. Tableau d'analyse du BFR des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

CVE - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Fonds de roulement (FR)	2 844	3 034	3 416	3 659	3 476
Besoins en fonds de roulement (BFR)	2 298	2 392	2 702	2 849	2 527
% BFR / CA	34,3%	34,3%	39,1%	37,8%	34,8%
<i>dont % Stocks / CA</i>	50,8%	47,7%	49,4%	45,8%	42,8%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	28,4%	27,5%	30,7%	26,5%	29,9%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	24,9%	23,0%	25,0%	20,9%	23,2%
Trésorerie	547	643	714	810	950

Cette analyse met en évidence un niveau moyen de stocks relativement plus important que pour les CVT jusqu'en 2004, puis la tendance s'inverse avec la diminution du poids des stocks dans les CVE et leur augmentation dans les CVT. Ce poids est surtout très inférieur aux EVE, ce qui confirmerait la différence de « métier ». Le négoce champenois fait peu porter les stocks par la 'production', mais assemble et élève systématiquement, contrairement à nombre de négociants en vins tranquilles.

Le crédit fournisseur, incluant les comptes adhérents, est légèrement moins important que celui des CVT, alors que leur compte client est au même niveau.

Le BFR est assez comparable à celui des CVT et très loin de l'énorme BFR (directement corrélé au niveau des stocks) qui caractérise les EVE.

Le FR couvre de mieux en mieux le BFR ce qui entraîne une progression continue de la trésorerie sur la période considérée.

b.5 Structure financière des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)

**Tableau 46. Tableau d'analyse de la structure financière des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

CVE - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes Totales	5 074	5 191	5 479	5 267	5 268
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	1 912	1 993	2 065	2 146	1 901
<i>dont dette financière CT</i>	190	164	169	202	170
% Dette financière totale / CP	42,4%	44,7%	45,5%	46,4%	41,3%
% Intérêts et charges financières / Dette financière totale	3,6%	3,2%	2,6%	2,4%	2,4%
Dettes financières totales / CAF	3,7	4,0	3,8	3,2	2,9
Capitaux propres	4 509	4 463	4 539	4 624	4 604
% CP / Bilan Total	46,1%	45,6%	44,7%	46,0%	45,9%

Sans surprise après les commentaires précédents, ces coopératives sont relativement peu endettées, malgré des immobilisations importantes, car elles bénéficient, sur la période étudiée, à la fois de bons résultats qu'elles capitalisent, et d'une relative stabilité de leur 'faible' BFR.

### Synthèse CVE

En conclusion, on pourra retenir que les CVE sont financièrement plus performantes que les CVT, ce qui peut s'expliquer par une conjoncture plus clémente en Champagne, entraînant les autres effervescents dans leur sillage.

Elles pratiquent toutefois un métier différent (et complémentaire) de leurs consœurs EVE et sont équivalentes aux CVT en terme d'immobilisations et d'intensité capitalistique.

L'ensemble de leurs ratios de performance en progression et leur faible endettement financier sont encourageants quant à leurs capacités de réaction futures.

Après cette analyse du premier niveau de la coopération, l'analyse du deuxième niveau, à savoir d'une part les Unions (ou groupements) de coopératives et d'autre part les filiales commerciales, est nécessairement complémentaire si l'on veut avoir une bonne compréhension de ce secteur coopératif au sein de la filière.

#### c) Unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

##### c.1 Activité des Unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

**Tableau 47. Tableau d'analyse de l'activité des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

UVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'UVT	32	30	33	35	31
CA	15 259	15 626	15 911	12 898	14 660
CA export	3 239	3 547	5 514	3 069	4 599
% d'UVT exportatrices	56,3%	56,7%	63,6%	54,3%	54,8%
% CA export / CA (UVT exportatrices)	21,2%	22,7%	34,7%	23,8%	31,4%
Valeur ajoutée	1 789	1 425	1 618	1 586	1 910
% VA/CA	11,7%	9,1%	10,2%	12,3%	13,0%
VA / Effectif	227,6	105,4	89,9	111,7	65,5
Actif total net	14 320	14 153	13 446	10 013	11 746
% AT/CA	93,8%	90,6%	84,5%	77,6%	80,1%
Effectif salarié	8	14	18	14	29

L'analyse de l'activité des unions de caves coopérative met en lumière qu'elles ont une taille deux fois plus importantes que les CVT avec un CA moyen proche de 15 millions d'euros, en recul depuis 2004. En revanche ce CA moyen est inférieur de 25% à celui de leurs condisciples du négoce en vins tranquilles.

Les chiffres du taux de CA exporté indiqueraient que selon les années, elles sont au même niveau que les CVT et bien en deçà des EVT.

La création de valeur globale, en progression depuis 2003, est faible, comparée à celle des coopératives de premier niveau (inférieure de 4 %) et des entreprises de négoce. La somme des VA du système coopératif s'élève toutefois à environ 30%, soit 12% de mieux que l'entreprise moyenne du négoce, mais en incluant toute l'activité de vinification.

Enfin, l'intensité capitalistique des UVT équivaut à un peu moins de la moitié de celle des CVT qui vinifient (environ 80€ pour réaliser 100€ de CA en 2006), niveau correspondant plutôt à une activité de commercialisation (avec parfois du conditionnement et du stockage).

#### c.2 Performances des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

**Tableau 48. Tableau d'analyse de la performance des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

UVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
EBE	380	328	358	581	294
% EBE / CA	2,5%	2,1%	2,3%	4,5%	2,0%
RCAI	1	12	-22	20	56
% RCAI / CA	0,0%	0,1%	-0,1%	0,2%	0,4%
RN	29	46	258	70	-324
% RN / CA	0,2%	0,3%	1,6%	0,5%	-2,2%
CP	3 943	4 149	4 481	3 850	3 927
% RN / CP	0,7%	1,1%	5,8%	1,8%	-8,2%
CAF	263	249	504	224	-152
% CAF / CA	1,7%	1,6%	3,2%	1,7%	-1,0%

Cette analyse montre un EBE très faible et un RCAI ou RN quasiment nuls. Du fait de cette absence de résultats, l'autofinancement des investissements matériels ou immatériels, semble compromis. Par conséquent, l'amélioration de l'effort commercial, qui sera nécessaire pour reconquérir des marchés perdus, par exemple, ne pourra que très difficilement être assuré.

De la même manière que les flux des coopératives de premier niveau sont redistribués dans leur intégralité aux adhérents, ceux des unions sont captés par les coopératives adhérentes qui, *in fine*, les redistribuent, mais en partie seulement, à ces mêmes adhérents.

La CAF qui s'est maintenue autour de 1,7% du CA sur la période, devient négative en 2006, hypothéquant les évolutions, pourtant prévisibles, à venir.

### c.3 Bilans simplifiés des unions de coopératives en vins effervescents (UVT)

**Tableau 49. Tableau d'analyse des bilans simplifiés moyens des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

UVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>					
Immobilisations nettes	3 608	3 421	3 670	2 917	3 040
Stocks nets	3 172	2 214	2 213	1 782	2 871
Créances clients & escompte	3 875	4 258	4 002	3 282	3 592
Disponibilités et autres	3 665	4 261	3 562	2 032	2 244
Actif Total net	14 320	14 153	13 446	10 013	11 746
<b>PASSIF</b>					
Capitaux propres	3 943	4 149	4 481	3 850	3 927
Dette financière LMT	2 536	2 552	2 622	2 171	2 594
Dettes financière CT	480	536	531	423	612
Dette fournisseurs	4 070	4 852	4 404	2 171	2 682
Autres dettes & divers	3 290	2 064	1 407	1 398	1 930
Passif Total	14 320	14 153	13 446	10 013	11 746

L'analyse des bilans montre une diminution de l'actif sur la période, passant de 14 millions en 2002 à 12 millions en 2006.

Dans ce contexte, les unions semblent avoir un compte client particulièrement important par rapport à leurs actifs.

La capitalisation est légèrement inférieure à celle de CVT et semble en progression jusqu'en 2005.

Les unions se sont globalement désendettées jusqu'en 2005 avant de s'endetter à nouveau en 2006, et le poids de leurs dettes financières dans le total du passif progresse sensiblement.

c.4 Besoins en fonds de roulement des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

**Tableau 50. Tableau d'analyse des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

UVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Fonds de roulement (FR)	3 345	3 385	3 512	3 204	3 456
Besoin en fonds de roulement (BFR)	2 832	2 938	2 817	2 904	3 059
% BFR / CA	18,6%	18,8%	17,7%	22,5%	20,9%
dont % Stocks / CA	20,8%	14,2%	13,9%	13,8%	19,6%
dont % Créances clients / CA	25,4%	27,2%	25,2%	25,4%	24,5%
dont % Dettes fournisseurs / CA	26,7%	31,1%	27,7%	16,8%	18,3%
Trésorerie	513	447	695	366	396

On peut remarquer que le BFR est relativement faible comparé aux CVT, avec un niveau de stocks relativement faible lui aussi. Ce qui s'explique par le fait que ce sont les CVT qui portent les stocks. Le FR couvre le BFR, ce qui permet de dégager une trésorerie positive.

En revanche, on peut noter que le poids des dettes fournisseurs (essentiellement aux CVT adhérentes à l'union) a servi de variable d'ajustement face au poids relativement important des créances clients jusqu'en 2005, où le délai de paiement aux fournisseurs se réduit considérablement tandis que celui des clients ne diminue que très légèrement.

c.5 Structure financière des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

**Tableau 51. Tableau d'analyse de la structure financière des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

UVT - Moyenne (kEUR)	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes Totales	9 547	9 560	8 800	5 843	7 485
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	3 017	3 088	3 154	2 594	3 206
<i>dont dettes financières CT</i>	480	536	531	423	612
% Dette financière Totale / CP	76,5%	74,4%	70,4%	67,4%	81,6%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. totale	4,1%	3,1%	3,1%	2,7%	2,7%
Dettes financières totales / CAF (années)	11,5	12,4	6,3	11,6	Nég.
Capitaux propres	3 943	4 149	4 481	3 850	3 927
CP/Passif total	27,5%	29,3%	33,3%	38,4%	33,4%

Les concours bancaires courant qui avaient tendance à diminuer depuis 2003 bondissent en 2006, et la capitalisation, qui avait tendance à progresser jusqu'en 2005, recule en 2006. Il semblerait que les coopératives adhérentes « tirent » de plus en plus sur les flux, exigeant un paiement rapide

de leurs vins et contraignant les UVT à demander des lignes de trésorerie (cf. ligne « *dettes financières CT* »).

### **Synthèse UVT**

.L'analyse de ces unions de coopératives fait apparaître qu'elles diffèrent, logiquement, des coopératives de premier niveau. Elles semblent œuvrer en synergie avec les unités de vinification qui les contrôlent dans le but de valoriser toujours mieux la commercialisation de leurs produits.

On observe toutefois une diminution globale de l'actif immobilisé, qui indique l'absence d'investissements nouveaux importants, ainsi qu'un endettement financier qui progresse alors que le poids des fournisseurs en amont a tendance à diminuer.

Dans ce contexte on notera que la CAF tend vers zéro, ce qui implique notamment que ces structures n'ont pas de marges de manœuvre pour lancer de nouveaux projets.

Ainsi il apparaît que les unions de coopératives sont d'avantage des « outils de travail », permettant aux coopératives de premier niveau de capter des flux supplémentaires pour les redistribuer aux adhérents – apporteurs que des structures devant leur permettre de s'assurer de meilleurs revenus dans le futur.

#### d ) Filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT)

Pour ces entreprises de droit commercial, soumises à l'obligation de déposer leurs exercices comptables aux greffes des tribunaux de commerce, nous pouvons présenter les analyses sur une période équivalentes aux entreprises du négoce soit de 1998 à 2006, les mêmes réserves étant de mise sur l'année 2007.

Il faut noter aussi que ces entreprises ont pu rejoindre le périmètre coopératif durant la période étudiée dans le cas d'anciens négoce rachetés par la coopération.

d.1 Activité des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT)

**Tableau 52. Tableau d'analyse de l'activité des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).

FCVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre de FCVT	41	39	41	41	47	47	44	46	39
CA	22 047	24 403	23 068	21 782	19 465	20 373	20 495	16 695	14 263
CA export	7 123	7 599	7 254	9 284	8 795	7 055	5 459	4 137	4 642
% de FCVT exportatrices	80,5%	74,4%	82,9%	82,9%	74,5%	83,0%	86,4%	84,8%	87,2%
% CA export / CA (EVT exportatrices)	32,3%	31,1%	31,4%	42,6%	45,2%	34,6%	26,6%	24,8%	32,5%
VA	2 071	2 245	2 170	2 289	1 966	1 629	1 732	1 623	1 666
% VA / CA	9,4%	9,2%	9,4%	10,5%	10,1%	8,0%	8,5%	9,7%	11,7%
VA / Effectif	71,6	84,7	68,0	120,2	69,1	71,1	67,0	72,3	67,1
Actif total net	12 014	13 394	18 029	18 599	16 141	15 534	12 070	11 312	10 108
% AT / CA	54,5%	54,9%	78,2%	85,4%	82,9%	76,2%	58,9%	67,8%	70,9%
Effectif salarié	29	27	32	19	28	23	26	22	25

L'analyse de l'activité des filiales de coopératives en vin tranquille montre que jusqu'en 2004, leur CA moyen est équivalent à celui des coopératives mais devient plus proche de celui des unions de coopératives en 2006 dans un contexte de baisse globale.

Les chiffres du CA export montrent une forte diminution des exportations à partir de 2001 et une progression des FCVT exportatrices : de plus en plus de FCVT exportent une part toujours plus faible de leur CA.

Leur création de valeur tend à diminuer sur la période 2001-2003 puis reprendre par la suite mais reste inférieure à toute les autres structures en vins tranquilles étudiées, représentant environ 12% du CA en 2006.

La faible intensité capitalistique semble le signe d'une activité purement commerciale : les stocks et les immobilisations matérielles étant supportés par les coopératives ou unions mères.

d.2 Performance des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT)

**Tableau 53. Tableau d'analyse de la performance des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).

FCVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EBE	459	550	431	476	437	124	133	65	109
% EBE / CA	2,1%	2,3%	1,9%	2,2%	2,2%	0,6%	0,6%	0,4%	0,8%
RCAI	202	348	240	245	151	-98	-202	-197	-153
% RCAI / CA	0,9%	1,4%	1,0%	1,1%	0,8%	-0,5%	-1,0%	-1,2%	-1,1%
RN	144	257	228	86	244	-183	-508	-117	-158
% RN / CA	0,7%	1,1%	1,0%	0,4%	1,3%	-0,9%	-2,5%	-0,7%	-1,1%
Capitaux propres	2 644	3 035	4 149	5 193	4 401	4 173	3 102	3 525	2 813
% RN / CP	5,5%	8,5%	5,5%	1,7%	5,5%	-4,4%	-16,4%	-3,3%	-5,6%
CAF	253	334	263	208	278	-74	-324	-110	-44
% CAF / CA	1,1%	1,4%	1,1%	1,0%	1,4%	-0,4%	-1,6%	-0,7%	-0,3%

L'analyse des indicateurs de performance économique et financière (EBE, RCAI et RN) de ces FCVT montre qu'ils tendent tous vers zéro. Comme dans le cas des unions de coopératives, leurs flux semblent captés intégralement par les coopératives mères.

Avec une CAF négative depuis 2002, le développement de projets commerciaux permettant d'assurer des revenus futurs semble fortement compromis.

d.3 Bilans simplifiés des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT)

**Tableau 54. Tableau d'analyse du bilan simplifié des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).

FCVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>									
Immobilisations nettes	2 504	2 667	5 704	7 220	6 190	5 572	1 935	2 401	1 731
Stocks nets	3 154	3 390	4 512	4 413	3 885	3 986	4 182	3 786	3 802
Créances clients & escompte	4 815	5 527	4 673	4 340	3 930	3 989	3 992	3 558	3 024
Disponibilités & autres	1 541	1 810	3 140	2 627	2 136	1 987	1 961	1 566	1 551
Actif Total net	12 014	13 394	18 029	18 599	16 141	15 534	12 070	11 312	10 108
<b>PASSIF</b>									
Capitaux propres	2 644	3 035	4 149	5 193	4 401	4 173	3 102	3 525	2 813
Dette financière LMT	1 711	1 710	4 039	3 997	3 341	4 196	1 794	1 815	1 633
Dettes fournisseurs	5 268	6 576	5 899	5 487	5 091	5 132	4 911	4 466	4 060
Dette financière CT	1 324	986	2 153	2 657	2 268	1 044	962	662	638
Autres dettes & divers	1 068	1 087	1 789	1 264	1 040	989	1 301	844	964
Passif total	12 014	13 394	18 029	18 599	16 141	15 534	12 070	11 312	10 108

L'analyse du bilan simplifié montre une chute importante des immobilisations entre 2003 et 2004, signe qu'il n'y a plus d'investissement nouveau dans ces structures. Les stocks apparaissent particulièrement importants et en forte progression depuis 2003, pour représenter environ 38% de l'actif en 2006.

Dans le même temps, ces structures semblent sous capitalisées, puisque les capitaux propres ne financent que 28% de l'actif en 2006.

On constatera aussi une forte chute de l'endettement financier depuis 2000, essentiellement liée au non renouvellement des immobilisations.

#### d.4 Besoin en fond de roulement des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT)

**Tableau 55. Tableau d'analyse du besoin en fond de roulement des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).

FCVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fond de roulement	1 610	1 738	2 374	1 913	1 660	2 654	2 527	2 721	2 599
Besoin en fond de roulement	2 101	1 862	3 468	3 262	2 983	2 812	2 983	2 955	2 699
% BFR / CA	9,5%	7,6%	15,0%	15,0%	15,3%	13,8%	14,6%	17,7%	18,9%
<i>dont % Stocks / CA</i>	14,3%	13,9%	19,6%	20,3%	20,0%	19,6%	20,4%	22,7%	26,7%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	21,8%	22,6%	20,3%	19,9%	20,2%	19,6%	19,5%	21,3%	21,2%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	23,9%	26,9%	25,6%	25,2%	26,2%	25,2%	24,0%	26,8%	28,5%
Trésorerie	-491	-123	-1 094	-1 349	-1 323	-157	-457	-234	-100

L'analyse du BFR indique que, si le BFR pèse peu dans le CA par rapport aux autres structures étudiées (environ 19% en 2006), il n'est néanmoins pas couvert par le fonds de roulement, et la trésorerie est donc négative sur l'ensemble de la période, même si elle semble s'améliorer en 2005 et 2006.

Ce BFR est essentiellement dû aux stocks qui pèsent de plus en plus lourd. A cela deux explications possibles :

- la positive, le développement de l'élevage mais qui semble peu vraisemblable au vu de la faiblesse de l'intensité capitalistique et des investissements ;
- la négative, des difficultés de commercialisation, et des unions et coopératives qui font porter leurs stocks par les FCVT.

d.5 Structure financière des filiales de coopératives en vins tranquille (FCVT)

**Tableau 56. Tableau d'analyse de la structure financière des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).

FCVT - Moyenne (kEUR)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes Totales	8 930	9 949	13 372	12 975	11 369	11 008	8 304	7 227	6 865
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	3 035	2 695	6 191	6 654	5 609	5 240	2 755	2 477	2 271
<i>dont dette financière CT</i>	1 324	986	2 153	2 657	2 268	1 044	962	662	638
Dettes financières totales / CP	114,8%	88,8%	149,2%	128,1%	127,4%	125,6%	88,8%	70,3%	80,7%
% Intérêts et charges fin. / Dettes totales	5,2%	4,9%	4,4%	5,3%	4,9%	4,2%	7,9%	4,3%	4,4%
Dettes financières totales / CAF	12,0	8,1	23,5	32,0	20,1	Nég.	Nég.	Nég.	Nég.
Capitaux propres	2 644	3 035	4 149	5 193	4 401	4 173	3 102	3 525	2 813
% CP / Bilan Total	22,0%	22,7%	23,0%	27,9%	27,3%	26,9%	25,7%	31,2%	27,8%

L'analyse de la structure montre que même si la dette globale, dont financière, diminue dans les FCVT, la CAF négative ne permet évidemment plus de rembourser les dettes depuis 2003 et la situation semble se dégrader encore depuis 2004.

### Synthèse FCVT

L'analyse de ces filiales de coopératives en vins tranquilles montre une situation quelque peu similaire à celle des unions de coopératives, mais bien plus préoccupante.

Malgré une volonté apparente de se développer à l'international (augmentation du nombre de FCVT exportatrices), les taux d'exportation se réduisent, et la conjoncture semble les obliger à se recentrer sur le marché national.

Tous les flux sont captés par les coopératives ou unions mères afin de rémunérer les adhérents, au détriment des investissements. A ce propos, on constate un désinvestissement plus marqué que pour les unions. Cette situation alliée à une CAF très dégradée et une situation financière relativement fragile pose la question de l'assurance des revenus futurs tirés de ces filiales par les adhérents – apporteurs des coopératives mères, mais aussi celle de leur pérennité, de plus en plus compromise...

e) Filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE)

Dans l'échantillon des coopératives de premier niveau en vins effervescents, les coopératives champenoises constituaient le gros des structures étudiées. La situation est plus équilibrée dans cet échantillon entre la Champagne et les autres régions françaises.

On notera aussi que les données 1998 ne sont pas présentées afin de préserver le secret statistique.

e.1 Activité des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE)

**Tableau 57. Tableau d'analyse de filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).

FCVE - Moyenne (kEUR)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre de FCVE	4	4	4	5	5	5	5	5
CA	24 591	22 236	22 417	34 789	35 512	37 540	36 129	37 339
CA export	6 033	8 012	8 245	12 560	13 556	14 988	13 039	15 434
% de FCVE exportatrices	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% CA export / CA	24,5%	36,0%	36,8%	36,1%	38,2%	39,9%	36,1%	41,3%
VA	1 888	1 678	1 631	2 049	2 229	2 808	2 891	2 823
% VA / CA	7,7%	7,5%	7,3%	5,9%	6,3%	7,5%	8,0%	7,6%
VA / Effectif	47,2	38,6	38,2	70,7	75,8	71,3	69,5	83,0
AT	11 022	10 355	9 939	16 785	16 634	19 447	21 522	20 192
% AT / CA	44,8%	46,6%	44,3%	48,2%	46,8%	51,8%	59,6%	54,1%
Effectif salarié	40	44	43	29	29	39	42	34

L'analyse montre que ces filiales de commercialisation ont un CA moyen bien supérieur à leurs homologues FCVT et en forte progression depuis 2002.

La part de la valeur créée dans le CA ainsi que l'intensité capitalistique est faible, comme dans le cas des FCVT, en relation avec leur activité purement commerciale.

f) Performance des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVE)

**Tableau 58. Tableau d'analyse de filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).

FCVE - Moyenne (kEUR)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EBE	413	145	16	-2	223	583	569	631
% EBE / CA	1,7%	0,7%	0,1%	0,0%	0,6%	1,6%	1,6%	1,7%
RCAI	231	-78	-293	-185	-186	125	70	265
% RCAI / CA	0,9%	-0,3%	-1,3%	-0,5%	-0,5%	0,3%	0,2%	0,7%
RN	78	36	-256	-133	-72	100	45	163
% RN / CA	0,3%	0,2%	-1,1%	-0,4%	-0,2%	0,3%	0,1%	0,4%
Capitaux propres	1 542	1 503	1 215	935	850	977	1 015	1 165
% RN / CP	5,0%	2,4%	-21,1%	-14,3%	-8,4%	10,2%	4,5%	14,0%
CAF	275	210	-90	42	136	373	347	261
% CAF / CA	1,1%	0,9%	-0,4%	0,1%	0,4%	1,0%	1,0%	0,7%

L'analyse des indicateurs économiques et financiers (EBE, RCAI et RN) montre qu'ils tendent tous vers zéro sur l'ensemble de la période. Là aussi les flux sont captés par les coopératives mères afin de rémunérer leurs adhérents – apporteurs.

La CAF, de l'ordre de 1% indique que ces structures ne sont pas autonomes pour développer de nouveaux projets.

#### f.1 Bilan simplifié des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE)

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).

FCVE - Moyenne (kEUR)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ACTIF</b>								
Immobilisations nettes	1 463	1 827	1 893	1 638	1 567	1 578	1 623	1 529
Stocks nets	1 739	1 762	1 843	1 382	2 454	2 995	3 406	3 044
Créances clients & escompte	6 303	5 506	4 936	11 358	10 181	10 866	13 174	12 588
Disponibilités & autres	1 517	1 261	1 267	2 407	2 431	4 008	3 320	3 031
Actif Total net	11 022	10 355	9 939	16 785	16 634	19 447	21 522	20 192
<b>PASSIF</b>								
Capitaux propres	1 542	1 503	1 215	935	850	977	1 015	1 165
Dette financière LMT	1 591	1 929	1 157	2 198	2 934	3 657	4 565	2 840
Dettes fournisseurs	6 909	5 936	6 324	11 829	10 896	12 392	14 176	14 299
Dette financière CT	133	219	436	1 109	1 264	1 232	479	697
Autres dettes & divers	847	769	806	714	690	1 190	1 286	1 190
Passif Total	11 022	10 355	9 939	16 785	16 634	19 447	21 522	20 192

L'analyse du bilan simplifié fait apparaître que l'actif est essentiellement, et de plus en plus, constitué de créances clients, avec de faibles immobilisations et de faibles stocks. Nous sommes donc bien là face à des structures de commercialisation « pures ».

