



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 milliards¹), ce qui faisait d'elle le 2nd secteur agricole derrière celui des grandes cultures. Par ailleurs, les exportations du secteur des boissons (8,7 milliards d'euros en 2006², 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 2006².

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 Monde³ 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.

¹ Source : Agreste

² 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.

³ 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 »⁴.

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

⁴ 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 contraire⁵.

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** :

⁵ 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 | 1 018 |
| CA >= 3000 kEUR | 2003 | 374 | 280 | 104 | 66 | 824 |
| CA >= 2000 kEUR | 2003 | 432 | 351 | 138 | 79 | 1 000 |

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 | 355% |
| 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 | 108% |
| TOTAL VINS TRANQUILLES | 780 | 11 733 593 | 3 121 828 | 26,6% | 3 964 403 | 79% |
| 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% |
| TOTAL EFFERVESCENTS | 238 | 5 843 578 | 2 136 014 | 36,6% | 2 276 830 | 94% |
| TOTAL VINS | 1 018 | 17 577 172 | 5 257 842 | 29,9% | 6 266 316 | 84% |

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 2003⁶) et une chute conséquente de la représentativité en vin tranquille (79% contre 87% en 2003⁵).

⁶ 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 610⁷ 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.

⁷ 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 |
|---|--------------|---------------------------------|---|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|---|--|---|
| Toutes entreprises de vins tranquilles (EVT+CVT) | 784 | 3 013 | 4 032 | 1,34 | 9 081 | 12 156 (e) | 16 188 (e) | 12 126 (e) | 4 062 (e) |
| Toutes entreprises de vins effervescents (EVE+CVE) | 217 | 1 626 | 1 772 | 1,09 | 3 025 | 3 297 (e) | 5 069 (e) | 4 827 (e) | 241 (e) |
| TOTAL | 1 001 | 4 639 | 5 804 | | 12 106 | 15 452 (e) | 21 257 (e) | 16 954 (e) | 4 303 (e) |

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.

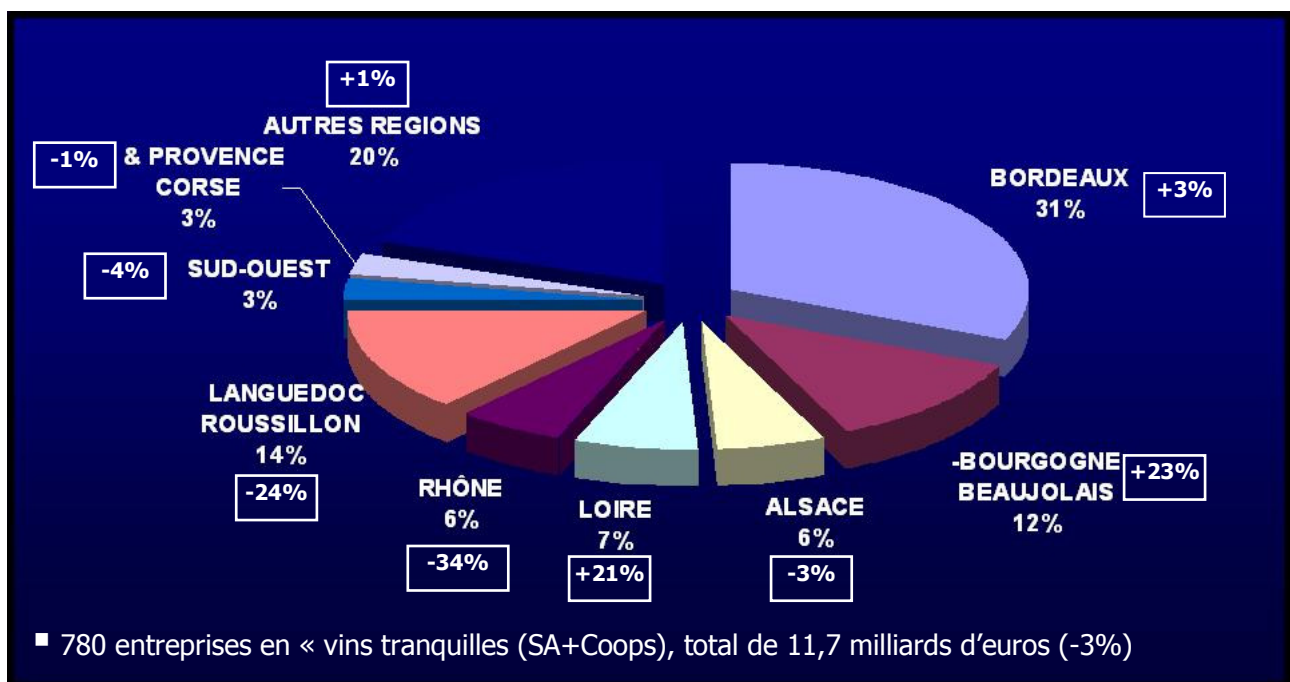
| Année 2006 SA + COOPS (millions d'EUR) | Effectif | Ventes à l'export (panel) | Exportations françaises (douanes) | Coefficient de correction | Ventes en France (panel) | Estimation des ventes en France | Estimation des ventes totales du secteur | Estimation des ventes « nettes » | Estimation des doubles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

