



HAL
open science

Analyse financière des structures aval de la filière viti-vinicole française : Entreprises et coopératives 1999-2004

Jean-Pierre Couderc, Virginie Baritoux, Michel Couderc, Khalid Lafhel,
Thibaut Constant

► To cite this version:

Jean-Pierre Couderc, Virginie Baritoux, Michel Couderc, Khalid Lafhel, Thibaut Constant. Analyse financière des structures aval de la filière viti-vinicole française : Entreprises et coopératives 1999-2004. [0] 2005. hal-02830772

HAL Id: hal-02830772

<https://hal.inrae.fr/hal-02830772v1>

Submitted on 7 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.

Recherche-action menée par l'UMR Moïsa à l'Agro Montpellier,
pour le compte de l'Onivins et Crédit Agricole S.A.

**Analyse financière des structures aval de la filière
viti-vinicole française
Entreprises et Coopératives 1999-2004**

15 janvier 2005

*J.P. Couderc, T. Constant et K. Lafhel (mémoires de fin d'étude), V. Baritoux et
M. Couderc (finalisation et mise en forme)- Agro.M et UMR Moïsa -*

Comité de Pilotage :

- M. Pons et C. Touvron (Onivins)
- A. Pacquet (C.A.S.A.)
- P. Dhuisme et J.P. Bonnel (CCVF)

SOMMAIRE

<i>Avant-propos</i>	3
<i>Synthèse : Entreprises et coopératives</i>	4
<i>Introduction</i>	11
<i>Méthodologie : Recensement et bases de données</i>	12
I. CONTEXTE ET APPROCHE DE L'ETUDE	14
A. FILIERE FRANÇAISE : POIDS ET CREATION DE VALEUR DE L'AVAL	14
1. <i>Etudes précédentes</i>	14
2. <i>Etude 2003</i>	14
B. POIDS RELATIF DES COOPERATIVES DANS LE SECTEUR	17
II. ENTREPRISES SA	19
A. DESCRIPTION DES CHAMPS ETUDIES	19
B. ANALYSE FINANCIERE DES ENTREPRISES	19
1. <i>Entreprises SA en vins tranquilles (EVT)</i>	19
2. <i>Entreprises SA en vins effervescents (EVE)</i>	23
C. TYPOLOGIES DES EVT	27
1. <i>Analyse par région des EVT</i>	27
2. <i>Taille des EVT</i>	34
3. <i>Taux d'exportation des EVT</i>	35
4. <i>Structures de propriété des EVT</i>	38
5. <i>Les EVT les plus performantes</i>	42
D. CONCLUSION PARTIELLE ENTREPRISES	44
III. COOPERATIVES	46
A. DESCRIPTION DES CHAMPS ETUDIES	46
B. ANALYSE FINANCIERE DES COOPERATIVES	47
1. <i>Coopératives de premier niveau (CVT)</i>	47
2. <i>Unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)</i>	55
C. TYPOLOGIES DES CVT	58
1. <i>Analyse par région des CVT & CVE</i>	59
2. <i>Taille des CVT</i>	63
3. <i>Taux d'exportation des CVT</i>	66
4. <i>Performance des CVT</i>	69
D. CONCLUSION PARTIELLE COOPERATIVES	73
IV. CONCENTRATION DE LA FILIERE (GROUPES)	75
A. METHODOLOGIE	75
B. ANALYSE	75
1. <i>Groupes d'EVT</i>	75
2. <i>Groupes d'EVE</i>	76
<i>Conclusion</i>	78
<i>Poursuite de la recherche</i>	79
<i>Sommaire détaillé</i>	80
<i>Bibliographie</i>	83
<i>Annexes</i>	86

Avant-propos

Les analyses présentées dans ce rapport font suite à différents travaux réalisés sur les entreprises de vins françaises.

Un premier travail exploratoire a eu pour but, à partir des Centrales de bilans d'Entreprises des Grands Vins de France (EGVF), de tracer les grandes lignes de l'évolution financière des entreprises de la filière 'vin' en France en 1996¹. Ensuite, une première tentative de recensement de la filière viti-vinicole française a été réalisée à l'Agro-Montpellier durant l'été 1998, à partir de la base de données financières Diane-SCRL.

C'est grâce à l'expérience accumulée lors de ces premiers travaux que nous avons pu tenter en 2000 de répondre à la demande de D. Amirault du Groupe Aval de l'Onivins, pour mener une recherche-action ayant pour objectif de recenser l'ensemble des entreprises aval de la filière en France et d'étudier leurs trajectoires financières, en vue d'éclairer la création envisagée d'un fonds de capital investissement spécifique à la filière.

C'est sous la houlette de M. Pons et C. Touvron de l'ONIVINS, que nous avons donc entrepris une première 'étude lourde' qui a fait l'objet du rapport « *Dénombrement et analyse financière des entreprises de la filière viti-vinicole en France, en mai 2001* ».

A la demande du Groupe aval de l'Onivins du 21 février 2002, sous la présidence de M. Menez, nous avons été mandatés, en avril 2002, pour une mise à jour et actualisation de cette première étude financière « exhaustive » de la filière vins en France. Les entreprises coopératives, n'ayant pas d'obligation (jusqu'en 2001) de déposer leurs liasses fiscales aux greffes des tribunaux de commerce, se voyaient toutefois 'exclues' de ces analyses... A la demande de la CCVF et de P. Dhuisme, l'Onivins et Crédit Agricole S.A. ont accepté de financer et d'accompagner une première analyse financière exploratoire de ce type d'entreprises en 2002.

Enfin, cette mise à jour '2005' a été souhaitée par l'Onivins, Crédit Agricole S.A. et CCVF afin d'évaluer les effets de la crise sur la santé des entreprises. L'analyse présentée dans ce rapport porte sur les liasses fiscales disponibles des entreprises et des coopératives pendant cinq années (1999-2004).

¹ Voir bibliographie des travaux précédents en fin de rapport.

Synthèse : Entreprises et coopératives

Cette synthèse reprend les principaux résultats et tendances observées entre 1999 et 2004, de façon très concise.

D'abord, quatre constatations concernant toutes les entreprises recensées peuvent être faites :

- L'aval de la filière aurait perdu environ 2 milliards de CA entre 2000 et 2003, essentiellement sur le marché français, se répartissant également entre négoce (SA) et coopératives.
- La création de valeur globale relative s'amenuise, passant sous les 20 % de CA pour les entreprises de vins tranquilles (EVT) et les 25 % pour les entreprises de vins effervescents (EVE). Les coopératives semblent mieux résister sur ce critère.
- Après une période d'euphorie entre 1996 et 2000, les performances économiques et financières de toutes les entreprises suivent une pente baissière, moins brutale que lors des précédentes crises (1992-1995, par exemple), mais qui devient néanmoins inquiétante (et particulièrement pour les coopératives qui ne mettent plus aucun résultat en réserve), car les moyens de déclencher un rebond favorable peuvent maintenant faire défaut.
- Toutefois, l'endettement financier, en moyenne, a été contenu, et il n'y a pas apparition en 2003 ou sur les éléments parcellaires disponibles en 2004, de risque global de défaillance prononcé.

Ensuite, le niveau 'aval' de la filière vin française conserve, depuis plus de 10 ans maintenant, deux grandes caractéristiques.

- La première particularité reste l'extrême, et sans doute croissante, hétérogénéité des configurations financières des entreprises. L'étude de l'activité, la performance et la structure financière des EVF montre en effet qu'il existe des spécificités significatives entre les entreprises SA et les coopératives, entre les opérateurs en vins tranquilles et ceux qui se spécialisent en vins effervescents, mais aussi au sein de chacune de ces catégories d'entreprises.
- La seconde caractéristique qui ressort est celle d'une évolution de la structure de l'aval de la filière. Même si l'atomisation de l'offre en vins tranquilles reste la règle générale (nonobstant tous les audits et rapports préconisant le regroupement des forces sur les marchés étrangers pour faire face aux entreprises en situation oligopolistique du Nouveau Monde...), il semblerait que l'on puisse déceler, sur les quelques dernières années, l'amorce d'un mouvement de concentration des entreprises SA et des coopératives en vins tranquilles (les 8 premiers groupes d'entreprises passant entre 1995 et 2003 de 22 à 26% environ de part de la production française totale). Les entreprises en vins effervescents poursuivent leur mouvement de concentration, déjà très marqué (de 50 à 68% environ du marché total entre 1995 et 2003 pour les 8 premiers groupes).

Du fait de cette atomisation et de cette hétérogénéité, l'analyse peut souvent paraître limitée ou nuancée, malgré la taille de notre échantillon quasiment assimilable à l'entière population des entreprises de la filière vin française. Cependant, cette faiblesse intrinsèque est, à notre avis, compensée par la multiplicité des typologies et des points de vue adoptés dans cette recherche. Elle permet, en effet, de confirmer la validité des liens, mis en évidence dans cette recherche, entre l'activité, la performance ou la structure et la taille des entreprises, l'intensité capitalistique de leurs métiers, leur appartenance à des groupes, leur taux d'exportation, leur structure de propriété, etc.

Enfin, les entreprises aval de la filière, à quelques rares exceptions près, sont des PME de moins de 500 salariés (l'échantillon ne comprend qu'une seule entreprise 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 d'accès direct aux marchés des capitaux, contrairement à leurs principales concurrentes du Nouveau Monde.

1) Dynamique des EVF

a) Pour les vins tranquilles :

Environ 480 entreprises SA ou SARL en vins tranquilles, ayant un CA supérieur à 3 millions d'euros, et représentatives d'environ 78 % des exportations françaises de vins tranquilles, ont pu être étudiées sur la période 1999-2003.

La bonne performance de 2000-2001 marque une vraie année de sortie de crise. Cependant, les résultats se détériorent depuis 2002, tout en résistant mieux qu'en 92-95.

L'augmentation de la part des entreprises exportatrices montre la volonté de pallier la baisse de la consommation intérieure, mais la baisse de la part du CA exporté moyen laisse aussi entrevoir les difficultés que les EVT rencontrent sur les marchés internationaux.

La création de valeur globale ne cesse de diminuer en valeur relative. Par ailleurs, la productivité des emplois ne progresse plus depuis 2000. L'évolution des immobilisations nettes permet d'affirmer que l'investissement est resté régulier au cours de ces cinq années d'étude. Les bons résultats obtenus sur la période étudiée ont permis un renforcement notable des capitaux propres. Les EVE sont, en moyenne, mieux « capitalisées » que les EVT.

Les dettes financières progressent toutefois, pour financer les investissements et pour répondre aux besoins croissants de financement du cycle d'exploitation.

Bordeaux, et à un moindre degré la Bourgogne, ont su rebondir au mieux après la crise de 1992-1995, pour arriver à des performances et à un équilibre financier satisfaisants. Rhône et Alsace paraissent être entrées en phase de 'consolidation'. Par contre, le Languedoc-Roussillon semble avoir rencontré des difficultés pour vraiment profiter de la reprise et poursuivre le renforcement de sa position relative au sein des régions françaises. Le Sud-Ouest et la Provence restent des productions de 'niche' qui ne semblent plus guère avoir de potentiel de croissance. Quant à la Loire, elle continue à régresser relativement à l'ensemble des autres régions françaises.

Au-dessus de 50 salariés, les EVT deviennent relativement bien moins profitables. Ce qui nous amène à penser qu'à partir d'une certaine taille les EVT :

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

La recherche d'une plus grande taille est pourtant censée permettre d'atteindre une 'taille critique' au plan international afin de bénéficier d'économies d'échelle et d'accéder, pour leurs produits et leurs marques, à une certaine notoriété. Leur manque de rentabilité démontre que les économies d'échelle (production, conditionnement, mais aussi, de plus en plus marketing et communication) attendues dans la filière ne semblent pas, en France, pouvoir se substituer de façon rentable aux stratégies de différenciation et de légitimité du lien au terroir qui font le succès des unités de taille plus restreinte.

Pour confirmation, l'analyse financière des entreprises les plus performantes des EVT montre qu'elles bénéficient d'une bonne structure financière et d'un avantage concurrentiel net à l'export. En outre, ces entreprises de taille moyenne semblent « bien établies », présentent des caractéristiques stables dans le temps, et sont relativement peu sensibles aux crises qui affectent régulièrement la filière.

Au final, ce sont donc plutôt les entreprises SA 'indépendantes', essentiellement familiales (les plus nombreuses), qui sont les plus représentatives de l'image que l'on se fait de la filière française spécialisée dans une activité de négoce-élevage régional et traditionnel. En moyenne, ce sont de petites unités qui exportent plus d'un tiers de leurs productions, ont un actif immobilisé important et un BFR plutôt élevé du fait de la lourdeur des stocks qu'elles portent. Globalement, et même s'ils s'amenuisent depuis 2000, leurs résultats sont relativement 'meilleurs' que ceux des entreprises faisant partie de la vingtaine de 'groupes' existant dans ce secteur des vins tranquilles.

b) Pour les vins effervescents :

L'analyse a porté sur une sélection d'environ 90 entreprises (SA ou SARL) de la filière vins effervescents (EVE) ayant un CA supérieur à 3 millions d'euros, représentatives de 89 % des exportations françaises de vins effervescents.

Par rapport aux EVT, les entreprises de ce secteur ont des caractéristiques financières bien différentes : taille moyenne (effectif et CA) plus élevée, actif net plus important sous-tendant une activité que l'on peut qualifier de très « capitalistique », puisqu'il faut environ 200 € d'actif total pour générer 100 € de CA dans ce secteur d'activité.

Par ailleurs :

- Leur CA a progressé moins vite que celui des EVT.
- La création de valeur globale et la productivité restent plus élevées que celles des EVT, en dépit de leur taille et de leur effectif moyen nettement supérieur.
- Les performances se sont fortement redressées entre 1995 et 2000, mais stagnent depuis.
- L'investissement est régulier, ainsi que l'augmentation de l'actif total et de l'endettement financier.
- Les EVE sont mieux 'capitalisées' que les EVT. Toutefois, les dettes financières progressent régulièrement pour financer investissements et surtout les lourds besoins de leur cycle d'exploitation particulier.

2) Dynamique des CVF

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 vendu au négoce) ou comparables, voire concurrentes de celles des entreprises SA du négoce (si elles commercialisent aussi en vrac ou en bouteille aux distributeurs ou importateurs qui sont les clients traditionnels du négoce).

En tout état de cause, parce que ne bénéficiant pas de débouchés réservés ou privilégiés, on peut considérer que ces entreprises se situent bien, elles aussi, dans une économie de marché qui se mondialise.

D'importantes différences de gouvernance (les adhérents, apporteurs et fournisseurs de raisin sont aussi les 'copropriétaires' de leur coopérative) génèrent toutefois des particularités de

structure financière, et notamment le compte «adhérents» qui contribue fortement au financement des structures coopératives. A ce sujet, 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 de maximiser la rentabilité des capitaux investis par les propriétaires des entreprises SA).

‘Toutes choses égales par ailleurs’, les coopératives françaises recensées représenteraient en 2003 de l’ordre de 19 % du CA total de la filière ‘aval’ et 7 % des exportations et créeraient, avec 15 % des effectifs employés, 15 % de la valeur (VA). Il faut ici souligner la concentration du ‘poids’ des coopératives dans les bassins producteurs de la Provence, du Sud-Ouest, du Languedoc Roussillon, du Rhône et de l’Alsace.

En moyenne, la valeur ajoutée de ces entreprises reste proportionnelle au CA dans toutes les régions, ce qui tendrait à indiquer une activité sans doute assez comparable entre elles.

Au sein de la filière coopérative apparaissent deux niveaux d’implication dans la relation au produit : les coopératives de premier niveau qui, pour la majorité, vinifient, et les unions de coopératives qui ne vinifient pas ou peu, mais 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 sont plus proches des entreprises de négoce que nombre de coopératives de premier niveau qui n’ont pas vraiment développé d’activité commerciale vers la distribution.

a) Pour les coopératives de premier niveau en vins tranquilles :

L’analyse a porté sur une sélection (variant de 130 à 210 environ, suivant les années) des coopératives de la filière vins tranquilles (CVT) ayant un CA supérieur à 3 millions d’euros, représentatives d’environ 9 % des exportations françaises de vins tranquilles

L’étude de l’activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) met en évidence une taille moyenne qui se situe autour de 8 M€, soit plus de 2 fois inférieure à la SA en vins tranquilles moyenne. Ce CA reste plutôt stable de 2001 à 2003.

Le taux d’export pour les entreprises exportatrices est relativement peu élevé par rapport aux entreprises de négoce (SA) et semble avoir tendance à diminuer en 2003.

La création de valeur globale est légèrement plus importante que celle des SA, mais accuse aussi une légère baisse depuis 2001. 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, n’intègrent pas cette fonction. Mais comme la commercialisation des vins produits par ces coopératives est 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 un rôle complémentaire les unes par rapport aux autres.

Par ailleurs, il faut environ 150 € à ces entreprises pour réaliser 100 € de CA, soit une intensité capitalistique plus forte que leurs homologues unions du négoce (UVT : 84 €) ou entreprises (EVT : 85 €), sans doute du fait d’investissements en vinification et de stocks plus importants.

L'endettement financier se situe en 2003 à près de 26 % du passif et progresse légèrement ces dernières années. La 'capacité de remboursement' de ces dettes financières par la CAF se détériore aussi légèrement, passant de 6 à 9 ans, du fait aussi de l'absence de résultats. 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 de trésorerie de l'entreprise.

Les coopératives de premier niveau en vins tranquilles de plus de 3 M€ étudiées en 2003 sont particulièrement présentes en Languedoc-Roussillon (76), Champagne (50), puis sur le bordelais (32), le Rhône (30), la Bourgogne (21), la Provence (19), le Sud-Ouest (19), et enfin la Loire (7).

Leurs caractéristiques financières par région sont très hétérogènes, et assez difficiles à interpréter. Seule la capitalisation de ces entreprises coopératives est comparable dans toutes les régions, avec un ratio CP / Actif total de l'ordre d'un tiers.

La faiblesse du RN / CA est générale, et une seule région, l'Alsace, a un taux de profitabilité du chiffre d'affaires très différent de zéro.

Concernant la création de valeur globale et la productivité du travail, les mieux placées sont les coopératives de plus grande taille, même si la profitabilité finale reste, en moyenne, proche de zéro. Il semblerait donc que la taille pourrait être, pour les coopératives ayant une activité de production plus développée que le 'négoce', un facteur d'efficience (et de 'bonne gestion') plus influent que pour leurs condisciples SA du négoce, qui réussissent relativement mieux dans des stratégies de 'spécialisation' et de niches en conservant une taille restreinte.

Une certaine corrélation semble se dessiner aussi entre résultats et taux d'exportation : les classes de coopératives les plus exportatrices, ayant *a priori* une politique plus volontaire de conquête des marchés étrangers, semblent dégager un peu de résultat qui peut être réinvesti. La profitabilité apparaît sans doute comme un déterminant important de la performance globale, mais il faudrait pouvoir disposer d'indicateurs plus adaptés, tels que les revenus par hectare obtenus par les apporteurs-copropriétaires de ces structures ou des rémunérations obtenues à l'hectolitre comparées à des prix de marché, pour pouvoir trancher. L'enquête prévue auprès des entreprises de la filière devrait apporter quelques éclairages nouveaux sur ces questions.

En conclusion de l'étude des coopératives de premier niveau en vins tranquilles, il faut surtout retenir des résultats que l'on supposera être devenus récemment volontairement 'nuls', ce qui freinera obligatoirement les investissements matériels et immatériels nécessaires au bon développement à moyen terme de ces structures.

b) Pour les unions de coopératives en vins tranquilles :

L'analyse du deuxième niveau, à savoir 20 à 30 (suivant les années) unions (ou groupements) de coopératives, est nécessairement complémentaire si l'on veut avoir une bonne compréhension du secteur coopératif au sein de la filière.

Ces structures ont une taille plus de deux fois plus importante que les coopératives de premier niveau avec un CA moyen supérieur à 20 M€ (plutôt stable sur la période), et en fait très comparable à celle de leurs condisciples du négoce de vins tranquilles.

Les chiffres de CA Export indiqueraient (sous réserve d'un échantillon de faible taille et non cylindré), une baisse sensible sur la période étudiée. Encore une fois, la perte de parts de marchés des entreprises françaises à l'international peut expliquer ce phénomène.

La création globale de valeur au niveau de ces unions est faible comparée à celle des coopératives de premier niveau et moitié moindre que celle des SA du négoce en vins tranquilles et en diminution également. La somme des VA du système coopératif (premier niveau + unions) s'élève toutefois à 27 % environ du CA, soit 7 à 8 % de mieux que la SA moyenne du négoce, mais en incluant toute l'activité de vinification.

Les dettes fournisseurs augmentent régulièrement sur la période étudiée : les dettes aux coopératives adhérentes de premier niveau semblent jouer un rôle d'équilibre du passif et permettre une certaine stabilité de l'endettement financier.

Néanmoins, les concours bancaires courants semblent augmenter plus fortement sur 2004, ce qui est préoccupant, et les capacités de remboursement, en l'absence de résultats positifs, se dégradent depuis 2001.

A l'issue de l'analyse des unions de caves coopératives il apparaît qu'elles devraient œuvrer en synergie avec les unités de vinification qui les contrôlent dans le but de valoriser toujours mieux la commercialisation de leurs produits. Or, on observe une stagnation de l'actif immobilisé qui indique l'absence d'investissements importants, ainsi qu'un transfert du poids des financements sur leur amont. On comprend pourquoi des voix s'élèvent aujourd'hui dans la coopération pour poser la question de la légitimité et de l'avenir de ces structures.

c) Pour les coopératives de premier niveau en vins effervescents :

L'analyse, très incomplète avant 2002, a porté sur une sélection d'une cinquantaine de coopératives de la filière vins effervescents (CVE) ayant un CA supérieur à 3 millions d'euros, représentatives de 2 % des exportations françaises de vins effervescents.

De façon surprenante, leur taille moyenne est légèrement inférieure à celle de l'échantillon étudié ci-dessus en vins tranquilles. En effet leur CA moyen, assez stable, oscille autour de 7 M€. La création de valeur globale, même si elle semble progresser, est étonnamment inférieure à celle des CVT, et surtout à celle de leurs homologues entreprises SA du négoce en vins effervescents, ce qui s'explique sans doute par un 'métier' différent (fourniture de vin de base, de bouteilles sur lattes, ...).

Toutefois, l'étude de leur performance met en évidence un fonctionnement totalement différent de ces structures par rapport à leurs consoeurs en vins tranquilles. Elles génèrent une rentabilité (RN / CA) proche de celle des entreprises de négoce en vins effervescents et peuvent ainsi disposer d'une capacité de réaction (CAF et constitution de réserves) intéressante pour l'avenir.

En bref, les CVE sont financièrement plus performantes que les CVT, ce qui peut s'expliquer par une conjoncture plus clémente en Champagne. Elles pratiquent toutefois un métier différent qui nécessite, entre autres, plus d'immobilisations et qui requiert une plus forte intensité capitalistique. Leurs ratios de performance sont en baisse, mais leur taux d'endettement encore 'raisonnable' reste rassurant.

Au final, les analyses confirment que les caractéristiques financières des caves coopératives françaises en vins tranquilles sont très hétérogènes selon les régions et les analyses typologiques effectuées. Néanmoins, des différences de ‘comportement financier’ assez constantes dans ces analyses font soupçonner l’existence de deux catégories de structures.

La première catégorie est constituée des coopératives qui semblent gérer « au jour le jour » leur activité, qui maximisent la distribution de la valeur créée aux apporteurs, et qui ne peuvent donc capitaliser afin de préparer l’avenir. Privées de cette ‘capacité de réaction’, elles ne peuvent qu’espérer que la crise ne durera pas.

La seconde catégorie (malheureusement moins bien représentée) est celle des coopératives qui tendent à avoir une gestion « proactive » de leur activité et essaient de se préserver une marge de manœuvre pour l’avenir en continuant à mettre en réserves des résultats financiers positifs. Pour cette seconde catégorie, et même si la crise dure, ces structures disposent de fondamentaux financiers suffisamment solides pour résister.

Introduction

En 2003, la viticulture représentait 12 % de la valeur de la production agricole française, ce qui faisait d'elle le deuxième secteur de production derrière celui du lait. Par ailleurs le vin est le produit agroalimentaire français le plus exporté dans le monde.

Suite à une volonté d'avoir des données précises sur l'évolution des 'entreprises aval' de la filière viti-vinicole (vineries, négoce, coopératives et leurs unions et groupements), cette recherche a un double objet :

- recenser l'ensemble des entreprises aval de la filière vin en France (qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 3 millions d'euros),
- étudier leurs trajectoires financières, en vue d'éclairer la prise de décision au niveau de l'Office National des Vins (Onivins Paris) et du Crédit Agricole S.A., co-financeurs de cette recherche action.

La première partie de ce rapport précise le contexte ainsi que l'approche adoptée dans cette étude.

Les parties II et III présentent une analyse financière des entreprises recensées. Cette analyse est présentée par classe 'homogène' d'entreprises : Entreprises SA (négoce) puis Coopératives, pour les vins tranquilles puis pour les vins effervescents dans chaque catégorie. Les Unions ou groupements de coopératives font également l'objet d'une analyse spécifique, uniquement en vins tranquilles (1 seule union en vins effervescents recensée).

Les typologies remarquables de ces entreprises sont présentées dans la partie II pour les Entreprises SA, et dans la partie III pour les Coopératives, et sont fondées notamment sur les distinctions entre régions, la taille des structure, le taux d'exportation, ainsi que la performance, mais aussi la « gouvernance » respective des SA et des coopératives

Enfin, l'évolution des groupes d'entreprises et de la concentration des entreprises de la filière française est abordée dans la dernière partie (IV).