Les immobilisations sont en constant retrait depuis 2000, signe qu'il ne semble pas y avoir d'investissement conséquent depuis.

Ces sociétés sont relativement sous capitalisées et les dettes fournisseurs sont équivalentes aux créances clients. Ce sont donc les coopératives mères qui financent intégralement le délai accordé aux clients.

La dette auprès des banques qui avait tendance à progresser entre 2002 et 2005, avec un concours bancaire conséquent entre 2002 et 2004, diminue en 2006.

f.2 Besoin en fonds de roulement des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE)

**Tableau 59. Tableau d'analyse du besoin en fond de roulement des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).

FCVE - Moyenne (kEUR)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fonds de roulement (FR)	1676	1632	584	1420	2081	2827	3687	2388
Besoins en fonds de roulement (BFR)	1029	1159	416	1542	2329	2229	2595	1729
% BFR / CA	4,2%	5,2%	1,9%	4,4%	6,6%	5,9%	7,2%	4,6%
<i>dont % Stocks / CA</i>	7,1%	7,9%	8,2%	4,0%	6,9%	8,0%	9,4%	8,2%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	25,6%	24,8%	22,0%	32,6%	28,7%	28,9%	36,5%	33,7%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	28,1%	26,7%	28,2%	34,0%	30,7%	33,0%	39,2%	38,3%
Trésorerie	647	473	168	-122	-248	598	1092	658

L'analyse du BFR fait ressortir que celui-ci, comme on s'y attendait au vu des remarques précédentes, est faible : inférieur à 5% du CA en 2006. Les coopératives mères financent intégralement les créances clients et une partie des stocks de leurs filiales.

La rotation des stocks équivalente à 30 jours de ventes ( $\% \text{ Stocks} / \text{CA} * 360$ ) en moyenne semble correspondre à une durée de transit entre la coopérative mère et le client, ce qui confirme le rôle purement commercial de ces structures.

f.3 Structure financière des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE)

**Tableau 60. Tableau d'analyse de la structure financière des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).**

Moyennes de l'échantillon des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).

FCVE - Moyenne (kEUR)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dettes Totales	9 315	8 691	8 415	15 820	15 705	18 082	20 126	18 746
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	1 724	2 148	1 594	3 307	4 197	4 888	5 044	3 538
<i>dont dette financière CT</i>	133	219	436	1 109	1 264	1 232	479	697
% Dette financière totale / CP	111,8%	142,9%	131,2%	353,8%	493,6%	500,3%	496,8%	303,5%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin.	3,6%	5,3%	7,5%	3,8%	3,6%	3,6%	3,6%	5,0%
Dettes financières totales / CAF	6,3	10,2	-17,7	77,8	30,9	13,1	14,5	13,6
Capitaux propres	1 542	1 503	1 215	935	850	977	1 015	1 165
% CP / Bilan Total	14,0%	14,5%	12,2%	5,6%	5,1%	5,0%	4,7%	5,8%

L'analyse de la structure financière montre à la fois un endettement croissant et anormal de ces entreprises (4 à 5 fois les capitaux propres) lié à une capitalisation particulièrement faible. Elles semblent n'avoir aucune capacité de remboursement propre. Ce sont sans doute des 'outils de commercialisation', totalement portés par les coopératives et unions qui les détiennent.

## **Synthèse FCVE**

.L'analyse de ces filiales de coopératives en vins effervescents fait apparaître que ces structures, portées par une conjoncture favorable des vins effervescents entraînée par le succès de la Champagne, n'ont aucune autonomie par rapport à leurs coopératives mères.

L'intégralité des flux dégagés est captée par ces coopératives, qui doivent se porter garantes auprès des établissements financiers pour assurer leur équilibre.

Elles sont le « bras armé » commercial de certaines coopératives qui ont choisi de concurrencer le négoce sur des produits bien valorisés.

### 3.2.3 Typologie des CVT

L'analyse porte sur les coopératives de premier niveau en vins tranquilles. Les unions et filiales en sont généralement exclues (deuxième niveau de fonctionnement) à la fois pour des raisons de secret statistique mais aussi car leurs structures économiques et financières ne sont pas comparables.

Pour l'analyse des différentes typologies présentées dans cette étude, le plan d'analyse que nous allons suivre sera à peu près le même que dans les parties précédentes : activité, performance et structure, en fonction des critères que nous cherchons à mettre en évidence.

#### a) Analyse par région des CVT & CVE

Dans le cadre de l'analyse du poids relatif par région de production, les coopératives produisant des vins effervescents ont été réintégrées dans leur région d'origine, ainsi que les unions et filiales.

#### a.1 Analyse comparée par région de production de la coopération en vins tranquilles et en vins effervescents.

Les 416 structures coopératives en vins tranquilles et effervescents (COOP T & E) de plus de 2 millions d'euros de CA étudiées en 2006 sont particulièrement présentes en Languedoc-Roussillon (121), en Champagne (79) puis dans le Rhône (54), le bordelais (45), la Provence (32), la Bourgogne et le Beaujolais (27).

**Tableau 61. Tableau d'analyse de l'activité totale selon la région de production des structures coopératives (CV, UV, FCV T & E) en 2006.**

COOP T&E – Somme 2006 (millions d'EUR)	Nombre de COOP T&E	CA	CA / Total France	CA export	CA export / Total France	VA	VA / Total France	RCAI	RCAI / Total France	Effectif salarié	Effectif salarié / Total France
BORDEAUX	45	364	9,5%	79	13,3%	52	9,1%	1	1,5%	629	12,8%
BOURGOGNE ET BEAUJOLAIS	27	219	5,7%	73	12,2%	29	5,1%	3	4,4%	344	7,0%
ALSACE	19	198	5,1%	25	4,3%	36	6,3%	1	1,6%	258	5,2%
LOIRE	12	164	4,3%	33	5,6%	24	4,2%	2	2,0%	292	5,9%
RHONE	54	451	11,7%	54	9,0%	75	13,1%	1	1,4%	627	12,7%
LANGUEDOC-ROUSSILLON	121	958	24,9%	145	24,3%	133	23,4%	9	11,3%	1 241	25,2%
SUD-OUEST	17	248	6,5%	49	8,2%	38	6,8%	-1	-0,9%	505	10,3%
PROVENCE ET CORSE	32	201	5,2%	9	1,4%	30	5,3%	1	1,6%	263	5,3%
AUTRES REGIONS	10	34	0,9%	3	0,5%	10	1,8%	2	3,0%	78	1,6%
CHAMPAGNE	79	1 011	26,3%	125	21,1%	142	24,9%	58	74,2%	687	14,0%
TOTAL FRANCE	416	3 847	100,0%	594	100,0%	570	100,0%	79	100,0%	4 924	100,0%

Lorsque l'on étudie le poids relatif de la coopération dans les régions de production, Languedoc-Roussillon et Champagne sont les deux régions notablement les plus importantes en terme de CA, suivies par le Rhône et Bordeaux. Lorsqu'il s'agit des exportations, Bordeaux apparaît en 3<sup>ème</sup> position, suivi par la Bourgogne. Pour la valeur créée, la Champagne arrive en première position suivie de près par le Languedoc-Roussillon et le Rhône. En revanche pour le Résultat, la Champagne domine largement, loin derrière arrive le Languedoc-Roussillon, et la coopération du Sud-ouest à même un résultat global négatif en 2006.

Pour la présentation de l'entreprise coopérative « moyenne » par région, nous étudierons exclusivement les CVT car les UVT et FCVT ne sont pas assez nombreuses dans toutes les régions pour pouvoir respecter le secret statistique.

## a.2 Description région par région (CVT 2002 – 2006)

*Les tableaux correspondants sont disponibles en ANNEXE E :*

### a.2.1 Bordeaux

La taille des coopératives de cette région est légèrement inférieure à la moyenne nationale en terme de CA moyen mais équivalente en terme d'effectifs. On remarquera qu'en ce qui concerne le taux d'exportation, la région bordelaise n'arrive qu'à la 4<sup>ème</sup> position en terme de taux d'export, bien que près des deux tiers de ces entreprises soient exportatrices.

La création de valeur globale se situe légèrement en deçà de la moyenne nationale et en diminution sur la période considérée.

L'intensité capitalistique est forte avec 177€ d'actif total pour réaliser 100€ de CA, soit près de 28€ de plus que la moyenne nationale.

La performance financière (RCAI et RN) est quasi nulle, se dégradant entre 2003 et 2004 avant de progresser légèrement jusqu'en 2006.

Avec des stocks relativement faibles pour la région, pesant en 2006 le tiers du CA, et un financement obtenu des fournisseurs et adhérents supérieur à la moyenne nationale, les coopératives bordelaises compensent un compte client très important. Le BFR est donc bien inférieur à la moyenne, et la trésorerie est positive, en progression depuis 2003.

Les coopératives bordelaises sont moins capitalisées que la moyenne nationale, les capitaux propres ne finançant qu'environ 30% de l'actif. Cette sous capitalisation, conjuguée à des résultats nuls fait que ces coopératives sont, en moyenne, surendettées, cette dette financière progressant depuis 2003.

#### a.2.2 Bourgogne & Beaujolais

Légèrement supérieures à la moyenne en terme de CA et d'effectifs, la Bourgogne présente le plus fort taux d'exportation avec près de 54% du CA en 2006 pour les entreprises exportatrices. En revanche, la création de valeur est plutôt moyenne, tout comme l'intensité capitalistique.

La rentabilité du CA et la rentabilité des coopératives bourguignonnes sont supérieures à la moyenne nationale et en progression depuis 2003.

Le poids des stocks et les crédits clients qui semblaient avoir été maîtrisés entre 2003 et 2006 repartent légèrement à la hausse. Cependant l'effort important consenti par les fournisseurs (donc essentiellement les adhérents) permet de couvrir largement ces créances clients et une partie des stocks et de produire ainsi une trésorerie très positive.

#### a.2.3 Alsace

La coopérative alsacienne est celle qui réalise la CA moyen le plus élevé et qui a la plus forte propension à l'exportation, bien que la part du CA exporté ne soit pas très importante (environ 16% en 2006).

Le taux de création de valeur, légèrement supérieur à la moyenne nationale et en progression jusqu'en 2005, a tendance à reculer en 2006. Il faut aussi noter l'intensité capitalistique élevée du fait d'un BFR hors norme (stocks au plus haut lors de la clôture des comptes en décembre).

L'ensemble des performances économiques et financières est en net recul sur l'ensemble de la période et reste inférieur à la moyenne nationale.

L'Alsace est la région qui utilise le plus l'endettement à court terme (financement saisonnier des stocks, non comparable aux autres coopératives), mais une bonne capitalisation limite l'endettement financier global.

#### a.2.4 Loire

De taille relativement supérieure à la moyenne nationale et en progression depuis 2004 en terme de CA moyen et d'effectifs, la coopérative ligérienne est relativement peu et de moins en moins exportatrice.

La création de valeur globale est relativement fluctuante et l'intensité capitalistique relativement faible.

Les performances financières sont en progression depuis 2003, devenant positives. Le BFR est en progression sur l'ensemble de la période pour atteindre 53% du CA en 2006. Ce BFR est essentiellement dû aux stocks importants et à un crédit interentreprises défavorable aux coopératives (créances clients plus importante que les dettes fournisseurs), et la trésorerie devient limitée à partir de 2004.

Tout comme dans de nombreuses régions, les coopératives de la Loire sont plutôt surendettées auprès des banques, bien que le court terme soit en forte régression.

#### a.2.5 Rhône

Entreprises coopératives de taille moyenne avec un CA moyen globalement en retrait sur la période, taux d'export moyen avec une tendance à la reprise après une chute entre 2004 et 2005, création de valeur supérieure à la moyenne et en progression jusqu'en 2005, le Rhône se distingue par une intensité capitalistique inférieure à la moyenne. Les performances financières sont moyennes, mais tendent vers zéro, ce qui pose la question des investissements futurs au vu d'une CAF en retrait constant sur l'ensemble de la période.

Le poids du BFR est relativement important et en progression constante entre 2002 et 2006, essentiellement dû à des stocks se maintenant à des niveaux relativement élevés et des créances clients en progression, qui ne sont que partiellement couvertes par les dettes fournisseurs. Le fond de roulement permet cependant de couvrir le BFR et de dégager ainsi une trésorerie positive.

L'endettement financier reste dans la norme (en moyenne, pas de surendettement) grâce à des capitaux propres relativement important et en progression, finançant environ 41% de l'actif en 2006.

#### a.2.6 Languedoc-Roussillon

Il convient tout d'abord de noter une forte diminution de notre échantillon pour les exercices 2005 et 2006 (s'expliquant à la fois par une vague de fusions et des non dépôt de comptes).

Bien qu'en progression depuis 2004, le CA moyen reste inférieur à la moyenne nationale autour de 5 millions d'euros en 2006. Un peu plus du tiers des coopératives sont exportatrices mais la part du CA exporté est faible, autour de 15% en 2006. La création de valeur par rapport au CA est moyenne, tout comme la productivité des emplois.

Ces coopératives se distinguent par une intensité capitalistique élevée et en progression constante sur l'ensemble de la période portée par des investissements en progression (immobilisation nettes croissantes).

Les performances financière tendent, là aussi, vers zéro et la CAF des coopératives languedociennes est parmi les plus faibles de France.

Le poids du BFR par rapport au CA est moyen et la tendance était à une progression jusqu'en 2005. Ce BFR est essentiellement dû aux stocks, les efforts consentis par les fournisseurs-adhérents couvrant les créances accordées aux clients. Les CVT de cette région ne sont pas surendettées grâce à une capitalisation relativement importante (40% du bilan total).

#### a.2.7 Sud-ouest

Le Sud-ouest, avec des coopératives de taille moyenne importante en termes de CA moyen et d'effectifs, produit une VA près de deux fois supérieure à la moyenne nationale bien qu'en léger retrait lorsqu'elle est rapportée au CA. La productivité du travail y est relativement faible et l'intensité capitalistique plus élevée que la moyenne.

La performance économique décroît constamment sur la période tandis que les performances financières sont nulles. Cependant, du fait d'investissements antérieurs importants, la CAF se maintient à un niveau élevé jusqu'en 2005.

Le BFR de ces coopératives est le plus important de toutes les régions et en constante progression sur la période. Cette progression est principalement entraînée par l'augmentation conséquente des stocks et des créances clients qui ne sont cependant pas intégralement couvertes par les dettes fournisseurs, et, au final, la trésorerie est fortement négative sur l'ensemble de la période.

Les CVT du Sud-ouest sont surendettées, avec des capacités de remboursement de la dette financière par la CAF de plus en plus faible et un court terme conséquent, tandis que les capitaux propres sont tout juste inférieurs à la moyenne.

### a.2.8 Provence & Corse

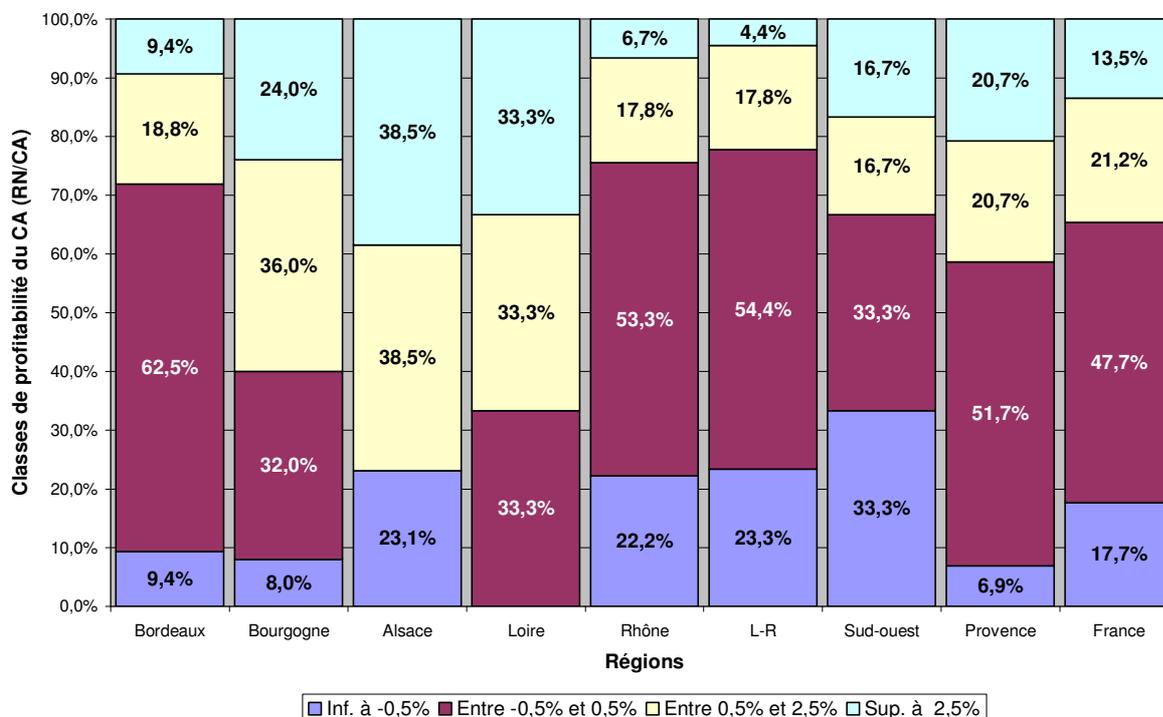
Petites structures, très peu exportatrices (autour de 7% du CA moyen), moyennement créatrices de valeur mais cependant fortement productives. Du fait de leur spécialisation en rosé, les coopératives de la région Provence ont une intensité capitaliste faible, inférieure à 100€ d'actifs pour réaliser 100€ de CA.

Les performances financière ont tendance à se dégrader depuis 2003 et sont quasi nulles en 2006. Le BFR, historiquement faible, a eu tendance à peser de plus en plus lourd jusqu'en 2005 et la dette fournisseur ne permet pas de couvrir les créances consenties aux clients. Au final, le fonds de roulement permet tout de même d'assurer l'équilibre financier (trésorerie positive) et l'endettement est, en moyenne, le plus faible des CVT, grâce à une capitalisation globalement supérieure à la moyenne nationale et en progression.

### a.2.9 Autres régions

La localisation de ces coopératives est si diversifiée qu'une analyse serait sans fondement.

Figure 6. Graphique de répartition des CVT selon les classes de profitabilité (RN/CA) par région et moyenne nationale 2006.



Il est intéressant de remarquer que la répartition des CVT selon les classes de profitabilité du CA n'est pas homogène.

De la même manière, les classes de profitabilité nulle ou négative sont sur représentées dans les régions Rhône, Languedoc-Roussillon et Sud-ouest. On peut en conclure que la majorité des

coopératives de ces régions sont gérées de manière « traditionnelle » (maximisation de la rémunération aux adhérents et donc peu de profit à mettre en réserve) et que de 20% à un tiers des coopératives semblent même ‘distribuer’ leurs réserves (sur représentation de la classe « inférieure à -0,5% »).

- Le vignoble bordelais présente une certaine homogénéité de profil avec plus de 60% des coopératives « visant » la profitabilité du CA nulle, et avec peu de coopératives « performantes » ou « en difficultés » ;
- La Bourgogne (et le Beaujolais), quant à elle, est sur représentée dans les classe supérieures ;
- L’Alsace présente surtout des coopératives dont la profitabilité du CA est supérieure à 0,5% avec une absence de la classe « profitabilité nulle » ce qui pourrait montrer une gestion différente de la rémunération des adhérents. Ceci est cohérent avec le positionnement du vignoble (effort d’exportation, création de valeur) ;
- La Loire n’a pas de coopératives dont la profitabilité est négative en 2006 ;
- Le Rhône et le Languedoc-Roussillon ont des profils similaires, avec une sur représentation manifeste dans la catégorie « profitabilité nulle », et très peu de CVT réellement profitables (« supérieur à 2,5% ») ;
- Les coopératives du Sud-ouest sont manifestement en difficulté puisque près d’un tiers d’entre elles ont une profitabilité négative, soit deux fois plus de la moyenne nationale ;
- La Provence semble très hétérogène avec plus de la moitié des coopératives présentant une profitabilité nulle mais 21% des coopératives sont « moyennement profitables » (classe « 0,5 à 2,5% ») à « très profitables » (classe « supérieur à 2,5% »).

*Une évolution entre 2002 et 2007 de cette répartition des CVT selon les classes de profitabilité définies est présentée en ANNEXE F : .*

### **Synthèse CVT par région**

L’analyse de l’activité a montré une tendance à la baisse du CA moyen des coopératives, et ce quelle que soit la région considérée ; à la baisse de la part du CA exporté dans les régions « traditionnellement » exportatrices et à son augmentation dans les autres régions.

Les performances financières ont tendance à décroître et tendre vers zéro dans toutes les régions (Loire exceptée) ce qui ne permet pas de dégager les fonds nécessaires pour investir et préparer l’avenir. En effet, le ratio RN/CA n’est supérieur à zéro qu’en Alsace et en Provence.

Cette faiblesse de la profitabilité du CA semble être une caractéristique des coopératives françaises.

### a.3 Taille des CVT

Dans cette partie, les mêmes classes de taille que pour les entreprises du négoce ont été retenues pour y répartir les 242<sup>11</sup> coopératives de premier niveau en vins tranquilles (coopératives de 1 à 10 salariés, de 11 à 20 salariés, de 21 à 50 salariés et coopératives de 51 à 200 salariés). Il n'existe pas, parmi ces coopératives de premier niveau, de structure de taille supérieure à 200 salariés.

#### a.3.1 Activité en fonction de la taille des CVT

**Tableau 62. Tableau d'analyse de l'activité par la taille, mesurée par les effectifs employés en 2006, des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	0 à 10 employés (TPE)	11 à 20 employés (PE)	21 à 50 employés (PE)	51 à 200 employés (ME)	Ensemble
Nombre de CVT	172	35	28	7	242
CA	4 634	6 596	11 772	23 682	6 295
CA export	840	1 205	4 002	8 332	1 608
% de CVT exportatrices	44,2%	34,3%	64,3%	42,9%	45,0%
% CA export / CA	18,1%	18,3%	34,0%	35,2%	25,5%
VA	827	1 279	1 887	3 814	1 101
% VA / CA	17,8%	19,4%	16,0%	16,1%	17,5%
VA / Effectif	296,9	86,1	58,6	56,0	112,1
AT	6 959	9 951	18 798	29 082	9 401
% AT / CA	150,2%	150,9%	159,7%	122,8%	149,3%
Effectif salarié	3	15	32	68	10

Dans l'analyse, on remarquera tout d'abord que la très grande majorité de ces CVT sont des TPE (entreprises de très petite taille) avec un CA moyen de 4,6 millions d'euros, inférieur à la moyenne des négociants d'effectif comparable (6,5 M€).

On note d'autre part que le croisement entre les différentes classes d'effectif et l'activité des coopératives met en évidence le dynamisme de la classe des 21 à 50 salariés avec un taux d'export supérieur à la moyenne et surtout une plus grande propension de cette classe de coopérative à exporter, en lien avec une intensité capitalistique forte : 160€ d'actifs pour réaliser 100€ de CA, mais, en revanche, un taux de création de valeur relativement faible.

Il semblerait que les coopératives employant entre 11 et 20 salariés soient relativement créatrices de valeur.

• <sup>11</sup> Malheureusement, environ 18 coopératives n'étaient pas correctement renseignées pour les effectifs.

a.3.2 Performance en fonction de la taille des CVT

**Tableau 63. Tableau d'analyse de la performance par taille, mesurée par les effectifs employés en 2006, des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	0 à 10 employés (TPE)	11 à 20 employés (PE)	21 à 50 employés (PE)	51 à 200 employés (ME)	Ensemble
EBE	279	493	468	1 028	354
% EBE / CA	6,0%	7,5%	4,0%	4,3%	5,6%
RCAI	61	227	46	420	94
% RCAI / CA	1,3%	3,4%	0,4%	1,8%	1,5%
RN	16	70	79	327	40
% RN / CA	0,4%	1,1%	0,7%	1,4%	0,6%
CP	2 688	4 101	7 280	10 198	3 641
% RN / CP	0,6%	1,7%	1,1%	3,2%	1,1%
CAF	161	247	494	777	230
% CAF / CA	3,5%	3,7%	4,2%	3,3%	3,7%

Les performances économiques et financières (EBE, RCAI et RN) des coopératives employant entre 11 et 20 salariés sont au dessus de la moyenne, avec cependant une rentabilité des capitaux propres particulièrement élevée pour les plus grandes coopératives, due à une relative sous capitalisation de ces structures.

Si le croisement entre le ratio de performance RN/CA et la classe d'effectif ne permet pas de mettre en évidence une corrélation directe entre ces deux critères, du moins n'observe-t-on pas d'inversion des performances à partir d'une certaine taille.

a.3.3 Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la taille des CVT

**Tableau 64. Tableau d'analyse du BFR par taille, mesurée par les effectifs salariés en 2006, des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	0 à 10 employés (TPE)	11 à 20 employés (PE)	21 à 50 employés (PE)	51 à 200 employés (ME)	Ensemble
Fonds de roulement (FR)	2 728	4 370	8 195	15 028	3 954
Besoins en fonds de roulement (BFR)	2 274	3 981	6 911	14 180	3 402
% BFR / CA	49,1%	60,4%	58,7%	59,9%	54,0%
<i>dont % Stocks / CA</i>	49,5%	55,1%	56,0%	57,7%	52,7%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	27,8%	26,3%	31,0%	20,7%	27,5%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	23,1%	22,0%	19,4%	12,6%	21,0%
Trésorerie nette	454	389	1 285	848	552

Le croisement entre les ratios de structure et la classe d'effectif montre que ce sont les plus grosses coopératives et celles employant de 11 à 20 salariés qui ont les BFR (BFR / CA) les plus

importants, et par conséquent, un besoin en financement élevé pour pouvoir croître. Le frein que représente le besoin de financement du cycle d'exploitation pour assurer la croissance se fait donc plus sentir pour ces classes.