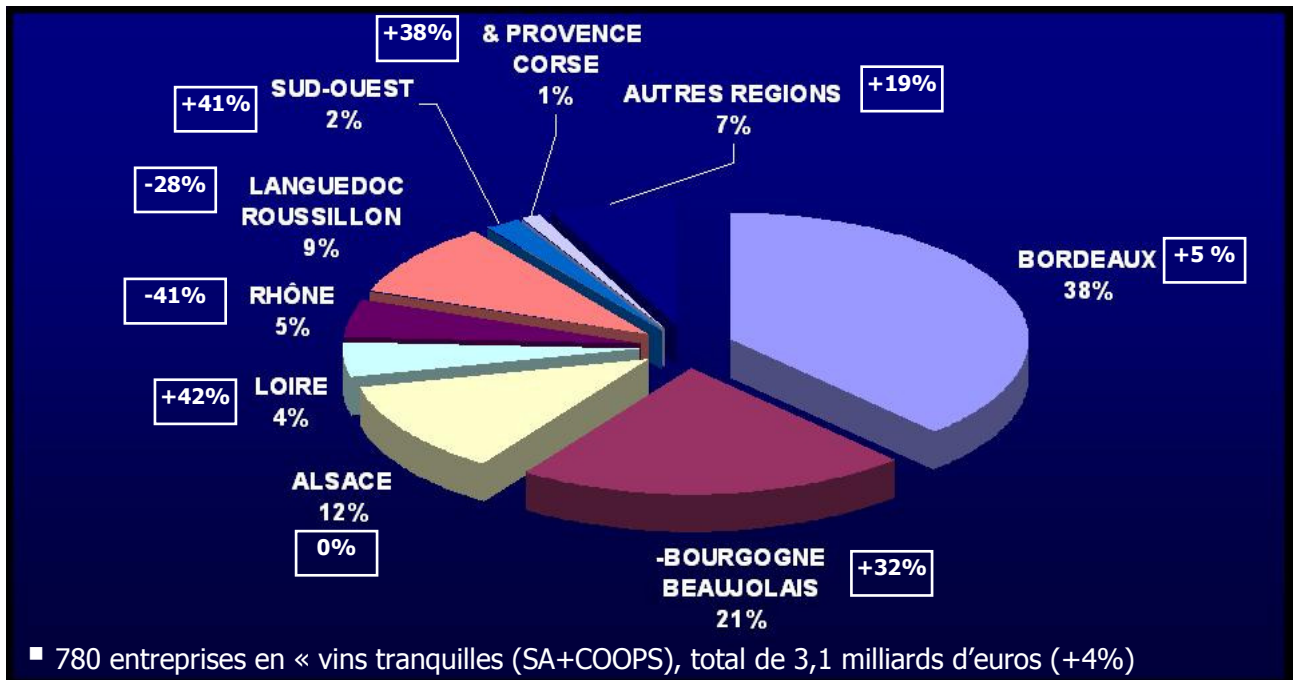
On constate ainsi une progression des ventes aux circuits de distribution tant français qu'étrangers qui tendrait à indiquer des coûts de transaction en diminution et une amélioration de la valeur ajoutée globale au sein des entreprises « aval » de la filière.

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.

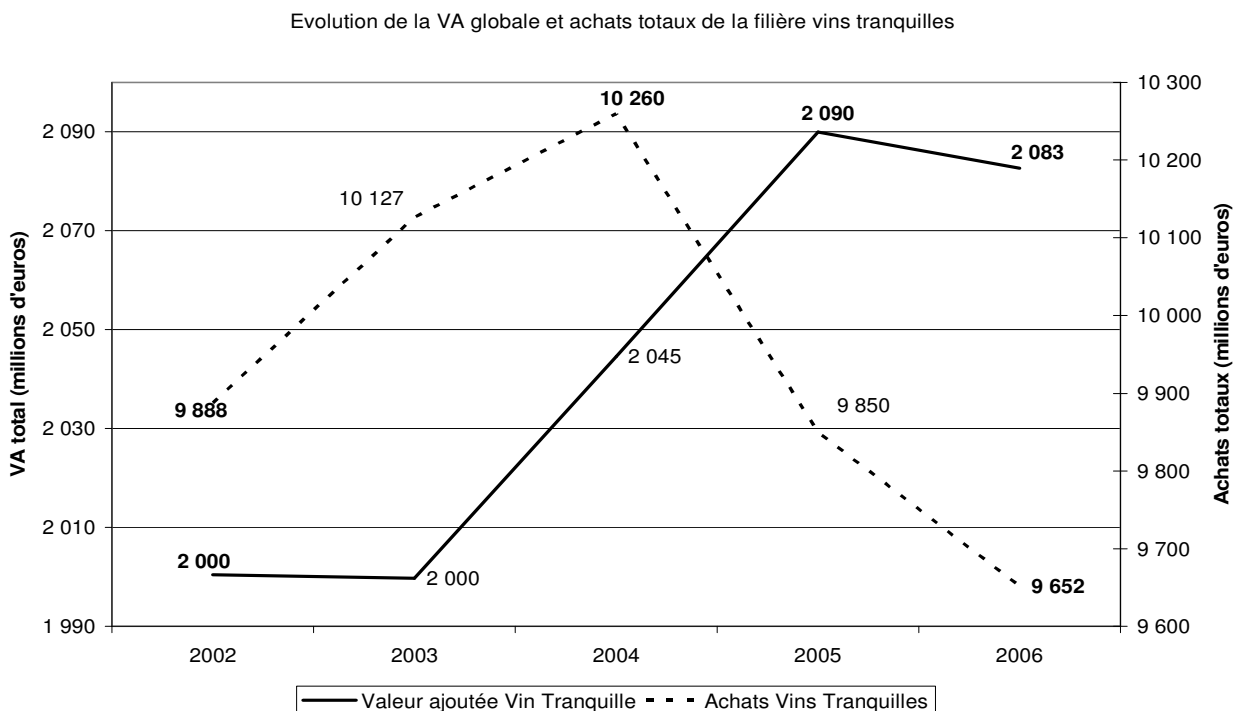
Figure 2. Répartition des parts de marché des Régions de production en CA export 'brut' 2006 et évolution du CA export par rapport à 2003, tous vins. (Somme de l'échantillon non cylindré).



