

TYOLOGIE DES ENTREPRISES DE L'AVAL

Analyse et typologie financières des entreprises de l'aval de la filière viti-vinicole française (négoce et secteur coopératif)¹

RAPPEL DU CONTEXTE ET DES OBJECTIFS :

Lors de sa réunion du 17 avril 2002 le Conseil de Direction de l'ONIVINS a pris connaissance d'une étude, réalisée par l'ENSAM pour le compte de l'ONIVINS, portant sur le dénombrement, l'analyse et la typologie financières des metteurs en marché français² pour la période 1992-1998 et a souhaité que se travail soit poursuivi et actualisé.

Cette seconde étude couvre la période 1992-2001, elle comporte une analyse des données mises à jour et a également pour objectifs complémentaires :

- de présenter une première description de la « création de valeur » du système viti-vinicole français, en précisant le poids économique des différents acteurs de cette filière ;
- d'apporter un éclairage sur la situation générale des comptes des entreprises qui mettent les vins en marché ;

Un troisième volet spécifique aux entreprises du secteur coopératif a été réalisé en 2003, il porte sur la période 1999-2001, il s'attache spécifiquement aux coopératives de base, indépendamment de leurs unions, pour des raisons d'homogénéité, de cohérence de l'analyse et pour faciliter l'interprétation.

La représentativité de l'échantillon analysé est estimé par le référent sans doute le plus fiable, à savoir le poids dans les exportations françaises : l'échantillon des entreprises (cf. répartitions détaillées au début des § - I - et - II - pages suivantes) retenues dans ces deux études représente 75 % des exportations pour les vins tranquilles et plus de 90 % pour les effervescents.

Les éléments de comparaison entre les entreprises coopératives et les entreprises de négoce du secteur, doivent être examinés à la lumière des objectifs sociaux qui sont différents³.

¹ Etudes réalisées par le CREGO de l'Université de Montpellier II et l'UMR Moïsa de l'ENSAM sous la direction de M. Jean-Pierre COUDERC en collaboration avec Messieurs Fabien LAHERRE et Hervé REMAUD et avec le concours des services de la C.C.V.F., du Crédit Agricole S.A. et de l'ONIVINS.

² Entreprises ayant un CA minimum de 20 millions de francs, hors coopératives ou unions qui ne se trouvaient pas dans l'obligation de déposer leurs comptes financiers aux greffes des tribunaux de commerce.

³ Si les entreprises de négoce ont pour but, comme toute société de droit privé, la « maximisation du profit », les entreprises coopératives ont elles un double objectif de rémunération des apporteurs, tout en générant un autofinancement suffisant pour assurer leur développement .

- I - LES ENTREPRISES DE NEGOCE (1992-2001)

Les travaux ne concernent que les entreprises dont le C.A.⁴ est supérieur à 2,3 millions d'euros.

Les « entreprises vinicoles françaises » (EVF) recensées représentent un CA de 13,24 milliards d'euros en 2000, et l'analyse réalisée porte sur un échantillon stable sur la période étudiée de 510 entreprises (incluant 25 coopératives ou unions), dont :

- 420 « entreprises de vins tranquilles » (EVT),
- 90 « entreprises de vins effervescents » (EVE).

Confirmation des spécificités du secteur des EVT :

- **la poursuite d'une relative déconcentration du secteur s'accompagne d'une montée de « micro-groupes » de P.M.E. ;**
- **la rentabilité est inversement proportionnelle à la taille des EVT ;**

La première caractéristique de ce secteur est que, contrairement aux autres filières agroalimentaires, il n'y a toujours pas de concentration des entreprises vinicoles (en vins tranquilles) ces dernières années, mais un maintien de l'« atomisation » de l'offre⁵. en France comme sur les marchés étrangers où le contraste est fort avec les entreprises du Nouveau Monde qui sont pour leur part souvent en situation oligopolistique sur leur marché. Cette baisse de la concentration relative du secteur⁶ montre un minimum en 1998, la croissance défavorise elle la concentration ? On remarque parallèlement le développement continu de « micro-groupes » de P.M.E., de plus en plus nombreux dans la filière.

L'accroissement de la taille de l'EVT (C.A. et effectif) est corrélé négativement avec la performance financière de l'entreprise, ce qui confirme les résultats observés lors de la première étude qui avait déjà mis en évidence la relation inverse entre les résultats financiers et la taille des entreprises (en d'autres termes l'« hectomanie » ne semble pas porteuse de rentabilité).