On remarquera que le poids des stocks est croissant avec la taille de l'entreprise tandis que les dettes fournisseurs pèsent de moins en moins lourd tandis que cette taille augmente.

**Tableau 65. Tableau d'analyse de la structure financière par taille, mesurée par les effectifs employés en 2006, des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	0 à 10 employés (TPE)	11 à 20 employés (PE)	21 à 50 employés (PE)	51 à 200 employés (ME)	Ensemble
Dettes Totales	4 138	5 739	11 190	18 352	5 596
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	2 270	3 579	6 804	12 215	3 271
<i>dont dette financière CT</i>	226	345	949	98	323
% Dette financière Totale / CP	84,4%	87,3%	93,5%	119,8%	89,9%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale	2,7%	2,3%	2,1%	1,7%	2,4%
Dettes financières totales / CAF	14,1	14,5	13,8	15,7	14,2
Capitaux propres	2 688	4 101	7 280	10 198	3 641
% CP / Bilan Total	38,6%	41,2%	38,7%	35,1%	38,7%

L'endettement semble mieux maîtrisé pour les coopératives de 21 à 50 employés que pour les grandes structures où, du fait d'une relative sous capitalisation, l'endettement à long et moyen terme semble dérapier, porté par des taux d'intérêts consentis étonnants car particulièrement faibles.

### Synthèse Taille des CVT

En résumé, la taille peut apparaître, pour les coopératives, comme un facteur d'efficacité (ou de « bonne gestion »), plus influent que pour leurs homologues du négoce réussissant relativement mieux dans des stratégies de « spécialisation » et de niche, en conservant une taille restreinte.

La logique de positionnement « coût - volume » (schématiquement : arriver à une taille permettant de vinifier au coût le plus bas), semble être une stratégie privilégiée et relativement efficace dans le secteur coopératif.

#### a.4 Taux d'exportation des CVT

Il apparaît que les structures coopératives sont beaucoup moins exportatrices, dans leur ensemble, que les entreprises du négoce. Nous avons défini 4 classes d'entreprises, comme pour les EVT. Les coopératives qui n'exportent pas figurent dans la colonne « Inf. à 1% ».

Par ailleurs, se pose la question du comportement des embouteilleurs par rapport aux vracqueurs, dans les entreprises coopératives exportatrices, que nous ne pouvons pas distinguer ici.

##### a.4.1 Activité en fonction de la classe d'export des CVT

**Tableau 66. Tableau d'analyse de l'activité par part du CA exporté en 2006 des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
Nombre de CVT	157	32	34	37	260
CA	5 315	8 086	7 953	8 697	6 482
CA export	9	388	1 351	3 806	1 595
% de CVT exportatrices	14,0%	100,0%	100,0%	100,0%	48,1%
% CA export / CA	0,2%	4,8%	17,0%	43,8%	24,6%
VA	847	1 614	1 452	1 379	1 096
% VA / CA	15,9%	20,0%	18,3%	15,9%	16,9%
VA / Effectif	102,7	162,4	159,7	79,4	111,6
AT	7 959	11 522	10 288	14 690	9 660
% AT / CA	149,8%	142,5%	129,4%	168,9%	149,0%
Effectif salarié	8	10	9	17	10

Le tableau ci-dessus montre tout d'abord que les structures les plus grandes (en terme de CA et d'effectifs) sont aussi les plus exportatrices. Cela semblerait confirmer qu'une certaine taille est nécessaire pour exporter et qu'alors, les coopératives exportatrices ont tendance à utiliser ce débouché comme une réelle source de débouchés supplémentaires (en plus d'une diversification de leur activité).

En revanche, la création de valeur globale semble décroître à mesure que le taux d'export progresse, ce qui est inquiétant lorsque l'on sait que l'exportation coûte toujours plus cher que la commercialisation sur un marché domestique...

#### a.4.2 Performance en fonction de la classe d'export des CVT

**Tableau 67. Tableau d'analyse de la performance par part du CA exporté en 2006 des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
EBE	254	605	399	463	346
% EBE / CA	4,8%	7,5%	5,0%	5,3%	5,3%
RCAI	11	391	145	86	86
% RCAI / CA	0,2%	4,8%	1,8%	1,0%	1,3%
RN	25	75	-7	111	39
% RN / CA	0,5%	0,9%	-0,1%	1,3%	0,6%
CP	3 123	4 341	3 757	5 327	3 669
% RN / CP	0,8%	1,7%	-0,2%	2,1%	1,1%
CAF	210	151	213	347	222
% CAF / CA	3,9%	1,9%	2,7%	4,0%	3,4%

L'étude de la performance des coopératives en fonction des classes d'export permet de mettre en évidence que les coopératives peu exportatrices (« 1 à 10% ») et très exportatrices (« < à 25% ») ont les meilleures performances, avec un léger avantage aux CVT très exportatrices en terme de résultats.

La classe la plus exportatrice, ayant a priori une politique plus volontaire de conquête des marchés étrangers, semble dégager un peu plus de résultats, et disposent d'une CAF supérieure à la moyenne.

#### a.4.3 Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la classe d'export des CVT

**Tableau 68. Tableau d'analyse du BFR en fonction de la part du CA exporté en 2006 des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
Fonds de roulement (FR)	3 224	4 617	4 824	5 639	3 952
Besoins (en fonds de roulement (BFR))	2 784	3 995	4 087	4 329	3 323
% BFR / CA	52,4%	49,4%	51,4%	49,8%	51,3%
<i>dont % Stocks / CA</i>	51,9%	56,9%	43,1%	58,1%	52,4%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	26,9%	24,0%	27,6%	29,0%	27,0%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	23,1%	31,7%	20,9%	29,1%	25,2%
Trésorerie	498	310	527	1 027	554

Le poids du BFR semble être indépendant du taux de CA exporté et se situe autour de 50% du CA. En revanche, les classes peu et très exportatrices ont des stocks relativement plus importants et des dettes fournisseurs égales ou supérieures aux créances consenties aux clients.

Les entreprises très exportatrices dégagent une trésorerie près de deux fois supérieure à la moyenne nationale.

**Tableau 69. Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la part de CA exporté en 2006 des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à 1%	De 1 à 10%	De 10 à 25%	Sup. à 25%	Ensemble
Dettes Totales	4 726	6 795	6 417	9 145	5 831
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	2 634	4 165	3 921	4 507	3 258
<i>dont dette financière CT</i>	157	1 037	235	604	339
% Dette financière totale / CP	84,4%	96,0%	104,4%	84,6%	88,8%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale	2,4%	2,9%	2,8%	2,3%	2,5%
Dettes financières totales / CAF (années)	12,6	27,7	18,4	13,0	14,6
Capitaux propres	3 123	4 341	3 757	5 327	3 669
% CP / Bilan Total	39,2%	37,7%	36,5%	36,3%	38,0%

Les premiers efforts de développement de l'exportation pour les coopératives en dessous du seuil de 25%, semblent déboucher sur un endettement relativement important, ce qui se comprend lorsque l'on connaît la lourdeur d'une démarche volontariste de conquête des marchés étrangers, une capitalisation relativement insuffisante aggravant ce phénomène.

### Synthèse Taux d'export des CVT

En résumé, le fait d'exporter, quel que soit le niveau d'exportation, semble être un critère typologique important, mais produisant des résultats très hétérogènes dans l'analyse financière des coopératives de premier niveau en vins tranquilles.

Toutefois, il semblerait que lorsqu'une coopérative réalise plus de 25% de CA à l'export, ses résultats semblent s'améliorer de façon significative, et elle obtient (et conserve) alors un RN lui permettant d'envisager d'investir afin de préparer ou anticiper l'avenir.

Les coopératives exportant entre 1 et 10% de leur CA semblent se détacher du groupe des non exportatrices, avec une amélioration de leurs performances. Cependant, une zone de turbulences semble attendre ces entreprises lorsque, développant leur taux d'exportation, elles se situent en deçà du seuil des 25%.

#### a.5 Performance des CVT

Dans cette partie, le critère de performance retenu est la profitabilité du CA des coopératives. Nous avons défini 4 classes de profitabilité : <-0,5% ; [-0,5% ; 0,5% [ ; [0,5% ; 2,5% [ ; ≥ 2,5%.

a.5.1 Activité en fonction de la profitabilité du CA des CVT

**Tableau 70. Tableau d'analyse de l'activité en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau de vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à -0,5%	Entre -0,5% et 0,5%	Entre 0,5% et 2,5%	Sup. à 2,5%	Ensemble
Nombre de CVT	46	124	55	35	260
Effectif salarié	8	10	12	10	10
CA	6 627	5 772	7 858	6 645	6 482
CA export	1 222	1 091	2 054	2 703	1 595
% de CVT exportatrices	52,2%	41,1%	58,2%	51,4%	48,1%
% CA export / CA	18,4%	18,9%	26,1%	40,7%	24,6%
VA	1 065	975	1 262	1 304	1 096
% VA / CA	16,1%	16,9%	16,1%	19,6%	16,9%
VA / Effectif	139,7	102,3	103,8	132,8	111,6
AT	11 369	8 425	10 618	10 286	9 660
% AT / CA	171,6%	146,0%	135,1%	154,8%	149,0%

L'analyse de l'activité en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles met en évidence que près des deux tiers des entreprises étudiées ont une profitabilité du CA inférieure à 0,5%.

Comme nous pouvions nous y attendre après l'analyse du taux d'export, ce sont les classes de profit supérieur à 0,5% qui semblent globalement les plus dynamiques dans ce domaine. En revanche, seule la classe supérieure à 2,5% se distingue, à la fois par un taux d'export élevé et par un taux de création de valeur supérieure à la moyenne (près de 20% du CA), allié à une productivité des emplois conséquente.

Cette analyse nous permet de nuancer celle concernant l'effet taille : les plus grandes coopératives, en terme de CA moyen et de CA export, ne se situent pas parmi les CVT les plus profitables, mais affichent des résultats honorables dans la classe de « 0,5 à 2,5% ». Cela met donc en évidence, une fois encore, les grandes différences de gestion qui peuvent exister au sein de ses structures, et le fait que la taille n'est pas le seul facteur discriminant.

a.5.2 Performance en fonction de la profitabilité du CA des CVT

**Tableau 71. Tableau d'analyse de la performance en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau (CVT) en 2006.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau de vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à -0,5%	Entre -0,5% et 0,5%	Entre 0,5% et 2,5%	Sup. à 2,5%	Ensemble
EBE	229	312	409	520	346
% EBE / CA	3,5%	5,4%	5,2%	7,8%	5,3%
RCAI	-124	54	166	350	86
% RCAI / CA	-1,9%	0,9%	2,1%	5,3%	1,3%
RN	-247	7	106	425	39
% RN / CA	-3,7%	0,1%	1,3%	6,4%	0,6%
CP	3 484	3 187	4 440	4 412	3 669
% RN / CP	-7,1%	0,2%	2,4%	9,6%	1,1%
CAF	-39	217	286	485	222
% CAF / CA	-0,6%	3,8%	3,6%	7,3%	3,4%

L'analyse de la performance en fonction de la classe de profitabilité nous permet de voir que les coopératives ayant un ratio RN/CA inférieur à -0,5% voient leur EBE diminuer sensiblement et leur RCAI s'effondrer. Cela est sans doute dû à des amortissements (et provisions) importants (leur intensité capitalistique de plus de 170€ pour 100€ de CA semble le confirmer), mais aussi de charges financières plus élevées que pour les autres catégories, liées notamment à la présence de dettes à court terme importantes (plus de 3 fois supérieures à celles des autres classes).

Pour la dernière classe (celle des coopératives les plus profitables), la profitabilité moyenne en 2006 s'établit à plus de 6% du CA, c'est-à-dire plus de 10 fois supérieure à la moyenne des coopératives et 2% supérieure à la moyenne des négociants. Ces structures disposent donc d'une sécurité certaine par rapport à la conjoncture. En effet, elles dégagent suffisamment de bénéfices pour constituer des réserves et pour autofinancer les investissements matériels, mais aussi immatériels, qui semblent aujourd'hui nécessaires pour préparer l'avenir et reconquérir les parts de marchés perdues.

a.5.3 Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la profitabilité du CA des CVT

**Tableau 72. Tableau d'analyse du BFR en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) en 2006.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau de vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à -0,5%	Entre -0,5% et 0,5%	Entre 0,5% et 2,5%	Sup. à 2,5%	Ensemble
Fonds de roulement (FR)	3 515	3 550	4 227	4 963	3 877
Besoins en fonds de roulement (BFR)	3 313	3 090	3 426	4 001	3 323
% BFR / CA	50,0%	53,5%	43,6%	60,2%	51,3%
<i>dont % Stocks / CA</i>	76,1%	42,7%	42,5%	69,8%	52,4%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	22,8%	29,2%	27,5%	24,6%	27,0%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	52,5%	16,6%	17,2%	30,8%	25,2%
Trésorerie	202	460	801	961	554

On notera dans le tableau ci-dessus que la classe ayant une profitabilité inférieure à -0,5% a une trésorerie positive, et le recours au court terme évoqué ci-dessus semblerait plutôt destiné à financer des stocks considérables pour des CVT faiblement exportatrices (environ 18% du CA exporté). L'effort demandé aux fournisseurs, donc essentiellement les adhérents apporteurs, est considérable puisque les dettes à leur égard représentent plus de 50% du CA.

Par ailleurs, le niveau de stocks de la classe la plus profitable peut s'expliquer par un taux d'export conséquent avec un élevage de vins valorisés, ou par la sur représentation des coopératives alsaciennes clôturant en décembre avec des stocks maximaux.

On notera néanmoins que le besoin de financement extérieur en cas de croissance est le plus élevé pour cette classe avec un BFR/CA supérieur à 60%.

**Tableau 73. Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) en 2006.**

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau de vins tranquilles (CVT)

CVT - Moyenne 2006 (kEUR)	Inf. à -0,5%	Entre -0,5% et 0,5%	Entre 0,5% et 2,5%	Sup. à 2,5%	Ensemble
Dettes Totales	7 799	5 112	5 906	5 672	5 831
<i>dont dette financière totale (CT+LMT)</i>	3 746	3 234	3 133	2 896	3 258
<i>dont dette financière CT</i>	792	226	381	76	339
% Dette financière totale / CP	107,5%	101,5%	70,6%	65,6%	88,8%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale	3,1%	2,3%	2,9%	1,9%	2,5%
Dettes financières totales / CAF (années)	n.s.	14,9	11,0	6,0	14,6
Capitaux propres	3 484	3 187	4 440	4 412	3 669
% CP / Bilan Total	30,7%	37,9%	41,8%	42,9%	38,0%

Le surendettement est inquiétant pour la classe de coopératives les moins profitables, d'autant plus qu'elles ont une capitalisation très largement inférieure à la moyenne, et ne disposent plus de

capacité d'autofinancement pour rembourser les banques. Sauf retournement rapide de situation, ces structures peuvent voir leur pérennité compromise à court ou moyen terme.

Il y a peu de commentaires à faire sur les autres classes, si ce n'est que les coopératives les plus profitables sont les mieux capitalisées (constitution de réserves) et les moins endettées.

### **Synthèse Profitabilité des CVT**

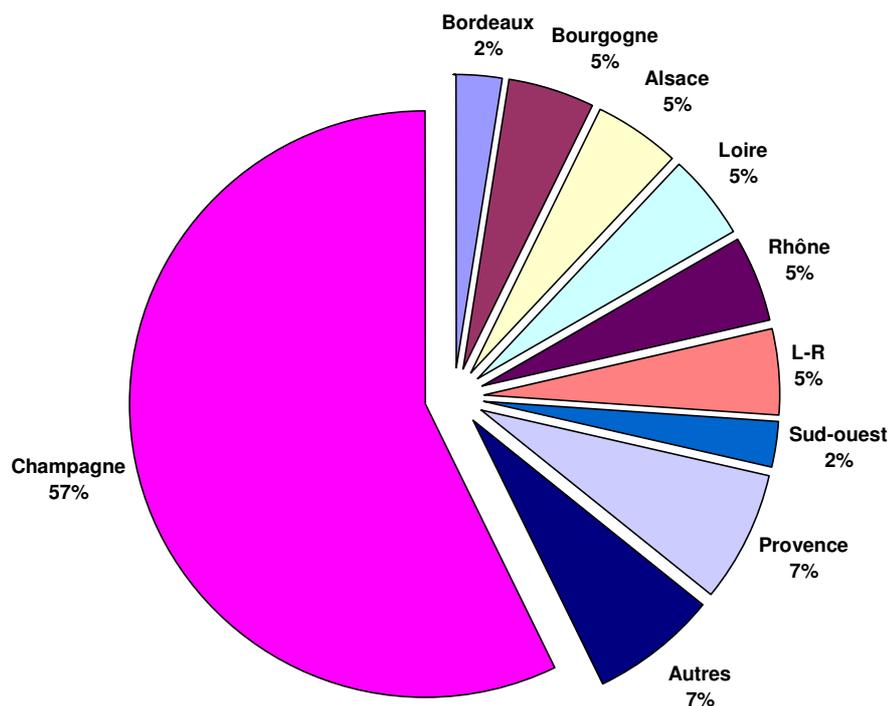
En bref, on retrouve bien les différences de comportement et de gestion soulignées dans les dernières études : certaines coopératives capitalisent leurs résultats positifs pour tenter d'évoluer, d'investir et d'anticiper ; d'autres sont des « outils de redistribution » tendant vers un certain équilibre et d'autres enfin, ont des difficultés de plus en plus grandes pour jouer ce rôle traditionnel.

A ce titre on notera que moins la coopérative est profitable, plus l'effort financier demandé aux fournisseurs (dont les adhérents) est conséquent (alors que cette profitabilité négative est sans aucun doute la conséquence d'une distribution totale des revenus et d'une partie des réserves) : une coopérative en difficulté sollicite plus ses apporteurs...

#### **a.6 Les CVT & E les plus profitables par région**

A l'issue de ces analyses, il nous a paru intéressant de nous intéresser aux coopératives les plus performantes par région de production. Nous avons donc sélectionné les coopératives de vins tranquilles et effervescents dont le taux de profitabilité du CA était supérieure à 5% en 2006. La Champagne est comprise dans cette analyse.

Figure 7. Graphique de répartition par région des CVT&E les plus profitables (RN/CA>5%) en 2006.



On constate que la région la mieux pourvue en coopératives profitables reste, comme dans l'étude 2005, la Champagne. Les principales évolutions concernent Bordeaux et surtout l'Alsace qui perdent des coopératives performantes sur ce plan, tandis que la Champagne en gagne en valeur absolue et que la Loire fait son apparition dans le « palmarès ».

### ***Conclusion partielle coopératives de premier niveau***

A l'issue de ces analyses, on conclura, de la même manière que lors de l'étude 2005, sur l'hétérogénéité des caractéristiques financières des caves coopératives françaises selon les régions et les typologies effectuées. Néanmoins on y retrouve les deux mêmes catégories de structures :

- Les coopératives « traditionnelles », affichant une gestion « au jour le jour » de leur activité, qui semblent maximiser une faible distribution de valeur créée aux apporteurs, et qui ne peuvent donc pas capitaliser afin de préparer l'avenir. La crise ressentie en 2003 s'est prolongée jusqu'en 2005 et le nombre de coopératives qui est entré dans ce mode de gestion court-termiste semble avoir progressé (notamment à Bordeaux), tandis que les adhérents des coopératives qui étaient déjà dans cette configuration défavorable ont beaucoup souffert (*cf.* commentaires sur le Languedoc-Roussillon ou le Rhône). Il serait intéressant d'étudier l'évolution de la situation des exploitations viticoles en amont, afin de juger de l'impact de cette crise sur l'ensemble de la filière, car on peut pressentir, au vu de ces résultats, que les coopératives de certaines régions de faible notoriété ont joué sur la rémunération de leurs adhérents (prix, délais de règlement, *etc.*) afin de compenser la baisse des cours des vins.
- Dans une autre catégorie (moins bien représentée), on retrouve les coopératives qui tendent à avoir une gestion « proactive » de leur activité et essaient de préserver une marge de manœuvre pour l'avenir en mettant en réserve des résultats financiers positifs.

## ***Conclusion***

Cette étude avait pour objectif l'actualisation du recensement et de l'analyse financière des entreprises composant l'aval de la filière vin en France. Les résultats qui en découlent permettent de confirmer la plupart des intuitions et résultats des recherches effectuées précédemment.

Ainsi, globalement et exceptées quelques entreprises du négoce ou coopératives les mieux gérées, la profitabilité générale du CA chute jusqu'en 2005. Cependant, les performances et la situation financière des entreprises du négoce sont moins dégradées que ce à quoi on aurait pu s'attendre en cette période de diminution de la consommation nationale et de difficultés sur certaines catégories de produit à l'export. Dans le même temps, la coopération et, en filigrane, l'amont de la filière, apparaissent fragilisés, avec un accroissement du nombre de coopératives entrées dans une gestion « politique » de la crise : maximisant la rémunération des apporteurs au lieu de constituer quelques réserves pour pouvoir se donner les moyens de réagir face à une situation de marché difficile.

Par ailleurs, les résultats de cette étude permettent de faire ressortir deux grandes caractéristiques du niveau « aval » de la filière vin française :

- La première reste l'extrême hétérogénéité des configurations financières des entreprises, que ce soit en terme d'activités, de performances ou de structures. De fait l'analyse peut souvent apparaître limitée ou nuancée, malgré la taille de notre échantillon quasiment assimilable à l'entière population des entreprises de la filière vin française (d'autant plus que nous avons abaissé le seuil de sélection de 3 à 2 millions d'euros de CA, ajoutant près de 200 entreprises).
- Cependant cette faiblesse intrinsèque à la population de PME étudiée, est, selon nous, compensée par la multiplicité des typologies et points de vue adoptés, dans la continuité des recherches précédentes. Elle permet de confirmer la validité des liens mis en évidence dans les recherches précédentes, entre l'activité, la performance ou la structure et la taille, l'intensité capitalistique de leurs métiers, leur taux d'exportation ou encore leur structure de propriété.

Alors que de nombreux indicateurs semblaient annoncer une possible sortie de crise (notamment l'export reparti à la hausse en volume et valeur, cf. les chiffres 2006 de la présente étude), les premières indications pour 2008 semblent montrer un fort recul de nos entreprises sur les principaux marchés étrangers, et une nouvelle chute brutale de la consommation de vin en France. Dans un contexte de crise mondiale, la poursuite de la baisse attendue de la consommation affectera vraisemblablement le vin en tant que produit agroalimentaire « culturel » (par opposition

aux produits strictement « alimentaires »). La question reste donc posée de l'évolution de la filière dans son ensemble, car elle n'aura pas eu le temps de « souffler » entre deux crises. Une certaine réponse est déjà apportée par les demandes d'arrachage sur plusieurs milliers d'hectares, diminuant d'autant le potentiel de production français...