Méthodologie : Recensement et bases de données

Le rapport qui suit résulte d'une analyse financière approfondie des entreprises aval (SA du négoce et coopératives) de la filière viti-vinicole française sur les 5 à 6 dernières années (1999-2004).

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 SA (et quelques SARL) du négoce ainsi que les Coopératives et leurs Groupements et Unions.

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

- les exploitations commercialisant leur vin (en 01.1G, viticulture) ;
- les entreprises agroalimentaires vinifiant (en 15.9 F et G, 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 sphère : les frontières de l'entreprise viti-vinicole ne coïncident pas avec cette catégorisation statistique, notamment en ce qui concerne les entreprises 'aval'. En effet, ces entreprises peuvent avoir toutes ces activités, tout en n'étant positionnées que dans l'une de ces trois catégories (en fonction de leur activité 'dominante'). C'est le cas de la plupart des caves particulières (classées dans la viticulture), des quelques 'vineries' françaises et de certains négociants ayant un pied dans le vignoble (classés dans le commerce de gros). Notons au passage que les caves coopératives, qui ont pour première activité la transformation, sont, elles, intégrées dans les activités de production et donc comptabilisées par l'INSEE dans les statistiques de l'agriculture.

Le recensement des entreprises SA (et quelques SARL) et coopératives passait donc par une première sélection des entreprises dans la base de données SCRL-Diane (constituée à partir des liasses fiscales déposées aux greffes des tribunaux de commerce).

Les courtiers (télexistes) et grossistes re-distributeurs « purs », les holdings financiers ou immobiliers, les producteurs d'alcools (distillateurs, Armagnac, Cognac), s'ils n'avaient aucune activité 'vins', ont été exclus.

Environ 650 entreprises en vins tranquilles (EVT) et 160 entreprises en vins effervescents (EVE) ont ainsi été recensées dans le champ des SA et SARL.

Parallèlement, la Confédération des Coopératives Vinicoles de France (CCVF) a fourni une recension des coopératives : 730 en vins tranquilles (CVT) et 140 en vins effervescents (CVE).

Une base de données d'environ 860 entreprises a été constituée par sélection des entreprises et coopératives réalisant plus de 3 millions d'euros de CA en « vins tranquilles » ou « effervescents ». L'extraction des liasses fiscales a donné lieu à des retraitements comptables destinés à harmoniser les données financières.

La plupart des données comptables dont nous disposons ont donc été standardisées et sont comparables d'une structure à l'autre, même s'il continue d'exister des différences intrinsèques comme le compte « adhérents », spécifique aux coopératives.

La notion de création de valeur varie en fonction du point de vue qui est 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 et 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 propriétaires).

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 de 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 (poids économique net du niveau amont) des agents économiques étudiés. Par suite, la comparaison entre poids économique brut (somme des CA) et poids économique net (achats nets plus somme des VA), permet d'estimer les 'doubles comptes' (cf. : *Bacchus 2005 pour une explication détaillée*).

Certains biais sont parfaitement explicites, telles que l'exhaustivité toujours incomplète (et qui le restera sans doute) des EVF et des CVF, les limites connues des bases de données financières utilisées, les erreurs possibles de codifications (exportations, structure de propriété, appartenance à un groupe, etc.), par exemple. D'autres sont implicites, telles l'hétérogénéité des situations financières rencontrées et, dans les estimations proposées, les interpolations de CA et VA réalisées à partir des valeurs exportées déclarées dans les liasses fiscales des entreprises.

La présence de périodes d'expansion (1996-2001) et de crises (1992-1995 puis 2002 à ce jour) influence l'analyse financière menée dans cette étude. Son interprétation doit donc être nuancée et relativisée en fonction 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. Donc les chiffres de moyennes des ratios sont différents des ratios des moyennes. Les ratios financiers présentés dans les tableaux sont issus des comptes moyens présentés dans ces tableaux et non pas des moyennes de ratios issus de notre échantillon, sauf quand il est précisé le contraire².

Pour plus de précisions sur la méthodologie du travail effectué dans cette étude, voir en *Annexe 1 : Aspects méthodologiques recensement et bases de données*.

Les données présentées dans les tableaux et figures de ce rapport ont pour référence commune :

« Couderc J.P. et al. (2005), Recherche-action menée par l'UMR Moïsa à l'Agro Montpellier, pour le compte de l'Onivins et Crédit Agricole S.A. ; *Analyse financière des structures aval de la filière viti-vinicole française, Entreprises et Coopératives 1999-2004*, 10 janvier 2005. »

² 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.

I. Contexte et approche de l'étude

A. Filière française : poids et création de valeur de l'aval

1. Etudes précédentes

Aussi étrange que cela paraisse, la contribution de l'ensemble des entreprises 'aval' de la filière viti-vinicole à la 'création de richesse' dans l'économie française n'était pas très bien connue avant la recherche action menée pour l'Onivins en 2001.

Le poids économique (ou valeur totale produite, égale au CA réalisé) des entreprises viti-vinicoles qui assurent la mise en marché n'avait toujours pas fait l'objet d'analyses. Il en était de même pour la répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière, depuis les producteurs en amont, d'une part, et la distribution ou la consommation, d'autre part.

Ces études sur les entreprises 'aval' ont permis d'avoir une vision exploratoire très synthétique et d'apporter un éclairage nouveau sur le poids relatif des entreprises de mise en marché des vins, de statut privé ou coopératif, en fonction des vins qu'elles commercialisent, tranquilles ou effervescents. L'objectif est de préciser, en la quantifiant, la description de la filière viti-vinicole française. Cette analyse passe notamment par une estimation du poids économique brut (CA) ou net (CA hors doubles comptes) et de la création globale de valeur (VA) des différents acteurs, en s'intéressant particulièrement à l'étape de la mise en marché.

En 2000, une première estimation du marché des vins commercialisés par l'ensemble de la filière au stade intermédiaire 'aval' (vente à la distribution incluant les exportations) proposait un 'poids économique brut', ou CA total, d'environ 20 milliards d'euros (ou 132 milliards de Francs). La valeur ajoutée totale (ou contribution au PIB français) de la filière étudiée s'élevait à 13,8 milliards d'euros la même année, que se partageaient les entreprises viticoles (6 milliards d'euros), les entreprises intermédiaires (4,3 milliards d'euros) et les différents circuits de distribution en France (3,5 milliards d'euros)³.

Cette répartition montrait clairement, au sein de la filière viti-vinicole française, une plus grande appropriation relative de cette création de richesses par le niveau « production », suivie par le niveau distribution, si l'on inclut la valeur ajoutée des circuits de distribution étrangers à l'exportation, puis enfin par les entreprises d'aval.

2. Etude 2003

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

Après recensement en 2003 des entreprises de plus de 3 millions d'euros de CA, l'évaluation de la valeur produite par ces structures intermédiaires (SA et coopératives) est basée sur un panel regroupant 860 de ces structures (696 en Vins Tranquilles - dont 419 SA EVT et 277 coopératives CVT - et 164 en Vins Effervescents produisant majoritairement, mais pas exclusivement, des vins effervescents - dont 99 SA EVT et 65 coopératives CVE -).

³ Voir bibliographie : Bacchus 2005

Le montant des exportations totales de vins français servira 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 commerciaux 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 le Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE/Ubifrance).

Le tableau ci-dessous présente les CA et CA export cumulés par région (par somme des données disponibles pour les 860 entreprises recensées).

Les exportations françaises d'AOC ont été affectées à chaque région d'appartenance, et les exportations de vins de table et de pays, s'élevant à 1 066 millions d'euros en 2003, et qui ne sont pas affectées aux régions de production concernées dans les statistiques douanières, ont été (à dire d'expert) réparties ainsi :

- 75 % en Languedoc-Roussillon,
- 8 % en Provence,
- 4 % dans le Rhône,
- 4 % dans la Loire,
- 7 % dans le Sud-Ouest.

a) Informations disponibles

Figure 1 : Tableau du recensement (Diane et Crédit Agricole SA) des entreprises aval de vins françaises (EVF) en 2003.

Toutes entreprises : SA + Coops	VINS TRANQUILLES					
Par région de production pour les vins tranquilles	Nombre Entr.	CA 2003 (K€)	CA Export 2003 (K€)	% du CA exporté	Exportations France (K€) (Douanes)	Export recensé /France
+ Mousseux et Champagne						
BORDEAUX	171	3 577 600	1 208 811	33,8%	1 378 766	88%
BOURGOGNE-BEAUJOLAIS	79	1 297 432	611 384	47,1%	674 092	91%
ALSACE	42	777 637	399 221	51,3%	100 266	398%
LOIRE	47	711 234	155 221	21,8%	210 409	74%
RHONE	91	1 125 345	295 017	26,2%	312 794	94%
LANGUEDOC ROUSSILLON	153	2 125 908	509 965	24,0%	953 137	54%
SUD-OUEST	25	295 400	47 401	16,0%	134 000	35%
PROVENCE	44	258 783	41 904	16,2%	102 231	41%
AUTRES REGIONS	44	1 348 399	228 861	17,0%	156 000	147%
TOTAL VINS TRANQUILLES	696	11 517 738	3 497 785	30,4%	4 021 695	87%
	VINS EFFERVESCENTS					
TOTAL MOUSSEUX	18	351 549	61 177	17,4%	95 317	64%
TOTAL CHAMPAGNE	146	3 858 725	1 551 435	40,2%	1 676 634	93%
TOTAL EFFERVESCENTS	164	4 210 274	1 612 612	38,3%	1 771 951	91%
TOTAL GENERAL TOUS VINS	860	15 728 012	5 110 397	32,5%	5 793 646	88%

Lorsque l'on compare les exportations recensées dans les liasses fiscales de ces entreprises en 2003 (colonne 'CA export 2003') aux chiffres des exportations françaises déclarées aux Douanes (colonne 'Exportations France' : par origine géographique du vin, et donc différente

de la région de l'entreprise exportatrice dans la colonne précédente), on obtient un taux de représentativité de la base de données constituée (colonne 'Export recensé / France').

Les exportations des 860 SA et Coopératives recensées représentent 88 % des exportations totales de vins de la France en 2003.

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

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

Le Languedoc-Roussillon, principal producteur de ces vins de cépage, laisse donc le négoce des régions de plus forte notoriété internationale, s'accaparer près de 450 millions d'€ d'exportations avec la valeur ajoutée élevée qui peut y être attachée...

b) Extrapolation, correction

Afin de reconstituer le 'poids économique brut' de la filière (la somme des chiffres d'affaires (CA) réalisés par les entreprises), nous avons calculé un coefficient de correction* (ou de redressement) des ventes des SA ou coopératives de l'aval de la filière de notre panel, qui est simplement l'inverse de son pourcentage de représentativité à l'exportation⁴.

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.

Le tableau récapitulatif de l'année 2000 est présenté ci-dessous.

Figure 2 : Tableau d'estimation du poids économique 'brut' des SA et coopératives de la filière en 2000.

Année 2000 940 SA + Coops En Millions d'€	Ventes à l'export (panels)	Exportations françaises (douanes)	Coefficient de correction*	Ventes en France (panel)	Estimation des ventes en France	Estimation des ventes totales du secteur
Toutes Entreprises de vins tranquilles (EVT+CVT)	2 851	3 807	1,335	9 237	12 334 (e)	16 141 (e)
Toutes Entreprises de vins effervescents (EVE+CVE)	1 533	1 643	1,072	2 393	2 565 (e)	4 208 (e)
TOTAL entreprises 'aval'	4 384	5 450		11 630	14 899 (e)	20 349 (e)

(e) pour les valeurs estimées

* = exportations françaises déclarées aux douanes / exportations de notre panel

⁴ Cette mesure comporte des biais :

- la prise en compte par les Douanes d'un prix F.O.B., alors que les entreprises vendent « départ » 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 de moins de 3 MM €, ce qui suppose que les proportions cumulées de leurs ventes en France et à l'exportation soient similaires à celles des entreprises étudiées.

Il peut être comparé à celui obtenu, de la même manière, en 2003 :

Figure 3 : Tableau d'estimation du poids économique 'brut' des SA et coopératives de la filière en 2003.

Année 2003 860 SA + Coops En Millions d'€	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
Toutes Entreprises de vins tranquilles (EVT+CVT)	3 498	4 060	1,16	8 020	9 309 (e)	13 369 (e)
Toutes Entreprises de vins effervescents (EVE+CVE)	1 613	1 772	1,10	2 598	2 854 (e)	4 626 (e)
TOTAL	5 110	5 832		10 618	12 163 (e)	17 995 (e)
<i>Evolution 2003/2000 en %</i>	16,57%	7,01%		-8,70%	-18,35%	-11,56%

* = exportations françaises déclarées aux douanes / exportations de notre panel

La baisse de l'estimation du 'poids économique brut' de 20 à 18 milliards d'euros entre 2000 et 2003 peut s'expliquer :

- Essentiellement par la chute importante des ventes en France, non compensée par la légère augmentation des exportations,
- Mais aussi par la meilleure représentativité de notre recensement pour les vins tranquilles, passant de 75 à 85 % des exportations françaises (concentration sur moins d'entreprises ou meilleur taux de déclaration : coefficient de correction ramené de 1,335 à 1,16),
- Ou enfin par les biais dus à un redressement du CA France, 'toutes choses égales par ailleurs', ce qui est toujours risqué (les ventes inter-entreprises pouvant être devenues moins importantes, par exemple)...

L'analyse financière donnera plus de précision quand à ces tendances pressenties.

B. Poids relatif des Coopératives dans le secteur

Sur les 860 entreprises recensées (SA et Coopératives) de plus de 3 millions d'euros de CA, seules 802 d'entre elles (509 SA ou SARL, 265 coopératives et 28 Unions ou groupements de coopératives), pour lesquelles nous pouvions disposer des liasses fiscales sur les 3, 4 ou 5 dernières années, ont pu être analysées.

En 2000, l'ensemble des 870 Coopératives et Unions, qui vinifient 55 % environ de la production de vin française, représentaient un CA estimé de l'ordre de 4 500 millions d'euros, dont 500 millions environ étaient exportés, et créaient 1 500 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 leurs activités viticoles (CANAs, Euralis, ...). Il s'ensuit une sous estimation, difficilement chiffrable, de leur contribution relative.

Ceci étant, quel est le poids relatif des coopératives recensées dans cette nouvelle analyse 'harmonisée' des entreprises de plus de 3 millions d'euros de CA de la filière en 2003 ?

Figure 4 : Tableau du poids relatif des coopératives dans la filière française.

2003	Nbre total SA+ coops	CA total	CA export total	VA totale	Effectif total	% CA coops	% CA export coops	% VA coops	% Effectif coops
BORDEAUX	167	3 265 802	1 072 114	547 863	6 637	10%	4%	11%	13%
BOURGOGNE-BEAUJOLAIS	78	1 275 744	566 963	214 460	2 786	15%	9%	11%	1%
ALSACE	41	768 541	380 449	168 974	1 682	27%	11%	19%	15%
LOIRE	45	701 232	135 786	108 096	1 813	13%	7%	14%	14%
RHONE	75	1 021 973	270 152	145 013	1 547	37%	16%	37%	22%
LANGUEDOC ROUSSILLON	143	2 041 314	442 499	226 177	2 754	38%	15%	43%	33%
SUD-OUEST	24	284 064	40 454	39 848	728	57%	71%	65%	59%
PROVENCE	39	262 496	30 857	47 251	581	67%	45%	71%	54%
AUTRES REGIONS	40	1 293 716	210 485	131 410	1 656	0%	0%	0%	0%
TOTAL GENERAL VINS TRANQUILLES	652	10 914 882	3 149 759	1 629 092	20 184	21%	9%	21%	17%
TOTAL MOUSSEUX	16	299 222	56 240	66 251	1 059	19%	26%	18%	19%
TOTAL CHAMPAGNE	134	3 254 345	1 383 232	919 680	5 536	10%	1%	5%	8%
TOTAL EFFERVESCENTS	150	3 553 567	1 439 472	985 931	6 595	11%	2%	6%	10%
TOTAL GENERAL TOUS VINS	802	14 468 449	4 589 230	2 615 023	26 779	19%	7%	15%	15%

Ce tableau montre bien la concentration du 'poids' des coopératives dans les bassins producteurs de la Provence, du Sud-Ouest, du Languedoc Roussillon, du Rhône et de l'Alsace.

Toujours 'toutes choses égales par ailleurs', les coopératives françaises recensées représenteraient en 2003 de l'ordre de 19 % du CA total de la filière 'aval' et 7 % des exportations et créeraient, avec 15 % des effectifs employés, 15 % de la valeur (VA).

En moyenne, la valeur ajoutée de ces entreprises reste proportionnelle au CA dans toutes les régions, ce qui tendrait à indiquer une activité sans doute assez comparable à celle des SA, à l'exception de la Champagne, où elle apparaît être deux fois moindre (5 % pour 10 % du CA).

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

Les données présentées 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.

II. Entreprises SA

Les entreprises aval de la filière, à quelques rares exceptions près, sont des PME de moins de 500 salariés (en 2003, l'échantillon ne comprend qu'une seule entreprise 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 d'accès direct aux marchés des 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, qui serait pourtant pertinente en cette période de turbulences économiques. 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 principal partenaire financier), de ces entreprises.

A. Description des champs étudiés

Environ 480 entreprises SA ou SARL en vins tranquilles ont pu être étudiées sur la période 1999-2003, et seules quelques indications pourront être données pour les tendances 2004, car le nombre de liasses fiscales disponibles pour cette dernière année (une centaine) reste insuffisante pour une comparaison significative (*données disponibles 2004 présentées dans l'Annexe II*).

Nous avons distingué les analyses des entreprises en vins tranquilles de celles en vins effervescents, qui diffèrent par leur activité et donc aussi dans leur structure financière.

B. Analyse financière des entreprises

1. Entreprises SA en vins tranquilles (EVT)

L'analyse qui suit porte sur une sélection des entreprises (SA et quelques SARL) de la filière vins tranquilles (EVT) ayant un CA supérieur à 3 millions d'euros, représentatives d'environ 78 % des exportations françaises de vins tranquilles (les coopératives représentant, pour leur part, environ 9 % de ces exportations (*cf. figure 4*), et le total SA + coopératives : 87 %, *cf. Figure 1*).

a) Activité des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)

Figure 5 : Tableau d'analyse de l'activité des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Nombre d'EVT	389	394	394	390	378
CA	22 082	21 395	20 977	19 979	19 929
CA Export (exportatrices)	8 294	8 200	8 628	7 940	7 823
% d'EVT exportatrices	88,4%	84,8%	82,7%	81,3%	82,3%
% CA Export (exportatrices)	36,3%	39,5%	41,3%	39,2%	37,3%
Valeur Ajoutée (VA)	3 318	3 326	3 398	3 162	3 072
% VA / CA	15,0%	15,5%	16,2%	15,8%	15,4%
VA / Effectif	82,3	90,9	95,4	98,4	98,0
Actif Total (AT)	18 872	19 089	18 990	17 502	17 554
% AT / CA	85,5%	89,2%	90,5%	87,6%	88,1%
Effectif du personnel	40	37	36	32	31

Rappelons que les études précédentes avaient montré :

- Une certaine concentration des entreprises pendant la période de crise 1992-1995, 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 l'activité 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 moyens se réduisaient.

Le tableau ci-dessus, récapitulant les ratios représentatifs de l'activité des EVT, met en évidence une quasi stagnation des CA moyens et de la VA, symptomatique de la crise actuelle de la filière française, avec sans doute une tendance à une reprise de la concentration (effectifs moyens repartis à la hausse), vérifiée plus loin dans ce rapport.

Ainsi, sur la période 2000-2003 le CA n'a progressé que de 10 %, ce qui compense à peine l'inflation. La taille de l'EVT moyenne reste faible et ne dépasse pas les 40 salariés par entreprise, et le CA moyen de 22 millions d'€ ne représente toujours que moins de 0,2 % du marché total en vins tranquilles recensé pour la filière, en diminution relative constante depuis 1992.

Pourtant, il faut remarquer la baisse régulière de la proportion de VA créée par rapport au CA sur la période étudiée, alors que la productivité des emplois dans la filière, qui reste plutôt forte par rapport aux autres industries agroalimentaires, stagne depuis plusieurs années.

Dans la filière, beaucoup d'entreprises exportent (et surtout sur notre population dont le CA est supérieur à 3 millions d'euros) : entre 40 et 90 % suivant les régions. Ceci explique le décalage faible (mais variant fortement suivant les régions) entre le pourcentage export toutes entreprises et le pourcentage export moyen des entreprises exportatrices. En fait, environ un tiers (30,4 %) du CA 2003 des entreprises SA de la filière est exporté par environ 88 % d'entreprises exportatrices, pour lesquelles le CA export s'élève en moyenne à 37 % du CA total.

Globalement, ce pourcentage des ventes à l'exportation, qui n'avait cessé de progresser depuis 1995, a tendance à se réduire depuis le pic de 2001. Plus d'entreprises sont devenues exportatrices, sans doute afin d'essayer de trouver des relais de croissance face à un marché en France qui s'étiole.

Enfin, l'évolution du ratio Actif total / Chiffre d'affaires (pourcentage AT / CA) montre que l'intensité capitalistique reste à peu près constante sur la période. Ainsi, ce ratio indique que dans cette activité de négoce en vins tranquilles, il faut 'investir' environ 85 à 90 € d'actif pour réaliser 100 € de CA en 2003.

Ces évolutions confirment les difficultés actuelles ressenties tout à la fois sur les marchés français et internationaux par les entreprises de négoce.

b) Performance des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

Figure 6 : Tableau d'analyse de la performance des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	1 102	1 189	1 205	1 123	1 125
% EBE / CA	5,0%	5,6%	5,7%	5,6%	5,6%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	775	853	812	823	924
% RCAI / CA	3,5%	4,0%	3,9%	4,1%	4,6%
Résultat Net (RN)	498	532	615	478	485
% RN / CA	2,3%	2,5%	2,9%	2,4%	2,4%
% RN / Capitaux Propres	8,0%	9,0%	10,8%	8,7%	9,8%
Capacité d'Autofinancement (CAF)	710	785	781	693	681
% CAF / CA	3,2%	3,7%	3,7%	3,5%	3,4%

Après une assez bonne performance en 2000 qui marque une vraie année de sortie de crise, les résultats n'ont cessé de se détériorer depuis 2001 tout en gardant encore en 2002 et 2003 des niveaux 'raisonnables'. Cette évolution vérifie que les EVT font face à une nouvelle crise dont les conséquences commencent à apparaître lentement (en moyenne). Elles semblent toutefois mieux résister que lors de la crise précédente (92-95), qui avait très vite dégradé leurs performances.

La relative sous-capitalisation des EVT permet toutefois de garder une certaine rentabilité des capitaux propres (RN / CP) entre 2001 et 2003 malgré une baisse des résultats et ce, par un usage plus important de l'effet de levier financier (augmentation relative des dettes totales par rapport aux capitaux propres) et par un investissement relativement limité depuis 2002 confirmé par une faible progression annuelle des immobilisations nettes.

Ce choix stratégique s'avère éventuellement judicieux à court terme, pour préserver les profits attendus par les actionnaires, mais augmente le risque de défaillance en cas d'effet de massue (pertes importantes si la rentabilité des actifs devient inférieure aux taux d'intérêts des emprunts). Ce faible niveau des capitaux propres, ne leur donnant qu'une capacité limitée à surmonter les crises, confirme aussi la fragilité relative de ces entreprises.

Les chiffres parcellaires de 2004 semblent montrer une dégradation plus nette des performances, justifiant mieux les inquiétudes actuelles de la filière.

c) Bilan Simplifié des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)

Dans une volonté de résumer la très grande masse d'information disponible au niveau du fichier de la base de données DIANE, nous avons dressé les bilans simplifiés d'une hypothétique « entreprise moyenne » EVT sur cinq ans (1999-2003). On obtient les résultats suivants :

Figure 7 : Tableau d'analyse du bilan simplifié des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

ACTIF (k€)	2003	2002	2001	2000	1999
Immobilisations nettes	4 377	4 368	3 990	3 976	3 800
Stocks	6 782	6 578	6 479	6 167	5 898
Créances clients & avances	4 684	5 122	5 233	4 736	5 092
Disponibilités & autres	3 029	3 020	3 288	2 623	2 765
Total Actif	18 872	19 089	18 990	17 502	17 554
PASSIF (k€)					
Capitaux Propres	6 195	5 946	5 683	5 482	4 973
DFi Moyen et Long Terme	1 328	1 162	1 093	1 058	726
Crédits Fournisseurs	4 170	4 217	4 471	4 072	3 710
DFi Court Terme	1 609	1 888	1 905	1 837	2 056
Autres et divers	5 570	5 876	5 838	5 053	6 089
Total Passif	18 872	19 089	18 990	17 502	17 554

On constate à nouveau que les investissements sont relativement freinés depuis 2002, et que l'actif total n'évolue guère.