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

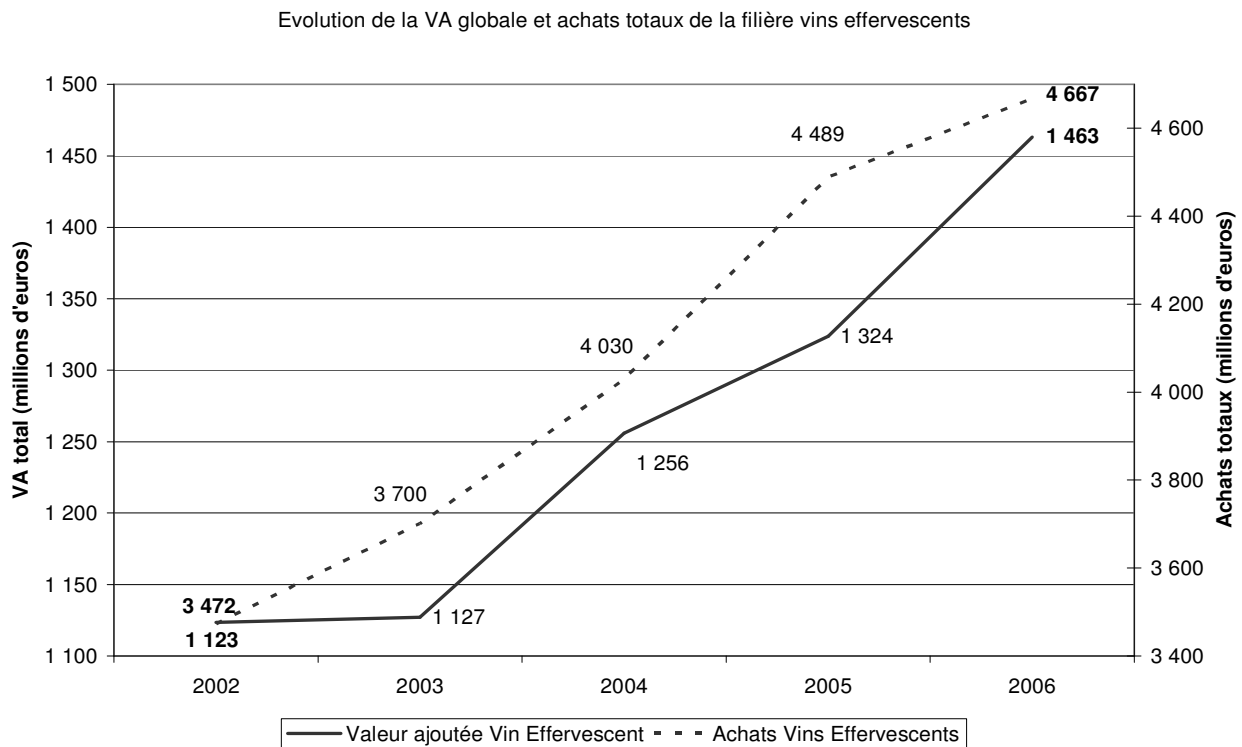
L'évolution sur la période 2002-2006 des VA globales et des achats totaux pour le secteur des vins tranquilles et des vins effervescents est présentée ci-dessous :

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% |
| TOTAL VINS TRANQUILLES | 780 | 11 734 | 3 122 | 2 083 | 20 440 | 42% | 23% | 14% | 20% | 20% |
| 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% |
| TOTAL EFFERVESCENTS | 238 | 5 844 | 2 136 | 1 463 | 7 406 | 36% | 20% | 7% | 11% | 12% |
| TOTAL TOUS VINS | 1 018 | 17 577 | 5 258 | 3 546 | 27 846 | 41% | 22% | 11% | 16% | 18% |

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% |
| TOTAL VINS TRANQUILLES | -21 | -4,5% | -3,6% | -2,5% | 1,9% |
| AUTRES EFFERVESCENTS | -3 | -7,2% | -5,5% | -6,3% | -8,4% |
| CHAMPAGNE | +8 | -2,6% | 0,2% | -0,7% | 5,6% |
| TOTAL EFFERVESCENTS | 7 | -3,3% | -0,6% | -1,2% | 3,1% |
| TOTAL TOUS VINS | -14 | -4,3% | -2,9% | -2,5% | 2,2% |

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 négoce⁸ (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*).

⁸ 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 |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ACTIF | | | | | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | | | | | |
| 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 |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ACTIF | | | | | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | | | | | |
| 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 |
| Dettes 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 ciseau⁹ ».

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.

⁹ 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% |
| TOTAL | 433 | 8 773 | 100,0% | 2 483 | 100,0% | 1 557 | 100,0% | 649 | 100,0% | 15 415 | 100,0% |

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% |
| TOTAL | 450 | 9 038 | 100,0% | 2 686 | 100,0% | 1 673 | 100,0% | 577 | 100,0% | 16 390 | 100,0% |

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% | 46,2% | 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% | 23,9% | 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% | 157,2% | 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% | 9,3% | 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% | 6,6% | 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% | 4,1% | 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% | 6,1% | 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% | 43,6% | 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 marges¹⁰ (génériques, premiers prix ou marques de distributeurs) ;
- Ont des difficultés à résoudre les problèmes financiers classiques liés à la croissance des PME.