# Sommaire détaillé

Sommaire .....	1
Introduction.....	3
1 Cadre de l'étude & méthodologie .....	5
1.1 Aspects méthodologiques : recensement et bases de données.....	5
1.1.1 Méthodologie : Recensement et bases de données .....	5
1.1.2 Recensement des entreprises et constitution de la base de données .....	5
1.1.3 Notion de poids économiques « brut » et « net », création de valeur .....	6
1.1.4 Limites de la méthodologie.....	7
2 Contexte et approche de l'étude .....	9
2.1 Etudes précédentes .....	9
2.2 Etude 2008 .....	9
2.3 Filière française : poids et création de valeur de l'aval .....	10
2.3.1 Données disponibles .....	10
2.3.2 Extrapolation, correction.....	12
2.3.3 Poids relatif des Coopératives dans le secteur .....	16
3 Analyses financières des entreprises du négoce et des coopératives en vins tranquilles et effervescents.....	20
3.1 Entreprises du négoce (EVT & EVE).....	20
3.1.1 Description des champs étudiés .....	20
3.1.2 Analyse financière des entreprises du négoce.....	20
a) Entreprises de négoce en vins tranquilles (EVT).....	20
a.1 Activité des entreprises en vins tranquilles (EVT) .....	21
a.2 Performance des entreprises en vins tranquilles (EVT).....	22
a.3 Bilan simplifié des entreprises en vins tranquilles (EVT) .....	23
a.4 Besoin en fonds de roulement des entreprises en vins tranquilles (EVT) .....	24
a.5 Structure financière des entreprises en vins tranquilles (EVT).....	24
b) Entreprises de négoce en vins effervescents (EVE).....	25
b.1 Activité des entreprises en vins effervescents (EVE) .....	26
b.2 Performance des entreprises en vins effervescents (EVE).....	27
b.3 Bilans simplifiés des entreprises en vins effervescents (EVE) .....	28
b.4 Besoin en fonds de roulement des entreprises en vins effervescents (EVE) .....	29
b.5 Structure financière des entreprises en vins effervescents (EVE) .....	30
3.1.3 Typologie des EVT .....	31
a) Analyse par région des EVT .....	31
a.1 Etat 2006 et évolution par région des EVT (1998-2006).....	31
a.2 Description région par région .....	33

a.2.1	Bordeaux .....	33
a.2.2	Bourgogne & Beaujolais .....	33
a.2.3	Alsace .....	34
a.2.4	Loire .....	34
a.2.5	Rhône .....	35
a.2.6	Languedoc-Roussillon .....	35
a.2.7	Sud-ouest.....	36
a.2.8	Provence.....	36
a.2.9	Autres régions .....	37
b )	Taille des EVT .....	37
c )	Taux d'exportation des EVT.....	39
c.1	Activité en fonction de la classe d'export des EVT.....	40
c.2	Performance en fonction de la classe d'export des EVT .....	41
c.3	Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction des classes d'export des EVT .....	42
d )	Structures de propriété des EVT .....	43
d.1	Activité en fonction de la structure de propriété des EVT.....	44
d.2	Performance en fonction de la structure de propriété des EVT .....	45
d.3	Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la structure de propriété des EVT .....	45
e )	Les EVT les plus performantes.....	47
e.1	Critères de sélection .....	47
e.2	Activité des EVT les plus performantes .....	48
e.3	Performance des EVT les plus performantes.....	49
e.4	Besoin en fonds de roulement et structure financière des EVT les plus performantes.....	49
Conclusions partielles EVT .....		52
3.2	Coopératives.....	53
3.2.1	Description des champs étudiés .....	53
3.2.2	Analyse financière des coopératives .....	54
a )	Coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).....	54
a.1	Activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) .....	55
a.2	Performance des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).....	56
a.3	Bilans simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) .....	57

a.4	Besoin en fonds de roulement des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) .....	58
a.5	Structure financière des coopératives de premier niveau en vin tranquille (CVT)....	58
b )	Coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE) .....	59
b.1	Activité des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).....	60
b.2	Performance des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).....	60
b.3	Bilans simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVE). ....	61
b.4	Besoin en fonds de roulement des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).....	62
b.5	Structure financière des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).....	62
c )	Unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).....	63
c.1	Activité des Unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).....	63
c.2	Performances des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT) .....	64
c.3	Bilans simplifiés des unions de coopératives en vins effervescents (UVT) .....	65
c.4	Besoins en fonds de roulement des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).....	66
c.5	Structure financière des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).....	66
d )	Filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).....	67
d.1	Activité des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT) .....	68
d.2	Performance des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).....	69
d.3	Bilans simplifiés des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT) .....	69
d.4	Besoin en fond de roulement des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVT).....	70
d.5	Structure financière des filiales de coopératives en vins tranquille (FCVT) .....	71
e )	Filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE) .....	72
e.1	Activité des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE) .....	72
f )	Performance des filiales de coopératives en vins tranquilles (FCVE).....	72
f.1	Bilan simplifié des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE) .....	73
f.2	Besoin en fonds de roulement des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE).....	74
f.3	Structure financière des filiales de coopératives en vins effervescents (FCVE) .....	74
3.2.3	Typologie des CVT .....	75
a )	Analyse par région des CVT & CVE.....	75

a.1	Analyse comparée par région de production de la coopération en vins tranquilles et en vins effervescents. ....	75
a.2	Description région par région (CVT 2002 – 2006).....	76
a.2.1	Bordeaux .....	76
a.2.2	Bourgogne & Beaujolais .....	77
a.2.3	Alsace.....	77
a.2.4	Loire .....	78
a.2.5	Rhône .....	78
a.2.6	Languedoc-Roussillon .....	79
a.2.7	Sud-ouest.....	79
a.2.8	Provence & Corse .....	80
a.2.9	Autres régions .....	80
a.3	Taille des CVT .....	82
a.3.1	Activité en fonction de la taille des CVT.....	82
a.3.2	Performance en fonction de la taille des CVT .....	83
a.3.3	Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la taille des CVT .....	83
a.4	Taux d'exportation des CVT.....	85
a.4.1	Activité en fonction de la classe d'export des CVT.....	85
a.4.2	Performance en fonction de la classe d'export des CVT .....	86
a.4.3	Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la classe d'export des CVT.....	86
a.5	Performance des CVT .....	87
a.5.1	Activité en fonction de la profitabilité du CA des CVT .....	88
a.5.2	Performance en fonction de la profitabilité du CA des CVT.....	89
a.5.3	Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la profitabilité du CA des CVT.....	90
a.6	Les CVT & E les plus profitables par région.....	91
	Conclusion partielle coopératives de premier niveau .....	93
	Conclusion .....	94
	Sommaire détaillé .....	96
	Bibliographie.....	101
	ANNEXE A : Abréviations.....	103
	ANNEXE B : Aspects méthodologiques, recensement et bases de données.....	104
1	Constitution de la base de données .....	104

1.1	Objectifs .....	104
1.2	Source 1 : la base de donnée Diane.....	104
1.3	Source 2 : les Caisses Régionales du Crédit Agricole .....	105
1.4	Choix des variables retenues.....	106
1.4.1	Variables qualitatives.....	106
1.4.2	Variables quantitatives.....	106
1.4.3	Constitution des ‘bases mères’ EVF .....	107
1.4.4	Codification des variables qualitatives .....	107
1.4.5	Modalités des analyses d’exhaustivité .....	107
1.4.6	Modalités des analyses financières .....	107
a )	Modalités d’extraction de DIANE .....	107
b )	Sélection et exportation des variables.....	108
c )	Création du fichier final « DIANE ».....	109
d )	Création du fichier final « ANADEFI».....	109
ANNEXE C : Liste et codification des principales variables qualitatives.....		111
ANNEXE D : Tableaux d’analyse des données EVT par régions de production (moyennes).....		113
ANNEXE E : Tableaux d’analyse des données CVT par régions de production (moyenne).....		122
ANNEXE F : Evolution de la répartition des CVT selon les classes de profitabilité : 2002-2007. ....		127
ANNEXE G : Corrélation entre taux d’export et intensité capitalistique.....		128

# Bibliographie

COUDERC J.-P., CONSTANT T, LAFHEL K (2005) **Analyse financière des structures aval de la filière vitivinicole française. Entreprises et Coopératives 1999-2004.** DAA Agro Manager, Agro M., Montpellier, 85 p. + annexes

AGRESTE (2008) **La reprise des exportations se confirme pour les vins.** Agreste Synthèses–Viticulture, n°2008/2, Paris, 3 p.

AGRESTE (2007) **Le marché du vin en voie d’assainissement.** Agreste Synthèses–Viticulture, décembre 2007, Paris, 3p.

BERTHOMEAU J. *et al.* (2002) **Cap 2010, le défi des vins français.** Ministère de l’Agriculture et de la Pêche, 10 p.

BOILEAU V. (2007) **Analyse de la performance et positionnement des metteurs en marchés de la filière vitivinicole française.** DAA Agro Manager, Montpellier SupAgro, Montpellier, 31 p. + annexes.

BRUGIERE F, AIGRAIN P (2004) **Facteurs de compétitivité sur le marché mondial du vin.** *Vin et modes de consommations*, Onivins, Paris, 29 p.

BRUGIERE F, AIGRAIN P (2003) **Les vins français face à la concurrence internationale.** *Colloque vins de France : une culture en mouvement*, Paris, 20 octobre 2003, 35 p.

CESAR G. (2002) **L’avenir de la viticulture française.** *Rapport d’information au Sénat*, n°349, Paris, 131 p. + annexes

COELHO A., RASTOIN JL (2006) **Les stratégies de développement des grandes firmes de l’industrie mondiale du vin sur la longue période (1980-2005),** *Le Progrès Agricole et viticole*, Montpellier, n°2 pp 34-40 et n°3, pp 55-62

COELHO A., D’HAUTEVILLE F. (2005) **Marques, appellations et publicité des vins tranquilles en France.** In : *Bacchus 2006*, MONTAIGNE E. *et al.*, éd., Dunod, Paris, pp. 143-164.

COELHO A., RASTOIN J.-L. (2005) **In money veritas? Financiarisation et gouvernance des du vin.** In : *Bacchus 2006*, MONTAIGNE E. *et al.* éd., Dunod, Paris, pp. 53-73.

COELHO A., RASTOIN J.-L. (2004) **Vers l’émergence d’un oligopole sur le marché mondial du vin?** In : *Bacchus 2005*, D’HAUTEVILLE F. *et al.* ed. Dunod, Paris, pp. 79- 99.

CREDIT AGRICOLE S.A. (2007) **Les industries agroalimentaires en France. Les chiffres clés 2006.** 22 p.

- GAUDIN S (2001) « **Un investisseur rationnel peut-il réaliser un placement financier « satisfaisant » en aval de la filière vin française ?** », Mémoire Ingénieur des Techniques Agricoles, ENESAD, Dijon, 64 p. + annexes
- LAYE N., COUDERC J.-P. (2007) **Déterminants de la performance des entreprises ‘aval’ de la filière vins en France**. Viniflor, CCVF et EGVE, UMR Moisa, Montpellier, 10 p.
- LAYE N., COUDERC J.-P. (2006) **Enquête sur les déterminants de la performance des entreprises vitivinicoles françaises. Rapport de présentation des résultats**. Viniflor, CCVF et EGVE, UMR Moisa, Montpellier, 64p. + annexes
- MONTAIGNE E., COELHO A. (2006) **La réforme de l’organisation commune du marché du vin**. Parlement européen, UMR Moisa, Bruxelles, 75 p. + annexes
- MONTAIGNE E., COUSINIE P. (2004) **Le marché mondial du vin en 2004**. In : *Bacchus 2005*, D’HAUTEVILLE *et al. ed.* Dunod, Paris, pp. 3-29
- OIV (2008) **Note de conjoncture Mondiale**. Mars 2008. *www.oiv.int*, consulté le 03/04/2008, 5 p. + annexes
- POMEL B (2006) **Réussir l’avenir de la viticulture en France**. Rapport au Ministère de l’Agriculture et de la pêche, Paris, 39 p.
- RASTOIN J.-L., COELHO A. (2007) **Le top 30 de l’industrie mondiale du vin : vers de nouvelles vagues de concentrations?** *Eurowine*, n°38, novembre, Saint-Florent, pp 32-34
- RASTOIN J.-L., MONTAIGNE E., COELHO A.M. (2006) **Globalisation du marché international du vin et restructuration de l’offre**. *INRA Sciences Sociales*, n°5-6, 4 p.
- TRAVERSAC J.-B., AUBERT M., LAPORTE J.-P., PERRIER-CORNET P. (2007) **Deux décennies d’évolution des structures de la viticulture française**. In : *Bacchus 2008*, COUDERC *et al. Ed.*, Dunod, Paris, pp. 327-329 (supplément disponible sur *www.dunod.com*).

## **Annexes**

### **ANNEXE A : Abréviations**

**AOC** = Appellation d'Origine Contrôlée

**AT** = Actif Total (net)

**CA** = Chiffre d'Affaires

**CAF** = Capacité d'Autofinancement

**COOP T** = toutes structures coopératives en vin tranquille (CVT+UVT+FCVT) - *NB* : même nomenclature avec un E final pour les effervescents

**CP** = Capitaux Propres

**CVT** = coopératives de premier niveau en vin tranquille (coopératives « classiques » recevant les apports de leurs adhérents et vinifiant)

**EBE** = Excédent Brut d'Exploitation

**SA EVT** ou **EVT** = entreprises privées en vin tranquille (négoce)

**FCVT** = Filiales de coopératives en vins tranquilles

**RCAI** = Résultat Courant Avant Impôt

**RN** = Résultat Net

**UVT** = Union ou groupement de coopératives en vin tranquilles

**VA** = Valeur Ajoutée

**VDP** = Vins De Pays

**VDT** = Vins De Table

# ANNEXE B : Aspects méthodologiques, recensement et bases de données

## 1 Constitution de la base de données

### 1.1 Objectifs

Rappelons qu'une des finalités de cette recherche-action est de constituer une base de données de référence pour les entreprises de la filière vitivinicole, offrant :

- une source fiable de renseignements financiers qui permette de réaliser les analyses financières présentées dans ce rapport ;
- une base d'information non financière (qualitative), en vue de réaliser des typologies qui soient pertinentes.

L'objectif de cette annexe « recensement » sera donc de préciser :

- les choix des entreprises (observations) et des données typologiques et comptables (variables sélectionnées) dans les bases de données existantes,
- la démarche suivie dans la constitution des fichiers intermédiaires puis finaux de la base de donnée utilisée, amenant à la recension d'un échantillon d'entreprises se rapprochant le plus possible de la population réelle (recherche d'exhaustivité).

Les buts connexes de ce travail sont :

- l'utilisation aisée (en terme d'exhaustivité, d'analyse financière, analyse qualitative, *etc.*) de la base de données et des fichiers de travail qui la composent ;
- la facilité d'une mise à jour régulière des fichiers de la base pour un prolongement ou renouvellement éventuel de cette étude ;
- la fusion éventuelle avec les bases de données précédentes.

### 1.2 Source 1 : la base de donnée Diane

Nous avons sélectionné les entreprises vitivinicoles répertoriées dans la base de données DIANE (Disque pour l'Analyse Economique de la SCRL), selon les critères de recherche suivants :

- sur le code NAF<sup>12</sup> : viticulture (011G), vinification (159G), champagnisation (159F), commerce de gros de boissons (513J) ;
- sur la situation juridique : situation normale (avec compte) ;
- sur l'objet : mise en bouteille, embouteillage, œnologie, viti- ou vinicole, vigneron, vinificateur, vignoble, vigne, vin, *etc.* ;

---

<sup>12</sup> Désormais les entreprises sont classifiées par code APE (4 chiffres et une lettre), nomenclature correspondant à peu près à l'ancienne mais pas systématiquement.

- sur le chiffre d'affaires : supérieur ou égal à 2 millions d'euros sur au moins une année entre 1998 et 2006.

Après croisement de tous ces critères, la sélection initiale a été soumise à vérification.

Une première vérification a consisté à comparer notre liste avec la liste des entreprises déjà sélectionnées dans les études précédentes.

Ensuite nous avons envoyé notre sélection :

- de coopératives à la Confédération des Coopératives Viticoles Française (CCVF) pour savoir si celle-ci était complète et éventuellement la compléter ;
- d'entreprises du négoce aux chargés d'affaires des caisses régionales du Crédit Agricole concerné afin de déterminer à la fois si les entreprises sélectionnées rentrait bien dans le cadre de notre étude (pas de distributeur « purs », Cognac, Armagnac, *etc.*) et si la sélection était complète par rapport à leur connaissance du secteur et à leur portefeuille client.

Certaines entreprises, notamment dans les « Autres régions », dans le Languedoc-Roussillon et en vallée du Rhône ont été validées par Jean-Pierre Couderc et François Cadudal à partir de leur connaissance du secteur.

Cependant les données s'avéraient partiellement incomplètes sous DIANE et nous avons dû nous tourner vers une source de données alternative.

### 1.3 Source 2 : les Caisses Régionales du Crédit Agricole

Les Caisses régionales du Crédit Agricole nous ont été d'une aide précieuse en nous permettant d'extraire des données comparables de leurs fichiers d'entreprises et notamment pour les coopératives, qui ne déposent pas toutes encore leurs liasses comptables (obligation de dépôt depuis 2001) aux greffes du tribunal de commerce de leur siège social (servant de source à DIANE).

Il faut cependant noter que ces données comptables ne sont conservées que 5 ans, en général, sur les serveurs, contre 10 ans sur DIANE.

Sur ces fichiers créés, nous avons pu sélectionner environ 110 coopératives et entreprises du négoce non présentes, non ou partiellement renseignées dans DIANE. Ces informations, disponibles sous le logiciel ANADEFI, une fois ajoutées à celles déjà extraites de DIANE, on permis de créer un fichier qui tend vers d'avantage d'exhaustivité.

Il est rappelé, de ce fait, que tous les participants à l'étude restent soumis au secret statistique et que la base de données constituée restera la propriété exclusive de Crédit Agricole S.A. et de Montpellier SupAgro.

## 1.4 Choix des variables retenues

### 1.4.1 Variables qualitatives

Celles qui ont été retenues dans DIANE ou ANADEFI sont d'abord celles qui étaient disponibles, et ensuite celles qui sont pertinentes pour les domaines à explorer :

- ancienneté de l'entreprise : date de création ;
- région : mais absence de précision sur les signes de qualité (AOC, VDP) et le niveau de valorisation. Dans les départements à cheval sur deux régions, nous avons dû répartir les entreprises « à dire d'expert ». C'est le cas du Gard (30) – entre Languedoc-Roussillon et vallée du Rhône - et du Rhône (69) entre vallée du Rhône et Bourgogne – Beaujolais ;
- marché déclaré : local, régional, national ou international (différent de la part du CA exporté) ;
- appartenance à un groupe de sociétés : liens financiers (indépendante, filiale, société mère) ;
- structure de propriété : diverses catégories de « familiale fermée » à « dispersée » pour les négociants, et « coopératif ».

Pour correctement distinguer les métiers ou les stratégies présentes dans la filière, la recherche se heurte au problème essentiel du manque de données dans la filière.

### 1.4.2 Variables quantitatives

Les variables de DIANE et ANADEFI sont soit directement issues de la liasse fiscale déposée aux greffes des tribunaux de commerce, soit correspondent à des calculs d'analyse financière (établis à partir d'éléments de la liasse fiscale).

Les variables d'analyse financière ont été créées par nos propres soins à partir de variables existantes. La liste de ces variables est listée en *ANNEXE C* : .

ANADEFI et DIANE ont donc en commun les éléments directement tirés de la norme fiscale. Par contre, l'analyse financière est souvent :

- propre à chacune de ces bases de données et aux logiciels qui les gèrent ;
- différente en fonction des choix méthodologiques (moyennes de moyennes ou moyenne des sommes par exemple) qui ont été faits.

Il faut noter que dans cette étude et dans les tableaux qui la composent, les ratios présentés sont des ratios tirés des moyennes des comptes présentés dans ces tableaux afin de modéliser une « entreprise moyenne ou type ».

De plus l'étude ne s'étend pas sur l'exercice 2007 pour toutes les structures (coopératives ou négociants) car il est trop peu renseigné à ce jour. Cet exercice fiscal ne peut être interprété que comme « indicateur de tendance ». De même le dépôt des liasses fiscales au greffe du tribunal de commerce n'étant obligatoire que depuis 2001 pour les coopératives, l'échantillon est

significativement différent sur la période 1998-2001 et sur la période 2002-2006. Ainsi les données antérieures à 2002 ne seront pas présentées pour les coopératives.

#### 1.4.3 Constitution des 'bases mères' EVF

L'objectif est de disposer des fichiers complets (variables qualitatives, données comptables et variables quantitatives calculées) pour les EVE et les EVT, pour chacune des 10 années retenues, afin de pouvoir procéder aux analyses financières ou typologiques prévues.

Il s'agit de fusionner les fichiers Excel de travail extraits de DIANE ou d'ANADEFI dans des fichiers « mère » d'un logiciel permettant d'exécuter toute analyse multidimensionnelle souhaitée. Le logiciel choisi est SPSS version 16.0 qui est, à notre sens, sans doute le plus facile à prendre en main pour le traitement des données et l'exportation dans MS Word ou Excel des analyses et résultats obtenus.

Afin de pouvoir répondre aux besoins des analyses prévues, il a fallu encore compléter les fichiers « mère » SPSS.

#### 1.4.4 Codification des variables qualitatives

L'analyse croisée (analyses typologiques) des variables quantitatives (financières) pourra s'effectuer selon plusieurs critères dits « qualitatifs » : par région de production, forme juridique, cotation en bourse, âge de l'entreprise, taille de l'entreprise (mesurée par les effectifs salariés), marché déclaré (*i.e.* perçu par le P-DG), structure de propriété, etc.

La liste des principales variables qualitatives typologiques ainsi que leur codification, quand elle s'est avérée nécessaire, est détaillée en ANNEXE C : .

On notera aussi que nous avons créé un type de variable purement fonctionnel : la classe de chiffre d'affaires réalisé, afin de distinguer les entreprises ayant un CA supérieur à 2 millions d'euros sur l'exercice considéré et donc entrant dans notre périmètre, de celle ayant un CA inférieur à 2 millions d'euros, et donc « hors périmètre ».

#### 1.4.5 Modalités des analyses d'exhaustivité

Le CA des EVF incluant des doubles comptes de vente (raisin, vrac, bouteille) entre opérateurs de la filière, l'exhaustivité est donc ici mesurée par comparaison de la somme des CA export (excluant les doubles comptes) des EVF recensées dans la base « mère » au seul référent « robuste » : les CA export « vins tranquilles » et « vins effervescents » de la France, collationnés par les Douanes et mis en forme pas Ubifrance (ex-Centre Français du Commerce Extérieur).

Le calcul exprime donc la représentativité de notre recension par rapport à l'ensemble de la filière sur les marchés exports.

#### 1.4.6 Modalités des analyses financières

##### a) Modalités d'extraction de DIANE

Les modalités sont les suivantes :

- un fichier doit être extrait ou créé dans Excel, contenant uniquement les numéros de Siret<sup>13</sup> des entreprises sélectionnées ;
- ces numéros de Siret doivent être convertis en numéros siren<sup>14</sup> et le classeur Excel enregistré au format « texte » (texte (séparateur : tabulation).text.text) ;
- le fichier « texte » ainsi créé doit être converti en « fichier .sir », lisible par DIANE. Pour cela remplacer l'extension final « .txt » par « .sir »<sup>15</sup> ;
- ce fichier doit maintenant être chargé dans DIANE : « charger un fichier d'entreprise ».

#### b ) Sélection et exportation des variables

Modalités de sélection et d'exportation des variables de DIANE :

- sélection<sup>16</sup> : dans DIANE, aller dans fichier / export / export formaté vers. Apparaît alors une fenêtre où il faut :
  - sélectionner les variables de la liasse fiscale (touche « ctrl » pour en sélectionner plusieurs à la fois) ;
  - sélectionner les années que l'on veut prendre en compte (sélectionner en « années absolues »).

A noter que pour la sélection deux méthodes sont possibles :

- sélectionner uniquement les variables dont nous avons besoin, y compris les variables qui ne figureront pas dans la base finale mais serviront aux retraitements ;
- sélectionner toutes les variables, par « grande liasse » : tout le compte de résultat, tout le bilan actif, toutes les annexes, etc.
- exportation : il ne reste plus qu'à exporter dans Excel (exporter). Le problème est qu'Excel ne supporte, en mode normal, que 256 colonnes.

La solution retenue ici (nous avons choisi, pour cette étude, d'extraire toutes les données disponible sous DIANE par blocs : compte de résultat, bilan actif, *etc.*) a été de ne sélectionner qu'un nombre restreint d'exercices pour chaque grande masse et pour chaque extraction, tout en faisant correspondre systématiquement les variables sélectionnées avec le nom de l'entreprise et le

---

<sup>13</sup> Numéro d'identification unique d'une entreprise comprenant 14 chiffres décomposés en une série de 9 chiffres : le n° de siren et 5 chiffres correspondant à la localisation (par exemple, pour une entreprise ayant plusieurs sites de productions répartis sur le territoire).

<sup>14</sup> **Astuce** : donner la forme « texte » au contenu des cellules « siret » et dans une colonne adjacente utiliser la formule « =gauche(x ; 9) » qui extrait les 9 premiers caractères de la case x, puis « copier / collage spécial, valeur et format des nombres » pour conserver la mise en forme.

<sup>15</sup> **Astuce** : Si les extensions des fichiers ne sont pas apparentes, aller dans Outils / Option des dossiers / Affichage / Paramètres avancés et décocher la case « masquer les extensions des fichiers dont le type est connu ».

<sup>16</sup> **Astuce** : on pourra enregistrer les listes de variables ainsi sélectionnée (Option enregistrer sous, format .list) afin de ne faire le travail qu'une seule fois.

numéro Siret (qui nous sert de clé primaire dans notre base de donnée). Ainsi nous avons extrait les comptes de résultats 2 ans par 2 ans, le bilan passif, 3 ans par 3 ans, *etc.*

c ) Création du fichier final « DIANE »

Transformation des fichiers Excel en fichier SPSS : renommer le fichier « .xls » en « .sav » puis ouvrir SPSS, Fichier / Ouvrir / Données et sélectionner le fichier ainsi renommé. Après vérification du nombre de variables, de leur type (chaîne ou numérique) et des observations, le fichier peut être enregistré.

Fusion des fichiers SPSS : nous obtenons une série de fichiers SPSS correspondant aux fichiers Excel extraits. Ces fichiers doivent être fusionnés afin de n'en constituer qu'un seul avec l'ensemble des variables.

Nous avons choisi de procéder par étape, en groupant d'abord les exercices d'un même bloc. La procédure est la suivante :

- ouvrir le premier fichier ;
- aller dans Données / Fusion de fichiers / Ajouter des variables ;
- lire le second fichier (puis ouvrir). La fusion sera effective dans le premier fichier ouvert ;
- enregistrer le fichier ainsi fusionné, de préférence sous un autre nom.

d ) Création du fichier final « ANADEFI »

Les données extraites dans ANADEFI n'ont pas exactement le même format que celle de Diane. Le principe consiste donc à faire coïncider les variables d'ANADEFI avec le nom des variables de DIANE.