L'endettement financier a été contenu, même s'il progresse à nouveau depuis 2002 et si la situation semble se détériorer plus nettement en 2004. Par ailleurs, la part de l'endettement global à court terme, incluant les crédits fournisseurs, reste très importante dans l'ensemble.

d) Besoin en fonds de roulement des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)

Figure 8 : Tableau d'analyse du BFR des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Fonds de roulement (FR)	4 924	4 663	4 877	4 319	3 850
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	5 152	4 842	5 163	4 762	4 322
% BFR / CA	23,3%	22,6%	24,6%	23,8%	21,7%
dont % Stocks / CA	42,3%	40,3%	40,6%	39,8%	41,0%
% Créances clients / CA	18,5%	18,9%	19,7%	19,9%	22,6%
% Dettes fournisseurs / CA	20,2%	21,8%	20,4%	21,2%	23,2%
Trésorie	-228	-179	-285	-443	-471

La progression des stocks se poursuit, mais reste en ligne avec l'évolution de l'activité, ce qui permet d'avoir une stabilisation du BFR sur ces dernières années. Les ratios 2003 (stocks) et les indications pour 2004 laissent penser à une dégradation qui pourrait s'accélérer.

e) Structure financière des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

Figure 9 : Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Dettes totales	9 398	9 474	10 046	9 444	8 640
Dont Dettes financières (CT+MLT)	2 937	3 050	2 998	2 895	2 782
Dont Dettes financières court terme	1 609	1 888	1 905	1 837	2 056
% Dettes financières totales / Capitaux propres	47,4%	51,3%	52,8%	52,8%	55,9%
% Intérêts et charges financières / Dettes financières totales	7,6%	8,8%	10,1%	9,3%	7,8%
Dettes financières totales / CAF (années)	4,1	3,9	3,8	4,2	4,1

Les résultats 'satisfaisants' obtenus jusqu'en 2001 ont permis un renforcement des capitaux propres, et les dettes financières ont progressé suite aux besoins du cycle d'exploitation dans cette période d'expansion. Les entreprises semblent toutefois avoir fait preuve de prudence dès le début de la crise en limitant leur endettement auprès des banques. La baisse continue des taux d'intérêts a aussi participé à un 'amortissement' des effets financiers de la crise.

f) Synthèse EVT

Pour conclure, l'analyse montre que les EVT subissent de plein fouet la crise que connaît la filière. Néanmoins, avec une dégradation plus lente de leurs performances que lors de la crise 1992-1995, elles semblent mieux faire face aux turbulences actuelles. Par ailleurs, elles ont sans doute fait preuve de plus prudence avec une limitation de leurs stocks et donc de leur endettement en début de crise. Cependant, la faiblesse de leurs capitaux propres les fragilise et continue de limiter leur capacité de réaction.

2. Entreprises SA en vins effervescents (EVE)

L'analyse qui suit porte sur une sélection d'environ 90 entreprises (SA ou SARL) de la filière vins effervescents (EVE) ayant un CA supérieur à 3 millions d'euros, représentatives de 89 % des exportations françaises de vins effervescents (les coopératives ne pesant qu'environ 2 % dans ces exportations, pour porter le total à 91 %, cf. : *Figure 1*).

a) Activité des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

Figure 10 : Tableau d'analyse de l'activité des Entreprises SA en vins effervescents (EVE).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Nombre d'EVE	92	93	92	90	90
CA	34 385	35 321	30 603	30 212	33 400
CA Export (exportatrices)	17 178	17 030	15 050	17 065	18 973
% d'EVE exportatrices	89,1%	87,1%	87,0%	85,6%	84,4%
% CA Export (exportatrices)	47,0%	45,4%	47,0%	51,5%	50,9%
Valeur Ajoutée (VA)	10 069	10 243	9 400	10 513	11 006
% VA / CA	29,3%	29,0%	30,7%	34,8%	33,0%
VA / Effectif	162,5	157,9	166,2	182,3	194,5
Actif Total (AT)	72 359	70 556	64 863	60 225	56 567
% AT / CA	210,4%	199,8%	212,0%	199,3%	169,4%
Effectif du personnel	62	65	57	58	57

Par rapport aux EVT, les entreprises de ce secteur ont des caractéristiques financières bien différentes : taille moyenne (effectif et CA) plus élevée, actif net plus important sous-tendant une activité que l'on peut qualifier de très « capitalistique », puisqu'il faut environ 200 € d'actif total pour générer 100 € de CA dans ce secteur d'activité.

L'évolution de l'activité des EVE se traduit par une certaine instabilité. Après une baisse significative entre 1999 (l'année du siècle) et 2000, le CA a renoué avec la croissance à partir de 2001 et d'une façon très nette en 2002 avec une croissance d'environ 15 % entre ces deux années. Cependant, on remarque une faible détérioration du CA qui se chiffre à -2,5 % entre 2003 et 2002. Au total, sur la période 2000-2003 le CA a progressé d'environ 17 %, confirmant un meilleur dynamisme des EVE par rapport aux EVT sur ces dernières années.

Le CA export a suivi une évolution assez semblable à celle du CA, mais avec une croissance moins affirmée après l'année 1999, que l'on peut considérer comme hors norme. Cette différence semble donc traduire une difficulté récente de toutes les entreprises SA françaises de la filière à progresser sur les marchés internationaux.

Le décalage entre la part du CA à l'exportation pour le total effervescent (38,3 %) et le pourcentage moyen peut s'expliquer par une forte concentration de l'export sur un nombre restreint de grandes entreprises, les plus petits des négociants-manipulants ne vendant que sur le marché français.

Il est à remarquer que la baisse de la proportion de VA créée par rapport au CA est importante depuis 2000. Cette évolution, semblable à celle des EVT, pourrait traduire un phénomène de transfert de la VA, soit en amont vers les viticulteurs ou bien, plus probablement, vers l'aval, en réponse à la pression des distributeurs (marques premiers prix, promotions plus fréquentes).

Le rapport VA / Effectif moyen, qui indique la part de VA produite par salarié, permet d'analyser la productivité des emplois dans la filière.

Notons aussi que cet indice de la productivité est bien plus élevé que dans les EVT. Après une régression entre 1999 et 2002, on enregistre un redressement (avec une baisse des effectifs moyens) en 2003.

b) Performance des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

Figure 11 : Tableau d'analyse de la performance des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	5 915	6 333	5 593	6 864	7 270
% EBE / CA	17,2%	17,9%	18,3%	22,7%	21,8%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	5 030	5 435	4 402	5 826	6 201
% RCAI / CA	14,6%	15,4%	14,4%	19,3%	18,6%
Résultat Net (RN)	4 121	4 108	2 898	3 910	2 170
% RN / CA	12,0%	11,6%	9,5%	12,9%	6,5%
% RN / Capitaux Propres	13,8%	14,0%	11,0%	15,1%	8,8%
Capacité d'Autofinancement (CAF)	4 717	4 813	3 441	4 363	4 007
% CAF / CA	13,7%	13,6%	11,2%	14,4%	12,0%

Tout comme la VA produite, le rapport EBE / CA se dégrade depuis 2000, mais n'a pas d'influence trop négative sur les résultats. La baisse des taux d'intérêts a sans doute joué un important rôle d'amortisseur financier de la crise.

En bref, la rentabilité du CA, ainsi que la rentabilité des capitaux propres de ce secteur particulier restent relativement stables et toujours près de 2 fois plus élevées que dans les vins tranquilles. Les résultats partiels sur l'année 2004 ne montrent pas d'évolution particulière.

c) Bilans simplifiés des entreprises SA en vins Effervescents (EVE).

Figure 12 : Tableau d'analyse du bilan simplifié des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

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

ACTIF (k€)	2003	2002	2001	2000	1999
Immobilisations nettes	14 518	13 665	12 597	12 650	12 030
Stocks	41 186	39 422	36 564	32 875	31 312
Créances clients & avances	9 580	10 737	9 810	8 997	7 924
Disponibilités & autres	7 075	6 732	5 893	5 703	5 302
Total Actif	72 359	70 556	64 863	60 225	56 567
PASSIF (k€)					
Capitaux Propres	29 913	29 439	26 386	25 940	24 564
DFi Moyen et Long Terme	13 679	13 947	11 332	9 122	6 069
Crédits Fournisseurs	10 373	9 718	6 504	5 940	6 284
DFi Court Terme	6 587	6 214	5 196	2 833	4 770
Autres et divers	11 807	11 238	15 446	16 390	14 880
Total Passif	72 359	70 556	64 863	60 225	56 567

La figure 12 présente les bilans simplifiés moyens de 1999 à 2003 pour les EVE. L'évolution des immobilisations nettes permet d'affirmer que l'investissement est resté régulier au cours de ces cinq années d'étude. Les bons résultats obtenus sur la période étudiée ont permis un renforcement notable des capitaux propres. Les EVE sont, en moyenne, mieux « capitalisées » que les EVT.

Les dettes financières progressent toutefois, pour financer les investissements et pour répondre aux besoins croissants de financement du cycle d'exploitation.

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

d) Besoin en fonds de roulement des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

Figure 13 : Tableau d'analyse du BFR des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Fonds de roulement (FR)	40 982	39 666	35 493	33 902	28 793
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	41 369	40 676	37 646	34 885	31 801
% BFR / CA	120,3%	115,2%	123,0%	115,5%	95,2%
dont % Stocks / CA	112,3%	103,6%	117,8%	108,4%	85,1%
% Créances clients / CA	28,3%	26,1%	26,3%	24,3%	21,6%
% Dettes fournisseurs / CA	28,4%	26,7%	27,1%	25,4%	22,1%
Trésorie	-387	-1 010	-2 154	-983	-3 008

Comme pour les EVT, mais de façon beaucoup plus importante, les stocks (en principe 3 ans de ventes en Champagne) occupent une part largement majoritaire dans la formation du BFR des EVE étudiées. Ils continuent à progresser en 2003 (et semble-t-il en 2004) malgré le ralentissement des ventes constaté. Cette évolution pourrait confirmer un risque récent de sur-stockage pouvant, si cette tendance se poursuit, peser sur la structure financière.

Il est possible aussi que l'élevage en bouteille, qui semblait avoir été externalisé en partie auprès des petits récoltants-manipulants ou coopératives, dans les études précédentes, ait été internalisé à nouveau.

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) et que 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 au CA (contre un tiers du CA seulement pour les EVT), ce qui renforce encore le caractère 'capitalistique' de cette activité.

e) Structure financière des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

Figure 14 : Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises SA en vins effervescents (EVE).

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

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Dettes totales	36 973	36 425	33 705	23 471	22 203
Dont Dettes financières (CT+MLT)	20 266	20 161	16 528	11 955	10 839
Dont Dettes financières court terme	6 587	6 214	5 196	2 833	4 770
% Dettes financières totales / Capitaux propres	67,8%	68,5%	62,6%	46,1%	44,1%
% Intérêts et charges financières / Dettes financières totales	4,9%	5,4%	7,6%	8,7%	8,6%
Dettes financières totales / CAF (années)	4,3	4,2	4,8	2,7	2,7

Comme pour les EVT, les bons résultats obtenus jusqu'en 2000 ont permis un renforcement des capitaux propres (cf. Figure 12). Toutefois, les dettes financières, bien plus élevées que celles des EVT, continuent à progresser pour soutenir une expansion plus rapide et les besoins liés au cycle d'exploitation. Du fait de résultats qui se maintiennent, les capacités de remboursement (dettes financières totales / capacité d'autofinancement) restent, en moyenne, plutôt bonnes.

f) Synthèse EVE

Pour conclure, après une période calamiteuse durant la crise de 92-95, que nous avons décrite dans les études précédentes, les EVE ont renoué avec la croissance et retrouvent une situation financière saine et une croissance ces dernières années. Les EVE semblent donc bien mieux résister à la crise que leurs consoeurs en vins tranquilles : leurs performances, et la rentabilité moyenne des fonds propres en particulier, demeurent satisfaisants, ceci grâce à la préservation de résultats nets encore très positifs et à un effet de levier très favorable (renforcement d'un endettement à court terme bon marché).

Après avoir étudié les différentes structures présentes dans les entreprises SA viti-vinicoles françaises, il nous a paru intéressant de nous pencher sur les typologies d'entreprises que l'on peut trouver dans ce secteur afin de tenter de mettre en évidence certains des déterminants de leur performance économique.

C. Typologies des EVT

Cette partie présente une analyse de diverses typologies portant uniquement sur les entreprises SA en Vins Tranquilles (EVT).

1. Analyse par région des EVT

a) Etat 2003 et évolution par région des EVT (1999-2003)

La démarche suivie sera guidée par la volonté d'évaluer la situation des EVT par région de production et de la comparer aux résultats de la première étude de 2001, afin de répondre à la

question suivante : Quelle est la situation actuelle des EVT par région et comment cette situation a-t-elle évolué depuis 1999 ?

L'analyse suivra donc la logique d'un compte de résultat et d'un tableau des soldes intermédiaires de gestion simplifiés dans le but de mettre en lumière les éléments constitutifs de la « création de valeur » par les EVT françaises.

Figure 15 : Tableau des principaux indicateurs par région en 1999 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

K€, %, ou nombre (1999)	nombre d'EVT	Chiffre d'Affaire (CA)	CA / Total France	CA Export	CA Export / Total France	Valeur Ajoutée (VA)	VA / Total France	Revenu Courant Avant Impôt (RCAI)	RCAI / Total France	Effectif Salarié	Effectif Salarié / Total France
Bordeaux	112	2 275 853	30,2%	965 929	39,7%	433 154	37,3%	164 870	47,2%	3 994	33,7%
Bourgogne	54	949 754	12,6%	461 480	19,0%	174 774	15,1%	58 651	16,8%	1 636	13,8%
Alsace	24	537 899	7,1%	293 255	12,1%	119 762	10,3%	10 544	3,0%	674	5,7%
Loire	36	565 373	7,5%	123 762	5,1%	86 338	7,4%	16 482	4,7%	1 212	10,2%
Rhône	39	585 062	7,8%	172 140	7,1%	83 483	7,2%	29 108	8,3%	840	7,1%
L-R	52	1 277 026	17,0%	305 779	12,6%	125 652	10,8%	26 621	7,6%	1 541	13,0%
Sud_Ouest	13	118 805	1,6%	14 007	0,6%	14 885	1,3%	2 454	0,7%	256	2,2%
Provence	16	82 684	1,1%	21 363	0,9%	14 336	1,2%	4 501	1,3%	219	1,8%
Autres	32	1 140 778	15,1%	75 153	3,1%	108 843	9,4%	36 029	10,3%	1 475	12,5%
Total	378	7 533 234	100,0%	2 432 868	100,0%	1 161 227	100,0%	349 260	100,0%	11 847	100,0%

Figure 16 : Tableau des principaux indicateurs par région en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

K€, %, ou nombre (2003)	nombre d'EVT	Chiffre d'Affaires (CA)	CA / Total France	CA Export	CA Export / Total France	Valeur Ajoutée (VA)	VA / Total France	Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	RCAI / Total France	Effectif Salarié	Effectif Salarié / Total France
Bordeaux	117	2 929 367	34,1%	1 032 590	36,2%	487 042	37,7%	153 701	51,0%	5 762	34,3%
Bourgogne	55	1 078 463	12,6%	513 563	18,0%	190 117	14,7%	43 954	14,6%	2 765	16,4%
Alsace	24	562 717	6,6%	337 563	11,8%	136 977	10,6%	13 703	4,5%	1 436	8,5%
Loire	36	606 872	7,1%	126 482	4,4%	92 892	7,2%	13 866	4,6%	1 565	9,3%
Rhône	40	642 816	7,5%	225 907	7,9%	92 063	7,1%	24 956	8,3%	1 210	7,2%
L-R	53	1 266 919	14,7%	377 638	13,2%	129 551	10,0%	15 440	5,1%	1 858	11,0%
Sud_Ouest	13	121 385	1,4%	11 650	0,4%	13 905	1,1%	486	0,2%	299	1,8%
Provence	15	87 594	1,0%	17 113	0,6%	16 933	1,3%	4 241	1,4%	269	1,6%
Autres	36	1 293 716	15,1%	210 485	7,4%	131 410	10,2%	31 092	10,3%	1 656	9,8%
Total	389	8 589 849	100,0%	2 852 991	100,0%	1 290 890	100,0%	301 439	100,0%	16 820	100,0%

Très globalement, on constate pour les indicateurs 2003 la présence de quatre groupes de régions :

- Le leader : c'est la région de Bordeaux qui pèse le plus sur tous les critères. Ainsi, les 117 entreprises étudiées du Bordelais représentent un tiers des exportations françaises et environ le quart des entreprises et des effectifs (situation en léger retrait relatif par rapport à l'analyse menée en 2001). CA, effectifs et création de valeur continuent à peser de plus en plus lourd au plan national, mais on notera une baisse des parts de marché export.

- Les challengers :

- Bourgogne : c'est une région qui vient en seconde place pour de nombreux critères (CA export, effectifs, VA, RCAI). Elle emploie plus de salariés et préserve sa part de CA au plan national, mais régresse relativement aux autres régions pour les autres critères.
- Languedoc-Roussillon : c'est une région bien placée pour plusieurs critères et qui arrive 2^{ème} pour le nombre des entreprises et le CA. Pour le reste des indices (CA export, VA, RCAI, effectif) elle vient en 3^{ème} ou 4^{ème} position. Malgré l'exportation qui a progressé relativement plus vite que dans les autres régions entre 1999 et 2003, cette région présente un retrait généralisé sur les autres critères.

Il est à noter que les entreprises recensées en « autres régions » occupent encore, malgré la régression des vins de table, une bonne place au niveau du CA et de la création de valeur ajoutée. Elles semblent donc préserver leur place relative entre 1999 et 2003 et progresser de façon notable à l'exportation, même si ce résultat reste à nuancer car certaines d'entre elles ont d'autres activités (spiritueux notamment) qui peuvent influencer ces résultats.

- Les régions moyennes :

- Rhône : ses résultats sont très homogènes (entre 7 et 8,3 %) et en nette amélioration depuis l'étude 2001. Tous les indices sont en progression de 1999 à 2003, à l'exception de la création de valeur. La production commercialisée des entreprises du Rhône progresse toujours plus vite que les autres bassins de production français.
- Alsace : elle se situe entre 5 et 12 % environ du total France sur l'ensemble des critères. L'importance du poids des exportations montre que cette région a connu une croissance significative depuis la dernière étude. Plus récemment, elle consolide sa création de valeur.
- Loire : avec des indices en détérioration, elle se situe entre 4 et 9 % environ du total France sur l'ensemble des critères. L'importance des effectifs ne semble pas avoir un effet positif sur le CA export qui est plutôt faible. Ce qui confirme une tendance de perte continue de parts de marché qui dure depuis 10 ans et se répercute sur tous les indicateurs.

- Les régions spécialisées :

- Sud-Ouest : son poids (grande diversité des appellations locales) ne dépasse 2 % que pour les effectifs. La régression relative de cette région est systématique sur tous les indicateurs entre 1999 et 2003.
- Provence : son poids (vins rosés dominants) ne dépasse jamais les 1,6 %, et elle conserve difficilement ses parts de marché face aux autres régions productrices.

Il faut rajouter que les volumes d'activité recensés de ces deux régions sont en assez nette régression par rapport aux autres régions depuis l'étude 2001.

b) Description région par région (EVT 1999-2003)

Les principales données sont reproduites dans plusieurs tableaux, présentés en *Annexe II*.

(1) Bordeaux

Les entreprises bordelaises sont de taille comparable à la moyenne, dégagent une bonne VA et progressent plus vite que la moyenne en termes de CA.

Elles restent très exportatrices et leurs résultats (RCAI, RN) sont les meilleurs.

Ces entreprises ont un actif important et l'ont fortement renforcé depuis 1999. Son poids moyen dans l'activité (118 % du CA) est supérieur à celui de toutes les autres régions. La part de VA dans le CA est parmi les plus fortes et continue de progresser. La productivité du travail est également la plus intense et a eu une bonne croissance.

Les performances dégagées restent exemplaires : le RN / CA est le plus élevé et régresse plutôt moins vite que la moyenne. La rentabilité des capitaux propres est aussi bonne, malgré le fait qu'elle soit pénalisée par le niveau relativement élevé des capitaux propres investis.

Le BFR est important, il représente presque 28 % du CA. Ce sont certainement les stocks, même si leur progression a été limitée, qui sont responsables de cette situation.

Les capitaux propres des entreprises bordelaises sont, avec ceux des bourguignonnes, les plus importants, relativement aux autres entreprises étudiées, et financent un tiers de l'actif total. Les dettes financières ont régressé en 2003 avec une forte baisse des concours bancaires.

En bref, tout comme en 2001, nous constatons un bon positionnement 'absolu' pour les principales variables étudiées, mais le leadership bordelais a tendance à s'effriter depuis 1998 dès lors que l'on raisonne en relatif.

(2) Bourgogne

Les entreprises bourguignonnes sont de taille comparable à la moyenne, et sont très exportatrices. Elles dégagent de moins en moins de VA. En outre, elles ont tendance à régresser relativement sur ces critères.

Ces entreprises ont un actif important et l'ont très fortement renforcé depuis 1999. La part de la VA dans l'activité reste importante.

Leurs résultats économiques et financiers (EBE, RCAI et RN) ont fortement régressé en 2003. Cependant, leur rentabilité reste juste au dessus de la moyenne.

La rentabilité des capitaux propres a également régressé (RN / CP) se rapproche actuellement des plus faibles de toutes les régions. Cela est aussi lié à un volume de capitaux propres investis relativement important.

Le BFR est le plus lourd parmi les régions recensées et représente en 2003 près de 54 % du CA, ce qui s'explique essentiellement par le niveau important des stocks de ces entreprises.

En bref, les entreprises bourguignonnes subissent un certain ralentissement de leur activité, en raison notamment de difficultés à conserver leur part de marché tant en France qu'à l'étranger, et ont bien du mal à préserver leur création de valeur et leurs résultats.

(3) Alsace

Les entreprises alsaciennes développent une activité légèrement plus importante que la moyenne, mais ce chiffre est biaisé par la présence d'une entreprise de grande taille, alors que de nombreuses entreprises alsaciennes sont plutôt de taille plus restreinte que la moyenne.

L'accroissement de leur capacité d'exportation est très important et dépasse largement la moyenne, surtout en 2003.

Le taux de VA dégagé reste supérieur à la moyenne. En revanche, la productivité du travail, bien qu'ayant augmenté depuis 2001 reste inférieure à la moyenne. De même, le poids de l'actif net dans l'activité est plutôt peu élevé.

Les performances financières obtenues pour les propriétaires (rentabilité des capitaux propres) reste correcte malgré une profitabilité du CA plutôt faible, mais apparaît assez volatile sur la période. Ces capitaux propres ont d'ailleurs connu une forte progression depuis 1999, mais ils financent cependant une part toujours faible de l'actif total.

Le poids des stocks est très important pour des entreprises de cette taille et spécialisées dans les blancs, ce qui se reflète dans un BFR qui représente environ un tiers du CA.

Le diagnostic global pour les EVT alsaciennes demeure toujours assez positif, même si l'interprétation doit être nuancée du fait de la présence d'une grande entreprise qui pèse fortement sur les moyennes étudiées, face à des entreprises spécialisées de bien plus petite taille.

(4) Loire

Les EVT de cette région sont de faible taille et celle-ci demeure stagnante. Elles exportent relativement de moins en moins et le taux de VA dégagé par l'activité est très à peu près au même niveau que la moyenne nationale (elle se maintient entre 15 % et un peu plus de 16 %), avec une productivité du travail qui reste relativement faible. L'intensité capitalistique reste faible dans cette région avec environ 60 € d'actif pour 100 € de CA.

La proportion des résultats (RCAI et RN) dans le CA est toujours très faible et a subi une dégradation non négligeable.

Le poids du BFR dans l'activité est inférieur à la moyenne car les stocks pèsent relativement peu.

Les capitaux propres étant relativement abondants (près d'un tiers de l'actif total), l'endettement financier reste maîtrisé quoique légèrement supérieur à la moyenne nationale.

Tout comme en 2001, l'impression qui se dégage pour les EVT du Pays de Loire serait celle d'une région qui subit une relative régression, ne progressant plus à l'export et se 'recroquevillant' sur un marché national en perte de vitesse.

(5) Rhône

La taille des entreprises rhodaniennes en 2003 se rapproche de la moyenne nationale. Les actifs s'élevant à 70 € environ pour 100 € de CA ont augmenté ces dernières années, sans doute avec le développement des activités d'élevage et d'embouteillage dans cette région de production. Le taux de VA dans le CA a moins régressé que dans d'autres régions et la productivité du travail est, elle aussi, proche de la moyenne des autres régions.

Les résultats économiques et financiers ont bien résisté au début de crise et dépassent la moyenne de l'ensemble des régions étudiées.

Le poids du BFR par rapport à la moyenne reste faible, en raison de la limitation des stocks.

L'appréciation générale pour les EVT du Rhône demeure plutôt positive. Ces entreprises continuent de traverser les turbulences du marché tout en progressant de façon relative et en conservant des résultats honorables.

(6) Languedoc-Roussillon

La taille des entreprises est un peu supérieure à la moyenne. En revanche, les effectifs par entreprise sont relativement faibles par rapport à la moyenne nationale. Le CA export qui augmentait rapidement ne progresse plus depuis 2000 et demeure encore inférieur à la moyenne. Le taux de valeur ajoutée dégagée est bien plus faible que la moyenne et la productivité reste aussi inférieure (cf. les 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).

Avec la crise actuelle, la performance financière des EVT du Languedoc-Roussillon, qui était médiocre en 2000, devient très insuffisante pour développer de nouveaux projets permettant de rebondir, en vue de surmonter la crise. Depuis 2000, le RCAI et le RN se sont dégradés de façon importante.

La région stocke bien moins que la moyenne. Ainsi, le BFR est relativement faible par rapport au CA et trois fois inférieur à la moyenne nationale.