¹⁰ 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% |
| ENSEMBLE | 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 | 33% | 19% | 15% | 24% |
| Bourgogne – Beaujolais | 19% | 8% | 14% | 14% |
| Alsace | 7% | 3% | 4% | 5% |
| Loire | 9% | 10% | 5% | 8% |
| Rhône | 7% | 15% | 9% | 10% |
| L-R | 10% | 25% | 33% | 21% |
| Sud-ouest | 2% | 6% | 2% | 3% |
| Provence & Corse | 5% | 6% | 7% | 6% |
| Autres régions | 7% | 10% | 9% | 8% |
| ENSEMBLE | 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 |
|-----------------------------|---------------|----------|----------------------|--------|
| Inf. à 1% | 3,3% | 9,9% | 7,7% | 5,5% |
| De 1 à 10% | 5,2% | 24,7% | 11,5% | 10,8% |
| De 10 à 25% | 12,3% | 23,5% | 19,2% | 16,0% |
| Sup. à 25% | 79,1% | 42,0% | 61,5% | 67,7% |
| Ensemble | 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% | 18,5% | 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% | 127,0% | 99,3% |
| Effectif salarié | 43 | 41 | 53 | 34 | 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% | 6,5% | 5,5% |
| RCAI | 1 185 | 1 374 | 919 | 786 | 891 |
| % RCAI / CA | 4,0% | 4,2% | 3,0% | 4,6% | 4,1% |
| RN | 715 | 825 | 624 | 480 | 552 |
| % RN / CA | 2,4% | 2,5% | 2,0% | 2,8% | 2,6% |
| CP | 7 405 | 5 549 | 5 277 | 7 230 | 6 752 |
| % RN / CP | 9,7% | 14,9% | 11,8% | 6,6% | 8,2% |
| CAF | 926 | 1 103 | 709 | 676 | 740 |
| % CAF / CA | 3,1% | 3,3% | 2,3% | 4,0% | 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% | 35,7% | 22,2% |
| <i>dont % Stocks / CA</i> | 11,9% | 13,4% | 16,6% | 44,8% | 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 |
|-----------------------------|-----------|------------|-------------|------------|----------|
| ACTIF | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | |
| 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 | 1 379 | 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 | 39,2% | 25,9% | 24,6% | 33,5% | 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% | 49,7% | 51,6% | 15,9% | 33,9% |
| VA | 2 781 | 3 459 | 2 828 | 10 980 | 4 059 |
| % VA/CA | 20,7% | 19,7% | 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% | 127,8% | 120,7% | 75,3% | 107,9% |
| Effectif salarié | 33 | 37 | 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 a 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 capitaliste, 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% | 8,1% | 7,2% |
| RCAI | 666 | 981 | 623 | 6 046 | 1 429 |
| % RCAI/CA | 5,0% | 5,6% | 3,5% | 9,4% | 6,5% |
| RN | 415 | 616 | 392 | 3 537 | 868 |
| % RN/CA | 3,1% | 3,5% | 2,2% | 5,5% | 4,0% |
| CP | 5 447 | 7 752 | 6 856 | 17 394 | 8 154 |
| % RN/CP | 7,6% | 8,0% | 5,7% | 20,3% | 10,6% |
| CAF | 574 | 848 | 522 | 4 213 | 1 118 |
| % CAF/CA | 4,3% | 4,8% | 2,9% | 6,5% | 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 |
|------------------------------|------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------|----------|
| ACTIF | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | |
| 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.

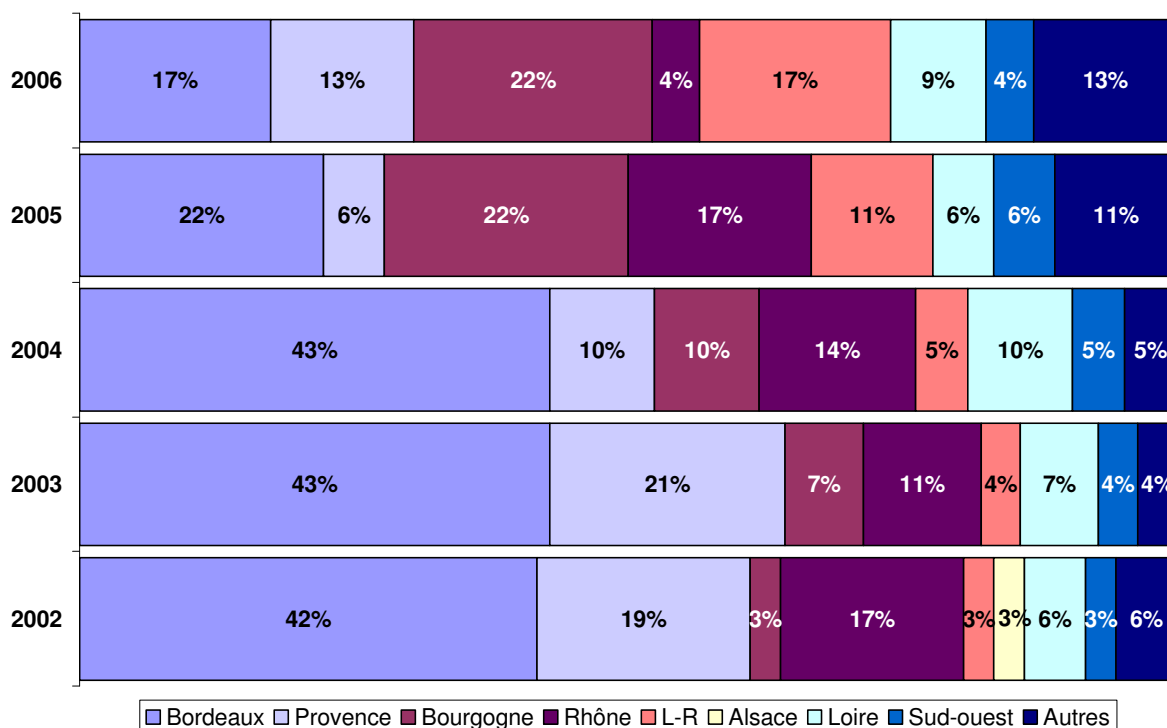
e) Les EVT les plus performantes

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 |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ACTIF | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | |
| 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 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ACTIF | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | |
| 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 |
|------------------------------|-------|-------|--------|--------|--------|
| ACTIF | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | |
| 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 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ACTIF | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | |
| 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 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ACTIF | | | | | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | | | | | |
| Capitaux propres | 2 644 | 3 035 | 4 149 | 5 193 | 4 401 | 4 173 | 3 102 | 3 525 | 2 813 |
| Dettes financières 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 |
| Dettes financières 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 |
|-----------------------------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ACTIF | | | | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | | | | |
| 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^{ème} 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^{ème} 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 profitabilité 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