Synthèse des analyses de performance et des structures financières :

① Analyse financière : vins tranquilles (EVT) de 1992 à 2001

Le C.A. moyen (de l'ordre de 20,2 millions d'euros en 2000) progresse de 40 % de 1992 à 2000 mais chute en 2001.

Le C.A. export moyen (6,8 millions d'euros en 2000) a progressé de 72 % depuis 1992, mais n'évolue guère depuis 1998 (voire régresse en 2001).

La valeur ajoutée stagne, à hauteur de 20 % du C.A. de 1998 à 2001, et le taux de marge commerciale baisse fortement en 2001. La productivité du travail (valeur ajoutée sur effectif salarié) s'est améliorée de 72 % (en euros courants) sur la période : 100 K€ en 2000 contre 58 K€ en 1992.

Depuis 1998, il faut plus de 100 € d'actif total (immobilisations, matériels, stocks, crédits clients) pour réaliser 100 € de C.A., et ce besoin de capitalisation continue à progresser. Le besoin en fonds de roulement augmente : il représente 30 % du C.A. en 2000 (+ 10 % en 9 ans), notamment du fait de l'importance des stocks (plus de 25 % du C.A.).

⁴ C.A. : Chiffre d'affaires.

⁵ A contrario, la situation du secteur des effervescents est celle d'un « oligopole à frange », puisque les 4 plus grosses EVE réalisent 55 % du CA de la filière et les 8 premières près de 70 %. Après un minima en 1998 (49 %), ce phénomène de concentration se renforce assez nettement (55 % en 2000 contre 41 % en 1992).

⁶ Les 8 plus importantes EVT réalisent 26 % du C.A. du secteur en 2000 contre 29 % en 1992.

Le résultat net, qui a été multiplié par deux entre 1995 et 1998, stagne depuis 1998 à 4 % du C.A., et se détériore en 2001. La rentabilité des capitaux propres suit la même évolution et n'atteint un taux proche des 9 % que du fait d'un niveau relatif de dette élevé (effet de levier).

Malgré un renforcement des capitaux propres du fait d'une profitabilité devenue plus satisfaisante, ceux-ci continuent à représenter moins d'un tiers des ressources des entreprises. L'endettement financier, qui progresse à nouveau régulièrement depuis 1998, représente plus de 80 % des capitaux propres. La part des dettes à court terme augmente et atteint près de 30 % des ressources des entreprises.

La situation moyenne est donc plutôt bonne, mais la fragilité structurelle, due à une faible profitabilité et un manque de fonds propres, demeure.

② Analyse financière : vins effervescents (EVE) de 1992 à 2001

L'EVE moyenne a une taille et un actif net beaucoup plus importants que l'EVT moyenne (respectivement 1,5 et 3 fois supérieurs). La valeur ajoutée s'élève à 29 % (contre 21 % pour les EVT), et, pour les firmes exportatrices uniquement, l'exportation représente 54 % de leur activité (contre 38 % pour les EVT).

Le C.A. moyen progresse de 40 % de 1992 à 2001, mais n'évolue guère depuis 1998. Le C.A. export moyen a progressé de 66 % depuis 1992, mais est en diminution depuis 1999.

La productivité s'est fortement améliorée (150 K€ de V.A.⁷ par salarié contre 64 K€ en 1992), mais chute en 2000, et il faut toujours financer 180 K€ d'actif pour réaliser 100 K€ de C.A..

La profitabilité du secteur, usuellement 2 à 3 fois plus élevée que dans les vins tranquilles, s'est encore améliorée à partir de 1998 avant de chuter en 2000-2001.

Le résultat net, qui a été multiplié par 2 entre 1992 et 2000, représente 6 % du CA, et régresse en 2001.

La rentabilité nette des capitaux propres atteint un taux élevé, proche des 14 %, alors qu'il était comparable à celui des EVT en 1998.

Un besoin en fonds de roulement encore quasiment équivalent au C.A. confirme le haut niveau d'intensité capitalistique nécessaire pour l'activité 'effervescents'.