Ce travail est relativement « lourd » mais quelques « astuces » permettent de l'alléger :

- Ouvrir les fichiers Excel des entreprises et convertir les données en francs en euros<sup>17</sup> entreprise par entreprise (vérifier aussi que les chiffres sont bien en milliers d'euros et non en euros) ;
- Grouper les liasses fiscales sur une même feuille (environ 25 entreprises par feuille) en indiquant sur la première ligne l'entreprise à laquelle correspond l'exercice, trier par exercice (deuxième ligne) et séparer les blocs (compte de résultat, *etc.*) sur des feuilles différentes ;
- sur une nouvelle feuille, copier le nom des variables de DIANE d'un bloc correspondant à un exercice. Il servira de « masque » pour uniformiser le nom des variables ;
- supprimer les lignes « inutiles » sous les liasses au format ANADEFI (espace, calculé, *etc.*) puis copier / collage spécial, transposé le nom des « variables ANADEFI » dans la nouvelle

---

• <sup>17</sup> La conversion utilisée ici s'est basée le taux de 1€ = 6,55957.

feuille, sous les « variables DIANE », effectuer les suppression de lignes et déplacements de variables nécessaire pour faire coïncider « variables ANADEFI » et « variables DIANE » ;

- créer une nouvelle feuille par exercice comprenant le nom des « variables DIANE » en colonne et les entreprises et leur numéro de Siret correspondant en ligne ;
- grouper les exercices de la même manière que lors de l'extraction de DIANE et les répartir à raison d'une feuille par classeur ;
- convertir au format SPSS et intégrer à la base de données.

## ANNEXE C : Liste et codification des principales variables qualitatives

### 1- Nom de l'entreprise

### 2- Numéro de Siret

### 3- Code postal permettant de définir les régions d'implantations :

1 = Bordeaux : départements 24, 33, 40 et 47.

2 = Bourgogne & Beaujolais : départements 21, 71 et 89, la partie nord du 69 se situant dans le Beaujolais.

3 = Alsace : départements 67 et 68 (rajouter 57 s'il y a lieu).

4 = Loire : départements 18, 37, 41, 44, 49, 58, 79, 85 et 86.

5 = Rhône : départements 07, 26, 38, 84 et la partie sud du 69 se situant dans les Côtes du Rhône septentrionales et une partie du 30 (autour des communes de Laudun, Tavel *etc.*).

6 = Languedoc-Roussillon : départements 11, 34, 66 et la partie du 30 produisant majoritairement des VDP d'Oc.

7 = Sud-ouest : départements 31, 32, 46, 64, 65, 81 et 82.

8 = Provence & Corse : départements 06, 13, 20 et 83.

9 = Autres : départements autres que régions 1 à 8.

10 = Champagne : départements 02, 10, 51 et 52.

### 4- Date de création (non utilisé, car non significatif dans les précédentes études)

1 = avant 1850

2 = de 1851 à 1900

3 = de 1901 à 1950

4 = de 1951 à 1975

5 = de 1976 à nos jours

### 5- Marché déclaré

1 = International

2 = National

3 = Régional

4 = Local

### 6- Type de vin

1 = Vin Tranquille

2 = Vin effervescent

### 7- Forme juridique

1 = SA, SAS ou SA Directoire

2 = SARL ou Société en nom collectif

3 = Société coopérative

4 = Autres

### 8- Gouvernance

1 = Société commerciale (SA EVT ou E)

2 = Société coopérative (CVT ou E)

3 = Filiale de coopérative (FCVT ou E)

4 = Union ou groupement de coopératives (UVT ou E)

**9- Structure du capital** (% de détention de l'actionnaire principal)

0 = >98% - Familial

1 = de 50 à 98% - Familial majoritaire

2 = de 33 à 49% - Familial minoritaire

3 = < 33% - Dispersé

**10- Liens financiers**

1 = indépendante

2 = Société mère

3 = Filiale

**11- CA réalisé** (sélection des entreprises dont le CA est supérieur à 2 000 kEUR de CA)

1 = CA supérieur à 2 000 kEUR

2 = CA inférieur à 2 000 kEUR

**12- Pourcentage d'exportation**

1 = < 1%

2 = de 1 à 10%

3 = de 11 à 25%

4 = > 25%

**13- Effectifs du personnel**

0 = 0 à 10 (TPE)

1 = 11 à 20 (PE)

2 = 21 à 50 (PE)

3 = 51 à 200 (ME)

4 = 201 à 500 (ME)

5 = > 500 (GE)

## ANNEXE D : Tableaux d'analyse des données EVT par régions de production (moyennes)

ACTIVITE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
Nombre d'EVT	2007	90	51	6	27	9	19	4	12	34	252
	<b>2006</b>	<b>140</b>	<b>84</b>	<b>23</b>	<b>50</b>	<b>24</b>	<b>44</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>54</b>	<b>450</b>
	2005	132	77	24	44	33	48	10	19	58	445
	2004	131	76	24	44	32	48	11	19	54	439
	2003	135	67	23	44	33	48	11	18	54	433
	2002	131	71	24	44	34	44	10	19	53	430
	2001	127	70	24	46	31	39	11	17	49	414
	2000	129	63	23	44	31	32	11	14	46	393
	1999	120	67	24	40	30	30	11	13	43	378
	1998	107	57	19	39	29	31	9	13	39	343
Effectif salarié	2007	27	38	16	23	24	58	21	21	57	34
	<b>2006</b>	<b>40</b>	<b>34</b>	<b>53</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>30</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>66</b>	<b>38</b>
	2005	41	34	39	25	25	25	19	12	63	36
	2004	39	30	48	25	26	21	16	13	73	36
	2003	36	29	53	24	28	25	21	14	70	36
	2002	37	27	43	26	23	26	22	14	58	34
	2001	42	25	38	21	26	29	19	16	74	36
	2000	36	31	40	22	24	33	13	15	70	35
	1999	35	28	27	24	21	34	19	13	112	38
	1998	38	36	48	23	23	25	20	13	69	36
Chiffre d'affaires (CA)	2007	25 990	15 996	4 122	8 356	15 979	15 544	6 075	6 467	31 466	19 905
	<b>2006</b>	<b>23 687</b>	<b>14 155</b>	<b>21 466</b>	<b>12 748</b>	<b>11 355</b>	<b>15 563</b>	<b>6 052</b>	<b>5 779</b>	<b>41 878</b>	<b>20 083</b>
	2005	23 890	14 614	20 500	13 323	12 823	14 827	6 438	5 227	40 491	20 234
	2004	23 962	15 358	20 336	11 822	13 947	16 060	7 166	4 773	43 582	20 626
	2003	23 410	13 974	21 797	11 786	14 553	15 657	7 252	5 217	41 684	20 261
	2002	23 391	14 328	20 333	10 944	12 715	15 006	7 248	4 980	43 197	20 000
	2001	23 434	13 870	19 737	10 627	13 900	16 647	6 737	4 905	40 779	19 675
	2000	21 201	15 648	19 723	10 927	14 578	20 684	7 869	4 786	38 931	19 627
	1999	19 743	15 680	20 144	11 739	15 150	20 798	7 171	4 789	66 818	22 396
	1998	20 866	17 833	23 725	11 622	14 734	19 296	7 078	4 403	30 736	18 945
CA export (exportatrices)	2007	11 797	9 430	1 009	3 139	8 505	4 857	1 709	1 711	8 241	8 384
	<b>2006</b>	<b>9 912</b>	<b>8 451</b>	<b>15 604</b>	<b>3 239</b>	<b>5 355</b>	<b>5 180</b>	<b>1 829</b>	<b>1 748</b>	<b>5 843</b>	<b>7 720</b>
	2005	9 382	8 486	14 574	3 113	5 829	4 465	1 578	1 604	4 706	7 258
	2004	9 174	7 675	14 536	2 140	6 317	3 838	1 205	947	4 671	6 882
	2003	9 122	7 697	14 048	2 198	6 846	3 862	1 217	1 315	5 238	6 955
	2002	9 043	8 273	13 269	2 214	6 784	4 272	1 250	1 391	2 799	6 860
	2001	10 010	8 509	12 627	1 970	7 451	4 705	1 416	1 552	3 254	7 248
	2000	9 243	8 946	13 435	2 246	7 199	4 819	2 396	1 126	3 359	7 218
	1999	9 236	8 136	12 715	2 454	6 556	5 323	1 562	1 476	3 746	7 230
	1998	8 221	9 540	14 465	2 444	6 803	5 315	1 194	1 147	3 440	7 156
% d'EVT exportatrices	2007	80,0%	88,2%	100,0%	70,4%	100,0%	89,5%	75,0%	83,3%	67,6%	81,0%
	<b>2006</b>	<b>80,0%</b>	<b>84,5%</b>	<b>95,7%</b>	<b>66,0%</b>	<b>75,0%</b>	<b>77,3%</b>	<b>75,0%</b>	<b>63,2%</b>	<b>68,5%</b>	<b>77,3%</b>
	2005	83,3%	87,0%	95,8%	68,2%	87,9%	83,3%	70,0%	57,9%	70,7%	80,4%
	2004	85,5%	84,2%	95,8%	68,2%	84,4%	91,7%	90,9%	47,4%	68,5%	81,1%
	2003	85,9%	89,6%	100,0%	72,7%	87,9%	87,5%	81,8%	61,1%	64,8%	82,4%
	2002	84,0%	88,7%	95,8%	75,0%	82,4%	86,4%	70,0%	63,2%	54,7%	79,8%
	2001	81,9%	87,1%	95,8%	73,9%	74,2%	84,6%	81,8%	58,8%	61,2%	79,0%
	2000	79,1%	87,3%	87,0%	72,7%	87,1%	84,4%	72,7%	64,3%	60,9%	78,4%
	1999	83,3%	89,6%	91,7%	65,0%	83,3%	90,0%	72,7%	53,8%	65,1%	80,2%
	1998	85,0%	84,2%	94,7%	61,5%	79,3%	83,9%	77,8%	69,2%	53,8%	77,8%
% CA export / CA (exportatrices)	2007	45,4%	59,0%	24,5%	37,6%	53,2%	31,2%	28,1%	26,4%	26,2%	42,1%
	<b>2006</b>	<b>41,8%</b>	<b>59,7%</b>	<b>72,7%</b>	<b>25,4%</b>	<b>47,2%</b>	<b>33,3%</b>	<b>30,2%</b>	<b>30,3%</b>	<b>14,0%</b>	<b>38,4%</b>
	2005	39,3%	58,1%	71,1%	23,4%	45,5%	30,1%	24,5%	30,7%	11,6%	35,9%
	2004	38,3%	50,0%	71,5%	18,1%	45,3%	23,9%	16,8%	19,8%	10,7%	33,4%
	2003	39,0%	55,1%	64,4%	18,7%	47,0%	24,7%	16,8%	25,2%	12,6%	34,3%
	2002	38,7%	57,7%	65,3%	20,2%	53,3%	28,5%	17,2%	27,9%	6,5%	34,3%
	2001	42,7%	61,4%	64,0%	18,5%	53,6%	28,3%	21,0%	31,7%	8,0%	36,8%
	2000	43,6%	57,2%	68,1%	20,6%	49,4%	23,3%	30,4%	23,5%	8,6%	36,8%
	1999	46,8%	51,9%	63,1%	20,9%	43,3%	25,6%	21,8%	30,8%	5,6%	32,3%
	1998	39,4%	53,5%	61,0%	21,0%	46,2%	27,5%	16,9%	26,0%	11,2%	37,8%

ACTIVITE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT - Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
Valeur Ajoutée (VA)	2007	4 049	2 832	962	1 413	3 770	2 348	1 172	1 380	5 822	3 375
	<b>2006</b>	<b>4 026</b>	<b>2 881</b>	<b>5 645</b>	<b>2 131</b>	<b>2 152</b>	<b>2 319</b>	<b>954</b>	<b>1 236</b>	<b>8 199</b>	<b>3 719</b>
	2005	3 820	2 883	5 360	2 062	2 223	2 019	1 061	1 106	8 665	3 708
	2004	3 791	2 885	5 148	1 900	2 189	1 890	1 030	987	8 951	3 638
	2003	3 928	2 563	5 627	1 953	2 333	1 862	954	1 148	8 180	3 595
	2002	3 979	2 906	5 222	1 917	2 288	1 866	1 061	1 097	8 105	3 624
	2001	4 431	2 732	5 237	1 916	2 307	2 089	1 035	1 096	7 225	3 635
	2000	4 082	2 929	5 012	1 818	2 183	2 430	1 189	1 037	6 606	3 520
	1999	3 651	3 039	4 761	1 907	2 424	2 534	1 060	1 081	7 059	3 466
	1998	4 249	3 345	5 536	1 961	2 242	2 463	1 132	966	4 885	3 445
% VA / CA	2007	15,6%	17,7%	23,3%	16,9%	23,6%	15,1%	19,3%	21,3%	18,5%	17,0%
	<b>2006</b>	<b>17,0%</b>	<b>20,4%</b>	<b>26,3%</b>	<b>16,7%</b>	<b>18,9%</b>	<b>14,9%</b>	<b>15,8%</b>	<b>21,4%</b>	<b>19,6%</b>	<b>18,5%</b>
	2005	16,0%	19,7%	26,1%	15,5%	17,3%	13,6%	16,5%	21,2%	21,4%	18,3%
	2004	15,8%	18,8%	25,3%	16,1%	15,7%	11,8%	14,4%	20,7%	20,5%	17,6%
	2003	16,8%	18,3%	25,8%	16,6%	16,0%	11,9%	13,2%	22,0%	19,6%	17,7%
	2002	17,0%	20,3%	25,7%	17,5%	18,0%	12,4%	14,6%	22,0%	18,8%	18,1%
	2001	18,9%	19,7%	26,5%	18,0%	16,6%	12,5%	15,4%	22,3%	17,7%	18,5%
	2000	19,3%	18,7%	25,4%	16,6%	15,0%	11,7%	15,1%	21,7%	17,0%	17,9%
	1999	18,5%	19,4%	23,6%	16,2%	16,0%	12,2%	14,8%	22,6%	10,6%	15,5%
	1998	20,4%	18,8%	23,3%	16,9%	15,2%	12,8%	16,0%	21,9%	15,9%	18,2%
VA / Effectif	2007	152,1	74,9	59,2	62,1	157,1	40,6	56,7	64,8	102,1	100,5
	<b>2006</b>	<b>101,9</b>	<b>83,8</b>	<b>105,7</b>	<b>77,5</b>	<b>92,8</b>	<b>76,3</b>	<b>55,8</b>	<b>98,7</b>	<b>123,5</b>	<b>98,5</b>
	2005	92,7	85,1	137,4	81,6	88,5	81,3	55,9	89,1	137,7	101,8
	2004	97,6	96,4	107,6	75,8	82,7	89,3	62,9	78,4	122,8	100,8
	2003	109,9	87,8	105,4	81,5	84,8	73,4	45,4	80,7	117,3	100,7
	2002	107,3	105,8	120,7	72,4	99,2	71,2	48,9	76,2	139,3	107,1
	2001	106,2	109,4	137,5	89,3	87,8	72,5	53,7	68,5	97,5	100,3
	2000	112,2	94,6	126,8	81,2	91,7	74,5	92,8	70,2	93,7	99,5
	1999	105,4	107,1	178,8	77,9	114,3	74,9	55,0	83,1	63,3	90,3
	1998	112,7	94,2	116,0	86,3	98,3	99,5	57,2	76,1	70,7	95,9
Actif Total (AT)	2007	28 157	16 260	4 995	5 187	15 674	17 933	3 225	6 016	24 212	19 083
	<b>2006</b>	<b>32 724</b>	<b>22 276</b>	<b>13 172</b>	<b>7 784</b>	<b>11 583</b>	<b>11 000</b>	<b>4 194</b>	<b>4 806</b>	<b>30 137</b>	<b>21 570</b>
	2005	30 666	21 947	13 113	8 057	10 849	9 021	4 182	4 277	34 259	20 952
	2004	28 982	21 279	12 753	7 005	11 081	9 505	4 240	4 053	32 688	19 914
	2003	26 256	21 453	13 001	7 064	11 573	9 330	4 163	3 709	30 894	18 973
	2002	27 347	19 718	12 374	6 660	9 679	9 545	4 078	3 385	38 848	19 772
	2001	28 040	17 662	11 459	6 371	10 052	10 163	3 743	3 309	29 806	18 472
	2000	24 728	19 200	11 079	6 160	9 641	11 383	3 832	2 894	27 428	17 637
	1999	24 213	18 111	11 213	6 411	9 226	12 392	3 662	2 725	31 271	17 759
	1998	22 318	18 389	12 939	6 051	7 909	11 030	3 196	2 404	20 836	15 624
% AT / CA	2007	108,3%	101,6%	121,2%	62,1%	98,1%	115,4%	53,1%	93,0%	76,9%	95,9%
	<b>2006</b>	<b>138,2%</b>	<b>157,4%</b>	<b>61,4%</b>	<b>61,1%</b>	<b>102,0%</b>	<b>70,7%</b>	<b>69,3%</b>	<b>83,2%</b>	<b>72,0%</b>	<b>107,4%</b>
	2005	128,4%	150,2%	64,0%	60,5%	84,6%	60,8%	65,0%	81,8%	84,6%	103,6%
	2004	121,0%	138,6%	62,7%	59,3%	79,5%	59,2%	59,2%	84,9%	75,0%	96,6%
	2003	112,2%	153,5%	59,6%	59,9%	79,5%	59,6%	57,4%	71,1%	74,1%	93,6%
	2002	116,9%	137,6%	60,9%	60,9%	76,1%	63,6%	56,3%	68,0%	89,9%	98,9%
	2001	119,7%	127,3%	58,1%	60,0%	72,3%	61,0%	55,6%	67,5%	73,1%	93,9%
	2000	116,6%	122,7%	56,2%	56,4%	66,1%	55,0%	48,7%	60,5%	70,5%	89,9%
	1999	122,6%	115,5%	55,7%	54,6%	60,9%	59,6%	51,1%	56,9%	46,8%	79,3%
	1998	107,0%	103,1%	54,5%	52,1%	53,7%	57,2%	45,2%	54,6%	67,8%	82,5%

**PERFORMANCE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)**

EVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	2007	1 912	884	280	418	2 026	701	195	456	2 365	1 382
	<b>2006</b>	<b>1 742</b>	<b>1 073</b>	<b>673</b>	<b>650</b>	<b>1 024</b>	<b>641</b>	<b>151</b>	<b>490</b>	<b>3 607</b>	<b>1 424</b>
	2005	1 404	1 003	702	557	920	573	298	430	4 105	1 373
	2004	1 388	976	516	537	843	547	251	321	4 238	1 328
	2003	1 754	896	975	593	1 045	553	174	436	3 702	1 423
	2002	1 823	1 328	933	598	1 171	528	224	452	3 545	1 497
	2001	1 906	1 277	1 050	696	1 159	730	308	445	2 465	1 412
	2000	1 751	1 234	977	586	1 065	898	458	396	1 803	1 291
	1999	1 746	1 399	878	581	1 241	948	362	447	741	1 203
	1998	2 007	1 527	975	610	1 066	989	348	390	710	1 287
	% EBE / CA	2007	7,4%	5,5%	6,8%	5,0%	12,7%	4,5%	3,2%	7,1%	7,5%
<b>2006</b>		<b>7,4%</b>	<b>7,6%</b>	<b>3,1%</b>	<b>5,1%</b>	<b>9,0%</b>	<b>4,1%</b>	<b>2,5%</b>	<b>8,5%</b>	<b>8,6%</b>	<b>7,1%</b>
2005		5,9%	6,9%	3,4%	4,2%	7,2%	3,9%	4,6%	8,2%	10,1%	6,8%
2004		5,8%	6,4%	2,5%	4,5%	6,0%	3,4%	3,5%	6,7%	9,7%	6,4%
2003		7,5%	6,4%	4,5%	5,0%	7,2%	3,5%	2,4%	8,4%	8,9%	7,0%
2002		7,8%	9,3%	4,6%	5,5%	9,2%	3,5%	3,1%	9,1%	8,2%	7,5%
2001		8,1%	9,2%	5,3%	6,5%	8,3%	4,4%	4,6%	9,1%	6,0%	7,2%
2000		8,3%	7,9%	5,0%	5,4%	7,3%	4,3%	5,8%	8,3%	4,6%	6,6%
1999		8,8%	8,9%	4,4%	4,9%	8,2%	4,6%	5,1%	9,3%	1,1%	5,4%
1998		9,6%	8,6%	4,1%	5,3%	7,2%	5,1%	4,9%	8,9%	2,3%	6,8%
Résultat Courant Avant Impôts (RCAI)		2007	1 455	569	129	287	1 332	599	42	317	1 949
	<b>2006</b>	<b>1 443</b>	<b>784</b>	<b>430</b>	<b>423</b>	<b>687</b>	<b>454</b>	<b>60</b>	<b>373</b>	<b>4 337</b>	<b>1 283</b>
	2005	952	584	322	357	579	340	146	301	5 342	1 228
	2004	973	603	255	341	448	230	133	234	5 555	1 197
	2003	1 224	650	635	339	712	318	78	324	6 757	1 498
	2002	1 387	881	479	325	749	207	104	384	5 744	1 436
	2001	1 244	690	599	424	765	468	147	368	3 554	1 121
	2000	1 372	621	516	351	789	550	256	327	3 464	1 151
	1999	1 327	975	432	398	929	621	215	380	3 303	1 182
	1998	1 471	1 088	409	392	776	631	146	317	841	941
	% RCAI / CA	2007	5,6%	3,6%	3,1%	3,4%	8,3%	3,9%	0,7%	4,9%	6,2%
<b>2006</b>		<b>6,1%</b>	<b>5,5%</b>	<b>2,0%</b>	<b>3,3%</b>	<b>6,1%</b>	<b>2,9%</b>	<b>1,0%</b>	<b>6,5%</b>	<b>10,4%</b>	<b>6,4%</b>
2005		4,0%	4,0%	1,6%	2,7%	4,5%	2,3%	2,3%	5,8%	13,2%	6,1%
2004		4,1%	3,9%	1,3%	2,9%	3,2%	1,4%	1,9%	4,9%	12,7%	5,8%
2003		5,2%	4,7%	2,9%	2,9%	4,9%	2,0%	1,1%	6,2%	16,2%	7,4%
2002		5,9%	6,1%	2,4%	3,0%	5,9%	1,4%	1,4%	7,7%	13,3%	7,2%
2001		5,3%	5,0%	3,0%	4,0%	5,5%	2,8%	2,2%	7,5%	8,7%	5,7%
2000		6,5%	4,0%	2,6%	3,2%	5,4%	2,7%	3,3%	6,8%	8,9%	5,9%
1999		6,7%	6,2%	2,1%	3,4%	6,1%	3,0%	3,0%	7,9%	4,9%	5,3%
1998		7,1%	6,1%	1,7%	3,4%	5,3%	3,3%	2,1%	7,2%	2,7%	5,0%
Résultat Net (RN)		2007	1 563	434	103	219	827	612	22	242	1 149
	<b>2006</b>	<b>854</b>	<b>502</b>	<b>211</b>	<b>278</b>	<b>508</b>	<b>317</b>	<b>27</b>	<b>256</b>	<b>2 643</b>	<b>788</b>
	2005	633	1 185	174	254	401	193	80	223	3 744	977
	2004	777	496	162	221	329	112	72	129	3 846	865
	2003	971	477	380	213	401	238	56	223	5 242	1 140
	2002	842	570	278	198	529	73	94	266	4 077	952
	2001	901	899	341	289	472	314	101	250	2 404	842
	2000	705	426	349	230	465	389	138	181	2 452	712
	1999	775	410	250	224	513	329	152	227	2 086	675
	1998	689	455	265	222	425	383	126	196	201	435
	% RN / CA	2007	6,0%	2,7%	2,5%	2,6%	5,2%	3,9%	0,4%	3,7%	3,7%
<b>2006</b>		<b>3,6%</b>	<b>3,5%</b>	<b>1,0%</b>	<b>2,2%</b>	<b>4,5%</b>	<b>2,0%</b>	<b>0,4%</b>	<b>4,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>3,9%</b>
2005		2,7%	8,1%	0,8%	1,9%	3,1%	1,3%	1,2%	4,3%	9,2%	4,8%
2004		3,2%	3,2%	0,8%	1,9%	2,4%	0,7%	1,0%	2,7%	8,8%	4,2%
2003		4,1%	3,4%	1,7%	1,8%	2,8%	1,5%	0,8%	4,3%	12,6%	5,6%
2002		3,6%	4,0%	1,4%	1,8%	4,2%	0,5%	1,3%	5,3%	9,4%	4,8%
2001		3,8%	6,5%	1,7%	2,7%	3,4%	1,9%	1,5%	5,1%	5,9%	4,3%
2000		3,3%	2,7%	1,8%	2,1%	3,2%	1,9%	1,7%	3,8%	6,3%	3,6%
1999		3,9%	2,6%	1,2%	1,9%	3,4%	1,6%	2,1%	4,7%	3,1%	3,0%
1998		3,3%	2,5%	1,1%	1,9%	2,9%	2,0%	1,8%	4,4%	0,7%	2,3%