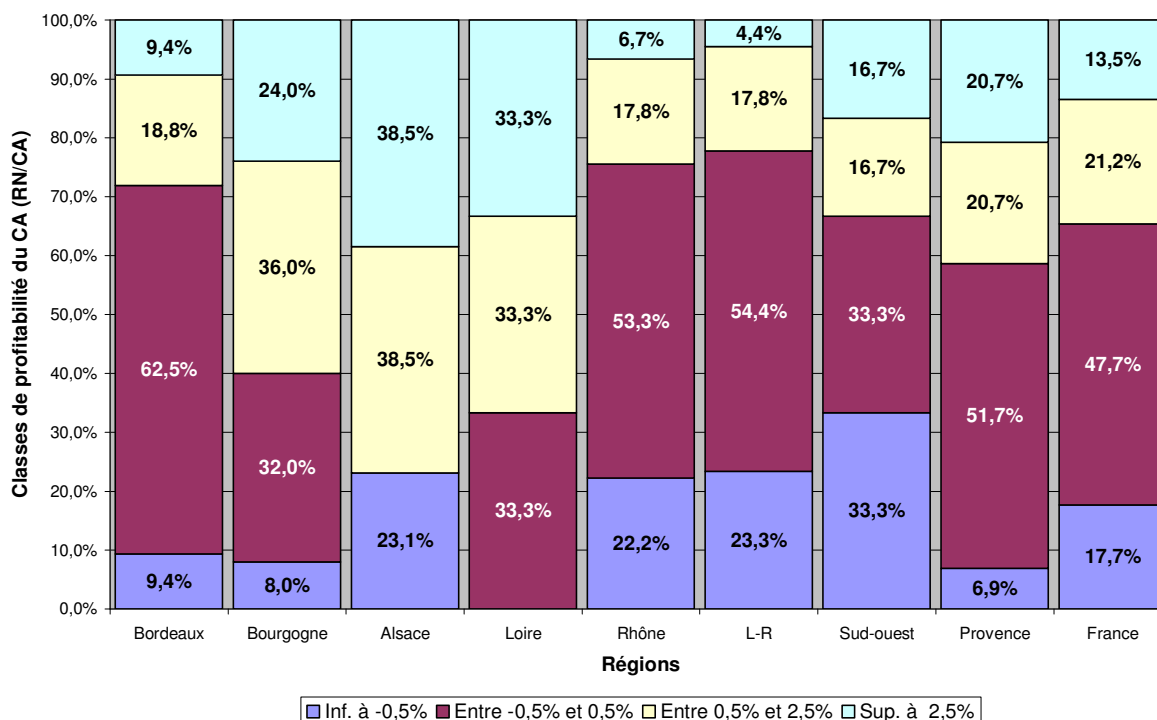
Petites structures, très peu exportatrices (autour de 7% du CA moyen), moyennement créatrices de valeur mais cependant fortement productives. Du fait de leur spécialisation en rosé, les coopératives de la région Provence ont une intensité capitaliste faible, inférieure à 100€ d'actifs pour réaliser 100€ 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 242¹¹ 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.

• ¹¹ 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'efficience (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 rentabilité du CA des coopératives. Nous avons défini 4 classes de rentabilité : <-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

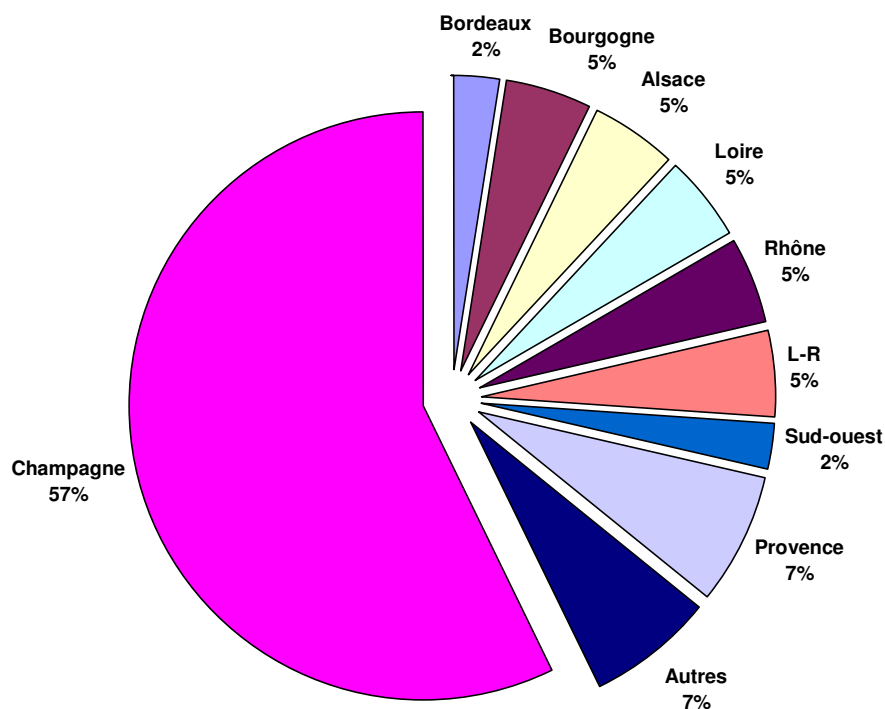
En bref, on retrouve bien les différences de comportement et de gestion soulignées dans les dernières études : certaines coopératives capitalisent leurs résultats positifs pour tenter d'évoluer, d'investir et d'anticiper ; d'autres sont des « outils de redistribution » tendant vers un certain équilibre 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 NAF¹² : 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.* ;

¹² 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 Siret¹³ des entreprises sélectionnées ;
- ces numéros de Siret doivent être convertis en numéros siren¹⁴ 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 »¹⁵ ;
- 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 :

- sélection¹⁶ : 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

¹³ 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).