Le sentiment général qui se dégage pour les EVT du Languedoc-Roussillon, et qui était plutôt mitigé lors de la précédente étude, du fait peut-être de la présence dans cette région d'une 'viticulture duale', devient plus sombre. Le dynamisme ne semble plus se maintenir, et les résultats deviennent inquiétants. Les handicaps historiques qui n'ont pas encore été surmontés continuent de peser sur le potentiel de développement : faible taux d'exportation, faible taux de valeur ajoutée, faible rentabilité,

(7) Sud-Ouest

Les résultats obtenus sur cette région, à l'instar de l'Alsace, doivent être relativisés en raison du faible nombre d'entreprises de petite taille la constituant, mais en tout état de cause, leurs performances sont en forte baisse depuis 2000.

Ces entreprises exportent trois fois moins que leurs consœurs des autres régions. Parallèlement, leur activité crée près de 5 % de moins de VA que la moyenne nationale, et la productivité du travail est la plus faible.

La diminution des résultats se confirme avec une chute de la profitabilité et de la rentabilité des capitaux propres (qui occupe la dernière place dans l'ensemble des régions en 2003).

Les stocks faibles permettent une bonne maîtrise du BFR qui représente 14 % du CA en 2003.

Les EVT du Sud Ouest qui apparaissaient, lors de l'étude précédente, comme des entreprises en phase de développement et de structuration, notamment vers les marchés étrangers, subissent la crise et régressent relativement sur tous les plans.

(8) Provence

Ce sont les plus petites unités en termes d'activité globale, et de personnel. Leur taille évolue faiblement.

Le poids de l'actif par rapport au CA est plutôt faible, ce qui s'explique par leur activité dominante sur des vins rosés.

Elles s'orientaient de plus en plus vers l'export, mais se trouvent freinées depuis 2001. Leurs résultats financiers s'en trouvent légèrement réduits, mais résistent assez bien et restent toutefois supérieurs à la moyenne nationale.

Les stocks sont très réduits. Ce qui explique un BFR très faible par rapport au CA.

Globalement, et malgré des freins évidents à leur développement depuis le début de la crise, ces entreprises sont plutôt saines et résistent assez bien.

(9) Autres régions

Ce sont de très grosses entreprises (près de deux fois la moyenne), tant au niveau du CA que du personnel. Cette catégorie regroupe plusieurs entreprises avec des marchés de destination essentiellement nationaux ainsi que des centres d'embouteillage des grands distributeurs.

A l'inverse de la tendance générale, l'actif total de ces entreprises a diminué depuis 1999. Elles exportent peu et leur taux de VA est un peu inférieur à la moyenne nationale.

Leur rentabilité, traditionnellement très faible, reste basse, mais sans se dégrader autant que dans la plupart des régions de production. La rentabilité des capitaux propres est paradoxalement bien supérieure à la moyenne, du fait d'une intensité capitalistique faible, combinée à un effet de levier financier fort.

Les stocks sont relativement faibles, et ne progressent pas, ce qui donne un BFR assez faible.

L'hétérogénéité de ces EVT, souvent dépendantes d'entreprises de grande taille, quelquefois actives dans les spiritueux, rend difficile l'interprétation générale de ces résultats.

c) Synthèse EVT par région

En bref, on peut conclure de cette analyse par région que Bordeaux, et, à un moindre degré, la Bourgogne ont su rebondir après la crise de 1992-1995, pour arriver à des performances et à un équilibre financier satisfaisants. Cette situation positive perdure malgré le ralentissement économique de la filière depuis 2001. Les régions les plus dynamiques restent le Rhône et le Languedoc Roussillon (qui s'essouffle), alors que l'Alsace consolide une bonne création de valeur globale. Les équilibres financiers sont mieux respectés que lors de la dernière crise de 1992-1995, mais les résultats tendent à devenir insuffisants, alors que les stocks s'alourdissent dans certaines régions.

Le Languedoc-Roussillon semble avoir le plus de difficultés pour tenter d'échapper à la crise. En effet, malgré les énormes potentialités que possède cette région, elle n'arrive pas à renouer vraiment avec la croissance et a toujours des difficultés à occuper sa place réelle de leader en termes de production au niveau national, du fait peut-être de la persistance d'une 'viticulture duale' et d'une position de 'sous-traitance'.

Le Sud-Ouest et la Provence se cantonnent dans des productions de 'niche' qui ne semblent guère avoir de potentiel de croissance. La crise frappe toutefois beaucoup plus le Sud-Ouest, alors que la Provence tire son épingle du jeu.

La Loire, enfin, régresse toujours relativement à l'ensemble des autres régions françaises produisant essentiellement des vins tranquilles.

2. Taille des EVT

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

D'abord, qu'il y a seulement une entreprise individuelle qui possède un effectif de plus de 500 salariés (même si quelques 'groupes', analysés en dernière partie de cette étude, atteignent aussi cette classe d'effectifs) ce qui montre que cette étude se situe bien dans le champ des PME 'industrielles'. Cette colonne 'plus de 500' sera donc ignorée, afin de préserver le secret statistique.

Ensuite, et à partir de ce tableau récapitulatif, on remarque que c'est la classe des « 21 à 50 » salariés qui obtient les 'meilleurs' résultats, en termes de taux d'exportation (même si ce sont les plus petites entreprises exportatrices qui ont le taux d'export le plus élevé), de création de valeur globale et de profitabilité.

En ce qui concerne l'activité, les seuils de taille semblent jouer un rôle actif dans le sens où plus l'entreprise voit ses effectifs augmenter, plus le nombre d'entreprises exportatrices a tendance à augmenter. Il en est de même pour l'intensité capitalistique (terrains, immobilisations matérielles et stocks), d'autant plus importante au fur et à mesure que l'entreprise croît jusqu'au seuil de 50 salariés.

Figure 17 : Tableau d'analyse par taille d'entreprise, mesurée par les effectifs employés en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Classes de Salariés	10 ou moins (TPE)	de 11 à 20 (PE)	de 21 à 50 (PE)	de 51 à 200 (ME)	de 201 à 500 (ME)
Nombre	137	72	129	64	10
Effectif	5	16	35	97	338
Chiffre d'Affaire (CA) net	7 942	11 381	13 387	46 870	190 200
CA Export	3 609	3 323	5 141	15 142	56 666
CA Export / CA	45,44%	29,20%	38,40%	32,31%	29,79%
Valeur Ajoutée (VA)	762	1 420	2 683	6 443	31 074
% VA / CA	9,59%	12,48%	20,04%	13,75%	16,34%
VA / Effectif	173	92	78	67	91
Résultat Net (RN)	184	357	440	834	2 926
% RN / CA	2,32%	3,14%	3,29%	1,78%	1,54%
Actif total (AT) net	5 086	9 827	16 904	40 997	108 832
% AT / CA	64%	86%	126%	87%	57%
Capitaux Propres (CP)	1274	3813	7 017	13 888	23 240
% CP / AT	25,05%	38,80%	41,51%	33,88%	21,35%
Dettes Financières (DFi)	512	1 171	2 438	6 235	11 274
% DFi / AT	10,07%	11,92%	14,42%	15,21%	10,36%

Voir tous les tableaux d'Analyse financière par taille en *Annexe II*.

Fortement capitalisées pour financer un actif important dans lequel le besoin en fonds de roulement (stocks) pèse très lourd, les EVT de taille 'moyenne' sont aussi les moins endettées auprès des banques et continuent à avoir, en 2003, une capacité d'autofinancement bien supérieure aux entreprises de plus grande taille.

Cela vient en confirmation des conclusions des études précédentes et de l'analyse par région, qui ont montré que le critère taille n'est pas un déterminant fondamental de la performance ou de la structure financière.

Par ailleurs, au-dessus de 50 salariés les EVT deviennent relativement bien moins profitables. Ce qui nous amène à penser qu'à partir d'une certaine taille les EVT :

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

En effet, la recherche d'une plus grande taille génère un effort en termes d'investissements 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 '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 financiers (actionnaires et banques).

Ces économies d'échelle (production, conditionnement, mais aussi, de plus en plus marketing et communication) attendues dans la filière ne semblent pas, en France, pouvoir se substituer rentablement aux stratégies de différenciation et de légitimité du lien au terroir qui font le succès des unités de taille plus restreinte.

3. Taux d'exportation des EVT

Les entreprises qui ont déclaré être principalement présentes sur le marché international réalisent un chiffre d'affaires cumulé de 4,7 milliards d'euros en 2003. Une meilleure profitabilité, et une activité plus « capitalistique » que les entreprises non exportatrices caractérisent ces EVT.

Figure 18 : Tableau des classes de pourcentage du marché de destination déclaré des EVT.

Régions	International	National	Local ou Régional	Total
Bordeaux	69	18	13	100
Bourgogne	68	21	11	100
Alsace	56	16	28	100
Loire	62	22	16	100
Rhône	53	45	3	100
L-R	29	50	21	100
Sud-Ouest	31	46	23	100
Provence	63	21	16	100
Autres	40	40	20	100
Ensemble	56	29	15	100

Les entreprises 'exportatrices' sont relativement bien moins nombreuses dans les régions sous-exportatrices repérées dans la première partie de cette étude (Cf. : *Figure 1*), à l'exception de la Provence. Le fait d'avoir peu d'entreprises de négoce structurées et

spécialisées dans la conquête des marchés internationaux est clairement un handicap pour le Languedoc-Roussillon ou le Sud-Ouest, par exemple.

Par ailleurs, la majeure partie de ces EVT exportatrices est basée à Bordeaux avec 38 % des effectifs. Viennent ensuite les entreprises bourguignonnes avec 17 % des effectifs. Il existe donc une forte concentration (ou 'culture') régionale pour les entreprises exportatrices, en rapport certain avec la notoriété, puisque ces deux régions recouvrent 55% des entreprises à vocation internationale.

a) Activité en fonction de la classe d'export des EVT

Dans cette partie nous avons défini 4 classes d'entreprises en fonction de leur pourcentage de chiffre d'affaires réalisé à l'export : moins de 1 % (non exportatrices), de 1 % à 10 %, de 10 % à 25 %, et plus de 25 %.

Figure 19 : Tableaux d'analyse de l'activité par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Nombre d'EVT	63	41	60	224
CA	16 631	34 843	31 326	18 902
CA Export (exportatrices)	18	1 579	4 910	11 127
% CA Export (exportatrices)	0,1%	4,5%	15,7%	58,9%
Valeur Ajoutée (VA)	2 718	3 524	4 081	3 260
% VA / CA	16,3%	10,1%	13,0%	17,2%
VA / Effectif	66	72	83	84
Actif Total (AT)	14 349	17 929	21 203	19 730
% AT / CA	86,3%	51,5%	67,7%	104,4%
Effectif du personnel	41	49	49	39

Les entreprises SA en vins tranquilles ont une activité très orientée vers l'international, puisque près de 85 % d'entre elles exportent, et que 57 % d'entre elles exportent plus du quart de leur CA. Nous confirmons ici encore que la taille n'est pas un facteur déterminant pour les entreprises de négoce les plus exportatrices.

Ce sont ces dernières qui réalisent le meilleur taux de VA, qui est toujours corrélé avec une forte intensité capitalistique (plus de 100 € d'actif pour réaliser 100 € de CA).

Toutefois les entreprises non exportatrices se comportent plutôt bien aussi sur ce critère de la création de valeur globale, même si la productivité du travail est moins élevée que dans les firmes exportatrices.

b) Performance en fonction de la classe d'export des EVT

Figure 20 : Tableaux d'analyse de la performance par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	868	1 104	1 130	1 165
% EBE / CA	5,2%	3,2%	3,6%	6,2%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	1 012	700	732	734
% RCAI / CA	6,1%	2,0%	2,3%	3,9%
Résultat Net (RN)	644	416	549	459
% RN / CA	3,9%	1,2%	1,8%	2,4%
% RN / Capitaux Propres	10,1%	8,9%	11,8%	6,7%

Logiquement, comme elles créent le plus de valeur ajoutée par rapport au CA, ce sont donc les firmes non exportatrices et les firmes les plus exportatrices qui restent les plus profitables. Toutefois le ratio de rentabilité des capitaux propres des entreprises SA qui exportent plus du quart de leur production est le plus faible, sans doute du fait d'une forte intensité capitalistique très majoritairement financée par d'importants capitaux propres.

c) Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la classe d'export des EVT

Figure 21 : Tableaux d'analyse du BFR par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Fonds de roulement (FR)	4 807	5 538	6 940	4 932
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	4 704	5 853	8 984	7 734
% BFR / CA	28,3%	16,8%	28,7%	40,9%
dont % Stocks / CA	30,1%	23,7%	31,0%	42,0%
% Créances clients / CA	17,8%	17,0%	18,5%	19,0%
% Dettes fournisseurs / CA	19,6%	23,9%	20,8%	20,1%
Trésorerie	103	-315	-2 044	-2 802

Cette forte intensité capitalistique, liée aussi à un important besoin de financement du cycle d'exploitation (élevage), pour les plus exportatrices, se traduit par une trésorerie assez fortement négative : l'exportation de vins 'bien valorisés' a donc un coût !

Figure 22 : Tableaux d'analyse de la structure financière par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Dettes totales	6 787	10 421	11 186	9 507
Dont Dettes financières (CT+MLT)	2 494	713	1 817	3 782
Dont Dettes financières court terme	796	471	969	2 224
% Dettes financières totales / Capitaux propres	39,28%	15,26%	39,16%	55,38%
% Intérêts et charges financières / Dettes financières totales	5,41%	9,57%	11,52%	6,45%
Dettes financières totales / CAF (années)	3,0	0,7	2,6	4,7
Capitaux Propres (CP)	6 351	4 674	4 640	6 828
CP / Total Bilan	44,3%	26,1%	21,9%	34,6%

Il s'ensuit que la dette financière totale, et aussi la dette financière à court terme, sont relativement plus élevées dans les entreprises les plus exportatrices. Leur capacité de remboursement de l'ensemble de ces dettes financières en moins de 5 années montre cependant que cet endettement reste maîtrisé, en moyenne, en 2003.

d) Synthèse taux d'exportation des EVT

En bref, l'exportation n'est pas la panacée en termes de performances des SA du négoce en vins tranquilles. D'abord, les entreprises non exportatrices obtiennent des résultats globalement très honorables, et supérieurs à ceux de leurs consœurs faiblement exportatrices. Ensuite, il faut exporter plus du quart de son CA pour atteindre une création de valeur et une rentabilité importante. Mais cela ne se fait que grâce à des investissements et un besoin en fonds de roulement bien plus importants qui nécessitent beaucoup de fonds propres (et débouche sur une rentabilité des capitaux propres qui n'est sans doute pas à la hauteur des efforts entrepris), ainsi qu'un endettement relativement élevé qui augmente le risque global de ces entreprises.

4. Structures de propriété des EVT

On remarquera une légère évolution dans la géographie du capital des EVT étudiées, même si plus des deux tiers sont encore détenues par des familles (plus des trois-quarts en 1998).

Ce sont encore 12 % d'entre elles qui sont contrôlées par un propriétaire exclusif (ou sa famille au sens restreint), contre 16 % en 1998.

Beaucoup de ces entreprises 'familiales' ont toutefois ouvert leur capital à des associés ou actionnaires extérieurs, soit par volonté délibérée d'une croissance extrêmement coûteuse en capitaux nécessaires pour financer investissements et BFR, soit par le jeu des successions.

a) Activité en fonction de la structure de propriété des EVT

Figure 23 : Tableau d'analyse de l'activité en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	Familial (> 98%)	Familial majoritaire (50 à 98 %)	Familial minoritaire (33 à 49 %)	Dispersé (< 33 %)	Coopératif
Nombre	49	203	49	42	36
CA moyen	12 605	17 685	27 215	47 202	28 060
CA Export moyen (exportatrices)	7 086	7 591	10 850	10 678	9 458
% d'EVT exportatrices	89,8%	90,1%	85,7%	83,3%	83,3%
% CA Export / CA (exportatrices)	56,9%	40,7%	36,3%	22,8%	29,7%
Valeur Ajoutée (VA) moyenne	2 582	3 273	3 799	5 223	2 352
% VA / CA (ratio moyen)	20,5%	18,5%	14,0%	11,1%	8,4%
VA / Effectif (ratio moyen)	87	84	90	74	61
Actif Total moyen	15 009	16 698	23 768	30 676	20 014
%AT / CA	119,1%	94,4%	87,3%	65,0%	71,3%
Effectif moyen du personnel	30	39	42	71	39

Bien que de plus petite taille, les entreprises 'familiales' sont plutôt plus exportatrices que les EVT au capital 'ouvert'. Les EVT recensées ont aussi un taux de création de richesse (VA / CA) qui va en diminuant lorsque le contrôle se disperse.

On retrouve aussi, toujours couplée avec une meilleure propension à exporter et une valeur ajoutée relativement plus importante, une plus forte intensité capitaliste des entreprises 'familiales'.

Les SA des groupes coopératifs, qui se situent à l'extrême aval de la filière (après des coopératives de premier niveau qui vinifient, et éventuellement des Unions qui commercialisent), travaillent avec de faibles marges, sans doute du fait d'une politique de remontée maximale de la valeur sur l'amont.

b) Performance en fonction de la structure de propriété des EVT

Figure 24 : Tableau d'analyse de la performance en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	Familial (> 98%)	Familial majoritaire (50 à 98 %)	Familial minoritaire (33 à 49 %)	Dispersé (< 33 %)	Coopératif
Excédent Brut d'Exploitation (EBE) moyen	1 081	1 150	1 270	1 558	287
% EBE / CA	8,6%	6,5%	4,7%	3,3%	1,0%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI) moyen	886	825	686	1 359	-79
% RCAI / CA	7,0%	4,7%	2,5%	2,9%	-0,3%
Résultat Net (RN) moyen	537	537	532	888	-194
% RN / CA	4,3%	3,0%	2,0%	1,9%	-0,7%
% RN / Capitaux Propres	10,0%	9,6%	7,7%	8,1%	-3,4%
CAF	779	881	712	1 458	417
% CAF / CA	6,2%	5,0%	2,6%	3,1%	1,5%

Les SA des coopératives, qui se concentrent donc sur la seule activité commerciale, créent logiquement moins de valeur économique (EBE) et tendent vers un résultat nul ou négatif, qui limite fortement leur autofinancement.

Pour les autres EVT étudiées, les résultats et la CAF restent relativement satisfaisants, et l'on peut noter la chute des résultats, quasi proportionnelle à l'ouverture du capital et à la taille (*cf. Figure 17*), même si ces moyennes ne reflètent pas la grande hétérogénéité de la 'performance' financière.

c) Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la structure de propriété des EVT

Figure 25 : Tableau d'analyse du BFR en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	Familial (> 98%)	Familial majoritaire (50 à 98 %)	Familial minoritaire (33 à 49 %)	Dispersé (< 33 %)	Coopératif
Fonds de roulement (FR)	5 800	4 295	6 324	8 100	4 393
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	6 121	7 843	11 650	16 998	4 363
% BFR / CA	48,6%	44,3%	42,8%	36,0%	15,5%
<i>dont</i> % Stocks / CA	48,1%	46,1%	44,0%	39,1%	19,1%
% Créances clients / CA	18,9%	19,1%	17,6%	17,0%	19,2%
% Dettes fournisseurs / CA	18,5%	20,8%	18,8%	20,1%	22,8%
Trésorerie (T=FR-BFR)	-321	-3 547	-5 326	-8 898	30

Ce sont, sans doute du fait de leur activité plus exportatrice qui nécessite élevage et stocks plus importants, les entreprises au capital 'fermé' qui ont le besoin en fonds de roulement le plus important.

Les entreprises au capital dispersé, qui ont moins de besoin relatif en la matière (hors SA des coopératives qui ont deux fois moins de besoin et sont les seules à avoir une trésorerie positive) sont cependant celles qui ont la trésorerie la plus négative, du fait d'un fonds de roulement que l'on peut juger insuffisant.

Si un capital dispersé (ouverture à des actionnaires hors du cercle familial) peut être le signe d'une recherche de la taille critique, il apparaît une fois encore que la 'croissance vers une grande taille' dans la filière française passe par une 'hectomanie' qui lamine les marges et les résultats, et conduit à une rentabilité moindre et à une rentabilité qui devient plus dépendante de la rotation des actifs et de l'effet de levier financier.

Figure 26 : Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	Familial (> 98%)	Familial majoritaire (50 à 98 %)	Familial minoritaire (33 à 49 %)	Dispersé (< 33 %)	Coopératif
Dettes totales	7 170	9 307	8 967	15 713	8 308
Dont Dette financière (CT+MLT)	4 291	2 905	3 365	3 500	768
Dont Dette financière court terme	1 778	1 643	2 016	1 904	707
% Dette financière totale / Capitaux propres	80,2%	52,1%	48,9%	31,9%	13,6%
% Intérêts et charges financières / Dette financière totale	5,4%	5,8%	8,2%	8,8%	8,1%
Dettes financières totales / CAF (années)	6	3	5	2	2
Capitaux Propres (CP)	5 346	5 575	6 873	10 972	5 628
CP / Total Bilan	35,6%	33,4%	28,9%	35,8%	28,1%

Les SA des coopératives sont relativement peu capitalisées, mais aussi financièrement peu endettées car leurs stocks sont portés par les coopératives ou unions qui les contrôlent, et qui leur accordent un crédit fournisseur suffisant pour équilibrer leur passif.

Pour les autres EVT, plus la structure de propriété s'ouvre et plus le niveau de l'endettement (levier financier) baisse, ce qui peut apparaître conforme à la théorie financière. En effet, plus le système de gouvernance est ouvert, plus l'entreprise a accès à d'autres sources de financement avec une moindre dépendance vis-à-vis du système bancaire.

d) Synthèse structure de propriété des EVT

En bref, la structure de propriété conditionne sans doute fortement les objectifs et les stratégies des entreprises de la filière. Le contrôle encore essentiellement familial de la majorité d'entre elles favorise les positionnements sur des niches de marché et des liens forts au terroir, qui fondent le succès de la filière vin française et de sa réussite historique à l'exportation. Le tissu des EVT françaises reste donc constitué d'une myriade de P.M.E. régionales et familiales, plutôt très rentables pour leurs propriétaires en périodes fastes, mais relativement fragiles, pour la plupart, lors des crises cycliques de la filière ou lors de successions mal préparées.

5. Les EVT les plus performantes

a) Critères de sélection

Depuis 2000, la crise a introduit plus de 'volatilité' dans les résultats des entreprises les plus performantes de la filière. De ce fait, les critères de performance ont dû être revus à la baisse par rapport aux études antérieures : les niveaux retenus sont un RN / CA supérieur à 5 % et un RN / CP supérieur à 10 % (au lieu de 15 %) sur les 5 dernières années (1999-2003).

Contrairement aux analyses précédentes, hors Bordeaux et Bourgogne, les autres régions sont peu ou pas représentées, la crise se manifestant sans doute plus sur les vins les moins prestigieux.

Les effervescents, et donc la région Champagne ne sont pas étudiés ici.

b) EVT les plus performantes

Seules 20 EVT, de petite taille en moyenne, d'intensité capitalistique élevée et fortement exportatrices pour les trois-quarts d'entre elles, ont atteint ces performances, qui restent exceptionnelles pour la filière : la VA dépasse 45 % du CA, et la productivité d'un effectif de l'ordre de 20 salariés est très élevée.

c) Activité des EVT les plus performantes

Figure 27 : Tableau d'analyse de l'activité des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins tranquilles les plus performantes (EVT P)

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Nombre d'EVT P	20	20	20	20	20
CA	9 670	8 636	8 548	7 833	7 521
CA Export (exportatrices)	5 820	5 530	5 631	5 014	4 852
% de CVT exportatrices	89,8%	90,1%	85,7%	83,3%	83,3%
% CA Export (exportatrices)	57,4%	59,8%	60,0%	59,4%	57,4%
Valeur Ajoutée (VA)	4 118	3 620	3 586	3 357	3 229
% VA / CA	42,6%	41,9%	42,0%	42,9%	42,9%
VA / Effectif	175,6	255,8	183,0	174,9	169,5
Actif Total (AT)	13 587	14 298	12 315	11 501	10 456
% AT / CA	140,5%	165,6%	144,1%	146,8%	139,0%
Effectif du personnel	23	14	20	19	19

Sur les cinq années de l'étude, la croissance de ces entreprises ne s'est pas démentie, ce qui n'est évidemment pas le cas pour la plupart des autres entreprises étudiées.

Toutefois, il faut signaler que suivant la tendance générale, la VA / effectif dégagee (très élevée et à deux fois la moyenne nationale) a tout de même tendance à s'effriter en 2003.

d) Performance des EVT les plus performantes

Figure 28 : Tableau d'analyse de la performance des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins tranquilles les plus performantes (EVT P)

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	3 045	2 602	2 668	2 486	2 364
% EBE / CA	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	2 652	2 210	2 306	2 144	2 129
% RCAI / CA	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Résultat Net (RN)	1 667	1 367	1 450	1 277	1 298
% RN / CA	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
% RN / Capitaux Propres	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Capacité d'Autofinancement (CAF)	2 081	1 870	1 852	1 657	1 603
% CAF / CA	21,5%	21,6%	21,7%	21,2%	21,3%

Le RCAI représente 27 % du CA (quasiment quatre fois la moyenne en France) et le bénéfice est de 18 % du CA. Une CAF régulièrement supérieure à 20 % du CA laisse des marges de manœuvre importantes et permet d'engager tout nouveau projet qui s'avérerait nécessaire.

e) Besoin en fonds de roulement et structure financière des EVT les plus performantes

Figure 29 : Tableau d'analyse du BFR des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins tranquilles les plus performantes (EVT P)

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Fonds de roulement (FR)	6 528	5 587	5 020	4 556	3 597
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	4 148	3 016	3 035	2 659	2 147
% BFR / CA	48,1	30,8	49,0	40,7	31,8
dont % Stocks / CA	57,1	63,5	52,4	52,0	46,4
% Créances clients / CA	16,5	19,7	17,7	16,5	17,8
% Dettes fournisseurs / CA	12,5	22,7	13,9	15,5	13,8
Trésorerie	2 380	2 572	1 986	1 898	1 450

Figure 30 : Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.