Les capitaux propres ont plutôt régressé du fait de pertes subies durant les années de ralentissement de l'activité économique (34,5 % des ressources en 2000 contre 39,5 % en 1992). L'endettement financier, qui régressait depuis 1998, représente en 2000 plus de 80 % des capitaux propres (idem EVT) et cette tendance semble s'accroître encore en 2001. La part des dettes à court terme est très faible, et laisse supposer une 'restructuration' en faveur de l'endettement à moyen/long terme intervenue dès les prémices de la crise.

En résumé, la situation moyenne est très saine, mais l'effet d'une nouvelle crise est clairement ressentie : diminution des C.A. et performances en baisse.

③ Commentaires par région (EVT)

L'évolution régionale reste assez contrastée :

- **Bordeaux** garde sa position de *leader* (en 2000, les 160 entreprises du Bordelais représentent plus du tiers des exportations et de la valeur ajoutée du secteur négoce et plus du quart des entreprises et des effectifs) même si l'on constate un effritement de l'activité (baisse des ratios V.A./C.A. et Export/C.A.) et de la rentabilité des capitaux propres (R.N./C.P)⁸.

⁷ V.A. : Valeur ajoutée.

⁸ R.N. : Résultat net. C.P. : Capitaux propres.

- La **Bourgogne** subit encore plus ce ralentissement d'activité. Les EVT bourguignonnes connaissent quelques difficultés à écouler leurs stocks et à conserver leur part de marché tant en France qu'à l'étranger. Le besoin en fonds de roulement (presque 6 mois de C.A.) est le plus lourd parmi les régions recensées, les stocks, toujours aussi importants depuis 1998 expliquant cette situation.
- **Alsace** (5 % de l'activité des EVT françaises étudiées) : ces entreprises connaissent une évolution favorable depuis 1995 : l'importance de la valeur ajoutée créée, les stocks et un besoin en fonds de roulement modestes permettent d'estimer que les EVT alsaciennes disposent de marges de manœuvre pour surmonter les difficultés cycliques survenant sur les marchés vitivinicoles.
- **Vallée du Rhône** : De taille plutôt faible (moyenne de 26 salariés en 2000 et de 12 M€ de C.A. sur la période 1992-2000), les EVT rhodaniennes réalisent, en 2000, 30 % de leur activité à l'exportation. Ces entreprises traversent les turbulences du marché en conservant des stocks et un B.F.R.⁹ modestes, et de bons résultats financiers : les ratios R.C.A.I. / C.A. et R.N. / C.A. ont été multipliés par deux sur la période 1992-2000, et, malgré une baisse passagère en 1995, la rentabilité des capitaux propres obtient le score le plus élevé (15,3 % en 2000) de toutes les régions françaises.
- **Sud-Ouest** : Les résultats de cette région doivent être relativisés en raison du faible nombre d'entreprises (de 10 à 18 observations entre 1992 et 2000). De taille modeste (25 salariés, C.A. de 8 M€), ces entreprises qui n'exportaient pratiquement pas en 1992, se sont tournées vers les marchés étrangers de manière conséquente (avec 20 % du C.A. le taux d'export demeure cependant encore modeste en 2000). Les EVT du Sud-Ouest apparaissent comme des entreprises en phase de développement et de structuration, notamment vers les marchés étrangers. Cette phase de développement intervient dans un contexte concurrentiel croissant sur tous les marchés, et les efforts consentis se traduisent pas un accroissement de l'endettement en l'absence d'autofinancement suffisant.
- **Languedoc-Roussillon** : Parties d'un même niveau d'activité (C.A. total et C.A. moyen) que les EVT bourguignonnes en 1992, les entreprises du Languedoc-Roussillon se sont plus développées : en 2000 leur C.A. moyen est supérieur d'environ 5 M€ à celui des bourguignonnes et proche de celui des EVT bordelaises. Cette région garde une viticulture 'duale' (EVT 'hectomaniaques' / EVT générant plus de V.A.) et encore peu profitable, certains handicaps anciens demeurent : faible taux d'exportation, faible taux de V.A., faible productivité du travail, faible rentabilité nette...
- **Val de Loire** : L'activité export demeure modeste (moins de 15 % du C.A.), le taux de valeur ajoutée dégagé par l'activité est le plus faible après celui des EVT du Languedoc-Roussillon. Les performances des EVT du Val de Loire sont les moins bonnes : 1,2 % de rentabilité nette et 6 % de rentabilité des capitaux propres. Dans le Val de Loire on peut avoir l'impression que le tissu industriel des EVT évolue peu, qu'il subit une relative régression, en continuant de se replier sur le marché national.
- **Provence et Corse** : Ce sont les plus petites EVT en terme d'effectif salariés et d'activité (C.A. moyen). Leur activité export est faible (16 % du C.A.), en régression sur la période 1995-2000. Ces entreprises sont plutôt saines d'un point de vue financier (endettement faible), mais elles sont nombreuses à être dépendantes de sociétés mères établies dans d'autres régions.
- **Hors région productrice** (négoce de place de consommation et distribution nationale), ce sont en moyenne de grosses entreprises (près de 2 fois la moyenne France du C.A. et 1,5 fois pour les effectifs) ; le négoce est très hétérogène entre filiales de grands groupes assez performantes et négoce-distributeur en régression.