¹⁴ **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.

¹⁵ **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 ».

¹⁶ **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 euros¹⁷ 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

• ¹⁷ 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 |
| | 2006 | 140 | 84 | 23 | 50 | 24 | 44 | 12 | 19 | 54 | 450 |
| | 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 |
| | 2006 | 40 | 34 | 53 | 28 | 23 | 30 | 17 | 13 | 66 | 38 |
| | 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 |
| | 2006 | 23 687 | 14 155 | 21 466 | 12 748 | 11 355 | 15 563 | 6 052 | 5 779 | 41 878 | 20 083 |
| | 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 |
| | 2006 | 9 912 | 8 451 | 15 604 | 3 239 | 5 355 | 5 180 | 1 829 | 1 748 | 5 843 | 7 720 |
| | 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% |
| | 2006 | 80,0% | 84,5% | 95,7% | 66,0% | 75,0% | 77,3% | 75,0% | 63,2% | 68,5% | 77,3% |
| | 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% |
| | 2006 | 41,8% | 59,7% | 72,7% | 25,4% | 47,2% | 33,3% | 30,2% | 30,3% | 14,0% | 38,4% |
| | 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 |
| | 2006 | 4 026 | 2 881 | 5 645 | 2 131 | 2 152 | 2 319 | 954 | 1 236 | 8 199 | 3 719 |
| | 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% |
| | 2006 | 17,0% | 20,4% | 26,3% | 16,7% | 18,9% | 14,9% | 15,8% | 21,4% | 19,6% | 18,5% |
| | 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 |
| | 2006 | 101,9 | 83,8 | 105,7 | 77,5 | 92,8 | 76,3 | 55,8 | 98,7 | 123,5 | 98,5 |
| | 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 |
| | 2006 | 32 724 | 22 276 | 13 172 | 7 784 | 11 583 | 11 000 | 4 194 | 4 806 | 30 137 | 21 570 |
| | 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% |
| | 2006 | 138,2% | 157,4% | 61,4% | 61,1% | 102,0% | 70,7% | 69,3% | 83,2% | 72,0% | 107,4% |
| | 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 | |
| | 2006 | 1 742 | 1 073 | 673 | 650 | 1 024 | 641 | 151 | 490 | 3 607 | 1 424 | |
| | 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% | 6,9% |
| | | 2006 | 7,4% | 7,6% | 3,1% | 5,1% | 9,0% | 4,1% | 2,5% | 8,5% | 8,6% | 7,1% |
| 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 | 1 040 |
| | | 2006 | 1 443 | 784 | 430 | 423 | 687 | 454 | 60 | 373 | 4 337 | 1 283 |
| | 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% | 5,2% |
| | | 2006 | 6,1% | 5,5% | 2,0% | 3,3% | 6,1% | 2,9% | 1,0% | 6,5% | 10,4% | 6,4% |
| 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 | 915 |
| | | 2006 | 854 | 502 | 211 | 278 | 508 | 317 | 27 | 256 | 2 643 | 788 |
| | 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% | 4,6% |
| | | 2006 | 3,6% | 3,5% | 1,0% | 2,2% | 4,5% | 2,0% | 0,4% | 4,4% | 6,3% | 3,9% |
| 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 |
| | 2006 | 10 677 | 7 932 | 3 647 | 2 437 | 4 822 | 3 472 | 877 | 2 129 | 11 183 | 7 311 |
| | 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% |
| 2006 | | 8,0% | 6,3% | 5,8% | 11,4% | 10,5% | 9,1% | 3,1% | 12,0% | 23,6% | 10,8% |
| 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 |
| | 2006 | 1 141 | 677 | 339 | 441 | 752 | 488 | 40 | 339 | 2 985 | 1 009 |
| | 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% |
| 2006 | | 4,8% | 4,8% | 1,6% | 3,5% | 6,6% | 3,1% | 0,7% | 5,9% | 7,1% | 5,0% |
| 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 |
|------------------------------|-------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------|----------------|
| ACTIF | | | | | | | | | | | |
| Immobilisations nettes | 2007 | 6 659 | 3 392 | 567 | 1 380 | 5 320 | 6 019 | 343 | 2 665 | 1 328 | 4 120 |
| | 2006 | 8 818 | 7 783 | 2 824 | 1 834 | 2 956 | 3 125 | 563 | 1 411 | 8 552 | 6 127 |
| | 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 |
| | 2006 | 9 261 | 7 346 | 4 110 | 2 724 | 3 701 | 2 679 | 1 289 | 1 196 | 4 578 | 5 859 |
| | 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 |
| | 2006 | 5 442 | 2 745 | 2 977 | 1 910 | 2 076 | 2 947 | 1 421 | 923 | 7 220 | 3 924 |
| | 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 |
| | 2006 | 9 252 | 4 216 | 3 261 | 1 315 | 2 711 | 2 249 | 877 | 1 201 | 9 787 | 5 619 |
| | 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 |
| | 2006 | 32 724 | 22 276 | 13 172 | 7 784 | 11 583 | 11 000 | 4 194 | 4 806 | 30 137 | 21 570 |
| | 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 |