Moyennes de l'échantillon non cylindré des entreprises de vins tranquilles les plus performantes (EVT P)

K€ ou %	2003	2002	2001	2000	1999
Dettes totales	3 531	4 223	4 176	4 819	4 308
Dont Dettes financières (CT+MLT)	596	559	654	778	582
Dont Dettes financières court terme	280	233	363	390	347
% Dettes financières totales / Capitaux propres	7,8%	8,3%	11,3%	15,7%	13,5%
% Intérêts et charges financières / Dettes financières totales	7,9%	9,2%	9,7%	7,8%	6,7%
Dettes financières totales / CAF (années)	0,3	0,3	0,4	0,5	0,4

Le financement de ces entreprises de négoce, essentiellement familiales, se fait principalement par capitaux propres, avec un poids de ces derniers dans l'actif total avoisinant les 50 %. Soit un ratio de 1,5 à 2 fois plus fort que celui des moyennes régionales. Elles ont donc peu recours à l'endettement financier, mais celui-ci se fait surtout à court terme, d'où des charges d'intérêt qui peuvent paraître relativement élevées.

Du fait de leur bonne structure financière, et bénéficiant d'un avantage concurrentiel net à l'export, ces EVT les plus performantes sont « bien établies » et leurs caractéristiques demeurent stables dans le temps.

f) Caractéristiques des entreprises EVT performantes

On peut en conclure que dans la filière vins tranquilles en France, l'entreprise performante devient plus rare en cette période de crise, mais garde les caractéristiques suivantes, 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
- Un fort BFR et des stocks importants (élevage)
- Des capitaux propres importants procurant toutefois une rentabilité satisfaisante grâce aux marges importantes réalisées sur des produits de niche et de terroir
- Un endettement financier très limité
- Une structure de propriété relativement fermée

D. Conclusion partielle entreprises

La crise ne semble épargner, en 2003 et suivant les premières indications de 2004, que la Champagne, même si la plupart des affaires de négoce résistent plutôt bien dans les différentes régions de production (et plus particulièrement dans celles qui ont la plus forte notoriété).

Si la valeur ajoutée et la rentabilité des entreprises SA en vins tranquilles sont orientées à la baisse depuis 2001, il n'y a pas, en moyenne, et contrairement à la période 1992-1995, péril en la demeure, et les structures financières restent (en moyenne) relativement solides, avec des stocks maîtrisés et un endettement qui reste largement dans les normes.

Les situations demeurent toutefois hétérogènes, peut-être encore plus que dans les études précédentes, et les évolutions dans la structure du capital laissent penser que ce secteur du négoce s'ouvre plus sur des capitaux non familiaux, au gré des difficultés ou des successions dans certaines firmes qui disparaissent ou deviennent dépendantes de groupes plus importants, ainsi que le montre la dernière partie de cette étude.

Si cette évolution se poursuivait, la gestion plutôt 'traditionnelle' que nous observons depuis une douzaine d'années des entreprises SA de la filière en serait sans doute modifiée : la rentabilité des capitaux propres investis deviendrait alors un critère bien plus critique qu'il ne l'est dans des affaires familiales où les avantages salariaux et en nature pèsent beaucoup plus lourd que la distribution de dividendes, quasi inexistante dans la filière...

Dans cette hypothèse, il est possible de penser que la recherche d'une maximisation du ratio RN / CP , qui se décompose en : $(RN / CA) \times (CA / Actif) \times (Actif / CP)$ serait peut-être déjà perceptible. Rappelons que la rentabilité financière d'une entreprise dépend effectivement de

sa marge nette sur CA, du poids des actifs nécessaires pour réaliser ce CA et du poids des capitaux propres dans le financement de ces actifs (utilisation de l'effet de levier financier). Ainsi, la 'bonne résistance' de la rentabilité constatée encore en 2003 (contrairement à la crise précédente), et malgré la baisse tendancielle de la profitabilité du CA réalisé pourrait s'expliquer par une meilleure gestion des autres termes de ce ratio :

- Meilleure rotation des actifs (investissements moins importants et plus 'productifs', et gestion plus efficace du besoin de financement du cycle d'exploitation – plus facile à réaliser en période de quasi stagnation des ventes –)
- Utilisation plus parcimonieuse des capitaux propres, qui, bien qu'ayant subi un renforcement dans les dernières années fastes, ne représentent en moyenne qu'environ 1/3 du passif des entreprises en vins tranquilles étudiées.

L'autre explication de cette 'résistance' peut être que les effets de la crise ayant peu de chance de se répercuter sur une distribution qui devient de plus en plus oligopolistique (et donc en position de négociation dominante face à la myriade de 'petites' entreprises SA) en France et dans les principaux marchés à l'exportation, ce sont donc sans doute les producteurs en amont (vignerons et coopératives de premier niveau) qui supportent l'essentiel des pertes de valeur liées à la chute des prix et des cours.

III. 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 vendu au négoce) ou comparables, voire concurrentes de celles des entreprises SA du négoce étudiées ci-dessus (si elles commercialisent aussi en vrac ou en bouteille aux distributeurs ou importateurs qui sont les clients traditionnels du négoce).

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 donc 'traditionnelle' pour les mêmes raisons évoquées pour les entreprises SA ou SARL de la filière française.

Les principales différences de gouvernance (les adhérents, apporteurs et fournisseurs de raisin sont aussi les 'copropriétaires' de leur coopérative) impliquent toutefois des différences de structure financière, notamment liées au compte « adhérents », qui a donc été isolé du compte 'fournisseur' lorsque cela était possible.

En termes 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 de maximiser la rentabilité des capitaux investis par les propriétaires des entreprises SA).

A. Description des champs étudiés

La coopération représente une part importante de la filière viti-vinicole, avec une concentration particulière dans certaines régions françaises (*cf.* : *I.B. Comparaison Entreprises et Coopératives*).

Rappelons-en les principales caractéristiques :

Au sein de la filière coopérative (*source* : *CCVF*) apparaissent deux niveaux d'implication dans la relation au produit : les coopératives de premier niveau qui, pour la majorité, vinifient, et les unions de coopératives qui ne vinifient pas ou peu, mais 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 sont plus proches des entreprises de négoce que nombre de coopératives de premier niveau qui n'ont pas vraiment d'activité commerciale vers la distribution.

Dans cette étude nous avons donc distingué ces deux types de structures, de même que nous avons étudié séparément les coopératives en vins tranquilles (CVT) et les coopératives en vins effervescents (CVE).

Signalons aussi que les résultats pour les Unions recensées sont présentés uniquement en vins tranquilles, la base ne contenant qu'une seule Union en Vins Effervescents (UVE).

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 leurs comptes sociaux pour leur activité 'vin'.

Rappelons, une fois encore, que le travail présenté porte essentiellement sur des moyennes, et pour certains ratios, sur des moyennes de moyennes. Il simplifie donc énormément une réalité extrêmement hétérogène et complexe : chaque entreprise est différente.

L'année de référence est l'année 2003, c'est-à-dire l'année la plus récente pour laquelle nous avons le plus de données.

B. Analyse financière des coopératives

1. Coopératives de premier niveau (CVT)

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 3 millions d'euros, représentatives d'environ 9 % des exportations françaises de vins tranquilles (les entreprises représentant, pour leur part, environ 78 % de ces exportations (*cf. figure 4*), et le total SA + coopératives : 87 %, *cf. Figure 1*).

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

Figure 31 : Tableau d'analyse de l'activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Nombre de CVT	137	211	211	186	163	139
CA moyen	7 773	7 963	7 896	7 957	8 074	8 372
CA Export (exportatrices)	2 402	2 220	2 505	2 659	2 166	2 312
% de CVT exportatrices	48,2%	42,7%	44,5%	37,6%	44,2%	35,3%
% CA Export (exportatrices)	27,3%	23,1%	27,6%	26,2%	24,1%	21,6%
Valeur Ajoutée (VA)	1 395	1 258	1 174	1 370	1 366	1 431
% VA / CA	18,7%	16,2%	16,3%	16,4%	16,0%	16,4%
VA / Effectif		111,0				
Actif Total (AT)	11 278	11 578	11 732	11 262	10 994	10 485
% AT / CA	152,5%	151,6%	157,9%	145,6%	143,0%	132,4%
Effectif du personnel		12				

L'étude de l'activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) met en évidence une taille moyenne qui se situe autour de 8 M€, soit 2,8 fois inférieure à la SA en vins tranquilles moyenne. Ce CA reste plutôt stable de 2001 à 2003.

Le taux d'export pour les entreprises exportatrices est relativement peu élevé par rapport aux entreprises de négoce (SA) et semble avoir tendance à diminuer en 2003. Néanmoins cette baisse ne semble pas confirmée par les données 2004 (nous ne disposons que de 137 coopératives en vins tranquilles renseignées pour cette dernière année, et n'indiquerons donc que des tendances, sous toute réserve) (*données disponibles dans l'Annexe III*).

A un peu plus de 16 % en 2003, la création de valeur globale est légèrement plus importante que celle des SA (environ 15 %), et semble accuser aussi une légère baisse depuis 2001. 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 comme la commercialisation des vins produits par ces coopératives est 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 un rôle complémentaire les unes par rapport aux autres.

Enfin, il faut environ 150 € à ces entreprises pour réaliser 100 € de CA, soit une intensité capitalistique plus forte que leurs homologues unions du négoce (UVT : 84 €) ou entreprises (EVT : 85 €), sans doute du fait d'investissements en vinification et de stocks plus importants.

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

Figure 32 : Tableau d'analyse de la performance des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	692	562	426	595	636	694
% EBE / CA	7,7%	6,7%	6,6%	7,4%	6,8%	7,3%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	53	68	112	142	175	270
% RCAI / CA	0,7%	1,2%	1,9%	2,1%	2,5%	2,8%
Résultat Net (RN)	36	7	84	99	116	126
% RN / CA	0,1%	0,4%	1,0%	1,2%	1,3%	1,7%
% RN / Capitaux Propres	-0,4%	0,5%	1,8%	2,9%	3,3%	4,3%
Capacité d'Autofinancement (CAF)	464	399	479	515	512	512
% CAF / CA	5,8%	5,5%	6,7%	6,3%	6,2%	6,2%

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

L'étude de la performance de ces coopératives met en évidence des résultats qui tendent toujours vers une rentabilité du CA et une rentabilité des capitaux propres proches de zéro. Tout comme pour les EVT étudiées plus haut, l'EBE, le RCAI et le RN chutent entre 2001 et 2003, sans doute aussi du fait d'une maximisation de la distribution de revenus aux adhérents, qui se fait aux dépens de la mise en réserve des résultats durant cette période de crise.

Ainsi les caves coopératives semblent être entrées dans une gestion « politique » de la crise pour préserver au mieux la rémunération des adhérents, mais délaissent, de ce fait, la possibilité d'investir pour anticiper l'avenir (il faudrait pour cela qu'elles continuent à se constituer des réserves).

Du fait d'investissements importants ces dernières années, toutefois, la CAF se maintient à un niveau relativement élevé de l'ordre de 5 à 6 % du CA.

(3) Bilans Simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

Figure 33 : Tableau d'analyse des bilans simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

ACTIF (k€)	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Immobilisations nettes	4 294	3 730	3 672	3 414	2 985	2 610
Stocks	3 723	3 954	3 943	3 833	3 518	3 388
Créances clients et avances	3 446	3 207	3 171	3 335	3 288	3 372
Autres et Trésorerie	1 232	1 298	1 413	1 509	1 639	1 538
Total Actif	12 696	12 189	12 200	12 091	11 430	10 907
PASSIF (k€)						
Capitaux Propres	3 911	3 851	3 801	3 410	3 250	3 124
DFi Moyen et Long Terme	2 894	2 734	2 623	2 521	2 655	2 818
Crédits Fournisseurs	3 963	4 396	4 319	4 732	4 250	3 772
Dont Compte Adhérents	2 568	2 695	2 484	2 788	2 590	2 670
DFi Court Terme	604	795	583	412	280	221
Autres et divers	1 325	414	874	1 017	995	972
Total Passif	12 696	12 189	12 200	12 091	11 430	10 907

L'actif immobilisé net ne progresse plus guère depuis 2002. Cela montre qu'il n'y a plus d'investissements majeurs réalisés en cette période de crise. Les stocks sont également plutôt stables, et représentent un tiers de l'actif. Il faut noter qu'il n'y a pas d'indice de gonflement de ce niveau de stocks sur l'exercice 2004.

Le passif évolue assez peu. L'analyse de la structure met en évidence une capitalisation forte, comparable à celle des entreprises de négoce (SA), de l'ordre d'un tiers du total du passif, en augmentation régulière sur la période : elle passe de 3,1 M€ à 3,9 M€. Les coopératives auraient donc eu tendance à renforcer leurs capitaux propres ces dernières années (par quelques réserves avant 2001, mais aussi sans doute grâce aux fusions et regroupements relativement opérés ces dernières années).

Les dettes fournisseurs quant à elles ont un peu diminué depuis 2001 mais représentent toujours environ 35 % du passif en 2003 (dont plus de 20 % pour les comptes adhérents, ce qui les distingue des entreprises de négoce (SA)). Signalons ici que nous avons toujours des problèmes pour repérer ces comptes adhérents fournisseurs, qui n'apparaissent pas systématiquement dans les comptes des entreprises coopératives. Globalement, nous estimons qu'ils sont donc plutôt sous évalués...

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

Figure 34 : Tableau d'analyse du BFR des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Fonds de roulement (FR)	2 806	3 303	3 284	2 866	3 022	3 561
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	3 016	2 947	2 757	2 261	1 869	2 431
% BFR / CA	36,5%	32,8%	33,6%	24,4%	23,0%	29,0%
dont % Stocks / CA	48,2%	46,1%	48,5%	46,7%	45,0%	40,2%
% Créances clients / CA	42,2%	42,3%	41,7%	40,5%	41,0%	43,2%
% Dettes fournisseurs / CA	56,0%	60,9%	61,9%	55,5%	54,6%	53,5%
Trésorerie	-210	355	528	606	1 153	1 131

Cette analyse confirme un niveau moyen de stocks relativement important qui représente près de la moitié du CA. Il faut remarquer en plus de cela que la majorité des caves coopératives de premier niveau de l'échantillon finissent leur exercice comptable entre juillet et août donc au moment où les stocks sont les plus bas. Par conséquent le volume de stock moyen pour assurer l'activité est en fait plus important.

On note une augmentation un peu erratique du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) pour atteindre environ un tiers du CA en 2003. L'analyse du Fonds de Roulement (FR) permet de voir qu'il couvre le BFR, mais que la trésorerie moyenne (FR-BFR), bien que positive, est en constante diminution sur la période étudiée et deviendrait négative en 2004.

Rappelons aussi que la dette fournisseurs (incluant aussi les comptes adhérents), qui paraît très importante (à près de 60 % du CA) par rapport aux entreprises SA en vins tranquilles du négoce (de l'ordre de 20 %), provient essentiellement des dettes aux adhérents (environ un tiers du CA en 2003).

Les coopératives peuvent en effet avoir comme « politique » de payer les adhérents plus vite (en finançant des décaissements plus rapides par des crédits à court terme) ou moins vite (et améliorent ainsi leur financement).

(5) Structure financière des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)

Figure 35 : Tableau d'analyse de la structure financière des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Dettes totales	6 788	7 092	7 052	6 928	6 728	6 364
Dont Dette financière (CT+MLT)	3 498	3 529	3 206	2 933	2 935	3 039
Dont Dette financière court terme	604	795	583	412	280	221
% Dette financière totale / Capitaux propres	89,4%	91,6%	84,3%	86,0%	90,3%	97,3%
% Intérêts et charges financières / Dette financière totale	5,5%	5,0%	5,4%	5,4%	4,8%	5,2%
Dettes financières totales / CAF (années)	7,5	8,9	6,7	5,7	5,7	5,9
Compte Adhérents	2 568	2 695	2 484	2 788	2 590	2 670

L'endettement financier se situe en 2003 à près de 26 % du passif et progresse légèrement ces dernières années. La 'capacité de remboursement' de ces dettes financières par la CAF se détériore aussi légèrement, passant de 6 à 9 ans, du fait, aussi, de l'absence de résultats.

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 de trésorerie de l'entreprise.

(6) Synthèse CVT

En conclusion de cette étude des coopératives de premier niveau en vins tranquilles, il faut surtout retenir des résultats que l'on supposera être devenus récemment volontairement 'nuls', ce qui freinera obligatoirement les investissements matériels et immatériels nécessaires au bon développement à moyen terme de ces structures.

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 3 millions d'euros, représentatives de 2 % des exportations françaises de vins effervescents (les entreprises pesant environ 89 % dans ces exportations, pour porter le total à 91 %, cf. : Figure 1).

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

Figure 36 : Tableau d'analyse de l'activité des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

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

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Nombre de CVE	44	54	52	8	5	4
CA	6 885	7 224	7 498	9 351	5 216	4 727
CA Export (exportatrices)	1 208	1 353	1 569	346	145	254
% de CVT exportatrices	22,7%	24,1%	26,9%	37,5%	80,0%	75,0%
% CA Export (exportatrices)	11,9%	14,8%	18,0%	6,7%	2,8%	5,3%
Valeur Ajoutée (VA)	1 122	1 104	1 080	2 230	1 275	1 155
% VA / CA	16,3%	15,3%	14,4%	23,9%	24,5%	24,4%
VA / Effectif		87,1				
Actif Total (AT)	7 157	9 609	18 599	10 051	10 182	9 596
% AT / CA	129,9%	127,2%	129,9%	195,7%	174,8%	144,1%
Effectif moyen du personnel		13				

L'étude de l'activité des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE) met en évidence, de façon surprenante, une taille moyenne légèrement inférieure à celle de l'échantillon étudié ci-dessus en vins tranquilles. En effet le CA moyen sur les 3 années représentatives (2002 à 2004) oscille autour de 7 M€. Les années précédentes ne comportent pas assez d'entreprises renseignées pour pouvoir être commentées.

Le taux d'export (entreprises exportatrices) inférieur à 20 % (plus faible que les CVT) est en diminution sur ces mêmes années.

La création de valeur globale, même si elle semble progresser, est étonnamment inférieure à celle des CVT, et surtout à celle de leurs homologues entreprises SA du négoce en vins effervescents, ce qui s'explique sans doute par un 'métier' différent (fourniture de vin de base, de bouteilles sur lattes, ...).

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

Figure 37 : Tableau d'analyse de la performance des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

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

K€ ou %	2004	2003	2002
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	620	618	587
% EBE / CA	8,9%	8,0%	7,6%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	249	278	269
% RCAI / CA	3,8%	3,7%	3,4%
Résultat Net (RN)	260	297	282
% RN / CA	3,9%	4,1%	3,7%
% RN / Capitaux Propres	7,1%	7,6%	7,1%
Capacité d'Autofinancement (CAF)	351	477	410
% CAF / CA	5,1%	6,6%	5,5%

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 signalée ci-dessus, l'étude de la performance de ces coopératives en vins effervescents met en évidence un fonctionnement totalement différent de ces structures par rapport à leurs consoeurs en vins tranquilles. Elles génèrent une profitabilité (RN / CA) très positive, et proche de celle des entreprises de négoce en vins effervescents. Elles disposent donc d'une capacité de réaction (CAF et constitution de réserves) intéressante pour l'avenir.

(3) Bilan simplifié des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)

Figure 38 : Tableau d'analyse du Bilan simplifié des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

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

ACTIF (k€)	2004	2003	2002
Immobilisations nettes	4 002	3 696	3 358
Stocks	4 099	3 752	3 547
Créances clients	2 089	2 405	2 434
Autres / Trésorerie	362	707	722
Total Actif	10 552	10 559	10 061
PASSIF (k€)			
Capitaux Propres	5 488	5 140	4 796
DFi Moyen et Long Terme	496	765	551
Crédits Fournisseurs	3 782	4 085	4 020
Dont Compte Adhérents	2 329	2 482	2 585
DFi Court Terme	585	404	557
Autres et divers	201	166	137
Total Passif	10 552	10 559	10 061

Les immobilisations nettes sont logiquement plus importantes que celles des coopératives en vins tranquilles. On notera, sans doute à cette fin, une bonne capitalisation de ces entreprises, assortie d'un très faible endettement financier à moyen et long terme ou court terme.

Comme dans l'ensemble du système coopératif de premier niveau, les comptes adhérents pèsent d'un poids important dans le financement (sachant de plus qu'ils sont sans doute sous-évalués, du fait de l'absence assez fréquente de comptes spécifiques dans les liasses fiscales dont nous avons pu disposer), ce qui concourt aussi à limiter l'endettement bancaire nécessaire au bon fonctionnement de ces CVE.

(4) Besoin en Fonds de Roulement des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)

Figure 39 : Tableau d'analyse des BFR des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

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

K€ ou %	2004	2003	2002
Fonds de roulement (FR)	1 982	2 209	1 989
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	2 406	2 071	1 961
% BFR / CA	34,9%	28,7%	26,2%
dont % Stocks / CA	59,5%	51,9%	47,3%
% Créances clients / CA	30,3%	33,3%	32,5%
% Dettes fournisseurs / CA	54,9%	56,5%	53,6%
Trésorerie	-424	137	28

Cette analyse met en évidence un niveau moyen de stocks relativement un peu plus important que pour les CVT, mais surtout très inférieur à celui des entreprises SA en vins effervescents (environ 105 % du CA) du négoce (ce qui confirmerait la différence de 'métier'), mais qui augmente régulièrement.

Le crédit fournisseurs (incluant les comptes adhérents), à l'inverse, est légèrement moins important que celui des CVT, de même d'ailleurs que le compte clients.

On obtient un BFR qui augmente assez fortement, à un niveau qui est comparable à celui des CVT, mais reste très éloigné de l'énorme BFR (directement corrélé au niveau des stocks) qui caractérise les entreprises du négoce (SA) de ce secteur particulier.

Le fonds de roulement des CVE étudiées couvre tout juste le BFR, ce qui entraîne une trésorerie proche de zéro ou légèrement négative en 2004, de façon parallèle à leurs consoeurs en vins tranquilles.

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

Figure 40 : Tableau d'analyse de la structure financière des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).

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

K€ ou %	2004	2003	2002
Dette totale	4 863	5 254	5 128
Dont Dette financière (CT+MLT)	1 081	1 169	1 108
Dont Dette financière court terme	585	404	557
% Dette financière totale / Capitaux propres	19,7%	22,7%	23,1%
% Intérêts et charges financières / Dette financière totale	3,4%	3,8%	4,9%
Dette financière totale / CAF (années)	3,1	2,4	2,7
Compte Adhérents	2 329	2 482	2 585

Sans grande surprise après les commentaires des paragraphes précédents, ces entreprises sont relativement peu endettées, malgré des immobilisations importantes, car elles bénéficient, sur la période étudiée, à la fois de résultats favorables qu'elles capitalisent, et d'un équilibre satisfaisant de leur couverture du besoin en fonds de roulement.

(6) Synthèse CVE

En bref, les CVE sont financièrement plus performantes que les CVT, ce qui peut s'expliquer par une conjoncture plus clémente en Champagne. Elles pratiquent toutefois un métier différent qui nécessite, entre autres, plus d'immobilisations et qui débouche sur une plus forte intensité capitalistique. Leurs ratios de performance, assez 'satisfaisants', sont en baisse, mais leur taux d'endettement encore 'raisonnable' reste rassurant.

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

2. Unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

a) Activité des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

Figure 41 : Tableau d'analyse de l'activité des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

Moyennes de l'échantillon non cylindré d'unions de coopératives de vins tranquilles (UVT)

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Nombre d'UVT	16	28	30	22	21	21
CA	21 382	23 027	21 401	23 228	21 236	23 283
CA Export (exportatrices)	5 607	5 385	6 041	6 527	7 278	8 126
% de CVT exportatrices	81,3%	64,3%	50,0%	54,5%	57,1%	38,1%
% CA Export (exportatrices)	24,8%	23,1%	24,7%	25,8%	29,2%	31,8%
Valeur Ajoutée (VA)	2 515	2 552	2 834	2 905	1 704	2 054
% VA / CA	13,2%	11,0%	12,3%	11,4%	6,9%	7,3%
VA / Effectif		64,3				
Actif Total (AT)	17 959	18 090	16 584	18 217	17 567	17 414
% AT / CA	84,0%	78,6%	77,5%	78,4%	82,7%	74,8%
Effectif du personnel		40				

L'analyse de l'activité des unions de caves coopératives met en évidence qu'elles ont une taille plus de deux fois plus importante que ces dernières avec un CA moyen supérieur à 20 M€ (plutôt stable sur la période), et en fait très comparable à celle de leurs condisciples du négoce de vins tranquilles. L'interprétation des années 2004, mais aussi 1999 à 2001 doit se faire avec prudence, l'échantillon étant significativement différent par rapport à l'année de référence 2003 (en nombre d'UVT analysées).

Les chiffres de CA Export indiqueraient (sous réserve d'un échantillon de faible taille et non cylindré), une baisse sensible sur la période étudiée. Encore une fois, la perte de parts de marchés des entreprises françaises à l'international peut expliquer ce phénomène.

La création globale de valeur au niveau de ces unions est faible comparée à celle des coopératives de premier niveau et moitié moindre que celle des SA du négoce en vins tranquilles et en diminution également. La somme des VA du système coopératif (premier niveau + unions) s'élève toutefois à 27 % environ du CA, soit 7 à 8 % de mieux que la SA moyenne du négoce, mais en incluant toute l'activité de vinification.