**PERFORMANCE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)**

EVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
Capitaux propres (CP)	2007	12 759	6 038	1 071	2 344	10 562	5 339	869	2 252	9 167	8 193
	<b>2006</b>	<b>10 677</b>	<b>7 932</b>	<b>3 647</b>	<b>2 437</b>	<b>4 822</b>	<b>3 472</b>	<b>877</b>	<b>2 129</b>	<b>11 183</b>	<b>7 311</b>
	2005	10 792	8 173	3 500	2 408	4 521	3 100	969	1 948	15 984	7 900
	2004	9 869	7 614	3 051	2 251	4 339	2 718	1 015	1 427	11 872	6 817
	2003	9 275	7 498	3 436	2 292	4 029	2 738	1 002	1 456	10 518	6 476
	2002	8 870	6 730	3 048	2 220	3 574	2 455	977	1 292	17 181	6 942
	2001	8 647	6 099	2 901	2 082	3 472	2 990	888	1 270	9 874	5 869
	2000	8 189	5 965	2 714	1 941	2 957	3 376	825	1 246	9 354	5 691
	1999	7 493	5 724	2 345	1 996	2 749	3 398	676	1 167	8 547	5 273
	1998	6 444	5 111	2 498	1 802	2 380	3 296	501	959	5 353	4 360
	% RN / CP	2007	12,3%	7,2%	9,6%	9,3%	7,8%	11,5%	2,5%	10,8%	12,5%
<b>2006</b>		<b>8,0%</b>	<b>6,3%</b>	<b>5,8%</b>	<b>11,4%</b>	<b>10,5%</b>	<b>9,1%</b>	<b>3,1%</b>	<b>12,0%</b>	<b>23,6%</b>	<b>10,8%</b>
2005		5,9%	14,5%	5,0%	10,6%	8,9%	6,2%	8,3%	11,4%	23,4%	12,4%
2004		7,9%	6,5%	5,3%	9,8%	7,6%	4,1%	7,1%	9,0%	32,4%	12,7%
2003		10,5%	6,4%	11,1%	9,3%	10,0%	8,7%	5,6%	15,3%	49,8%	17,6%
2002		9,5%	8,5%	9,1%	8,9%	14,8%	3,0%	9,6%	20,6%	23,7%	13,7%
2001		10,4%	14,7%	11,7%	13,9%	13,6%	10,5%	11,4%	19,7%	24,3%	14,4%
2000		8,6%	7,1%	12,9%	11,9%	15,7%	11,5%	16,7%	14,5%	26,2%	12,5%
1999		10,3%	7,2%	10,7%	11,2%	18,7%	9,7%	22,4%	19,5%	24,4%	12,8%
1998		10,7%	8,9%	10,6%	12,3%	17,9%	11,6%	25,1%	20,4%	3,8%	10,0%
Capacité d'autofinancement (CAF)		2007	607	536	166	266	1 419	397	103	271	1 429
	<b>2006</b>	<b>1 141</b>	<b>677</b>	<b>339</b>	<b>441</b>	<b>752</b>	<b>488</b>	<b>40</b>	<b>339</b>	<b>2 985</b>	<b>1 009</b>
	2005	905	472	390	387	668	330	144	318	3 955	1 027
	2004	441	421	220	337	562	366	126	192	4 637	913
	2003	1 085	444	486	364	666	394	82	316	5 440	1 258
	2002	1 188	777	494	366	813	269	131	325	4 528	1 223
	2001	1 232	694	557	462	739	471	180	319	2 360	976
	2000	871	635	481	341	654	606	258	253	2 932	914
	1999	1 228	864	387	359	760	586	261	293	1 418	891
	1998	1 256	918	413	369	643	680	162	234	421	786
	% CAF / CA	2007	2,3%	3,3%	4,0%	3,2%	8,9%	2,6%	1,7%	4,2%	4,5%
<b>2006</b>		<b>4,8%</b>	<b>4,8%</b>	<b>1,6%</b>	<b>3,5%</b>	<b>6,6%</b>	<b>3,1%</b>	<b>0,7%</b>	<b>5,9%</b>	<b>7,1%</b>	<b>5,0%</b>
2005		3,8%	3,2%	1,9%	2,9%	5,2%	2,2%	2,2%	6,1%	9,8%	5,1%
2004		1,8%	2,7%	1,1%	2,8%	4,0%	2,3%	1,8%	4,0%	10,6%	4,4%
2003		4,6%	3,2%	2,2%	3,1%	4,6%	2,5%	1,1%	6,1%	13,1%	6,2%
2002		5,1%	5,4%	2,4%	3,3%	6,4%	1,8%	1,8%	6,5%	10,5%	6,1%
2001		5,3%	5,0%	2,8%	4,4%	5,3%	2,8%	2,7%	6,5%	5,8%	5,0%
2000		4,1%	4,1%	2,4%	3,1%	4,5%	2,9%	3,3%	5,3%	7,5%	4,7%
1999		6,2%	5,5%	1,9%	3,1%	5,0%	2,8%	3,6%	6,1%	2,1%	4,0%
1998		6,0%	5,1%	1,7%	3,2%	4,4%	3,5%	2,3%	5,3%	1,4%	4,1%

BILANS SIMPLIFIES - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
<b>ACTIF</b>											
Immobilisations nettes	2007	6 659	3 392	567	1 380	5 320	6 019	343	2 665	1 328	4 120
	<b>2006</b>	<b>8 818</b>	<b>7 783</b>	<b>2 824</b>	<b>1 834</b>	<b>2 956</b>	<b>3 125</b>	<b>563</b>	<b>1 411</b>	<b>8 552</b>	<b>6 127</b>
	2005	8 920	7 238	2 637	1 658	2 476	2 672	590	1 362	13 129	6 469
	2004	7 325	6 141	2 531	1 493	2 431	2 596	609	1 263	10 318	5 345
	2003	7 100	6 340	2 458	1 528	2 311	2 726	565	944	10 772	5 364
	2002	6 783	5 145	1 954	1 489	1 928	2 727	530	617	13 105	5 275
	2001	5 819	4 487	1 670	1 430	1 917	2 794	462	570	7 243	4 107
	2000	5 964	4 588	1 562	1 411	1 793	2 911	486	417	7 013	4 169
	1999	5 948	4 003	1 496	1 464	1 766	3 182	445	356	6 531	4 008
	1998	5 947	4 084	1 842	1 283	1 453	2 977	481	314	3 011	3 539
Stocks nets	2007	10 824	7 533	2 850	1 893	7 368	3 139	1 485	1 270	5 283	6 957
	<b>2006</b>	<b>9 261</b>	<b>7 346</b>	<b>4 110</b>	<b>2 724</b>	<b>3 701</b>	<b>2 679</b>	<b>1 289</b>	<b>1 196</b>	<b>4 578</b>	<b>5 859</b>
	2005	9 434	7 707	4 491	2 878	3 833	2 288	1 541	1 061	4 421	5 846
	2004	9 614	8 294	4 590	2 769	4 147	2 704	1 606	933	4 688	6 088
	2003	8 831	8 905	4 731	2 828	4 255	2 556	1 469	950	4 595	5 927
	2002	9 061	7 928	4 775	2 673	3 406	2 544	1 422	942	4 756	5 800
	2001	9 040	7 744	4 449	2 402	3 777	2 644	1 380	852	5 025	5 806
	2000	8 487	9 091	4 309	2 167	3 653	2 802	1 469	897	5 232	5 940
	1999	8 052	8 547	4 273	2 214	3 832	3 249	1 338	804	5 479	5 829
	1998	7 693	8 423	4 968	2 152	3 175	2 790	1 190	709	4 713	5 434
Créances clients et escompte	2007	3 428	2 380	1 074	1 356	3 641	5 043	1 246	977	7 107	3 234
	<b>2006</b>	<b>5 442</b>	<b>2 745</b>	<b>2 977</b>	<b>1 910</b>	<b>2 076</b>	<b>2 947</b>	<b>1 421</b>	<b>923</b>	<b>7 220</b>	<b>3 924</b>
	2005	5 109	2 742	3 014	2 141	2 838	2 484	1 400	775	7 484	3 883
	2004	4 729	2 963	2 675	1 813	2 836	2 530	1 448	696	7 816	3 763
	2003	4 088	2 794	3 015	1 874	3 063	2 463	1 515	641	7 511	3 566
	2002	4 786	2 779	2 853	1 594	2 619	2 751	1 471	592	8 294	3 811
	2001	5 112	2 770	2 819	1 693	2 548	3 142	1 302	634	8 323	3 921
	2000	4 252	2 876	2 580	1 704	2 627	4 131	1 267	687	8 775	3 829
	1999	4 365	3 237	3 196	1 895	2 367	2 870	1 271	642	10 092	3 986
	1998	3 494	3 538	3 442	1 718	2 248	3 736	1 063	577	7 136	3 453
Disponibilités & autres	2007	9 339	3 647	419	881	1 382	2 796	566	891	10 821	5 696
	<b>2006</b>	<b>9 252</b>	<b>4 216</b>	<b>3 261</b>	<b>1 315</b>	<b>2 711</b>	<b>2 249</b>	<b>877</b>	<b>1 201</b>	<b>9 787</b>	<b>5 619</b>
	2005	7 203	4 146	2 971	1 381	1 702	1 577	652	1 016	9 225	4 717
	2004	7 315	3 762	2 957	930	1 668	1 674	578	1 101	9 866	4 680
	2003	6 236	3 275	2 798	834	1 945	1 585	615	1 112	8 015	4 078
	2002	6 717	3 751	2 791	904	1 727	1 523	655	1 178	12 692	4 849
	2001	8 069	2 547	2 521	846	1 810	1 583	600	1 187	9 214	4 599
	2000	6 026	2 493	2 627	878	1 568	1 539	610	893	6 408	3 681
	1999	5 847	2 192	2 249	838	1 260	3 091	608	923	9 169	3 919
	1998	5 184	2 188	2 686	898	1 033	1 527	462	803	5 976	3 182
Actif Total net (AT)	2007	28 157	16 260	4 995	5 187	15 674	17 933	3 225	6 016	24 212	19 083
	<b>2006</b>	<b>32 724</b>	<b>22 276</b>	<b>13 172</b>	<b>7 784</b>	<b>11 583</b>	<b>11 000</b>	<b>4 194</b>	<b>4 806</b>	<b>30 137</b>	<b>21 570</b>
	2005	30 666	21 947	13 113	8 057	10 849	9 021	4 182	4 277	34 259	20 952
	2004	28 982	21 279	12 753	7 005	11 081	9 505	4 240	4 053	32 688	19 914
	2003	26 256	21 453	13 001	7 064	11 573	9 330	4 163	3 709	30 894	18 973
	2002	27 347	19 718	12 374	6 660	9 679	9 545	4 078	3 385	38 848	19 772
	2001	28 040	17 662	11 459	6 371	10 052	10 163	3 743	3 309	29 806	18 472
	2000	24 728	19 200	11 079	6 160	9 641	11 383	3 832	2 894	27 428	17 637
	1999	24 213	18 111	11 213	6 411	9 226	12 392	3 662	2 725	31 271	17 759
	1998	22 318	18 389	12 939	6 051	7 909	11 030	3 196	2 404	20 836	15 624

<b>BILANS SIMPLIFIES - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)</b>											
EVT Moyenne (kEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
<b>PASSIF</b>											
Capitaux propres (CP)	2007	12 759	6 038	1 071	2 344	10 562	5 339	869	2 252	9 167	8 193
	<b>2006</b>	<b>10 677</b>	<b>7 932</b>	<b>3 647</b>	<b>2 437</b>	<b>4 822</b>	<b>3 472</b>	<b>877</b>	<b>2 129</b>	<b>11 183</b>	<b>7 311</b>
	2005	10 792	8 173	3 500	2 408	4 521	3 100	969	1 948	15 984	7 900
	2004	9 869	7 614	3 051	2 251	4 339	2 718	1 015	1 427	11 872	6 817
	2003	9 275	7 498	3 436	2 292	4 029	2 738	1 002	1 456	10 518	6 476
	2002	8 870	6 730	3 048	2 220	3 574	2 455	977	1 292	17 181	6 942
	2001	8 647	6 099	2 901	2 082	3 472	2 990	888	1 270	9 874	5 869
	2000	8 189	5 965	2 714	1 941	2 957	3 376	825	1 246	9 354	5 691
	1999	7 493	5 724	2 345	1 996	2 749	3 398	676	1 167	8 547	5 273
	1998	6 444	5 111	2 498	1 802	2 380	3 296	501	959	5 353	4 360
Dettes financières LMT	2007	4 313	2 504	2 045	858	2 083	3 636	544	1 243	924	2 730
	<b>2006</b>	<b>4 603</b>	<b>6 668</b>	<b>2 083</b>	<b>1 389</b>	<b>2 837</b>	<b>1 792</b>	<b>1 025</b>	<b>830</b>	<b>1 700</b>	<b>3 522</b>
	2005	5 270	6 033	2 189	1 269	1 799	1 230	1 068	826	3 392	3 619
	2004	4 097	5 564	2 172	894	1 692	1 482	966	1 122	4 671	3 327
	2003	3 629	6 210	2 053	961	2 030	1 319	830	651	4 702	3 234
	2002	3 897	5 664	1 872	1 070	1 616	1 491	750	477	2 549	2 969
	2001	3 835	4 850	1 680	1 060	1 770	1 628	686	382	1 686	2 732
	2000	3 255	4 915	1 858	1 043	1 391	1 211	802	267	1 527	2 495
	1999	4 185	3 867	1 186	1 015	1 374	1 464	800	248	1 483	2 619
	1998	4 361	3 906	1 708	995	1 010	1 723	819	286	1 388	2 645
Dettes fournisseurs	2007	5 909	4 079	1 535	1 642	3 316	3 985	1 053	916	9 992	4 980
	<b>2006</b>	<b>6 313</b>	<b>3 687</b>	<b>4 750</b>	<b>2 883</b>	<b>2 270</b>	<b>3 812</b>	<b>1 491</b>	<b>1 008</b>	<b>11 413</b>	<b>5 161</b>
	2005	5 558	3 561	4 738	2 992	2 834	3 054	1 606	766	8 992	4 596
	2004	5 480	3 620	4 742	2 552	2 986	3 668	1 653	746	9 960	4 695
	2003	5 008	3 841	4 687	2 652	3 149	3 776	1 728	661	9 474	4 586
	2002	5 339	3 402	4 884	2 356	2 769	3 687	1 631	725	11 506	4 786
	2001	6 008	3 118	4 568	2 325	3 000	3 624	1 571	687	11 500	4 891
	2000	5 083	3 772	3 956	2 287	3 160	4 570	1 582	697	8 349	4 428
	1999	5 099	3 999	4 168	2 543	3 115	5 066	1 587	643	9 120	4 616
	1998	3 948	4 975	4 332	2 380	2 800	4 237	1 450	550	8 657	4 232
Dettes financières CT	2007	1 103	2 170	55	151	214	705	259	30	738	1 018
	<b>2006</b>	<b>1 431</b>	<b>1 911</b>	<b>661</b>	<b>203</b>	<b>768</b>	<b>927</b>	<b>124</b>	<b>22</b>	<b>511</b>	<b>1 055</b>
	2005	1 766	2 323	560	563	828	479	87	23	415	1 182
	2004	2 093	2 394	687	547	1 165	600	78	113	430	1 342
	2003	1 799	1 943	942	400	1 344	535	81	144	445	1 178
	2002	2 039	1 685	594	332	786	913	81	103	524	1 193
	2001	2 064	1 329	392	205	917	868	76	133	1 147	1 197
	2000	2 132	2 388	455	291	1 259	1 014	79	170	447	1 384
	1999	1 358	2 203	1 584	242	1 179	943	65	182	1 670	1 315
	1998	1 500	2 151	1 852	220	933	379	5	166	628	1 144
Autres dettes & divers	2007	4 073	1 469	290	192	-501	4 267	501	1 576	3 391	2 162
	<b>2006</b>	<b>9 699</b>	<b>2 078</b>	<b>2 031</b>	<b>872</b>	<b>886</b>	<b>996</b>	<b>678</b>	<b>818</b>	<b>5 330</b>	<b>4 520</b>
	2005	7 280	1 858	2 126	826	866	1 158	453	714	5 476	3 655
	2004	7 443	2 086	2 100	761	899	1 037	527	645	5 755	3 734
	2003	6 545	1 962	1 884	758	1 021	962	523	796	5 755	3 500
	2002	7 202	2 237	1 976	682	935	999	640	787	7 088	3 882
	2001	7 486	2 266	1 919	698	892	1 054	522	837	5 599	3 784
	2000	6 069	2 160	2 096	598	874	1 212	544	515	7 751	3 639
	1999	6 077	2 317	1 930	616	809	1 521	534	484	10 450	3 936
	1998	6 064	2 247	2 549	655	785	1 395	421	443	4 810	3 244
Passif Total	2007	28 157	16 260	4 995	5 187	15 674	17 933	3 225	6 016	24 212	19 083
	<b>2006</b>	<b>32 724</b>	<b>22 276</b>	<b>13 172</b>	<b>7 784</b>	<b>11 583</b>	<b>11 000</b>	<b>4 194</b>	<b>4 806</b>	<b>30 137</b>	<b>21 570</b>
	2005	30 666	21 947	13 113	8 057	10 849	9 021	4 182	4 277	34 259	20 952
	2004	28 982	21 279	12 753	7 005	11 081	9 505	4 240	4 053	32 688	19 914
	2003	26 256	21 453	13 001	7 064	11 573	9 330	4 163	3 709	30 894	18 973
	2002	27 347	19 718	12 374	6 660	9 679	9 545	4 078	3 385	38 848	19 772
	2001	28 040	17 662	11 459	6 371	10 052	10 163	3 743	3 309	29 806	18 472
	2000	24 728	19 200	11 079	6 160	9 641	11 383	3 832	2 894	27 428	17 637
	1999	24 213	18 111	11 213	6 411	9 226	12 392	3 662	2 725	31 271	17 759
	1998	22 318	18 389	12 939	6 051	7 909	11 030	3 196	2 404	20 836	15 624

**ANALYSE DU BFR - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)**

EVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
Fonds de roulement (FR)	2007	8 513	5 306	2 397	1 898	6 817	3 117	1 043	1 519	6 120	5 806
	<b>2006</b>	<b>6 198</b>	<b>6 125</b>	<b>2 994</b>	<b>1 952</b>	<b>4 074</b>	<b>1 785</b>	<b>1 300</b>	<b>1 557</b>	<b>6 031</b>	<b>4 656</b>
	2005	6 331	5 876	3 130	1 814	3 535	1 488	1 396	1 475	6 722	4 674
	2004	5 870	6 026	2 701	1 457	3 310	1 377	1 342	1 225	5 990	4 313
	2003	5 380	5 754	3 027	1 554	3 295	1 173	1 256	1 235	5 397	4 043
	2002	5 371	6 116	2 939	1 653	3 029	1 029	1 159	1 192	6 241	4 176
	2001	5 698	5 332	2 886	1 560	2 770	1 405	1 105	1 060	4 761	3 973
	2000	4 853	4 895	2 828	1 428	2 246	1 203	1 109	996	4 623	3 553
	1999	4 911	4 587	2 073	1 369	1 879	1 135	961	904	4 185	3 371
	1998	4 078	3 818	2 302	1 377	1 698	1 534	842	838	4 233	3 011
Besoins en fonds de roulement (BFR)	2007	7 384	6 603	2 366	1 633	6 631	3 411	1 112	1 004	1 881	5 076
	<b>2006</b>	<b>5 015</b>	<b>6 841</b>	<b>3 072</b>	<b>1 690</b>	<b>4 173</b>	<b>1 885</b>	<b>1 194</b>	<b>910</b>	<b>2 318</b>	<b>3 983</b>
	2005	5 970	6 873	3 150	1 924	3 435	1 419	1 318	904	3 455	4 350
	2004	5 986	7 292	2 773	1 607	3 752	1 259	1 271	747	3 064	4 282
	2003	5 407	6 517	3 279	1 639	3 615	1 153	1 139	690	3 635	4 013
	2002	5 689	6 730	2 847	1 650	2 887	1 193	1 068	608	3 472	4 039
	2001	5 456	5 820	2 500	1 466	2 725	1 612	997	557	3 984	3 876
	2000	5 166	6 145	2 582	1 352	2 650	1 513	930	719	3 300	3 773
	1999	4 809	5 929	2 972	1 291	2 385	1 313	838	659	3 226	3 579
	1998	3 994	5 092	3 507	1 257	2 116	1 421	642	617	3 129	3 156
% BFR / CA	2007	28,4%	41,3%	57,4%	19,5%	41,5%	21,9%	18,3%	15,5%	6,0%	25,5%
	<b>2006</b>	<b>21,2%</b>	<b>48,3%</b>	<b>14,3%</b>	<b>13,3%</b>	<b>36,7%</b>	<b>12,1%</b>	<b>19,7%</b>	<b>15,7%</b>	<b>5,5%</b>	<b>19,8%</b>
	2005	25,0%	47,0%	15,4%	14,4%	26,8%	9,6%	20,5%	17,3%	8,5%	21,5%
	2004	25,0%	47,5%	13,6%	13,6%	26,9%	7,8%	17,7%	15,6%	7,0%	20,8%
	2003	23,1%	46,6%	15,0%	13,9%	24,8%	7,4%	15,7%	13,2%	8,7%	19,8%
	2002	24,3%	47,0%	14,0%	15,1%	22,7%	8,0%	14,7%	12,2%	8,0%	20,2%
	2001	23,3%	42,0%	12,7%	13,8%	19,6%	9,7%	14,8%	11,3%	9,8%	19,7%
	2000	24,4%	39,3%	13,1%	12,4%	18,2%	7,3%	11,8%	15,0%	8,5%	19,2%
	1999	24,4%	37,8%	14,8%	11,0%	15,7%	6,3%	11,7%	13,8%	4,8%	16,0%
	1998	19,1%	28,6%	14,8%	10,8%	14,4%	7,4%	9,1%	14,0%	10,2%	16,7%
<i>dont % Stocks / CA</i>	2007	41,6%	47,1%	69,2%	22,7%	46,1%	20,2%	24,4%	19,6%	16,8%	35,0%
	<b>2006</b>	<b>39,1%</b>	<b>51,9%</b>	<b>19,1%</b>	<b>21,4%</b>	<b>32,6%</b>	<b>17,2%</b>	<b>21,3%</b>	<b>20,7%</b>	<b>10,9%</b>	<b>29,2%</b>
	2005	39,5%	52,7%	21,9%	21,6%	29,9%	15,4%	23,9%	20,3%	10,9%	28,9%
	2004	40,1%	54,0%	22,6%	23,4%	29,7%	16,8%	22,4%	19,5%	10,8%	29,5%
	2003	37,7%	63,7%	21,7%	24,0%	29,2%	16,3%	20,3%	18,2%	11,0%	29,3%
	2002	38,7%	55,3%	23,5%	24,4%	26,8%	17,0%	19,6%	18,9%	11,0%	29,0%
	2001	38,6%	55,8%	22,5%	22,6%	27,2%	15,9%	20,5%	17,4%	12,3%	29,5%
	2000	40,0%	58,1%	21,8%	19,8%	25,1%	13,5%	18,7%	18,7%	13,4%	30,3%
	1999	40,8%	54,5%	21,2%	18,9%	25,3%	15,6%	18,7%	16,8%	8,2%	26,0%
	1998	36,9%	47,2%	20,9%	18,5%	21,5%	14,5%	16,8%	16,1%	15,3%	28,7%
<i>dont % Créances clients / CA</i>	2007	13,2%	14,9%	26,1%	16,2%	22,8%	32,4%	20,5%	15,1%	22,6%	16,2%
	<b>2006</b>	<b>23,0%</b>	<b>19,4%</b>	<b>13,9%</b>	<b>15,0%</b>	<b>18,3%</b>	<b>18,9%</b>	<b>23,5%</b>	<b>16,0%</b>	<b>17,2%</b>	<b>19,2%</b>
	2005	21,4%	18,8%	14,7%	16,1%	22,1%	16,8%	21,7%	14,8%	18,5%	19,2%
	2004	19,7%	19,3%	13,2%	15,3%	20,3%	15,8%	20,2%	14,6%	17,9%	18,2%
	2003	17,5%	20,0%	13,8%	15,9%	21,0%	15,7%	20,9%	12,3%	18,0%	17,6%
	2002	20,5%	19,4%	14,0%	14,6%	20,6%	18,3%	20,3%	11,9%	19,2%	19,1%
	2001	21,8%	20,0%	14,3%	15,9%	18,3%	18,9%	19,3%	12,9%	20,4%	19,9%
	2000	20,1%	18,4%	13,1%	15,6%	18,0%	20,0%	16,1%	14,4%	22,5%	19,5%
	1999	22,1%	20,6%	15,9%	16,1%	15,6%	13,8%	17,7%	13,4%	15,1%	17,8%
	1998	16,7%	19,8%	14,5%	14,8%	15,3%	19,4%	15,0%	13,1%	23,2%	18,2%
<i>dont % Dettes fournisseurs / CA</i>	2007	22,7%	25,5%	37,2%	19,7%	20,7%	25,6%	17,3%	14,2%	31,8%	25,0%
	<b>2006</b>	<b>26,7%</b>	<b>26,0%</b>	<b>22,1%</b>	<b>22,6%</b>	<b>20,0%</b>	<b>24,5%</b>	<b>24,6%</b>	<b>17,4%</b>	<b>27,3%</b>	<b>25,7%</b>
	2005	23,3%	24,4%	23,1%	22,5%	22,1%	20,6%	24,9%	14,6%	22,2%	22,7%
	2004	22,9%	23,6%	23,3%	21,6%	21,4%	22,8%	23,1%	15,6%	22,9%	22,8%
	2003	21,4%	27,5%	21,5%	22,5%	21,6%	24,1%	23,8%	12,7%	22,7%	22,6%
	2002	22,8%	23,7%	24,0%	21,5%	21,8%	24,6%	22,5%	14,6%	26,6%	23,9%
	2001	25,6%	22,5%	23,1%	21,9%	21,6%	21,8%	23,3%	14,0%	28,2%	24,9%
	2000	24,0%	24,1%	20,1%	20,9%	21,7%	22,1%	20,1%	14,6%	21,4%	22,6%
	1999	25,8%	25,5%	20,7%	21,7%	20,6%	24,4%	22,1%	13,4%	13,6%	20,6%
	1998	18,9%	27,9%	18,3%	20,5%	19,0%	22,0%	20,5%	12,5%	28,2%	22,3%
Trésorerie	2007	1 129	-1 297	31	265	186	-294	-69	514	4 238	730
	<b>2006</b>	<b>1 183</b>	<b>-716</b>	<b>-78</b>	<b>261</b>	<b>-99</b>	<b>-100</b>	<b>106</b>	<b>648</b>	<b>3 713</b>	<b>673</b>
	2005	361	-997	-21	-110	100	69	78	571	3 268	324
	2004	-116	-1 266	-73	-150	-442	117	71	479	2 926	31
	2003	-27	-763	-253	-85	-320	20	118	545	1 762	30
	2002	-318	-614	92	3	142	-165	91	583	2 769	137
	2001	242	-488	386	95	45	-207	109	503	777	97
	2000	-313	-1 250	246	76	-404	-310	179	277	1 320	-220
	1999	102	-1 342	-899	78	-507	-178	123	244	959	-209
	1998	83	-1 274	-1 205	120	-417	113	200	221	1 105	-146