| 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 |
| PASSIF | | | | | | | | | | | |
| Capitaux propres (CP) | 2007 | 12 759 | 6 038 | 1 071 | 2 344 | 10 562 | 5 339 | 869 | 2 252 | 9 167 | 8 193 |
| | 2006 | 10 677 | 7 932 | 3 647 | 2 437 | 4 822 | 3 472 | 877 | 2 129 | 11 183 | 7 311 |
| | 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 |
| | 2006 | 4 603 | 6 668 | 2 083 | 1 389 | 2 837 | 1 792 | 1 025 | 830 | 1 700 | 3 522 |
| | 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 |
| | 2006 | 6 313 | 3 687 | 4 750 | 2 883 | 2 270 | 3 812 | 1 491 | 1 008 | 11 413 | 5 161 |
| | 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 |
| | 2006 | 1 431 | 1 911 | 661 | 203 | 768 | 927 | 124 | 22 | 511 | 1 055 |
| | 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 |
| | 2006 | 9 699 | 2 078 | 2 031 | 872 | 886 | 996 | 678 | 818 | 5 330 | 4 520 |
| | 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 |
| | 2006 | 32 724 | 22 276 | 13 172 | 7 784 | 11 583 | 11 000 | 4 194 | 4 806 | 30 137 | 21 570 |
| | 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 |
| | 2006 | 6 198 | 6 125 | 2 994 | 1 952 | 4 074 | 1 785 | 1 300 | 1 557 | 6 031 | 4 656 |
| | 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 |
| | 2006 | 5 015 | 6 841 | 3 072 | 1 690 | 4 173 | 1 885 | 1 194 | 910 | 2 318 | 3 983 |
| | 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% |
| | 2006 | 21,2% | 48,3% | 14,3% | 13,3% | 36,7% | 12,1% | 19,7% | 15,7% | 5,5% | 19,8% |
| | 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% |
| | 2006 | 39,1% | 51,9% | 19,1% | 21,4% | 32,6% | 17,2% | 21,3% | 20,7% | 10,9% | 29,2% |
| | 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% |
| | 2006 | 23,0% | 19,4% | 13,9% | 15,0% | 18,3% | 18,9% | 23,5% | 16,0% | 17,2% | 19,2% |
| | 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% |
| | 2006 | 26,7% | 26,0% | 22,1% | 22,6% | 20,0% | 24,5% | 24,6% | 17,4% | 27,3% | 25,7% |
| | 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 |
| | 2006 | 1 183 | -716 | -78 | 261 | -99 | -100 | 106 | 648 | 3 713 | 673 |
| | 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 |
| | 2006 | 21 565 | 13 770 | 9 234 | 5 212 | 6 554 | 7 418 | 3 155 | 2 464 | 18 165 | 13 839 |
| | 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 |
| 2006 | | 6 035 | 8 638 | 2 744 | 1 591 | 3 638 | 2 719 | 1 115 | 843 | 2 212 | 4 589 |
| 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 |
| | 2006 | 1 431 | 1 911 | 661 | 203 | 768 | 927 | 124 | 22 | 511 | 1 055 |
| | 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% |
| 2006 | | 56,5% | 108,9% | 75,2% | 65,3% | 75,4% | 78,3% | 127,1% | 39,6% | 19,8% | 62,8% |
| 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% |
| | 2006 | 5,4% | 3,7% | 7,2% | 6,0% | 4,4% | 4,7% | 8,4% | 4,3% | 6,1% | 4,9% |
| | 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 |
| 2006 | | 5,3 | 12,8 | 8,1 | 3,6 | 4,8 | 5,6 | 27,9 | 2,5 | 0,7 | 4,5 |
| 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 | 10 677 | 7 932 | 3 647 | 2 437 | 4 822 | 3 472 | 877 | 2 129 | 11 183 | 7 311 |
| | 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% |
| 2006 | | 32,6% | 35,6% | 27,7% | 31,3% | 41,6% | 31,6% | 20,9% | 44,3% | 37,1% | 33,9% |
| 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 |
|------------------------------|-------|----------|-----------|--------|--------|--------|-------|-----------|----------|-------------------|-------------------|
| ACTIF | | | | | | | | | | | |
| 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 |
| PASSIF | | | | | | | | | | | |
| 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 |

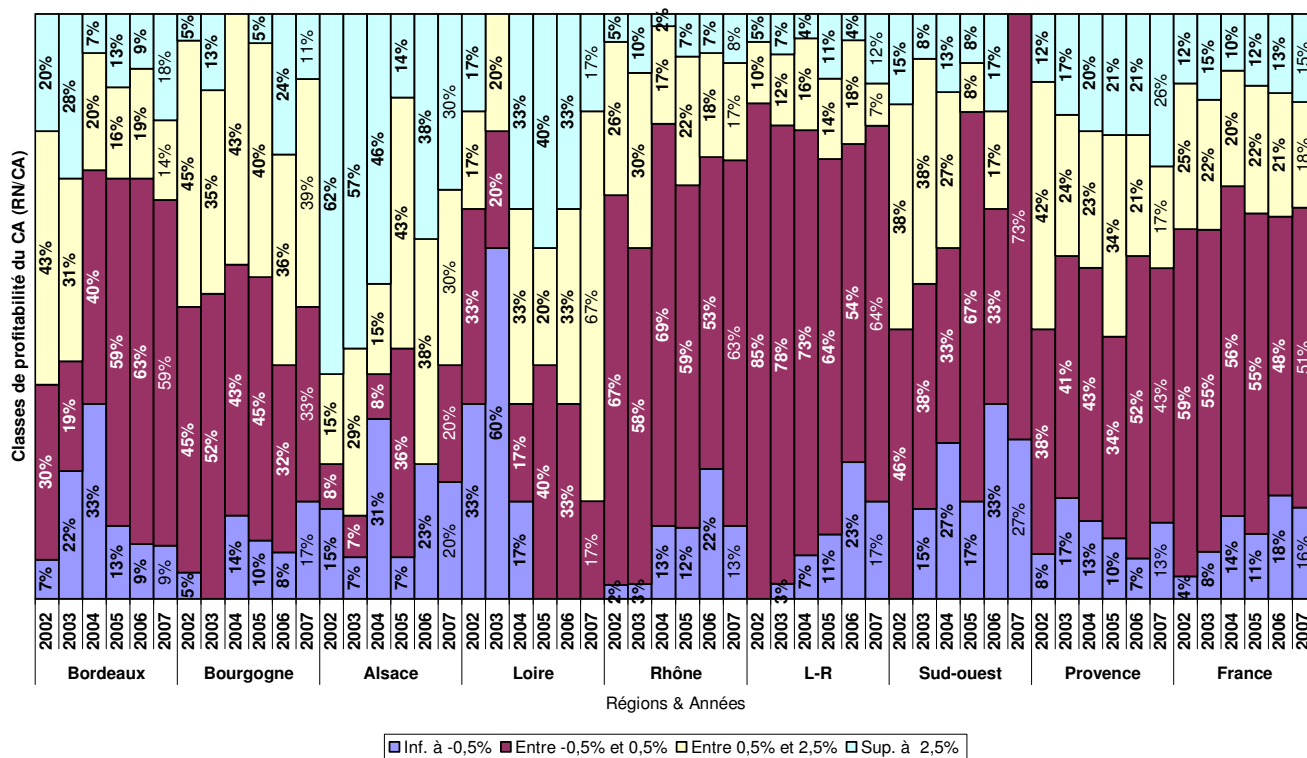
STRUCTURE FINANCIERE - Moyenne de l'échantillon non cylindré des coopératives de premier niveau en vins tranquilles