Par ailleurs il serait intéressant de se pencher sur le développement éventuel de l'embouteillage et de la commercialisation directe par les coopératives de premier niveau, phénomène qui pourrait également expliquer la diminution de la valeur ajoutée constatée pour les unions.

Enfin, l'intensité capitalistique de ces structures est moitié moindre que celle des coopératives de premier niveau qui vinifient et s'établit à 80 € environ d'actif total nécessaire pour réaliser 100 € de CA, très proche de celle constatée pour les EVT.

b) Performance des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

Figure 42 : Tableau d'analyse de la performance des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

Moyennes de l'échantillon non cylindré d'unions de coopératives de vins tranquilles (UVT)

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	783	470	892	690	-319	34
% EBE / CA	3,7%	2,0%	4,2%	3,0%	-1,5%	0,1%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	-75	-56	-30	7	-51	188
% RCAI / CA	-0,4%	-0,2%	-0,1%	0,0%	-0,2%	0,8%
Résultat Net (RN)	-141	11	-13	32	38	165
% RN / CA	-0,7%	0,0%	-0,1%	0,1%	0,2%	0,7%
% RN / Capitaux Propres	-3,2%	0,2%	-0,2%	0,5%	0,6%	2,8%
Capacité d'Autofinancement (CAF)	578	603	601	898	528	302
% CAF / CA	2,7%	2,6%	2,8%	3,9%	2,5%	1,3%

Cette analyse montre un EBE 'insuffisant' et un RCAI ou RN très faibles et tendant vers zéro. 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 serait nécessaire pour reconquérir les ventes export perdues, par exemple, ne pourra que très difficilement être assuré.

Il semble légitime, puisqu'elles existent, de se demander si ces structures ne devraient pas être plus génératrices de profits à mettre en réserve (sachant que les coopératives de premier niveau ne capitalisent guère, afin de favoriser le revenu immédiat de leurs adhérents), de manière à porter les investissements nécessaires visant à favoriser des projets nouveaux, ou à dynamiser l'activité commerciale, en vue de créer à terme plus de valeur.

La CAF, toutefois, grâce à des amortissements significatifs en valeur, laisse éventuellement un peu plus de place aux évolutions qui seront sans doute nécessaires dans l'avenir.

c) Bilans Simplifiés des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

Figure 43 : Tableau d'analyse des bilans simplifiés des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

Moyennes de l'échantillon non cylindré d'unions de coopératives de vins tranquilles (UVT)

ACTIF (k€)	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Immobilisations nettes	4 249	4 383	4 155	4 876	5 127	4 716
Stocks	4 399	4 262	4 176	4 961	5 173	4 900
Créances clients	4 556	4 902	4 667	5 018	5 233	5 460
Autres / Trésorerie	4 755	4 349	3 738	3 362	2 034	2 338
Total Actif	17 959	18 090	16 584	18 217	17 567	17 414
PASSIF (k€)						
Capitaux Propres	4 433	5 482	5 306	6 341	6 114	5 839
DFi Moyen et Long Terme	2 925	2 778	2 897	3 111	4 789	4 255
Crédits Fournisseurs	8 629	8 560	7 525	7 572	5 584	5 787
Dont Compte Adhérents	2 285	1 876	1 792	1 968	2 155	1 946
DFi Court Terme	1 341	849	643	755	795	695
Autres et divers	631	421	213	438	286	839
Total Passif	17 959	18 090	16 584	18 217	17 567	17 414

L'actif des Unions de coopératives est particulièrement équilibré entre immobilisations, stocks et clients. Néanmoins, on remarque que l'actif immobilisé net a tendance à régresser depuis 2000. L'investissement nécessaire au développement d'une activité commerciale toujours plus performante n'est plus vraiment réalisé. Les unions de coopératives seraient donc utilisées comme des 'outils de travail' plutôt que comme des 'moyens d'accroître les revenus futurs'.

Logiquement, les stocks portés par ces unions sont plus faibles que dans les coopératives de premier niveau qui assurent en principe cette fonction.

Le passif des Unions présente une capitalisation relativement faible qui a progressé jusqu'en 2001, suite à de possibles mises en réserve.

Les Unions se sont également désendettées globalement. On s'aperçoit pourtant que les DLMT diminuent légèrement alors que l'endettement à court terme, tout en restant faible, augmente, ce qui peut être expliqué par une utilisation volontaire de l'effet de levier financier, avec des taux d'emprunts devenant de plus en plus intéressants sur cette période.

d) Besoin en fonds de roulement des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

Figure 44 : Tableau d'analyse du BFR des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

Moyennes de l'échantillon non cylindré d'unions de coopératives de vins tranquilles (UVT)

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Fonds de roulement (FR)	3 109	3 877	4 048	4 576	5 775	5 378
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	326	604	1 319	2 407	4 822	4 574
% BFR / CA	1,5%	2,6%	6,2%	10,4%	22,7%	19,6%
dont % Stocks / CA	20,6%	18,5%	19,5%	21,4%	24,4%	21,0%
% Créances clients / CA	21,3%	21,3%	21,8%	21,6%	24,6%	23,4%
% Dettes fournisseurs / CA	40,4%	37,2%	35,2%	32,6%	26,3%	24,9%
Trésorerie	2 783	3 273	2 730	2 170	953	805

Le niveau des stocks portés par les unions diminue depuis 2001 jusqu'en 2003. Il est très inférieur au niveau des stocks portés par les coopératives de premier niveau. De même, et c'est *a priori* plutôt positif, les crédits clients sont en très légère diminution.

Par l'augmentation constante du crédit fournisseur (comptes adhérents inclus), le BFR tend à s'amenuiser et tendre vers zéro. De ce fait, et même si le FR a tendance à se réduire, la trésorerie dégagée par les unions devient très positive et très supérieure à celle des coopératives de premier niveau. On peut toutefois se poser la question de l'utilisation potentielle de cette trésorerie...

e) Structure financière des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)

Figure 45 : Tableau d'analyse de la structure financière des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).

Moyennes de l'échantillon non cylindré d'unions de coopératives de vins tranquilles (UVT)

K€ ou %	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Dettes totales	12 895	12 188	11 065	11 438	11 168	10 737
Dont Dettes financières (CT+MLT)	4 266	3 628	3 540	3 866	5 584	4 950
Dont Dettes financières court terme	1 341	849	643	755	795	695
% Dettes financières totales / Capitaux propres	96,2%	66,2%	66,7%	61,0%	91,3%	84,8%
% Intérêts et charges financières / Dettes financières totales	6,4%	7,2%	6,0%	8,0%	8,5%	8,6%
Dettes financières totales / CAF (années)	7,4	6,0	5,9	4,3	10,6	16,4
Compte Adhérents	2 285	1 876	1 792	1 968	2 155	1 946

Les dettes fournisseurs augmentent régulièrement sur la période étudiée : les dettes aux coopératives de premier niveau (adhérents) semblent jouer un rôle d'équilibre du passif et permettre la relative stabilité entre 2001 et 2003 de l'endettement financier global.

Néanmoins les concours bancaires courants semblent augmenter plus fortement sur 2004, ce qui est préoccupant, et les capacités de remboursement, en l'absence de résultats positifs, se dégradent depuis 2001.

f) Synthèse UVT

A l'issue de l'analyse des unions de caves coopératives il apparaît, logiquement, au plan financier, qu'elles diffèrent des coopératives de premier niveau. Elles devraient œuvrer en synergie avec les unités de vinification qui les contrôlent dans le but de valoriser toujours mieux la commercialisation de leurs produits. Or, on observe une stagnation de l'actif immobilisé qui indique l'absence d'investissements importants, ainsi qu'un transfert du poids des financements sur leurs adhérents en amont. On comprend dès lors pourquoi des voix s'élèvent aujourd'hui dans la coopération pour poser la question de la légitimité et de l'avenir de ces structures.

Après avoir étudié les différentes structures présentes dans la coopération viti-vinicole française, il nous a paru intéressant de nous pencher sur les typologies remarquables que l'on peut trouver dans ce secteur afin de tenter de mettre en évidence certains des déterminants de leur performance économique.

C. Typologies des CVT

L'analyse porte uniquement sur les coopératives de premier niveau en vins tranquilles. Les Unions en sont exclues (deuxième niveau de fonctionnement) car non comparables, de même que les coopératives en vins effervescents, localisées pour la plupart en Champagne.

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. L'année à laquelle nous nous référons est toujours l'année 2003, c'est-à-dire celle pour laquelle nous avons le plus de données.

1. Analyse par région des CVT & CVE

Dans le cadre de l'analyse par région de production, les coopératives produisant des vins mousseux ont été réintégrées dans leur région d'origine afin de pouvoir bien préciser le poids réel de chaque région au sein de la coopération.

a) Analyse comparée par région de production des CVT & CVE

Les 211 coopératives de premier niveau en vins tranquilles de plus de 3 M€ étudiées en 2003 sont particulièrement présentes en Languedoc-Roussillon (76), Champagne (50), puis sur le bordelais (32), le Rhône (30), la Bourgogne (21), la Provence (19), le Sud-Ouest (19), et enfin la Loire (7).

Figure 46 : Tableau de l'analyse de l'activité totale selon la région de production des coopératives de premier niveau en vins tranquilles 2003.

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

K€, %, ou nombre (2003)	nombre de CVT	Chiffre d'Affaires (CA)	CA / Total France	CA Export	CA Export / Total France	Valeur Ajoutée (VA)	VA / Total France	Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	RCAI / Total France	Effectif Salarié	Effectif Salarié / Total France
Bordeaux	32	336 435	10,62%	39 524	11,08%	60 821	13,17%	225	0,51%	875	18,44%
Bourgogne	21	206 546	6,52%	54 885	15,38%	26 011	5,63%	2 258	5,13%	406	8,55%
Alsace	16	205 824	6,50%	42 886	12,02%	31 997	6,93%	3 690	8,38%	246	5,18%
Loire	7	94 360	2,98%	9 304	2,61%	15 204	3,29%	-406	-0,92%	248	5,23%
Rhône	30	398 013	12,56%	44 245	12,40%	57 776	12,51%	2 146	4,87%	398	8,39%
L-R	76	801 937	25,31%	64 861	18,18%	102 001	22,09%	5 982	13,58%	896	18,89%
Sud_Ouest	10	162 679	5,14%	28 804	8,07%	25 943	5,62%	460	1,04%	429	9,04%
Provence	19	174 902	5,52%	13 744	3,85%	33 346	7,22%	-4 979	-11,30%	308	6,49%
Autres	?	7 950	0,25%	1 527	0,43%	1 516	0,33%	-226	-0,51%	52	1,10%
Champagne	?	779 386	24,60%	57 032	15,98%	107 154	23,21%	34 901	79,23%	888	18,71%
Total France	211	3 168 032	100,00%	356 812	100,00%	461 769	100,00%	44 051	100,00%	4 746	100,00%

Lorsque l'on étudie le poids relatif de la coopération de premier niveau dans les régions de production, Languedoc-Roussillon et Champagne sont les deux régions notablement les plus importantes en termes de CA, talonnées par la Bourgogne, le Rhône et l'Alsace lorsqu'il s'agit des exportations. Bordeaux n'apparaît en troisième position que pour la VA, en ligne avec les effectifs salariés. La Champagne domine très largement en termes de résultats...

b) Description région par région (CVT 1999-2003)

Les principales données sont reproduites dans plusieurs tableaux, présentés en Annexe VI.

(1) Bordeaux

La taille des coopératives de premier niveau de cette région est proche de la moyenne France. On remarquera que la région bordelaise n'est, pour ces entreprises, que la 5^{ème} région en termes de taux d'exportation.

La création de valeur globale est plutôt satisfaisante, et en croissance, mais la productivité des salariés se situe sous la moyenne.

L'intensité capitalistique est forte avec près de 175 € d'actif total pour 100 € de CA.

La performance financière est à peine moyenne en termes d'EBE, et se dégrade constamment pour devenir négative en 2003 en termes de RCAI et en 2004 pour le RN.

Avec des stocks relativement faibles pour la région et un financement important obtenu des fournisseurs et adhérents, les coopératives bordelaises compensent un compte client très important et le BFR est donc bien inférieur à la moyenne, et la trésorerie largement positive jusqu'en 2003.

Grâce à une assez bonne capitalisation, des comptes adhérents importants et un BFR maîtrisé, les coopératives bordelaises, qui étaient pourtant assez fortement endettées afin de financer des actifs immobilisés très lourds, ont fortement réduit leur endettement en début de crise .

(2) Bourgogne

Légèrement supérieures à la moyenne en termes de CA, et malgré des effectifs restreints, la Bourgogne a le plus fort taux d'export avec plus de 36 % du CA en 2003 pour les entreprises exportatrices et 27 % du CA si on considère toutes les entreprises de la région.

Le taux de VA / CA, toutefois, est étonnamment faible, ainsi que l'intensité capitalistique et la productivité des salariés.

La rentabilité du CA et la rentabilité des coopératives bourguignonnes reste cependant plutôt stable et proche de la moyenne française malgré la crise, et devient même supérieure en 2003.

Grâce à des stocks et des crédits clients qui semblent maîtrisés, le BFR est très faible alors que le poids des comptes fournisseurs et adhérents se situe dans la moyenne. La capitalisation étant dans la norme (un tiers du bilan), il s'ensuit une trésorerie très positive et un endettement moyen jusqu'en 2003.

(3) Alsace

La coopérative moyenne d'Alsace est celle qui réalise le CA moyen le plus élevé, et a une propension à l'exportation élevée.

L'évolution du taux de VA est moins satisfaisant et passe sous la moyenne en 2003.

L'intensité capitalistique élevée, du fait d'un BFR hors norme (stocks maxi lors de la clôture des comptes en décembre) n'est pas vraiment significative.

La performance financière est bien supérieure à la moyenne, même si elle faiblit depuis 2001.

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

(4) Loire

De taille importante (en effectif) et avec un CA légèrement supérieur à la moyenne, la coopérative type de la Loire est moyennement exportatrice.

La création de valeur globale est proche de la moyenne, mais avec d'assez fortes variations, et l'intensité capitalistique est relativement faible.

La rentabilité et la rentabilité ont beaucoup souffert depuis le début de la crise et deviennent négatives en 2003, un rebond salutaire semblant apparaître en 2004.

Le BFR est assez supérieur à la moyenne des autres coopératives étudiées, essentiellement du fait de stocks importants et de dettes fournisseurs très faibles (alors que les comptes adhérents sont plutôt moyens), mais la trésorerie reste toujours proche de la moyenne française.

Malgré une capitalisation normale, l'endettement croit avec l'apparition des pertes, en particulier à court terme.

(5) Rhône

Entreprises coopératives de taille moyenne, création de valeur moyenne, exportations variant autour de la moyenne, performances financières moyennes, le Rhône se distingue d'abord par une intensité capitalistique peu élevée.

C'est surtout un fonds de roulement négatif combiné à un fort besoin en fonds de roulement, pour résulter en une position de trésorerie très négative qui peut être inquiétante, même si l'endettement financier reste dans la norme grâce à une capitalisation située dans la norme.

(6) Languedoc-Roussillon

Le Languedoc Roussillon se situe aussi dans la moyenne pour la plupart des critères d'activité étudiés mais avec des effectifs très faibles qui autorisent une bonne productivité du travail, alors que le taux de création de valeur globale a tendance à diminuer depuis le début de la crise.

En termes de performance financière, seule la profitabilité du CA et la rentabilité des capitaux propres sont plus faibles que la moyenne et toujours proches de zéro.

La capitalisation de ces entreprises étant plutôt faible, la trésorerie suit la même tendance, proche de zéro, avec un équilibre qui semble se faire par les fournisseurs (ou plus exactement les comptes adhérents des apporteurs). L'ensemble conduit à un endettement financier un peu au-dessus de la moyenne, et qui n'a rien d'inquiétant jusqu'en 2004 inclus.

(7) Sud-Ouest

Le Sud Ouest, avec des coopératives de taille moyenne importante en termes de CA et d'effectif, produit une VA importante qui ne chute qu'en 2003, malgré une productivité très faible du travail.

L'intensité capitalistique reste moyenne, avec environ 150 € d'actif pour 100 € de CA.

L'EBE plutôt élevé est toutefois entamé par des dotations et des frais financiers importants pour résulter en une profitabilité et une rentabilité très moyennes. La trésorerie tend vers zéro, avec une gestion par les comptes adhérents (de plus en plus sollicités) comparable à celle du Languedoc-Roussillon.

Grâce à une capitalisation se situant dans la norme, l'endettement élevé semble cependant maîtrisé.

(8) Provence

Petites structures, très peu exportatrices mais cependant fortement productives et créatrices de valeur, les coopératives de la région Provence, grâce à leur spécialisation en vin rosé, ont une intensité capitalistique logiquement faible.

Le BFR, historiquement très faible, a toutefois tendance à peser de plus en plus lourd. Et c'est la variation de la dette fournisseur qui permet de stabiliser les comptes adhérents, alors que la capitalisation moyenne et la rentabilité nulle (voire fortement négative en 2003) de ces entreprises ne peuvent assurer l'équilibre financier. L'endettement, inférieur à la moyenne, reste à peu près stable.

c) Synthèse CVT par région

En bref, les résultats par région sont très hétérogènes, et assez difficiles à interpréter. Seule la capitalisation des entreprises coopératives est comparable dans toutes les régions, avec un ratio CP / Actif total de l'ordre d'un tiers.

d) Profitabilité selon la région de production des CVT

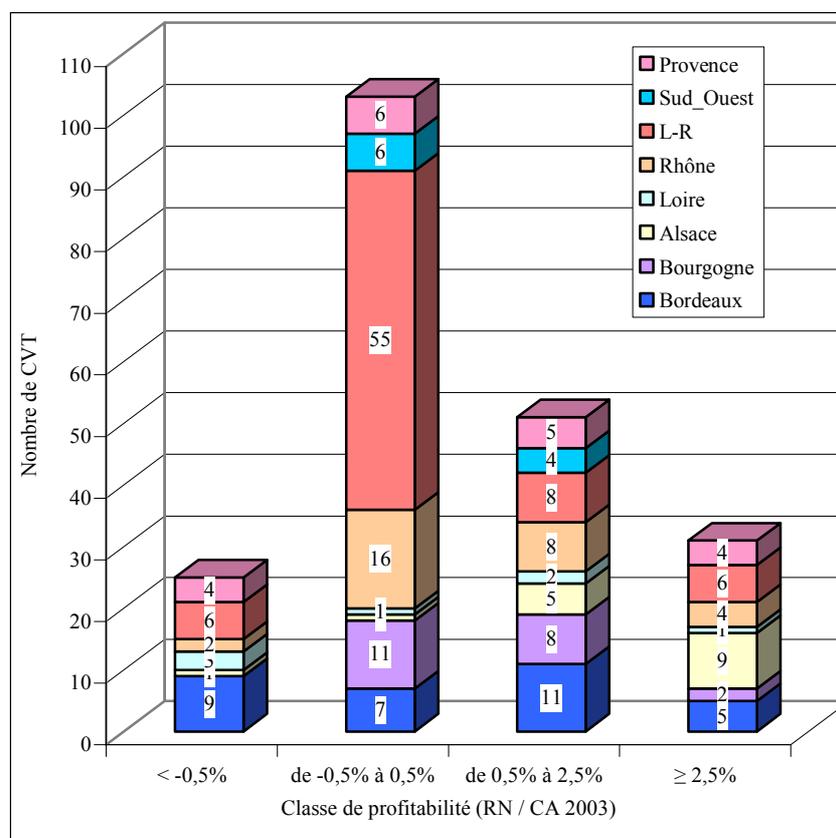
La tendance à la baisse de la production globale de richesse (VA / CA) ne semble pas confirmée par les données 2004, qui (sous réserve) annoncent des augmentations de création de valeur pour toutes les régions, la Provence exceptée.

L'analyse de la performance en fonction des régions de production montre que la richesse dégagée par l'activité brute des coopératives (EBE) est variable.

Cependant la gestion 'politique' de la crise conduit en 2003 à un RCAI faible, voire négatif, qui ne permet plus de dégager les fonds nécessaires à la création des réserves qui semblent nécessaires pour investir et préparer l'avenir. En effet, le RN/CA est quasiment nul dans toutes les régions.

Cette faiblesse du RN/CA semble être une caractéristique des coopératives françaises. Une seule région, l'Alsace, a un taux de profitabilité du chiffre d'affaire très différent de zéro.

Figure 47 : Graphique de répartition des régions en pourcentage selon les classes de profitabilité (RN / CA 2003) des CVT.



Il est intéressant de remarquer que la répartition des régions de production selon les classes de profitabilité n'est pas tout à fait homogène.

Ainsi l'Alsace est particulièrement présente dans les classes supérieures, ce qui est cohérent avec le positionnement de ce vignoble (exportateur, créateur de VA). Le comportement de cette région influence donc particulièrement les résultats de cette classe de profitabilité.

De la même manière, plus de la moitié de la catégorie « -0,5 % à 0,5 % » est constituée des coopératives du Languedoc Roussillon. On peut en conclure que les coopératives de cette région sont, pour la majorité, gérées de façon 'traditionnelle' (maximisation de la rémunération des adhérents et donc peu de profits à mettre en réserve).

Pour les autres classes, il n'y a pas de distribution particulière qui permette d'observer l'influence d'un vignoble particulier.

Les régions sont relativement bien réparties au sein des « <-0,5 % » et des « 0,5 % ; 2,5 % » :

- Le vignoble bordelais présente une certaine hétérogénéité de profils de coopératives mais reste pour sa plus grande part présent dans la catégorie « 0,5 % ; 2,5 % » avec 34 % des coopératives bordelaises comprises dans notre échantillon. La catégorie suivante la plus abondée est celle des « <-0,5 % » avec 28 % de l'échantillon bordelais présent dans cette classe. Il est donc visible que ce vignoble n'est pas géré de manière égale selon les coopératives considérées et qu'il existe de grandes disparités dans cette région.
- La Bourgogne, quant à elle, se répartie essentiellement entre les classes « -0,5 % ; 0,5 % » et « 0,5 % ; 2,5 % » avec respectivement 52 % et 38 % de son effectif. Cela tendrait à montrer que ce vignoble est globalement homogène.
- L'Alsace, est surtout présente dans la dernière classe de profitabilité. La quasi-absence de coopératives dans les classes de profitabilité les plus faibles tendrait à montrer que cette région est dans un « cercle vertueux » de gestion qui les met dans une position de meilleure réactivité potentielle face aux turbulences du marché. Ce sera un point à vérifier dans la prochaine enquête.
- La Loire étant assez peu représentée en terme de nombre de coopératives, il est difficile de tirer des conclusions sur son positionnement. Néanmoins nous remarquons que cette région présente une grande hétérogénéité de profils.
- Le Rhône est majoritairement présent dans les catégories moyennes de profitabilité. Comme pour la Bourgogne il s'agit alors de coopératives qui sont gérées de manière « traditionnelle », dans le contexte de cette étude.
- Les coopératives languedociennes et roussillonnaises quant à elles sont présentes à 73 % dans la catégorie « -0,5 % ; 0,5 % ». Il s'agit donc d'un vignoble qui, s'il est peu profitable, n'apparaît pas au bord de la rupture sur d'autres critères (pas d'endettement trop important).
- Le Sud Ouest est un vignoble qui n'est pas très performant financièrement, mais qui semble solide et géré de manière « classique » et sans doute 'durable'.
- La Provence, enfin, est très hétérogène avec une répartition équitable de ses coopératives dans chacune des classes de profitabilité. Il est donc difficile de caractériser cette région.

2. Taille des CVT

Dans cette partie, les mêmes classes de taille que les SA ont été retenues pour y répartir les 186⁵ coopératives de premier niveau en vins tranquilles (coopératives de 1 à 10 salariés, coopératives de 11 à 20 salariés, coopératives de 21 à 50 salariés, coopératives de 51 à 200 salariés). Il n'existe pas parmi ces coopératives de premier niveau de structure de plus grande taille (> 200 salariés).

⁵ Malheureusement, environ 25 entreprises n'étaient pas correctement renseignées pour les effectifs.

a) Activité en fonction de la taille des CVT

Figure 48 : Tableau d'analyse de l'activité par taille des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) (2003).

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

Nbre, K€ ou % 2003	≤ 10 (TPE)	de 11 à 20 (PE)	de 21 à 50 (PE)	de 51 à 200 (ME)
Nombre de CVT	107	38	38	6
CA	6 150	6 896	12 443	22 050
CA Export (exportatrices)	1 528	1 345	3 680	2 566
% de CVT exportatrices	35,5%	28,9%	68,4%	66,7%
% CA Export moyen (exportatrices)	19,5%	14,1%	23,3%	8,3%
Valeur Ajoutée (VA)	687	1 196	2 524	4 729
% VA / CA	11,2%	17,3%	20,3%	21,4%
VA / Effectif	145	77	79	64
Actif Total (AT)	9 101	10 972	16 450	34 174
% AT / CA	155,6%	162,9%	136,0%	148,3%
Effectif du personnel	5	15	32	74

Dans l'analyse, il faut tout d'abord remarquer que la majorité de ces structures sont des TPE (entreprises de très petite taille) avec un CA moyen d'environ 6 M€, inférieur à la moyenne des SA du négoce d'effectif comparable (8 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 (23 %) très supérieur à la moyenne, de même qu'une intensité capitaliste plus faible et un taux de VA / CA élevé.

Concernant cette création de valeur globale et la productivité du travail, la classe la mieux placée est celle des plus grandes coopératives. Il semblerait donc que dans le secteur coopératif, ayant une activité de production plus développée que le 'négoce', la taille puisse avoir un effet positif sur le taux de création de valeur.