## STRUCTURE FINANCIERE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
Dettes Totales	2007	17 987	9 734	3 939	2 927	7 973	10 440	2 442	2 662	19 885	12 322
	<b>2006</b>	<b>21 565</b>	<b>13 770</b>	<b>9 234</b>	<b>5 212</b>	<b>6 554</b>	<b>7 418</b>	<b>3 155</b>	<b>2 464</b>	<b>18 165</b>	<b>13 839</b>
	2005	19 431	13 392	9 333	5 534	6 099	5 722	3 182	2 092	17 566	12 674
	2004	18 645	13 208	9 380	4 609	6 481	6 597	3 113	2 447	20 126	12 701
	2003	16 617	13 497	9 281	4 558	7 274	6 473	3 014	2 023	19 626	12 126
	2002	18 064	12 613	9 117	4 246	5 899	6 972	2 897	1 953	20 636	12 430
	2001	19 277	11 117	8 346	4 128	6 293	7 007	2 690	1 925	19 079	12 304
	2000	16 144	12 779	8 087	4 156	6 417	7 855	2 842	1 526	16 728	11 521
	1999	16 315	11 827	8 669	4 329	6 284	8 769	2 818	1 439	21 449	12 051
	1998	15 416	12 846	10 120	4 166	5 319	7 589	2 629	1 350	14 381	10 863
	<i>Dettes financières totales (CT+LMT)</i>	2007	5 446	4 600	2 110	974	2 484	4 411	845	1 244	2 172
<b>2006</b>		<b>6 035</b>	<b>8 638</b>	<b>2 744</b>	<b>1 591</b>	<b>3 638</b>	<b>2 719</b>	<b>1 115</b>	<b>843</b>	<b>2 212</b>	<b>4 589</b>
2005		7 036	8 386	2 749	1 832	2 627	1 709	1 155	851	3 808	4 806
2004		6 190	7 990	2 860	1 441	2 857	2 082	1 045	1 240	5 101	4 675
2003		5 428	8 182	2 995	1 362	3 375	1 855	910	803	5 147	4 417
2002		5 935	7 373	2 466	1 402	2 401	2 404	830	586	3 073	4 167
2001		5 899	6 198	2 072	1 265	2 687	2 495	763	522	2 833	3 934
2000		5 387	7 341	2 313	1 334	2 650	2 225	881	437	1 974	3 883
1999		5 544	6 104	2 770	1 256	2 553	2 407	865	430	3 154	3 937
1998		5 861	6 095	3 560	1 215	1 944	2 102	824	452	2 016	3 792
<i>Dettes financières CT</i>		2007	1 103	2 170	55	151	214	705	259	30	738
	<b>2006</b>	<b>1 431</b>	<b>1 911</b>	<b>661</b>	<b>203</b>	<b>768</b>	<b>927</b>	<b>124</b>	<b>22</b>	<b>511</b>	<b>1 055</b>
	2005	1 766	2 323	560	563	828	479	87	23	415	1 182
	2004	2 093	2 394	687	547	1 165	600	78	113	430	1 342
	2003	1 799	1 943	942	400	1 344	535	81	144	445	1 178
	2002	2 039	1 685	594	332	786	913	81	103	524	1 193
	2001	2 064	1 329	392	205	917	868	76	133	1 147	1 197
	2000	2 132	2 388	455	291	1 259	1 014	79	170	447	1 384
	1999	1 358	2 203	1 584	242	1 179	943	65	182	1 670	1 315
	1998	1 500	2 151	1 852	220	933	379	5	166	628	1 144
	% Dettes financières totales / CP	2007	42,7%	76,2%	197,1%	41,5%	23,5%	82,6%	97,3%	55,3%	23,7%
<b>2006</b>		<b>56,5%</b>	<b>108,9%</b>	<b>75,2%</b>	<b>65,3%</b>	<b>75,4%</b>	<b>78,3%</b>	<b>127,1%</b>	<b>39,6%</b>	<b>19,8%</b>	<b>62,8%</b>
2005		65,2%	102,6%	78,5%	76,1%	58,1%	55,1%	119,2%	43,7%	23,8%	60,8%
2004		62,7%	104,9%	93,7%	64,0%	65,8%	76,6%	103,0%	86,9%	43,0%	68,6%
2003		58,5%	109,1%	87,2%	59,4%	83,8%	67,7%	90,8%	55,2%	48,9%	68,2%
2002		66,9%	109,6%	80,9%	63,1%	67,2%	98,0%	85,0%	45,4%	17,9%	60,0%
2001		68,2%	101,6%	71,4%	60,8%	77,4%	83,5%	85,9%	41,1%	28,7%	67,0%
2000		65,8%	123,1%	85,2%	68,7%	89,6%	65,9%	106,8%	35,1%	21,1%	68,2%
1999		74,0%	106,6%	118,1%	63,0%	92,8%	70,8%	128,0%	36,9%	36,9%	74,7%
1998		91,0%	119,2%	142,5%	67,4%	81,7%	63,8%	164,5%	47,2%	37,7%	87,0%
% Intérêts et charges fin. / Dettes fin. Totales		2007	8,3%	6,7%	4,5%	9,2%	9,6%	4,4%	10,5%	3,7%	6,1%
	<b>2006</b>	<b>5,4%</b>	<b>3,7%</b>	<b>7,2%</b>	<b>6,0%</b>	<b>4,4%</b>	<b>4,7%</b>	<b>8,4%</b>	<b>4,3%</b>	<b>6,1%</b>	<b>4,9%</b>
	2005	4,1%	3,4%	6,2%	4,5%	4,4%	6,9%	4,3%	4,5%	9,8%	4,7%
	2004	4,3%	3,8%	6,0%	4,7%	4,3%	5,8%	4,5%	2,6%	10,5%	5,1%
	2003	5,4%	3,9%	6,3%	6,7%	3,5%	6,1%	5,8%	4,4%	10,1%	5,6%
	2002	5,9%	4,4%	7,9%	7,5%	4,7%	5,0%	7,7%	4,8%	19,9%	6,8%
	2001	6,7%	6,0%	11,6%	8,8%	6,1%	6,0%	9,9%	6,8%	7,2%	6,7%
	2000	6,1%	5,6%	11,0%	7,7%	5,9%	6,2%	8,9%	9,0%	11,5%	6,6%
	1999	5,2%	4,7%	9,0%	7,8%	5,5%	5,2%	8,3%	8,0%	6,5%	5,5%
	1998	5,9%	5,5%	9,1%	7,9%	6,7%	5,7%	10,0%	8,8%	7,2%	6,2%
	Dettes financières totales / CAF (années)	2007	9,0	8,6	12,7	3,7	1,7	11,1	8,2	4,6	1,5
<b>2006</b>		<b>5,3</b>	<b>12,8</b>	<b>8,1</b>	<b>3,6</b>	<b>4,8</b>	<b>5,6</b>	<b>27,9</b>	<b>2,5</b>	<b>0,7</b>	<b>4,5</b>
2005		7,8	17,8	7,1	4,7	3,9	5,2	8,0	2,7	1,0	4,7
2004		14,1	19,0	13,0	4,3	5,1	5,7	8,3	6,4	1,1	5,1
2003		5,0	18,4	6,2	3,7	5,1	4,7	11,1	2,5	0,9	3,5
2002		5,0	9,5	5,0	3,8	3,0	8,9	6,3	1,8	0,7	3,4
2001		4,8	8,9	3,7	2,7	3,6	5,3	4,2	1,6	1,2	4,0
2000		6,2	11,6	4,8	3,9	4,0	3,7	3,4	1,7	0,7	4,2
1999		4,5	7,1	7,2	3,5	3,4	4,1	3,3	1,5	2,2	4,4
1998		4,7	6,6	8,6	3,3	3,0	3,1	5,1	1,9	4,8	4,8

## STRUCTURE FINANCIERE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des entreprises en vins tranquilles (EVT)

EVT Moyenne (kEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres	Moyenne France
Capitaux propres (CP)	2007	12 759	6 038	1 071	2 344	10 562	5 339	869	2 252	9 167	8 193
	2006	<b>10 677</b>	<b>7 932</b>	<b>3 647</b>	<b>2 437</b>	<b>4 822</b>	<b>3 472</b>	<b>877</b>	<b>2 129</b>	<b>11 183</b>	<b>7 311</b>
	2005	10 792	8 173	3 500	2 408	4 521	3 100	969	1 948	15 984	7 900
	2004	9 869	7 614	3 051	2 251	4 339	2 718	1 015	1 427	11 872	6 817
	2003	9 275	7 498	3 436	2 292	4 029	2 738	1 002	1 456	10 518	6 476
	2002	8 870	6 730	3 048	2 220	3 574	2 455	977	1 292	17 181	6 942
	2001	8 647	6 099	2 901	2 082	3 472	2 990	888	1 270	9 874	5 869
	2000	8 189	5 965	2 714	1 941	2 957	3 376	825	1 246	9 354	5 691
	1999	7 493	5 724	2 345	1 996	2 749	3 398	676	1 167	8 547	5 273
	1998	6 444	5 111	2 498	1 802	2 380	3 296	501	959	5 353	4 360
% CP / Bilan Total	2007	45,3%	37,1%	21,4%	45,2%	67,4%	29,8%	26,9%	37,4%	37,9%	42,9%
	2006	<b>32,6%</b>	<b>35,6%</b>	<b>27,7%</b>	<b>31,3%</b>	<b>41,6%</b>	<b>31,6%</b>	<b>20,9%</b>	<b>44,3%</b>	<b>37,1%</b>	<b>33,9%</b>
	2005	35,2%	37,2%	26,7%	29,9%	41,7%	34,4%	23,2%	45,5%	46,7%	37,7%
	2004	34,1%	35,8%	23,9%	32,1%	39,2%	28,6%	23,9%	35,2%	36,3%	34,2%
	2003	35,3%	34,9%	26,4%	32,4%	34,8%	29,3%	24,1%	39,3%	34,0%	34,1%
	2002	32,4%	34,1%	24,6%	33,3%	36,9%	25,7%	24,0%	38,2%	44,2%	35,1%
	2001	30,8%	34,5%	25,3%	32,7%	34,5%	29,4%	23,7%	38,4%	33,1%	31,8%
	2000	33,1%	31,1%	24,5%	31,5%	30,7%	29,7%	21,5%	43,0%	34,1%	32,3%
	1999	30,9%	31,6%	20,9%	31,1%	29,8%	27,4%	18,5%	42,8%	27,3%	29,7%
	1998	28,9%	27,8%	19,3%	29,8%	30,1%	29,9%	15,7%	39,9%	25,7%	27,9%

## ANNEXE E : Tableaux d'analyse des données CVT par régions de production (moyenne)

ACTIVITE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles

CVT Moyenne (kEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres régions	Moyenne France
Nombre de CVT	2007	22	18	10	6	24	42	11	23	4	160
	2006	32	25	13	6	45	90	12	29	8	260
	2005	32	20	14	5	41	109	12	29	8	270
	2004	30	21	13	6	48	121	15	30	5	289
	2003	32	23	14	5	40	116	13	29	2	274
	2002	30	22	13	6	42	105	13	26	4	261
Effectif salarié	2007	12	15	3	23	16	9	38	4	9	13
	2006	9	13	12	13	9	7	29	7	6	10
	2005	10	12	17	18	8	5	22	4	6	8
	2004	11	15	16	6	7	4	23	3	6	8
	2003	9	15	8	15	9	3	26	4	3	8
	2002	9	8	6	13	9	5	26	5	1	8
CA	2007	6 595	10 232	12 332	8 697	8 299	5 136	11 857	3 629	2 887	7 157
	2006	5 715	8 016	12 945	8 596	6 698	4 955	11 788	5 747	3 347	6 482
	2005	6 107	8 104	13 125	7 169	7 308	4 759	12 044	5 984	2 981	6 435
	2004	6 214	8 094	14 679	5 061	7 027	4 698	11 459	5 983	3 601	6 411
	2003	6 334	8 510	13 536	7 242	8 528	5 054	11 866	6 334	2 582	6 915
	2002	5 889	7 232	12 904	6 397	8 075	5 314	11 791	6 282	3 967	6 787
CA export (exportatrices)	2007	973	7 557	1 884	6	1 915	796	3 274	129	1 722	1 832
	2006	1 107	4 302	2 029	937	1 462	755	3 462	439	413	1 595
	2005	1 331	4 860	2 048	1	1 276	626	2 650	349	327	1 475
	2004	1 007	4 746	4 232	1 263	1 563	428	2 183	434	25	1 448
	2003	1 459	4 873	3 927	874	1 495	912	1 850	430	18	1 689
	2002	1 101	4 536	5 429	1 048	1 339	861	2 678	439	19	1 863
% de CVT exportatrices	2007	54,5%	44,4%	50,0%	16,7%	54,2%	64,3%	63,6%	43,5%	25,0%	52,5%
	2006	65,6%	64,0%	61,5%	33,3%	46,7%	43,3%	58,3%	31,0%	25,0%	48,1%
	2005	46,9%	55,0%	71,4%	20,0%	56,1%	36,7%	58,3%	20,7%	25,0%	42,6%
	2004	43,3%	52,4%	53,8%	16,7%	50,0%	37,2%	66,7%	36,7%	40,0%	42,9%
	2003	40,6%	39,1%	71,4%	60,0%	55,0%	34,5%	69,2%	27,6%	50,0%	42,0%
	2002	46,7%	50,0%	84,6%	50,0%	57,1%	35,2%	69,2%	30,8%	25,0%	45,2%
% CA export / CA (exportatrices)	2007	14,8%	73,9%	15,3%	0,1%	23,1%	15,5%	27,6%	3,6%	59,6%	25,6%
	2006	19,4%	53,7%	15,7%	10,9%	21,8%	15,2%	29,4%	7,6%	12,4%	24,6%
	2005	21,8%	60,0%	15,6%	0,0%	17,5%	13,2%	22,0%	5,8%	11,0%	22,9%
	2004	16,2%	58,6%	28,8%	24,9%	22,2%	9,1%	19,1%	7,2%	0,7%	22,6%
	2003	23,0%	57,3%	29,0%	12,1%	17,5%	18,1%	15,6%	6,8%	0,7%	24,4%
	2002	18,7%	62,7%	42,1%	16,4%	16,6%	16,2%	22,7%	7,0%	0,5%	27,4%
VA	2007	1 078	1 384	2 230	1 293	1 299	1 023	2 215	749	667	1 232
	2006	951	1 058	2 186	1 265	1 186	807	2 362	943	1 311	1 096
	2005	1 074	1 222	2 458	1 313	1 436	769	2 447	1 007	1 075	1 147
	2004	1 065	1 093	2 741	831	1 266	720	2 343	1 054	1 539	1 100
	2003	1 140	1 137	2 411	1 461	1 297	873	2 579	1 070	1 250	1 182
	2002	956	963	2 226	1 244	1 245	853	2 538	967	1 617	1 122
% VA / CA	2007	16,4%	13,5%	18,1%	14,9%	15,7%	19,9%	18,7%	20,6%	23,1%	17,2%
	2006	16,6%	13,2%	16,9%	14,7%	17,7%	16,3%	20,0%	16,4%	39,2%	16,9%
	2005	17,6%	15,1%	18,7%	18,3%	19,6%	16,2%	20,3%	16,8%	36,1%	17,8%
	2004	17,1%	13,5%	18,7%	16,4%	18,0%	15,3%	20,4%	17,6%	42,8%	17,2%
	2003	18,0%	13,4%	17,8%	20,2%	15,2%	17,3%	21,7%	16,9%	48,4%	17,1%
	2002	16,2%	13,3%	17,3%	19,5%	15,4%	16,0%	21,5%	15,4%	40,8%	16,5%
VA / Effectif	2007	92,4	90,9	796,5	56,2	82,1	116,4	58,3	169,2	71,4	95,9
	2006	102,1	82,7	185,7	101,2	126,2	111,7	80,3	138,8	214,0	111,6
	2005	109,9	103,5	144,0	74,6	171,6	149,5	111,2	258,5	183,0	138,2
	2004	101,1	71,9	175,5	142,4	187,2	182,9	101,6	385,6	240,5	145,6
	2003	128,4	76,0	288,5	97,4	149,9	256,4	100,4	250,4	500,0	156,4
	2002	109,1	114,5	348,7	95,7	146,5	177,4	97,9	211,3	1 293,5	149,2
AT	2007	10 953	13 725	18 380	11 876	10 783	9 534	18 333	4 486	5 725	10 813
	2006	10 115	11 017	19 706	11 728	9 203	8 067	19 186	5 314	7 683	9 660
	2005	9 856	10 573	21 229	9 896	9 878	7 651	18 594	5 548	5 747	9 417
	2004	10 074	11 114	21 004	6 062	9 699	7 070	16 837	5 230	6 171	9 019
	2003	11 038	11 275	20 126	10 535	10 745	7 520	17 734	5 639	3 685	9 674
	2002	10 296	9 631	19 581	9 485	9 755	7 685	17 686	5 069	8 184	9 361
% AT / CA	2007	166,1%	134,1%	149,1%	136,5%	129,9%	185,6%	154,6%	123,6%	198,3%	151,1%
	2006	177,0%	137,4%	152,2%	136,4%	137,4%	162,8%	162,8%	92,5%	229,5%	149,0%
	2005	161,4%	130,5%	161,7%	138,0%	135,2%	160,8%	154,4%	92,7%	192,8%	146,3%
	2004	162,1%	137,3%	143,1%	119,8%	138,0%	150,5%	146,9%	87,4%	171,4%	140,7%
	2003	174,3%	132,5%	148,7%	145,5%	126,0%	148,8%	149,5%	89,0%	142,7%	139,9%
	2002	174,8%	133,2%	151,7%	148,3%	120,8%	144,6%	150,0%	80,7%	206,3%	137,9%

PERFORMANCE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles

CVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres régions	Moyenne France
EBE	2007	481	462	591	293	403	447	652	206	252	424
	2006	344	294	472	206	337	311	728	213	765	346
	2005	473	460	771	372	454	306	867	334	612	422
	2004	513	338	1 011	127	428	296	820	426	1 158	428
	2003	579	376	805	474	401	483	971	499	862	517
	2002	451	322	722	286	420	433	1 126	357	913	469
% EBE / CA	2007	7,3%	4,5%	4,8%	3,4%	4,9%	8,7%	5,5%	5,7%	8,7%	5,9%
	2006	6,0%	3,7%	3,6%	2,4%	5,0%	6,3%	6,2%	3,7%	22,9%	5,3%
	2005	7,7%	5,7%	5,9%	5,2%	6,2%	6,4%	7,2%	5,6%	20,5%	6,6%
	2004	8,3%	4,2%	6,9%	2,5%	6,1%	6,3%	7,2%	7,1%	32,2%	6,7%
	2003	9,1%	4,4%	5,9%	6,5%	4,7%	9,6%	8,2%	7,9%	33,4%	7,5%
	2002	7,7%	4,5%	5,6%	4,5%	5,2%	8,1%	9,5%	5,7%	23,0%	6,9%
RCAI	2007	23	160	242	149	103	294	-71	9	60	132
	2006	27	130	118	132	-5	116	3	41	562	86
	2005	-8	53	273	94	-65	125	-189	119	381	75
	2004	-2	47	441	57	-34	174	-178	222	932	121
	2003	34	99	241	-191	54	302	15	234	711	187
	2002	57	86	213	-103	60	288	78	165	676	178
% RCAI / CA	2007	0,4%	1,6%	2,0%	1,7%	1,2%	5,7%	-0,6%	0,2%	2,1%	1,8%
	2006	0,5%	1,6%	0,9%	1,5%	-0,1%	2,3%	0,0%	0,7%	16,8%	1,3%
	2005	-0,1%	0,7%	2,1%	1,3%	-0,9%	2,6%	-1,6%	2,0%	12,8%	1,2%
	2004	0,0%	0,6%	3,0%	1,1%	-0,5%	3,7%	-1,6%	3,7%	25,9%	1,9%
	2003	0,5%	1,2%	1,8%	-2,6%	0,6%	6,0%	0,1%	3,7%	27,5%	2,7%
	2002	1,0%	1,2%	1,6%	-1,6%	0,7%	5,4%	0,7%	2,6%	17,0%	2,6%
RN	2007	37	161	290	161	86	-68	-31	8	68	43
	2006	30	126	160	137	26	-57	-5	63	661	39
	2005	6	70	245	74	0	49	-73	137	423	64
	2004	0	50	253	29	-37	-33	-106	149	931	22
	2003	46	100	310	-191	88	36	58	138	699	76
	2002	107	81	265	50	68	16	179	161	753	87
% RN / CA	2007	0,6%	1,6%	2,3%	1,8%	1,0%	-1,3%	-0,3%	0,2%	2,4%	0,6%
	2006	0,5%	1,6%	1,2%	1,6%	0,4%	-1,1%	0,0%	1,1%	19,8%	0,6%
	2005	0,1%	0,9%	1,9%	1,0%	0,0%	1,0%	-0,6%	2,3%	14,2%	1,0%
	2004	0,0%	0,6%	1,7%	0,6%	-0,5%	-0,7%	-0,9%	2,5%	25,9%	0,3%
	2003	0,7%	1,2%	2,3%	-2,6%	1,0%	0,7%	0,5%	2,2%	27,1%	1,1%
	2002	1,8%	1,1%	2,1%	0,8%	0,8%	0,3%	1,5%	2,6%	19,0%	1,3%
CP	2007	3 558	3 649	6 037	4 021	4 448	3 157	7 164	1 941	2 508	3 758
	2006	3 296	3 556	7 661	4 047	3 798	3 206	6 971	2 120	3 905	3 669
	2005	3 079	3 404	8 166	3 626	3 879	2 706	6 303	2 165	2 605	3 379
	2004	3 245	3 479	8 460	1 881	3 521	2 226	5 755	1 955	3 359	3 086
	2003	3 207	3 306	7 595	3 320	3 843	2 423	5 788	2 005	2 485	3 193
	2002	2 817	2 799	6 992	2 747	3 393	2 102	6 121	1 824	4 885	2 924
% RN / CP	2007	1,0%	4,4%	4,8%	4,0%	1,9%	-2,2%	-0,4%	0,4%	2,7%	1,1%
	2006	0,9%	3,5%	2,1%	3,4%	0,7%	-1,8%	-0,1%	3,0%	16,9%	1,1%
	2005	0,2%	2,1%	3,0%	2,0%	0,0%	1,8%	-1,2%	6,3%	16,3%	1,9%
	2004	0,0%	1,4%	3,0%	1,5%	-1,0%	-1,5%	-1,8%	7,6%	27,7%	0,7%
	2003	1,4%	3,0%	4,1%	-5,8%	2,3%	1,5%	1,0%	6,9%	28,1%	2,4%
	2002	3,8%	2,9%	3,8%	1,8%	2,0%	0,8%	2,9%	8,8%	15,4%	3,0%
CAF	2007	358	454	224	273	309	5	468	208	213	239
	2006	370	236	148	169	239	99	445	201	790	222
	2005	376	423	432	306	296	200	697	215	540	300
	2004	367	283	641	110	305	55	638	343	1 145	252
	2003	471	412	626	405	387	304	796	473	839	408
	2002	411	267	636	348	372	134	961	316	857	316
% CAF / CA	2007	5,4%	4,4%	1,8%	3,1%	3,7%	0,1%	3,9%	5,7%	7,4%	3,3%
	2006	6,5%	2,9%	1,1%	2,0%	3,6%	2,0%	3,8%	3,5%	23,6%	3,4%
	2005	6,2%	5,2%	3,3%	4,3%	4,1%	4,2%	5,8%	3,6%	18,1%	4,7%
	2004	5,9%	3,5%	4,4%	2,2%	4,3%	1,2%	5,6%	5,7%	31,8%	3,9%
	2003	7,4%	4,8%	4,6%	5,6%	4,5%	6,0%	6,7%	7,5%	32,5%	5,9%
	2002	7,0%	3,7%	4,9%	5,4%	4,6%	2,5%	8,1%	5,0%	21,6%	4,7%