| 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 |
| <i>dont dette financière Totale (CT+LMT)</i> | 2002 | 7 430 | 6 630 | 12 025 | 6 396 | 6 055 | 4 893 | 10 783 | 2 995 | 2 944 | 5 982 |
| | 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 |
| <i>dont dette financière CT</i> | 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 |
| | 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 |
| % Dette financière Totale / CP | 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 |
| | 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% |
| % Intérêts et charges fin. / Dette fin. Totale | 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% |
| | 2007 | 3,5% | 1,0% | 6,6% | 1,9% | 1,8% | 2,4% | 2,3% | 1,9% | 2,5% | 2,3% |
| Dette financière / CAF (années) | 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% |
| Capitaux propres | 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 |
| % CP / Bilan Total | 2002 | 10,2 | 13,2 | 8,4 | 14,8 | 7,4 | 15,2 | 6,6 | 4,0 | 0,8 | 9,1 |
| | 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 |
| % CP / Bilan Total | 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 |
| | 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.

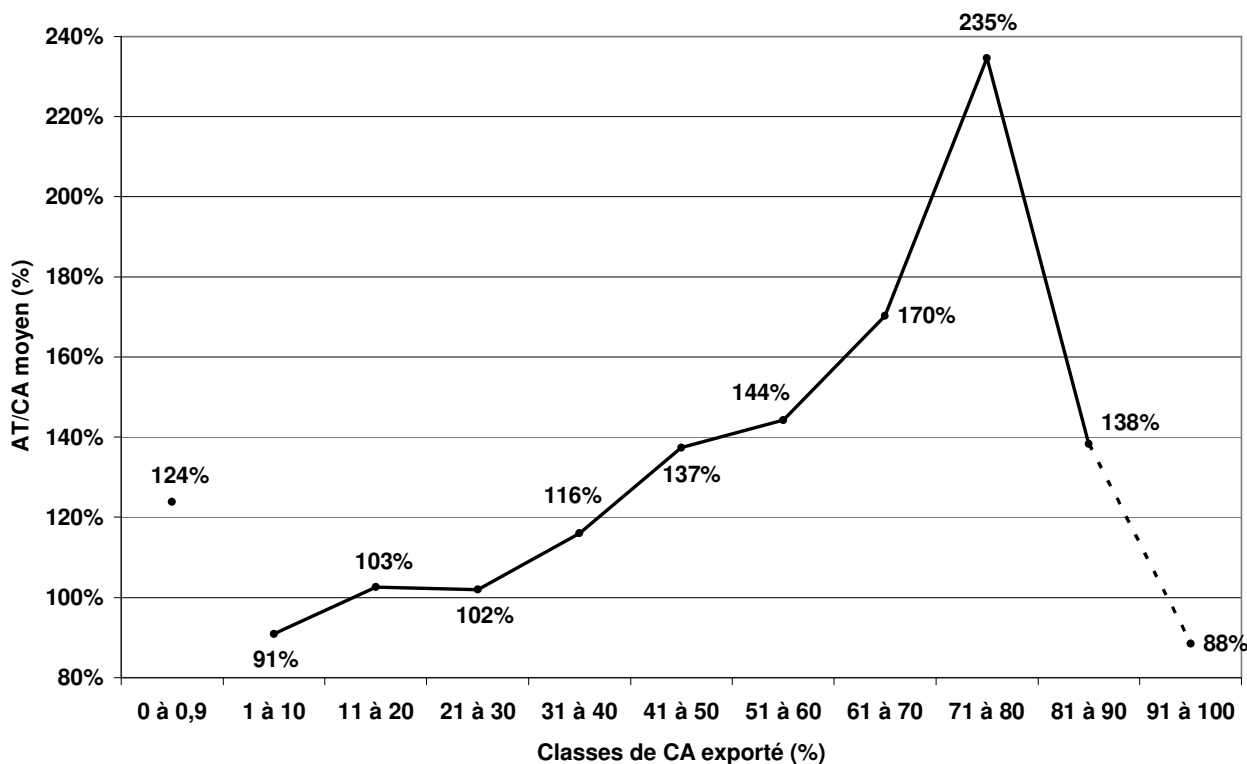


Tableau 75. Tableau de valeur et écart-type.

| 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 |
| TOTAL | 124,3% | 1,41 | 6186 |

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.