Il est toutefois difficile de conclure à une relation directe, les données n'étant pas suffisamment nombreuses dans cette classe pour être significatives.

b) Performance en fonction de la taille des CVT

Figure 49 : Tableau d'analyse de la performance par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

Nbre, K€ ou % 2003	≤ 10 (TPE)	de 11 à 20 (PE)	de 21 à 50 (PE)	de 51 à 200 (ME)
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	305	593	1 046	1 970
% EBE / CA	5,0%	8,6%	8,4%	8,9%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	31	236	-110	168
% RCAI / CA	0,5%	3,4%	-0,9%	0,8%
Résultat Net (RN)	22	23	-125	188
% RN / CA	0,4%	0,3%	-1,0%	0,9%
% RN / Capitaux Propres	0,8%	0,7%	-2,4%	1,0%

Ce tableau croisé nous permet de montrer que l'EBE progresse, tout comme la VA, en fonction de la taille des entreprises, ce qui tendrait à mettre en évidence une meilleure

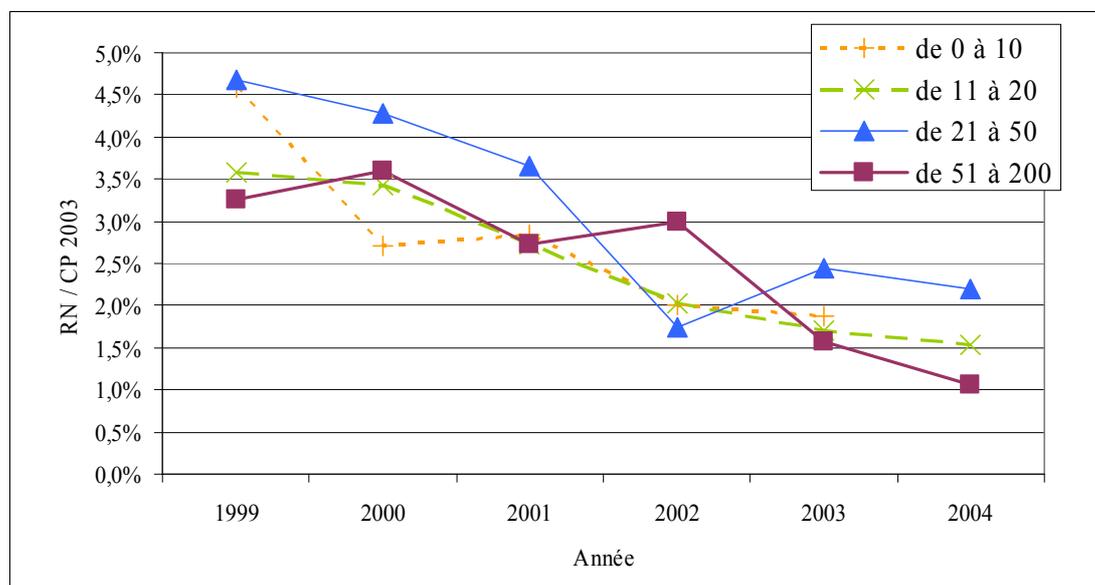
efficience des structures, alors que l'on trouvait un optimum entre 21 et 50 salariés pour les SA du négoce.

Ces bons résultats intermédiaires, toutefois, ne se retrouvent pas dans le RCAI ou le résultat net dégagé.

On peut sans doute en déduire que la gestion de ces entreprises n'obéit pas à un même schéma. Afin de mieux comprendre ce phénomène, il sera particulièrement intéressant de coupler à ces résultats financiers les résultats de l'enquête qualitative à venir.

Rappelons que la rentabilité et la rentabilité de toutes les classes de taille sont en diminution constante depuis 1999, comme le montre le graphique suivant.

Figure 50 : Graphique de l'évolution de la rentabilité par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).



Le croisement entre le ratio de performance et la classe d'effectif ne permet donc pas de mettre en évidence une corrélation directe entre ces critères, mais au moins on n'observe pas l'inversion 'atypique' des performances à partir d'une certaine taille qui avait été constatée pour les SA.

c) Besoin en fonds de roulement et de la structure financière en fonction de la taille des CVT

Figure 51 : Tableau d'analyse du BFR par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

Nbre, K€ ou % 2003	≤ 10 (TPE)	de 11 à 20 (PE)	de 21 à 50 (PE)	de 51 à 200 (ME)
Fonds de roulement (FR)	2 077	3 137	5 292	22 727
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	1 659	2 504	4 458	13 581
% BFR/CA	27,0%	36,3%	35,8%	61,6%
dont % Stocks / CA	41,4%	50,8%	53,7%	67,8%
% Créances clients / CA	45,1%	41,0%	29,1%	22,0%
% Dettes fournisseurs / CA	59,6%	55,5%	47,0%	28,2%
Trésorerie	418	632	834	9 145

Le croisement entre les ratios de structure et la classe d'effectif montre que les coopératives les plus grandes ont un besoin en fonds de roulement (BFR / CA) relativement plus important et, par conséquent, un besoin de 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 cette classe.

Une fois encore, la gestion du compte adhérents (dette aux apporteurs) conditionne assez fortement le besoin en fonds de roulement, et, par suite, la trésorerie.

Figure 52 : Tableau d'analyse de la structure financière par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

Moyennes de l'échantillon non cylindré de coopératives de premier niveau de vin tranquille (CVT)

Nbre, K€ ou % 2003	≤ 10 (TPE)	de 11 à 20 (PE)	de 21 à 50 (PE)	de 51 à 200 (ME)
Dette totale	5 006	7 130	10 558	21 397
Dont Dette financière (CT+MLT)	1 392	2 276	2 889	7 486
Dont Dette financière court terme	912	802	613	1 842
% Dette financière totale / Capitaux propres	51,4%	71,2%	54,5%	40,7%
% Intérêts et charges financières / Dette financière totale	7,5%	5,0%	4,2%	5,7%
Dette financière totale / CAF (années)	9	10	8	6
Compte Adhérents	1 663	2 934	4 416	11 046
Capitaux Propres (CP)	2 709	3 197	5 297	18 375
CP / Total Bilan	29,8%	29,1%	32,2%	53,8%

L'endettement semble pourtant mieux maîtrisé par ces plus grandes structures, sans doute grâce à des capitaux propres relativement très importants qui font suite à une mise en réserve plus régulière des résultats (ou bien suite à des fusions).

d) Synthèse taille des CVT

En bref, la taille pourrait être, pour les coopératives, un facteur d'efficacité (et de 'bonne gestion') plus influent que pour leurs condisciples SA du négoce qui réussissent relativement mieux dans des stratégies de 'spécialisation' et de niches en conservant une taille restreinte.

3. Taux d'exportation des CVT

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

Par ailleurs, se pose la question de la présence, parmi les structures exportatrices, des comportements des embouteilleurs par rapport aux vracqueurs, que nous ne pouvons distinguer ici.

a) Activité en fonction de la classe d'export des CVT

Figure 53 : Tableaux d'analyse de l'activité par part du CA à l'exportation en 2003 des coopératives en vins tranquilles (CVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Nombre de CVT	111	21	22	29
CA	6 761	10 251	9 780	10 546
CA Export (exportatrices)	17	588	1 532	5 137
% CA Export (exportatrices)	0,2%	5,7%	15,7%	48,7%
Valeur Ajoutée (VA)	1 026	2 069	1 984	1 755
% VA / CA	15,2%	20,2%	20,3%	16,6%
VA / Effectif	93	107	102	111
Actif Total (AT)	9 992	13 763	15 132	13 782
% AT / CA	147,8%	134,3%	154,7%	130,7%
Effectif du personnel	11	19	19	16

Le tableau ci-dessus montre tout d'abord une progression du CA moyen pour les coopératives 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 revenus supplémentaires et non comme une simple diversification de leur activité. La taille moyenne des structures exportatrices est effectivement supérieure à celle de l'échantillon total CCVF (CA moyen d'environ 8 M€).

La création de valeur globale est également supérieure à la moyenne.

Cependant ce taux progresse avec la classe d'export jusqu'à un seuil de 25 %, puis chute à un niveau proche de l'échantillon total (16,2 %).

On constate par ailleurs que ce taux de création de valeur tend à augmenter depuis 2002 pour les coopératives exportatrices.

b) Performance en fonction de la classe d'export des CVT

Figure 54 : Tableau d'analyse de la performance par classe d'export des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	488	780	769	790
% EBE / CA	7,2%	7,6%	7,9%	7,5%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	79	22	24	110
% RCAI / CA	1,2%	0,2%	0,2%	1,0%
Résultat Net (RN)	40	-382	63	126
% RN / CA	0,6%	-3,7%	0,6%	1,2%
% RN / Capitaux Propres	-0,6%	0,8%	1,6%	2,5%

L'étude de la performance des coopératives en fonction des classes d'export permet de mettre en évidence que les entreprises exportatrices dégagent un EBE relativement important (moyenne de l'échantillon total : 562 K€).

Par ailleurs, une certaine corrélation semble se dessiner entre résultats et taux d'exportation.

Les classes les plus exportatrices, ayant *a priori* une politique plus volontaire de conquête des marchés étrangers, semblent dégager un peu de résultat qui peut être réinvesti.

Ce sont effectivement les classes les plus exportatrices qui voient leur actif immobilisé net augmenter régulièrement depuis 2000.

Il serait donc intéressant de pouvoir vérifier qu'il existe une réelle différence en matière de « politique d'export » entre les deux premières classes et les deux dernières lors de l'enquête prévue auprès des entreprises de la filière.

c) Besoin en fonds de roulement et de la structure financière en fonction de la classe d'export des CVT

Figure 55 : Tableau d'analyse du BFR en fonction de la classe d'export des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Fonds de roulement (FR)	2 659	3 488	3 697	2 671
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	2 269	3 347	4 801	1 943
% BFR / CA	31,7%	28,3%	32,0%	13,5%
dont % Stocks / CA	45,4%	51,4%	49,8%	44,0%
% Créances clients / CA	46,2%	27,2%	50,9%	38,6%
% Dettes fournisseurs / CA	59,8%	50,2%	68,7%	69,0%
Trésorerie	390	141	-1 104	727

Curieusement, et en contradiction avec leurs condisciples SA du négoce, ce sont les coopératives fortement exportatrices qui ont un besoin en fonds de roulement extrêmement faible qui ne représente que 15 % environ de leur chiffre d'affaires, mais l'explication provient, en partie, du compte fournisseur important (soutien possible de la part des adhérents à une politique volontariste de développement de l'exportation).

Les poids respectifs des comptes de stocks, clients et fournisseurs, constitutifs du BFR, sont toutefois très variables, et les délais de règlement des fournisseurs (où figurent les adhérents apporteurs) influencent toujours fortement le BFR.

Comme toujours dans la filière vins en France, et sauf cas assez rare de forte capitalisation, un BFR important a une influence négative sur la trésorerie.

Figure 56 : Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la classe d'export des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).

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

Nbre, K€ ou % en 2003	< 1 %	de 1 à 10 %	de 10 à 25 %	> 25 %
Dette totale	6 482	9 068	9 697	9 214
Dont Dette financière (CT+MLT)	1 972	3 210	3 224	2 622
Dont Dette financière court terme	434	3 514	753	493
% Dette financière totale / Capitaux propres	68,9%	94,0%	64,1%	73,9%
% Intérêts et charges financières / Dette financière totale	6,7%	7,5%	6,9%	6,7%
Dette financière totale / CAF (années)	3,8	9,5	5,7	4,5
Compte Adhérents	2 307	2 314	3 764	3 873
Capitaux Propres (CP)	3 320	3 653	4 806	4 129
CP / Total Bilan	33,8%	27,0%	34,7%	30,1%

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

Une capitalisation relativement insuffisante aggrave évidemment ce phénomène.

d) Synthèse taux d'exportation des CVT

En bref, le fait d'exporter, quel que soit le niveau d'exportation, semble être un critère important, mais polysémique, dans l'analyse financière des coopératives de premier niveau en vins tranquilles.

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

4. Performance des CVT

Dans cette partie le critère de performance retenu est la profitabilité du chiffre d'affaire des coopératives. Nous avons ainsi défini 4 classes de profitabilité : <-0,5 % ; [-0,5 % ; 0,5 % [; [0,5 % ; 2,5 % [et >= 2,5 % pour 2003.

a) Activité en fonction de la profitabilité du CA des CVT

Figure 57 : 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)

Nbre, K€ ou % en 2003	< -0,5%	de -0,5% à 0,5%	de 0,5% à 2,5%	≥ 2,5%
Nombre de CVT	25	103	51	31
CA	11 136	7 077	8 084	8 268
CA Export (exportatrices)	1 415	2 396	2 483	1 787
% de CVT exportatrices	40,0%	35,9%	56,9%	45,2%
% CA Export moyen (exportatrices)	8,6%	22,6%	22,0%	20,4%
Valeur Ajoutée (VA)	2 026	950	1 421	1 575
% VA / CA	18,2%	13,4%	17,6%	19,0%
VA / Effectif	111	93	81	142
Actif Total (AT)	18 303	9 854	11 752	11 778
% AT / CA	164,4%	139,2%	145,4%	142,5%
Effectif du personnel	18	10	18	11

L'analyse de l'activité en fonction de la profitabilité du CA de 210 coopératives de premier niveau en vins tranquilles met en évidence que la majorité des entreprises étudiées ont une profitabilité du CA inférieure à 0,5 %. La classe [-0,5 % ; 0,5 %] inclut des coopératives dynamiques à l'export (% CA export de près de 23 %), mais avec une création de valeur trop faible pour pouvoir obtenir des profits bien supérieurs à zéro.

Comme nous pouvions nous y attendre après l'analyse des classes d'exportation, ce sont les classes de profit supérieures à 0,5 % qui semblent globalement les plus dynamiques dans ce domaine, en même temps qu'elles produisent une valeur ajoutée importante. L'exportation n'apparaît donc comme un déterminant de la performance que sous certaines conditions.

Il reste que la création de valeur globale est relativement élevée (plus de 18 %) pour les coopératives qui génèrent un RN négatif, ce qui est assez surprenant. Cette classe doit inclure les structures de 21 à 50 salariés, étudiées plus haut, qui bénéficient du facteur taille sur la création de valeur, mais ont malgré tout des résultats financiers décevants. En effet, une valeur ajoutée plus importante pour une classe donnée devrait influencer positivement sur le résultat net.

Cela met donc en évidence, une fois encore, les grandes différences de gestion qui peuvent exister au sein de ces structures, et le fait que la taille n'est pas le seul facteur discriminant.

b) Performance en fonction de la rentabilité du CA des CVT

Figure 58 : Tableau d'analyse de la performance en fonction de la rentabilité 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)

Nbre, K€ ou % en 2003	< -0,5%	de -0,5% à 0,5%	de 0,5% à 2,5%	≥ 2,5%
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	865	353	571	1 012
% EBE / CA	7,8%	5,0%	7,1%	12,2%
Résultat Courant Avant Impôt (RCAI)	-403	-1	64	586
% RCAI / CA	-3,6%	0,0%	0,8%	7,1%
Résultat Net (RN)	-677	7	99	405
% RN / CA	-6,1%	0,1%	1,2%	4,9%
% RN / Capitaux Propres	-23,3%	0,2%	2,6%	8,4%

L'analyse de la performance en fonction de la classe de rentabilité nous permet d'aller plus loin dans l'analyse et d'observer que cette classe « <-0,5 % » voit son RCAI s'effondrer malgré un 'bon' EBE. Cela est sans doute dû à des amortissements et provisions importants (leur intensité capitalistique de plus de 160 € pour 100 € de CA semble le confirmer), mais aussi à des charges financières plus élevées que pour les autres catégories, liées notamment à la présence de Concours Bancaires Courants importants (de 3 à 4 fois supérieurs à ceux des autres classes).

La rentabilité des capitaux propres suit logiquement la hiérarchie des classes de rentabilité.

Pour la dernière classe (c'est-à-dire celle des coopératives les plus rentables), la rentabilité moyenne en 2003 s'établit à près de 5 % du CA, c'est-à-dire très au dessus de la moyenne de l'échantillon total CCVF, mais aussi des SA du négoce. Ces structures ont alors une sécurité certaine par rapport à la conjoncture. En effet elles dégagent suffisamment de bénéfices pour faire 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 marché perdues.

c) Besoin en fonds de roulement et structure en fonction de la rentabilité du CA des CVT

Figure 59 : Tableau d'analyse du BFR en fonction de la rentabilité 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)

Nbre, K€ ou % en 2003	< -0,5%	de -0,5% à 0,5%	de 0,5% à 2,5%	≥ 2,5%
Fonds de roulement (FR)	2 743	2 546	3 187	4 634
Besoin en Fonds de roulement (BFR)	3 189	2 727	1 489	3 512
% BFR / CA	28,6%	38,5%	18,4%	42,5%
dont % Stocks / CA	48,6%	46,9%	40,5%	51,9%
% Créances clients / CA	46,1%	45,0%	39,6%	32,4%
% Dettes fournisseurs / CA	66,1%	53,4%	61,7%	41,8%
Trésorerie	-445	-181	1 698	1 122

Sans surprise, l'analyse du BFR en fonction de la profitabilité du CA montre que la trésorerie de la première classe est négative, ce qui explique le recours à des crédits à court terme.

Par ailleurs le niveau de stocks présent dans la classe la plus haute, donc le niveau de BFR peuvent, eux, être expliqués par la présence pour un tiers de son effectif, des coopératives alsaciennes dont l'exercice comptable se clôt en décembre, c'est-à-dire à stocks maximaux (voir III.C.1).c). Cette classe est d'ailleurs celle où vin blanc et vin rosé, qui ne nécessitent pas de gros stocks, sont majoritaires.

On note néanmoins que le besoin de financements extérieurs en cas de croissance est le plus élevé pour cette classe avec un BFR / CA égal à 42,5 %. Du fait du biais introduit par les coopératives alsaciennes, on peut penser que ce besoin en fonds de roulement serait plus faible si leurs exercices comptables étaient clos avec un bas niveau de stocks.

Figure 60 : Tableau d'analyse de la structure financière 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)

Nbre, K€ ou % en 2003	< -0,5%	de -0,5% à 0,5%	de 0,5% à 2,5%	≥ 2,5%
Dettes totales	10 118	6 293	7 596	6 723
Dont Dettes financières (CT+MLT)	2 982	1 706	2 484	2 088
Dont Dettes financières court terme	1 951	595	429	418
% Dettes financières totales / Capitaux propres	128,8%	55,5%	64,5%	43,5%
% Intérêts et charges financières / Dettes financières totales	7,8%	5,6%	6,5%	4,5%
Dettes financières totales / CAF (années)	NS	5	6	4
Compte Adhérents	3 601	2 712	3 095	1 320
Capitaux Propres (CP)	2 907	3 160	3 840	4 823
CP/ Total Bilan	15,9%	32,1%	32,7%	40,9%

Le sur endettement est évidemment 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... Sauf retournement rapide de situation, ces structures peuvent voir leur pérennité remise en question à court terme.

Il y a peu de commentaires à faire sur les autres classes, si ce n'est que les coopératives les plus profitables, les mieux capitalisées et les moins endettées sont évidemment celles qui peuvent régler plus rapidement les apporteurs (nonobstant le biais introduit par l'Alsace).

d) Synthèse profitabilité des CVT

Après cette analyse de notre échantillon de caves coopératives de premier niveau en vins tranquilles, il apparaît que la profitabilité est sans doute un déterminant important de la performance globale. Il faudrait toutefois pouvoir disposer d'indicateurs plus adaptés, tels que les revenus par hectare obtenus par les apporteurs-copropriétaires de ces structures ou des rémunérations obtenues à l'hectolitre comparées à des prix de marché, pour pouvoir trancher. L'enquête prévue auprès des entreprises de la filière devrait apporter quelques éclairages nouveaux sur ces questions.

En bref, cependant, on retrouve bien, mais de façon plus exacerbée, les différences de comportement et de gestion soulignées dans la précédente étude : certaines coopératives capitalisent leurs résultats positifs pour tenter d'évoluer, d'investir et d'anticiper, d'autres sont

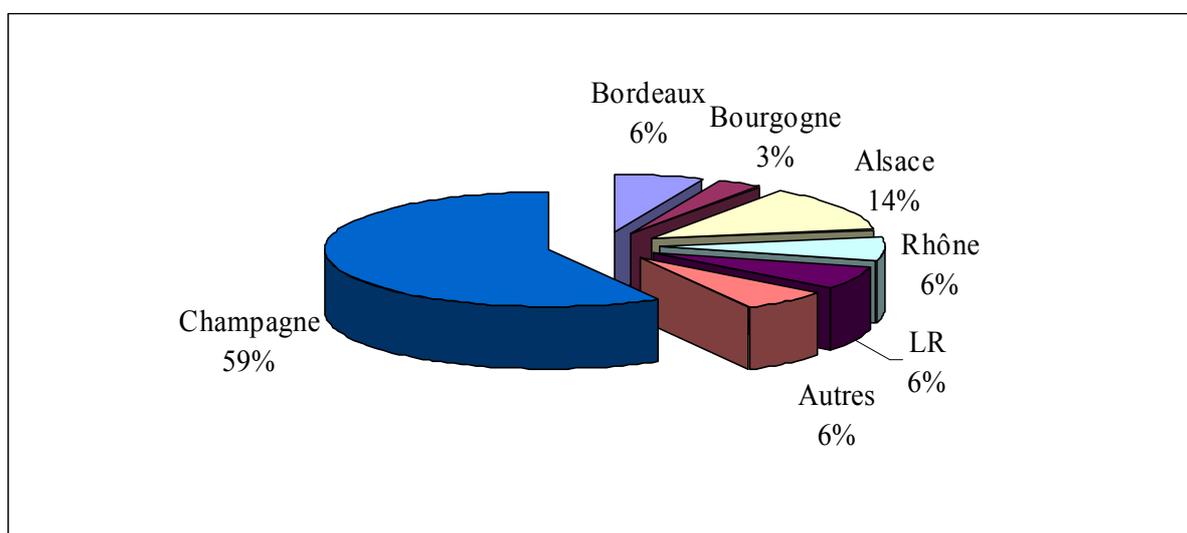
des 'outils de redistribution' tendant vers un certain équilibre et d'autres enfin ont des difficultés de plus en plus grandes pour jouer ce rôle traditionnel.

e) 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 de vins effervescents dont le taux de profitabilité du chiffre d'affaire était supérieur à 5 % en 2003. La Champagne (vins effervescents) est comprise dans cette analyse.

La répartition par région des coopératives les plus performantes est présentée dans le graphique ci-dessous :

Figure 61 : Graphique de répartition par région des CVT & E les plus profitables (RN / CA > 5 % en 2003).



On constate que la région la mieux pourvue en coopératives profitables est évidemment la Champagne, puis loin derrière, mais largement en tête des régions de vins tranquilles, arrive l'Alsace avec 14 % des effectifs. Il est également intéressant de remarquer l'absence de la Loire, du Sud Ouest et de la Provence qui ne semblent pas être des régions dans lesquelles les coopératives recherchent particulièrement la performance financière.

D. Conclusion partielle coopératives

A l'issue de ce travail plusieurs conclusions semblent s'imposer.

Dans un premier temps, les analyses confirment que les caractéristiques financières des caves coopératives françaises en vins tranquilles sont très hétérogènes selon les régions et les typologies effectuées. Néanmoins des différences constantes de 'comportement financier' font soupçonner l'existence de deux catégories de structures.

La première catégorie est constituée des coopératives qui affichent une gestion « au jour le jour » de leur activité (les « traditionnelles » évoquées plus haut), qui semblent maximiser la distribution de la valeur créée aux apporteurs, et qui ne peuvent donc capitaliser afin de préparer l'avenir. Privées de cette 'capacité de réaction', elles ne peuvent qu'espérer que la crise ne durera pas.

La seconde catégorie (malheureusement moins bien représentée) est celle des coopératives qui tendent à avoir une gestion « proactive » de leur activité et essaient de se préserver une marge de manœuvre pour l'avenir en mettant en réserves des résultats financiers positifs. Pour cette seconde catégorie, même si la crise perdure, ces structures disposent de fondamentaux financiers suffisamment solides pour résister.

Dans un second temps, ce travail a permis de mettre en évidence des déterminants multiples de la performance financière des coopératives. Ainsi il a été montré que les caractéristiques suivantes semblent liées à la performance :

- Une taille moyenne, mais un taux d'export important
- Un fort BFR mais une trésorerie équilibrée
- Un endettement maîtrisé

Néanmoins ce travail comporte des limites importantes qui ne permettent pas de répondre à toutes les questions posées et qui incitent à présenter ces conclusions avec beaucoup de précautions.

Tout d'abord la diversité des bases de données (Caisses Régionales du Crédit Agricole, DIANE-SCRL, CCVF) induit des biais dans les retraitements effectués ; l'échantillonnage n'est pas constant (non cylindré) selon les exercices étudiés ce qui empêche d'affiner l'analyse ; la date différente de clôture des exercices d'une région à l'autre complique les comparaisons de BFR et structure financière ; l'absence de données qualitatives (sur les stratégies, l'approvisionnement, la commercialisation, etc.) ne permet également pas de conclure et enfin le traitement statistique n'est pas toujours significatif pour tous les ratios et toutes les catégories envisagées, surtout lorsque le nombre de caves coopératives par critère retenu est inférieur à 30.

Il faudra attendre les résultats de l'enquête programmée en 2006 auprès de ces entreprises afin de préciser un certain nombre de pistes suggérées par cette étude, et afin de pouvoir répondre à toutes les questions qui n'ont pu trouver ici de réponse.