**BILAN MOYEN - Moyenne de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles**

CVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres régions	Moyenne France
<b>ACTIF</b>											
Immobilisations nettes	2007	3 121	2 979	4 015	3 847	3 123	2 734	6 388	1 256	1 457	3 002
	2006	2 969	2 654	4 736	3 472	2 926	2 544	5 939	1 307	1 904	2 803
	2005	2 954	2 676	4 483	3 206	3 268	2 177	5 642	1 434	1 597	2 667
	2004	3 254	2 859	3 890	1 360	3 058	1 964	5 437	1 197	1 649	2 514
	2003	3 494	2 630	4 003	3 163	3 199	2 079	5 817	1 381	1 028	2 668
	2002	3 151	1 988	3 816	2 991	2 759	2 037	5 828	1 209	1 442	2 485
Stocks nets	2007	2 243	5 220	10 302	4 677	4 443	3 167	7 726	1 279	2 493	3 990
	2006	1 907	4 104	10 421	4 927	3 733	2 340	8 297	1 555	3 971	3 399
	2005	2 211	3 866	11 443	4 274	4 035	2 450	8 128	1 796	2 496	3 451
	2004	1 973	4 253	11 158	2 236	3 917	1 942	7 093	1 613	2 314	3 102
	2003	2 047	4 471	10 847	4 828	4 203	2 066	7 495	1 403	749	3 254
	2002	1 603	4 127	10 505	4 309	3 929	2 129	7 292	1 493	4 949	3 231
Créances clients et escompte	2007	1 795	2 109	1 949	2 089	2 215	1 422	3 050	1 146	876	1 786
	2006	2 394	1 929	2 245	2 023	1 536	1 450	3 149	1 555	725	1 748
	2005	3 289	1 675	2 544	1 490	1 495	1 328	3 362	1 563	812	1 778
	2004	3 172	1 643	2 894	1 321	1 548	1 522	2 666	1 508	919	1 811
	2003	3 086	2 078	2 693	1 869	1 858	1 679	3 104	1 692	501	2 019
	2002	3 559	1 614	2 488	1 658	1 788	1 670	2 931	1 496	960	1 976
Disponibilités & autres	2007	3 793	3 417	2 114	1 262	1 003	2 212	1 170	805	899	2 035
	2006	2 845	2 330	2 303	1 305	1 007	1 733	1 801	897	1 084	1 710
	2005	1 402	2 357	2 759	927	1 081	1 696	1 463	754	842	1 521
	2004	1 675	2 359	3 062	1 145	1 177	1 642	1 641	911	1 290	1 592
	2003	2 411	2 096	2 583	676	1 485	1 696	1 319	1 163	1 407	1 733
	2002	1 983	1 902	2 772	528	1 279	1 849	1 635	871	833	1 669
Actif Total net	2007	10 953	13 725	18 380	11 876	10 783	9 534	18 333	4 486	5 725	10 813
	2006	10 115	11 017	19 706	11 728	9 203	8 067	19 186	5 314	7 683	9 660
	2005	9 856	10 573	21 229	9 896	9 878	7 651	18 594	5 548	5 747	9 417
	2004	10 074	11 114	21 004	6 062	9 699	7 070	16 837	5 230	6 171	9 019
	2003	11 038	11 275	20 126	10 535	10 745	7 520	17 734	5 639	3 685	9 674
	2002	10 296	9 631	19 581	9 485	9 755	7 685	17 686	5 069	8 184	9 361
<b>PASSIF</b>											
Capitaux propres	2007	3 558	3 649	6 037	4 021	4 448	3 157	7 164	1 941	2 508	3 758
	2006	3 296	3 556	7 661	4 047	3 798	3 206	6 971	2 120	3 905	3 669
	2005	3 079	3 404	8 166	3 626	3 879	2 706	6 303	2 165	2 605	3 379
	2004	3 245	3 479	8 460	1 881	3 521	2 226	5 755	1 955	3 359	3 086
	2003	3 207	3 306	7 595	3 320	3 843	2 423	5 788	2 005	2 485	3 193
	2002	2 817	2 799	6 992	2 747	3 393	2 102	6 121	1 824	4 885	2 924
Dette financière LMT	2007	2 781	6 847	3 311	5 360	3 187	2 390	6 707	1 555	1 070	3 389
	2006	3 432	3 440	4 291	5 091	3 332	2 209	6 905	1 256	1 082	2 919
	2005	3 365	4 036	4 348	5 043	3 234	2 315	6 621	1 384	1 115	2 918
	2004	2 524	3 420	4 320	1 646	3 026	1 897	5 506	1 328	939	2 476
	2003	3 439	3 590	3 284	5 332	3 222	1 736	6 173	1 349	281	2 611
	2002	3 600	3 446	3 517	4 619	2 663	1 823	5 247	1 227	678	2 542
Dettes fournisseurs	2007	1 162	2 447	7 581	1 793	1 623	2 585	1 512	320	626	2 060
	2006	1 415	2 669	4 689	1 796	1 097	1 496	2 153	783	1 029	1 633
	2005	2 229	2 513	6 393	595	1 172	1 344	2 218	807	965	1 727
	2004	2 840	3 115	5 508	1 797	1 439	1 683	1 411	895	911	1 932
	2003	2 923	3 363	7 711	1 049	1 898	1 743	1 695	937	288	2 233
	2002	2 282	2 664	7 836	890	1 224	1 744	2 179	803	1 737	2 012
Dette financière CT	2007	786	29	116	117	64	305	1 810	17	292	347
	2006	615	93	1 573	80	109	236	1 379	20	245	339
	2005	542	108	1 872	157	94	239	1 505	119	192	368
	2004	588	119	1 889	309	186	191	1 104	35	34	333
	2003	598	18	1 830	469	200	201	1 140	30	0	345
	2002	588	77	1 827	533	95	210	1 097	37	0	335
Autres dettes & divers	2007	2 667	753	1 337	585	1 462	1 098	1 140	652	1 230	1 259
	2006	1 357	1 259	1 494	713	867	921	1 779	1 135	1 423	1 100
	2005	642	511	451	475	1 499	1 047	1 946	1 073	870	1 024
	2004	877	979	827	430	1 528	1 073	3 061	1 017	928	1 192
	2003	870	998	-293	365	1 582	1 417	2 938	1 317	631	1 291
	2002	1 008	644	-592	696	2 379	1 806	3 042	1 177	885	1 548
Passif Total	2007	10 953	13 725	18 380	11 876	10 783	9 534	18 333	4 486	5 725	10 813
	2006	10 115	11 017	19 706	11 728	9 203	8 067	19 186	5 314	7 683	9 660
	2005	9 856	10 573	21 229	9 896	9 878	7 651	18 594	5 548	5 747	9 417
	2004	10 074	11 114	21 004	6 062	9 699	7 070	16 837	5 230	6 171	9 019
	2003	11 038	11 275	20 126	10 535	10 745	7 520	17 734	5 639	3 685	9 674
	2002	10 296	9 631	19 581	9 485	9 755	7 685	17 686	5 069	8 184	9 361

BFR - Moyenne de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles

CVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres régions	Moyenne France
Fond de roulement	2007	3 104	7 084	5 326	5 686	4 235	2 633	7 643	2 290	1 957	3 979
	2006	3 551	4 409	6 974	5 161	4 117	2 612	8 168	2 115	2 913	3 590
	2005	3 224	4 732	8 074	4 251	3 662	2 850	7 680	2 177	2 147	3 546
	2004	2 348	4 155	8 734	2 132	3 538	2 342	6 336	2 140	2 131	3 131
	2003	3 028	4 119	6 908	4 733	3 739	2 326	6 761	2 123	1 155	3 218
	2002	3 300	4 237	6 803	4 181	3 423	2 340	6 167	1 915	3 581	3 186
Besoin en fond de roulement	2007	2 965	5 694	4 472	5 551	3 759	2 377	9 326	1 691	1 368	3 608
	2006	3 278	2 950	5 721	4 872	3 555	2 169	9 290	1 624	2 399	3 079
	2005	2 967	3 450	6 635	3 973	3 206	2 414	8 998	1 805	1 577	3 099
	2004	2 234	2 675	7 699	2 266	3 038	1 934	7 204	1 527	1 162	2 677
	2003	2 845	3 082	6 028	5 081	2 908	1 830	7 793	1 647	334	2 725
	2002	3 197	3 300	5 389	4 553	2 761	1 969	7 129	1 413	2 959	2 767
% BFR / CA	2007	45,0%	55,6%	36,3%	63,8%	45,3%	46,3%	78,7%	46,6%	47,4%	50,4%
	2006	57,4%	36,8%	44,2%	56,7%	53,1%	43,8%	78,8%	28,3%	71,7%	47,5%
	2005	48,6%	42,6%	50,6%	55,4%	43,9%	50,7%	74,7%	30,2%	52,9%	48,2%
	2004	35,9%	33,1%	52,4%	44,8%	43,2%	41,2%	62,9%	25,5%	32,3%	41,8%
	2003	44,9%	36,2%	44,5%	70,2%	34,1%	36,2%	65,7%	26,0%	12,9%	39,4%
	2002	54,3%	45,6%	41,8%	71,2%	34,2%	37,1%	60,5%	22,5%	74,6%	40,8%
dont % Stocks / CA	2007	34,0%	51,0%	83,5%	53,8%	53,5%	61,7%	65,2%	35,2%	86,4%	55,8%
	2006	33,4%	51,2%	80,5%	57,3%	55,7%	47,2%	70,4%	27,1%	118,6%	52,4%
	2005	36,2%	47,7%	87,2%	59,6%	55,2%	51,5%	67,5%	30,0%	83,7%	53,6%
	2004	31,8%	52,5%	76,0%	44,2%	55,7%	41,3%	61,9%	27,0%	64,3%	48,4%
	2003	32,3%	52,5%	80,1%	66,7%	49,3%	40,9%	63,2%	22,1%	29,0%	47,1%
	2002	27,2%	57,1%	81,4%	67,4%	48,7%	40,1%	61,8%	23,8%	124,8%	47,6%
dont % Créances clients / CA	2007	27,2%	20,6%	15,8%	24,0%	26,7%	27,7%	25,7%	31,6%	30,4%	25,0%
	2006	41,9%	24,1%	17,3%	23,5%	22,9%	29,3%	26,7%	27,1%	21,7%	27,0%
	2005	53,9%	20,7%	19,4%	20,8%	20,5%	27,9%	27,9%	26,1%	27,2%	27,6%
	2004	51,0%	20,3%	19,7%	26,1%	22,0%	32,4%	23,3%	25,2%	25,5%	28,3%
	2003	48,7%	24,4%	19,9%	25,8%	21,8%	33,2%	26,2%	26,7%	19,4%	29,2%
	2002	60,4%	22,3%	19,3%	25,9%	22,1%	31,4%	24,9%	23,8%	24,2%	29,1%
dont % Dettes fournisseurs / CA	2007	17,6%	23,9%	61,5%	20,6%	19,6%	50,3%	12,7%	8,8%	21,7%	28,8%
	2006	24,8%	33,3%	36,2%	20,9%	16,4%	30,2%	18,3%	13,6%	30,7%	25,2%
	2005	36,5%	31,0%	48,7%	8,3%	16,0%	28,2%	18,4%	13,5%	32,4%	26,8%
	2004	45,7%	38,5%	37,5%	35,5%	20,5%	35,8%	12,3%	15,0%	25,3%	30,1%
	2003	46,1%	39,5%	57,0%	14,5%	22,2%	34,5%	14,3%	14,8%	11,2%	32,3%
	2002	38,8%	36,8%	60,7%	13,9%	15,2%	32,8%	18,5%	12,8%	43,8%	29,6%
Trésorerie	2007	139	1 390	854	100	477	256	-1 683	599	588	369
	2006	273	1 459	1 254	289	562	443	-1 122	491	514	511
	2005	257	1 282	1 439	278	456	436	-1 318	372	570	447
	2004	114	1 479	1 035	-134	500	408	-868	613	969	454
	2003	182	1 036	880	-348	831	490	-1 032	493	821	492
	2002	103	937	1 413	-371	662	371	-962	501	622	419

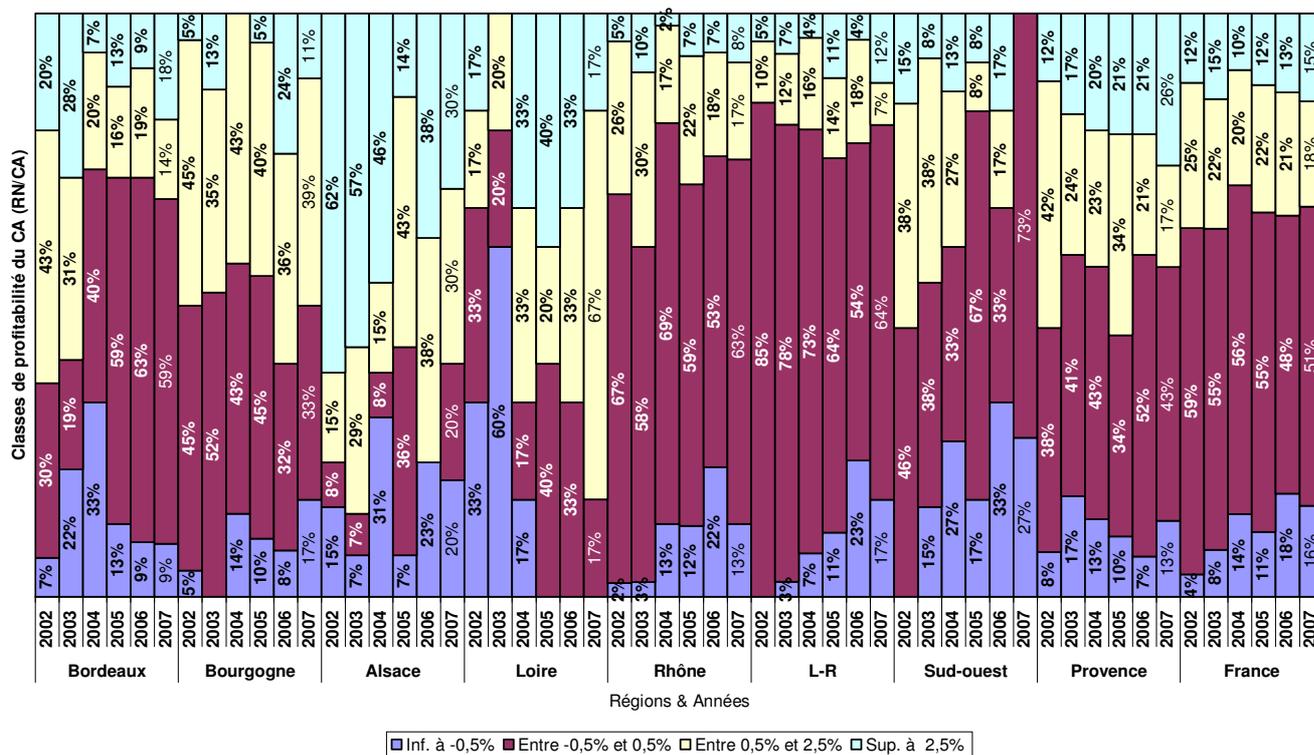
**STRUCTURE FINANCIERE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles**

CVT Moyenne (KEUR)	Année	Bordeaux	Bourgogne	Alsace	Loire	Rhône	L-R	Sud-ouest	Provence	Autres régions	Moyenne France
Dette Totale	2007	7 351	9 737	12 034	7 692	6 230	6 263	10 935	2 333	3 207	6 893
	2006	6 770	7 214	11 777	7 495	5 304	4 673	11 880	3 078	3 730	5 831
	2005	6 736	7 014	12 759	6 124	5 874	4 746	11 765	3 263	3 114	5 867
	2004	6 788	7 299	12 175	4 082	5 931	4 387	10 452	3 126	2 798	5 605
	2003	7 782	7 593	12 167	7 196	6 644	4 666	11 199	3 305	1 162	6 134
	2002	7 430	6 630	12 025	6 396	6 055	4 893	10 783	2 995	2 944	5 982
<i>dont dette financière Totale (CT+LMT)</i>	2007	3 567	6 876	3 426	5 477	3 251	2 695	8 517	1 573	1 362	3 738
	2006	4 046	3 534	5 863	5 171	3 441	2 445	8 284	1 276	1 327	3 258
	2005	3 906	4 144	6 219	5 200	3 328	2 554	8 126	1 502	1 307	3 287
	2004	3 111	3 540	6 209	1 955	3 212	2 088	6 610	1 363	972	2 809
	2003	4 038	3 608	5 114	5 801	3 423	1 934	7 313	1 379	281	2 955
	2002	4 189	3 523	5 344	5 152	2 758	2 033	6 344	1 264	678	2 877
<i>dont dette financière CT</i>	2007	786	29	116	117	64	305	1 810	17	292	347
	2006	615	93	1 573	80	109	236	1 379	20	245	339
	2005	542	108	1 872	157	94	239	1 505	119	192	368
	2004	588	119	1 889	309	186	191	1 104	35	34	333
	2003	598	18	1 830	469	200	201	1 140	30	0	345
	2002	588	77	1 827	533	95	210	1 097	37	0	335
% Dette financière Totale / CP	2007	100,3%	188,4%	56,8%	136,2%	73,1%	85,4%	118,9%	81,0%	54,3%	99,5%
	2006	122,8%	99,4%	76,5%	127,8%	90,6%	76,3%	118,8%	60,2%	34,0%	88,8%
	2005	126,9%	121,7%	76,2%	143,4%	85,8%	94,4%	128,9%	69,4%	50,2%	97,3%
	2004	95,9%	101,7%	73,4%	104,0%	91,2%	93,8%	114,9%	69,7%	29,0%	91,0%
	2003	125,9%	109,1%	67,3%	174,7%	89,1%	79,8%	126,4%	68,8%	11,3%	92,6%
	2002	148,7%	125,8%	76,4%	187,5%	81,3%	96,7%	103,7%	69,3%	13,9%	98,4%
% Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale	2007	3,5%	1,0%	6,6%	1,9%	1,8%	2,4%	2,3%	1,9%	2,5%	2,3%
	2006	2,5%	1,6%	3,5%	2,0%	2,8%	2,4%	2,4%	2,9%	2,4%	2,5%
	2005	2,9%	1,4%	2,9%	1,2%	4,3%	1,9%	2,1%	2,9%	3,1%	2,5%
	2004	3,9%	1,8%	3,2%	4,0%	3,4%	1,9%	2,7%	2,4%	3,7%	2,7%
	2003	3,0%	1,6%	3,6%	1,7%	3,0%	2,3%	2,8%	2,8%	9,7%	2,6%
	2002	2,6%	2,3%	3,7%	1,7%	2,5%	2,8%	3,2%	3,2%	5,5%	2,8%
Dette financière / CAF (années)	2007	10,0	15,2	15,3	20,1	10,5	587,6	18,2	7,6	6,4	15,6
	2006	10,9	15,0	39,7	30,5	14,4	24,7	18,6	6,3	1,7	14,6
	2005	10,4	9,8	14,4	17,0	11,2	12,8	11,7	7,0	2,4	11,0
	2004	8,5	12,5	9,7	17,8	10,5	38,0	10,4	4,0	0,8	11,1
	2003	8,6	8,8	8,2	14,3	8,9	6,4	9,2	2,9	0,3	7,2
	2002	10,2	13,2	8,4	14,8	7,4	15,2	6,6	4,0	0,8	9,1
Capitaux propres	2007	3 558	3 649	6 037	4 021	4 448	3 157	7 164	1 941	2 508	3 758
	2006	3 296	3 556	7 661	4 047	3 798	3 206	6 971	2 120	3 905	3 669
	2005	3 079	3 404	8 166	3 626	3 879	2 706	6 303	2 165	2 605	3 379
	2004	3 245	3 479	8 460	1 881	3 521	2 226	5 755	1 955	3 359	3 086
	2003	3 207	3 306	7 595	3 320	3 843	2 423	5 788	2 005	2 485	3 193
	2002	2 817	2 799	6 992	2 747	3 393	2 102	6 121	1 824	4 885	2 924
% CP / Bilan Total	2007	32,5%	26,6%	32,8%	33,9%	41,2%	33,1%	39,1%	43,3%	43,8%	34,8%
	2006	32,6%	32,3%	38,9%	34,5%	41,3%	39,7%	36,3%	39,9%	50,8%	38,0%
	2005	31,2%	32,2%	38,5%	36,6%	39,3%	35,4%	33,9%	39,0%	45,3%	35,9%
	2004	32,2%	31,3%	40,3%	31,0%	36,3%	31,5%	34,2%	37,4%	54,4%	34,2%
	2003	29,1%	29,3%	37,7%	31,5%	35,8%	32,2%	32,6%	35,6%	67,4%	33,0%
	2002	27,4%	29,1%	35,7%	29,0%	34,8%	27,3%	34,6%	36,0%	59,7%	31,2%

# ANNEXE F : Evolution de la répartition des CVT selon les classes de profitabilité : 2002-2007.

**Tableau 74. Graphique d'évolution de la répartition des CVT selon les classes de profitabilité du CA (RN/CA) par région et moyenne nationale sur la période 2002 – 2007.**

Evolution de la répartition des CVT selon les classes de profitabilité par région et moyenne nationale (2002-2007).



On notera la progression en Languedoc-Roussillon, dans le Rhône et dans le Sud-ouest des coopératives ayant une profitabilité inférieure à -0,5%, et une amélioration de la situation à Bordeaux à partir de 2004 où les coopératives tendent à avoir une profitabilité du CA comprise entre -0,5 et 0,5%.

## ANNEXE G : Corrélation entre taux d'export et intensité capitalistique

Figure 8. Graphique de corrélation entre le taux d'export et l'intensité capitalistique. Moyenne des observations toutes entreprises (négoce et coopération) de vins tranquilles sur la période 1998 – 2007.

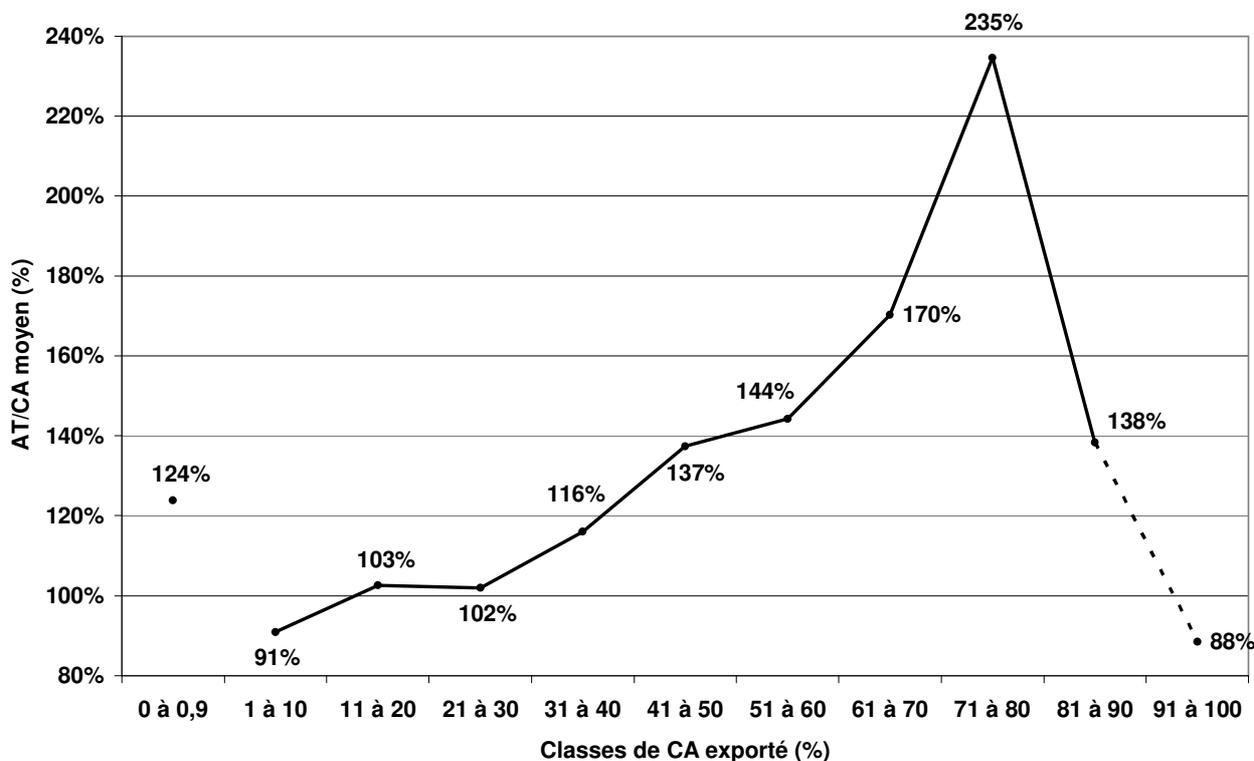


Tableau 75. Tableau de valeur et écart-type.

CLASSES D'EXPORTATION (%)	% AT/CA Moyen	Ecart type	Taille Echantillon
0 à 0,9	123,9%	1,18	2288
1 à 10	90,9%	0,87	710
11 à 20	102,6%	0,99	579
21 à 30	102,0%	0,85	478
31 à 40	116,1%	0,95	400
41 à 50	137,4%	1,21	357
51 à 60	144,2%	1,10	386
61 à 70	170,3%	1,73	262
71 à 80	234,6%	3,85	288
81 à 90	138,3%	1,49	220
91 à 100	88,4%	1,03	218
<b>TOTAL</b>	<b>124,3%</b>	<b>1,41</b>	<b>6186</b>

Ces calculs ont été fait sur l'échantillon de structures coopératives et d'entreprises du négoce en vins tranquilles sur l'ensemble de la période 1998-2007. On remarquera le point que nous avons isolé pour les entreprises exportant moins de 1% de leur CA, les coopératives, ayant des immobilisation plus importantes (cuvierie, etc.), y sont sur représentées.