IV. Concentration de la filière (Groupes)

A. Méthodologie

Le repérage des liens financiers est réalisé par examen des participations amont (actionnaires) ou aval (filiales) disponibles dans la base de données Diane SCRL. Il inclut tous les types d'entreprises SA et les coopératives. Il est donc possible que le recensement effectué, classé par groupes 'VT' ou 'VE', puis par 'SA' et 'coopératives', ne soit pas complet, notamment lorsque des coopératives non recensées par les greffes sont parties prenantes ou que des personnes physiques ou leurs familles exercent un contrôle actionnarial dans plusieurs sociétés (*Voir Annexes IV et V*).

L'analyse a été menée séparément sur les entreprises (SA ou coopératives) de vins tranquilles et sur celles de vins effervescents, comme en 2001, afin de pouvoir comparer le niveau de concentration dans ces deux secteurs bien distincts de la filière vin en France.

L'analyse des groupes présentée ci-dessus a permis de réaliser un cumul des CA des entreprises recensées.

B. Analyse

1. Groupes d'EVT

a) Généralités

Comme dans les recherches précédentes menées pour l'Onivins, ce recensement montre la présence d'une grosse vingtaine de 'groupes' SA en vins tranquilles, plutôt stables dans le temps, souvent multi-régionaux, et contrôlant environ 80 autres EVT ; ainsi qu'une poignée de 'groupes coopératifs' contrôlant une vingtaine d'entreprises de négoce (*voir Annexe IV*). Ces groupes restent centrés quasi exclusivement sur la filière vin, à de rares exceptions près, issues des secteurs des spiritueux ou de la distribution en GMS.

Les sociétés mères sont généralement de grosses unités, des holding financières, ou encore des SA de groupements coopératifs. Elles sont relativement peu capitalisées et peu performantes. Il n'apparaît pas d'appropriation systématique de la valeur créée par les filiales, et c'est le phénomène 'taille' ou 'hectomanie', décrit plus haut, qui aurait, en moyenne, des effets plutôt négatifs sur les performances financières de ces 'groupes' (ou micro-groupes au niveau mondial).

Les filiales recensées dans ces 'groupes' sont aussi des unités relativement grosses dans leur région. Elles exportent moins que la moyenne, créent peu de VA à partir d'une activité 'négoce' prononcée (leur intensité capitalistique restant relativement faible) et sont relativement moins 'performantes' que les EVT indépendantes et familiales.

b) Les 8 premières entreprises (groupes) de vins tranquilles

Seules des entreprises de vins tranquilles, ainsi que leurs filiales éventuelles en vins tranquilles uniquement ont été prises en compte dans les cumuls des groupes recensés.

Figure 62 : Tableau d'évolution du CA des 8 premiers groupes d'EVT français.

EVT	2003	1998	1995	1992
En K€	Chiffre d'affaires net	Chiffre d'affaires net	Chiffre d'affaires net	Chiffre d'affaires net
1	610 303	403 679	304 287	315 700
2	553 060	273 892	223 685	294 605
3	489 761	240 443	208 691	174 686
4	340 188	236 254	147 265	160 307
5	309 714	164 955	142 645	136 514
6	186 594	153 320	123 634	135 619
7	163 864	137 835	121 388	116 570
8	140 229	122 986	112 820	85 067
Total des 8	2 793 713	1 733 364	1 384 415	1 419 068
C.A. total France recensé	10 913 000	8 616 503	6 163 439	4 939 244
Poids des 8	25,60%	20,12%	22,46%	28,73%

Après une tendance à la déconcentration liée au développement rapide de la filière dans les années 1995-2000, une tendance à la concentration semble se produire à nouveau, les 5 premiers groupes pesant de plus en plus sur l'ensemble (même si ce 'poids' relatif reste très éloigné de celui de leurs concurrents des pays du Nouveau Monde).

L'entreprise leader, société mère d'un groupe diversifié, pèse moins de 6 % (en CA consolidé) du marché total des vins tranquilles français recensé dans cette étude...

2. Groupes d'EVE

a) Généralités

En ce qui concerne les entreprises de vins effervescents, on notera, au fil des analyses précédemment réalisées, une transformation du périmètre de la quinzaine de 'groupes' SA qui contrôlent une soixantaine de filiales, et, en contrepoint, la pérennité de la poignée de 'groupes coopératifs' champenois ou spécialisés en vins mousseux d'appellation.

Cette évolution dans les SA provient d'une part des mouvements affectant les multinationales (Seagram, puis Domecq, et aujourd'hui Pernod Ricard) et d'autre part du renforcement relatif des 'groupes' qui étaient plutôt centrés sur la Champagne (Boizel-Chanoine ou Vranken). Ces derniers semblent avoir tendance à prendre des positions dans la production ou le négoce, en effervescents ou vins tranquilles, dans d'autres régions de production françaises, mais aussi étrangères.

Ces têtes de groupes ou leurs 'filiales', contrairement à leurs consocieurs en vins tranquilles, ne semblent pas se singulariser particulièrement par rapport à l'ensemble des EVE ou CVE étudiées.

b) Les 8 premières entreprises (groupes) de vins effervescents

Seules des entreprises champenoises, ainsi que leurs filiales éventuelles en vins effervescents ont été prises en compte dans les cumuls des groupes recensés.

Figure 63 : Tableau d'évolution du CA des 8 premiers groupes d'EVE français.

EVE	2003	1998	1995	1992
En K€	Chiffre d'affaires net	Chiffre d'affaires net	Chiffre d'affaires net	Chiffre d'affaires net
1	1 040 022	501 765	390 177	350 305
2	291 978	190 778	139 170	161 693
3	285 443	148 150	112 310	112 214
4	274 461	128 654	111 274	100 936
5	148 923	122 844	107 462	99 779
6	141 117	121 450	91 191	85 835
7	129 146	114 736	84 140	79 527
8	111 147	107 771	73 576	53 377
Total des 8	2 422 237	1 436 147	1 109 300	1 043 666
C.A. France total recensé	3 553 000	3 212 213	2 264 380	1 779 546
Poids des 8	68,17%	44,71%	48,99%	58,65%

Le groupe dominant dans ce secteur d'activité accentue encore sa prééminence sur les dernières années. La filière 'vins effervescents', pourtant déjà beaucoup plus concentrée, connaît le même phénomène de re-concentration qui a été observé pour les groupes de vins tranquilles en cette période de crise économique.

L'entreprise leader, société mère appartenant elle-même à un groupe diversifié, pèse de l'ordre de 30 % (en CA consolidé) du marché des effervescents.

Comme nous l'avons déjà constaté en 2001, les théories qui prônent la recherche d'économies d'échelles et d'une « taille critique » dans les filières agro-alimentaires, largement composées d'oligopoles (3 à 5 entreprises multinationales s'appropriant 60 à 80 % du marché) à franges (une multitude de PME occupent les 'niches' sur lesquelles les multinationales sont absentes), semblent s'appliquer dans le secteur bien particulier de la Champagne, mais ne semblent toujours pas s'imposer dans le secteur des vins tranquilles en France.

Conclusion

Cette recherche-action avait pour objectifs le recensement et l'analyse financière des entreprises composant l'aval de la filière vins en France. Les résultats qui en découlent permettent de confirmer quelques intuitions, issues notamment des recherches effectuées précédemment.

Ainsi, globalement et exceptées quelques entreprises de négoce éleveur ou coopératives les mieux gérées, la profitabilité générale (du CA) continue à chuter vers de très bas niveaux depuis 2001. Cette évolution pose alors la question de la capacité de la plupart de ces entreprises à rebondir et à récupérer les parts de marché perdues.

Par ailleurs, les résultats de cette recherche permettent de faire ressortir deux grandes caractéristiques du niveau 'aval' de la filière vin française.

- La première caractéristique reste l'extrême, et sans doute croissante, hétérogénéité des caractéristiques financières des entreprises, que soit en termes d'activités, de performances ou de structure. De ce 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. Cependant, cette faiblesse intrinsèque est, à notre avis, compensée par la multiplicité des typologies et des points de vue adoptés dans cette recherche. Elle permet, en effet, de confirmer la validité des liens, mis en évidence dans cette recherche, entre l'activité, la performance ou la structure et la taille des entreprises, l'intensité capitalistique de leurs métiers, leur appartenance à des groupes, leur taux d'exportation, leur structure de propriété, etc.
- La seconde caractéristique qui ressort est celle d'une évolution de la structure de l'aval de la filière. Même si l'atomisation reste la règle générale (nonobstant tous les audits et rapports préconisant le regroupement des forces sur les marchés étrangers pour faire face aux entreprises en situation oligopolistique du Nouveau Monde...), il semblerait que l'on puisse déceler, sur les quelques dernières années, un mouvement de concentration des entreprises vinicoles.

Sur un plan méthodologique, ce renouvellement du travail de recension des entreprises de l'aval de la filière vin française vient confirmer l'intérêt d'une démarche originale, déjà adoptée dans la première étude achevée en 2000, consistant à passer d'un niveau d'analyse micro (l'entreprise) à la méso-analyse (la filière). Cette démarche permet, à notre sens, d'éviter un certain nombre d'inconvénients comme la globalisation ou la généralisation (pouvant être abusives) des comportements et performances relatives des entreprises 'aval' de la filière.

Cette mise à jour permet de valider à nouveau l'estimation, précédemment réalisée, d'un certain nombre de dimensions comme le CA brut ou net, la création de valeur globale (VA) ou encore leur répartition par région. De tels résultats autorisent notamment une comparaison dynamique sur les dernières années ou encore une vision financière des forces et faiblesses des 'acteurs' de la filière, et soulèvent cependant toujours plus de questions nouvelles...

Poursuite de la recherche

Ce nouveau ‘contrat’ passé avec l’Onivins se termine avec la remise de ce document et des bases de données ‘mère’ ainsi que les fichiers ‘régionaux’.

Le travail de réflexion, toutefois, s’il nous paraît bien avancé, ne nous semble pas totalement ‘satisfaisant’ intellectuellement. Deux interrogations demeurent concernant les données utilisées :

- Comment envisager une mise à jour (bisannuelle par exemple) de la base de données ‘mère’ ?

Sachant que la méthodologie est en place et que les bases de données commerciales sont disponibles, nous suggèrerons l’exploration d’un partenariat futur entre la ‘recherche’ et la ‘demande sociale’ (Onivins bien sûr, mais aussi CA S.A., CCVF et EGVF) qui permettrait de partager des coûts de base de données commerciales et de main d’œuvre élevés dès lors que l’on s’essaye à être exhaustif et à harmoniser, puis comparer les entreprises SA et coopératives.

- La seconde interrogation porte sur l’étendue des données exploitées. En effet, une faiblesse importante de ce travail provient d’un manque de données quantitatives (volumes commercialisés en vrac ou en bouteille de vins AOC, de Pays ou de Table, par niveau de prix et circuit de distribution, par exemple) ou qualitatives (objectifs et comportement stratégique et financier du dirigeant et des propriétaires, par exemple), alors qu’elles paraissent tout à fait essentielles à une réflexion concernant l’accompagnement spécifique à la filière des Pouvoirs Publics. Toutefois, une enquête par questionnaire, ‘stratégie et prospective’, menée auprès des chefs d’entreprise de la filière et qui sera engagée début 2006, devrait aider à pallier ce manque. Elle portera sur un échantillon représentatif d’environ 300 entreprises SA et coopératives françaises. Les questions encore en suspens étant nombreuses, espérons qu’elle apportera son lot de réponses à la filière vins française.

Sommaire détaillé

<i>Avant-propos</i>	3
<i>Synthèse : Entreprises et coopératives</i>	4
<i>Introduction</i>	11
<i>Méthodologie : Recensement et bases de données</i>	12
I. CONTEXTE ET APPROCHE DE L'ETUDE	14
A. FILIERE FRANÇAISE : POIDS ET CREATION DE VALEUR DE L'AVAL	14
1. <i>Etudes précédentes</i>	14
2. <i>Etude 2003</i>	14
a) Informations disponibles	15
b) Extrapolation, correction	16
B. POIDS RELATIF DES COOPERATIVES DANS LE SECTEUR	17
II. ENTREPRISES SA	19
A. DESCRIPTION DES CHAMPS ETUDIES	19
B. ANALYSE FINANCIERE DES ENTREPRISES	19
1. <i>Entreprises SA en vins tranquilles (EVT)</i>	19
a) Activité des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)	19
b) Performance des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)	21
c) Bilan Simplifié des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)	21
d) Besoin en fonds de roulement des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)	22
e) Structure financière des entreprises SA en vins tranquilles (EVT)	23
f) Synthèse EVT	23
2. <i>Entreprises SA en vins effervescents (EVE)</i>	23
a) Activité des entreprises SA en vins effervescents (EVE)	24
b) Performance des entreprises SA en vins effervescents (EVE)	25
c) Bilans simplifiés des entreprises SA en vins Effervescents (EVE)	25
d) Besoin en fonds de roulement des entreprises SA en vins effervescents (EVE)	26
e) Structure financière des entreprises SA en vins effervescents (EVE)	27
f) Synthèse EVE	27
C. TYPOLOGIES DES EVT	27
1. <i>Analyse par région des EVT</i>	27
a) Etat 2003 et évolution par région des EVT (1999-2003)	27
b) Description région par région (EVT 1999-2003)	29
(1) Bordeaux	29
(2) Bourgogne	30
(3) Alsace	30
(4) Loire	31
(5) Rhône	31
(6) Languedoc-Roussillon	32
(7) Sud-Ouest	32
(8) Provence	32
(9) Autres régions	33
c) Synthèse EVT par région	33
2. <i>Taille des EVT</i>	34
3. <i>Taux d'exportation des EVT</i>	35
a) Activité en fonction de la classe d'export des EVT	36
b) Performance en fonction de la classe d'export des EVT	37
c) Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la classe d'export des EVT	37
d) Synthèse taux d'exportation des EVT	38
4. <i>Structures de propriété des EVT</i>	38
a) Activité en fonction de la structure de propriété des EVT	39
b) Performance en fonction de la structure de propriété des EVT	40
c) Besoin en fonds de roulement et structure financière en fonction de la structure de propriété des EVT	40
d) Synthèse structure de propriété des EVT	41
5. <i>Les EVT les plus performantes</i>	42
a) Critères de sélection	42
b) EVT les plus performantes	42
c) Activité des EVT les plus performantes	42
d) Performance des EVT les plus performantes	43
e) Besoin en fonds de roulement et structure financière des EVT les plus performantes	43
f) Caractéristiques des entreprises EVT performantes	44

D.	CONCLUSION PARTIELLE ENTREPRISES	44
III.	COOPERATIVES	46
A.	DESCRIPTION DES CHAMPS ETUDIES	46
B.	ANALYSE FINANCIERE DES COOPERATIVES	47
1.	<i>Coopératives de premier niveau (CVT)</i>	47
a)	Coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)	47
(1)	Activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)	47
(2)	Performance des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)	48
(3)	Bilans Simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)	49
(4)	Besoin en fonds de roulement des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)	50
(5)	Structure financière des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT)	50
(6)	Synthèse CVT	51
b)	Coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)	51
(1)	Activité des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)	51
(2)	Performance des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)	52
(3)	Bilan simplifié des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)	53
(4)	Besoin en Fonds de Roulement des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)	53
(5)	Structure financière des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE)	54
(6)	Synthèse CVE	54
2.	<i>Unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)</i>	55
a)	Activité des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)	55
b)	Performance des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)	56
c)	Bilans Simplifiés des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)	56
d)	Besoin en fonds de roulement des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)	57
e)	Structure financière des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT)	58
f)	Synthèse UVT	58
C.	TYPOLOGIES DES CVT	58
1.	<i>Analyse par région des CVT & CVE</i>	59
a)	Analyse comparée par région de production des CVT & CVE	59
b)	Description région par région (CVT 1999-2003)	59
(1)	Bordeaux	59
(2)	Bourgogne	60
(3)	Alsace	60
(4)	Loire	60
(5)	Rhône	61
(6)	Languedoc-Roussillon	61
(7)	Sud-Ouest	61
(8)	Provence	61
c)	Synthèse CVT par région	62
d)	Profitabilité selon la région de production des CVT	62
2.	<i>Taille des CVT</i>	63
a)	Activité en fonction de la taille des CVT	64
b)	Performance en fonction de la taille des CVT	64
c)	Besoin en fonds de roulement et de la structure financière en fonction de la taille des CVT	65
d)	Synthèse taille des CVT	66
3.	<i>Taux d'exportation des CVT</i>	66
a)	Activité en fonction de la classe d'export des CVT	67
b)	Performance en fonction de la classe d'export des CVT	67
c)	Besoin en fonds de roulement et de la structure financière en fonction de la classe d'export des CVT	68
d)	Synthèse taux d'exportation des CVT	69
4.	<i>Performance des CVT</i>	69
a)	Activité en fonction de la profitabilité du CA des CVT	70
b)	Performance en fonction de la profitabilité du CA des CVT	71
c)	Besoin en fonds de roulement et structure en fonction de la profitabilité du CA des CVT	71
d)	Synthèse profitabilité des CVT	72
e)	Les CVT & E les plus profitables par région	73
D.	CONCLUSION PARTIELLE COOPERATIVES	73

IV.	CONCENTRATION DE LA FILIERE (GROUPES)	75
A.	METHODOLOGIE	75
B.	ANALYSE.....	75
1.	<i>Groupes d'EVT</i>	75
a)	Généralités	75
b)	Les 8 premières entreprises (groupes) de vins tranquilles.....	75
2.	<i>Groupes d'EVE</i>	76
a)	Généralités	76
b)	Les 8 premières entreprises (groupes) de vins effervescents.....	76
	<i>Conclusion</i>	78
	<i>Poursuite de la recherche</i>	79
	<i>Sommaire détaillé</i>	80
	<i>Bibliographie</i>	83
	<i>Annexes</i>	86

Bibliographie

Constant T. (2005), Analyse financière des coopératives de vins français, Mémoire d'ingénieur, DAA Agro-Manager, Agro.M, sous la direction d'A. Pacquet (CA S.A.) et J.P. Couderc (Agro.M), septembre 2005, 38 pages.

Couderc J.P. (1996), Le financement du besoin en fonds de roulement dans les P.M.E. : Des ressources stables pour un emploi stable ?, mémoire de Diplôme d'Etudes Approfondies en Sciences de Gestion, UM II, juillet 1996.

Couderc J.P., Djian M. et Gaudin S. (2001), Dénombrement et analyse financière des entreprises de la filière viti-vinicole en France, Recherche-action UMR Moïsa pour l'Onivins Paris, mai 2001, 101 pages.

Couderc J.P. et Gaudin S. (2001), La création d'un Fonds d'Investissement spécifique à la filière viti-vinicole en France (Fidevi), Recherche-action UMR Moïsa pour l'Onivins Paris, août 2001, 101 pages.

Couderc J.P. et Remaud H. (2002), Evolution et analyse financière des entreprises de la filière viti-vinicole en France (1992-2001), Recherche-action Crego Finance-UMR Moïsa pour l'Onivins Paris, décembre 2002, 54 pages.

Couderc J.P., Laherrère F. et Remaud H. (2003), Analyse financière des caves coopératives de la filière viti-vinicole en France (1999-2001), Recherche-action Crego Finance-UMR Moïsa pour l'Onivins Paris, novembre 2003, 76 pages.

Couderc J.P. (2004), Une approche de la création de valeur dans la filière viti-vinicole française, in Bacchus 2005, Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière viti-vinicole, Collection Dunod, « La Vigne », octobre 2004, sous la direction de F. d'Hauteville, J.P. Couderc, H. Hannin et E. Montaigne.

Couderc J.P. & Remaud H. (2004), Gouvernance et performance des entreprises, in Bacchus 2005, Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière viti-vinicole, Collection Dunod, « La Vigne », octobre 2004, sous la direction de F. d'Hauteville, J.P. Couderc, H. Hannin et E. Montaigne.

Lafhel K. (2005), Structure financière et déterminants de la performance des entreprises viti-vinicoles françaises, mémoire de Master II CAAE, IAE de l'Université de Nice Sophia Antipolis, sous la direction de G. Beauguion (IAE Nice) et J.P. Couderc (Agro.M), 96 pages.

Lefeuvre T. (1998), Etude financière empirique portant sur les capacités supposées d'exportation des entreprises d'une filière : les entreprises viti-vinicoles françaises, Mémoire d'ingénieur Ensa.M, sous la direction de J.P. Couderc, septembre 1998.

Table des illustrations

Figure 1 : Tableau du recensement (Diane et Crédit Agricole SA) des entreprises aval de vins françaises (EVF) en 2003.	15
Figure 2 : Tableau d'estimation du poids économique 'brut' des SA et coopératives de la filière en 2000.	16
Figure 3 : Tableau d'estimation du poids économique 'brut' des SA et coopératives de la filière en 2003.	17
Figure 4 : Tableau du poids relatif des coopératives dans la filière française.	18
Figure 5 : Tableau d'analyse de l'activité des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	19
Figure 6 : Tableau d'analyse de la performance des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	21
Figure 7 : Tableau d'analyse du bilan simplifié des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	22
Figure 8 : Tableau d'analyse du BFR des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	22
Figure 9 : Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	23
Figure 10 : Tableau d'analyse de l'activité des Entreprises SA en vins effervescents (EVE).	24
Figure 11 : Tableau d'analyse de la performance des entreprises SA en vins effervescents (EVE).	25
Figure 12 : Tableau d'analyse du bilan simplifié des entreprises SA en vins effervescents (EVE).	25
Figure 13 : Tableau d'analyse du BFR des entreprises SA en vins effervescents (EVE).	26
Figure 14 : Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises SA en vins effervescents (EVE).	27
Figure 15 : Tableau des principaux indicateurs par région en 1999 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	28
Figure 16 : Tableau des principaux indicateurs par région en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	28
Figure 17 : Tableau d'analyse par taille d'entreprise, mesurée par les effectifs employés en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	34
Figure 18 : Tableau des classes de pourcentage du marché de destination déclaré des EVT.	35
Figure 19 : Tableaux d'analyse de l'activité par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	36
Figure 20 : Tableaux d'analyse de la performance par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	37
Figure 21 : Tableaux d'analyse du BFR par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	37
Figure 22 : Tableaux d'analyse de la structure financière par part du CA à l'exportation en 2003 des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	38
Figure 23 : Tableau d'analyse de l'activité en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	39
Figure 24 : Tableau d'analyse de la performance en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	40
Figure 25 : Tableau d'analyse du BFR en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	40
Figure 26 : Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la structure de propriété des entreprises SA en vins tranquilles (EVT).	41
Figure 27 : Tableau d'analyse de l'activité des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.	42
Figure 28 : Tableau d'analyse de la performance des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.	43
Figure 29 : Tableau d'analyse du BFR des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.	43
Figure 30 : Tableau d'analyse de la structure financière des entreprises SA en vins tranquilles (EVT) les plus performantes.	43
Figure 31 : Tableau d'analyse de l'activité des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	47
Figure 32 : Tableau d'analyse de la performance des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	48
Figure 33 : Tableau d'analyse des bilans simplifiés des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	49
Figure 34 : Tableau d'analyse du BFR des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	50
Figure 35 : Tableau d'analyse de la structure financière des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	50
Figure 36 : Tableau d'analyse de l'activité des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE). ...	51
Figure 37 : Tableau d'analyse de la performance des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).	52
Figure 38 : Tableau d'analyse du Bilan simplifié des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).	53
Figure 39 : Tableau d'analyse des BFR des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).	53

Figure 40 : Tableau d'analyse de la structure financière des coopératives de premier niveau en vins effervescents (CVE).	54
Figure 41 : Tableau d'analyse de l'activité des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).	55
Figure 42 : Tableau d'analyse de la performance des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).	56
Figure 43 : Tableau d'analyse des bilans simplifiés des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).	56
Figure 44 : Tableau d'analyse du BFR des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).	57
Figure 45 : Tableau d'analyse de la structure financière des unions de coopératives en vins tranquilles (UVT).	58
Figure 46 : Tableau de l'analyse de l'activité totale selon la région de production des coopératives de premier niveau en vins tranquilles 2003.	59
Figure 47 : Graphique de répartition des régions en pourcentage selon les classes de profitabilité (RN / CA 2003) des CVT.	62
Figure 48 : Tableau d'analyse de l'activité par taille des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT) (2003).	64
Figure 49 : Tableau d'analyse de la performance par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	64
Figure 50 : Graphique de l'évolution de la rentabilité par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	65
Figure 51 : Tableau d'analyse du BFR par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	65
Figure 52 : Tableau d'analyse de la structure financière par classe d'effectif des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	66
Figure 53 : Tableaux d'analyse de l'activité par part du CA à l'exportation en 2003 des coopératives en vins tranquilles (CVT).	67
Figure 54 : Tableau d'analyse de la performance par classe d'export des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	67
Figure 55 : Tableau d'analyse du BFR en fonction de la classe d'export des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	68
Figure 56 : Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la classe d'export des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	69
Figure 57 : Tableau d'analyse de l'activité en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	70
Figure 58 : Tableau d'analyse de la performance en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	71
Figure 59 : Tableau d'analyse du BFR en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	71
Figure 60 : Tableau d'analyse de la structure financière en fonction de la profitabilité du CA des coopératives de premier niveau en vins tranquilles (CVT).	72
Figure 61 : Graphique de répartition par région des CVT & E les plus profitables (RN / CA > 5 % en 2003).	73
Figure 62 : Tableau d'évolution du CA des 8 premiers groupes d'EVT français.	76
Figure 63 : Tableau d'évolution du CA des 8 premiers groupes d'EVE français.	77

Annexes