⁹ B.F.R. : Besoin en fonds de roulement.

④ **Analyse des entreprises les plus performantes (EVT)**

N'ont été retenues que les 111 EVT ayant obtenu une rentabilité nette des capitaux propres d'au moins 15 % sur l'année 2000 et 15 % en moyenne sur la période 1995-2000.

- Si toutes les régions sont représentées, Bordeaux (30 EVT) et le Languedoc-Roussillon (20 EVT) se distinguent.
- Les EVT performantes du Languedoc-Roussillon et des « autres régions » (grandes entreprises ayant leur siège à Paris ou aux alentours) sont plutôt de taille moyenne importante, contrairement aux régions traditionnelles.
- La structure de propriété apparaît bien comme l'un des critères très corrélé à la performance : de manière générale, les entreprises « majoritairement familiales » (contrôle de 50 % à 66 % du capital) sont sur-représentées.

L'évolution par rapport à l'étude précédente est donc forte, puisque à la quarantaine d'entreprises « familiales régionales » et avec un fort lien au terroir¹⁰ sont venues s'ajouter des entreprises de plus grande taille des régions les plus dynamiques, en moyenne moins exportatrices et moins capitalisées, et qui ont fortement bénéficié des années fastes 1996-99.

- II - LES ENTREPRISES DU SECTEUR COOPERATIF (période 1999-2001)

Les comptes financiers de 184 « coopératives de vins tranquilles » (CVT), dont 162 coopératives et 22 unions, et 39 « coopératives en vins effervescents » (CVE) de plus de 3,8 millions d'euros ont été analysés (coopératives choisies à partir de la liste fournie par la C.C.V.F.). L'échantillon des 184 CVT retenues représente environ 52 % du CA de la coopération en vins tranquilles. Cet échantillon ne représente donc que les plus grandes coopératives en vins tranquilles, et sa représentativité « quantitative » sur les 730 CVT recensées en France est donc biaisée (l'échantillon n'est représentatif que pour les entreprises coopératives de grande taille).

Les résultats sont globalement assez proches de ceux des entreprises de négoce (forte intensité capitalistique, forte hétérogénéité des performances et relative fragilité financière). Les déterminants de la « performance » demeurent multiples, bien que quelque peu différents : la région (si la coopérative a une production basée sur les VQPRD, des spécialités, des 'niches'), la taille (favorable, mais les « hecto-maniaques » enregistrent, comme pour le négoce, de plus faibles performances financières liées aux premiers prix ou aux MDD), la commercialisation en bouteille, et bien entendu les modes de rémunération et les délais de paiement aux adhérents. Comme pour les entreprises de négoce, cette analyse doit être nuancée, puisqu'elle porte sur des moyennes nationales ou régionales, alors que les coopératives étudiées sont très hétérogènes (en taille, en production – AOC/VDP/VDT – ou vrac/bouteilles, etc.).

Analyse du bilan et du compte de résultat, comparaison avec les autres entreprises (EVT) du secteur

De 1999 à 2001, le niveau des effectifs reste inchangé, à 17 salariés par CVT en moyenne, tout comme le C.A. moyen, stable à environ 10 M € (- 0,17% sur trois années).

La baisse du C.A. réalisé en France peut expliquer en partie cette légère diminution. En effet, le taux d'export (C.A. exporté / C.A. total) n'a fait qu'augmenter sur la période (12,8% en 2001 pour les seules CVT exportatrices). Dans le même temps, le nombre de CVT exportatrices (ou déclarant l'être) a augmenté de près de 30%, entraînant une baisse sensible du C.A. export moyen.

En ce qui concerne l'exploitation et les résultats dégagés, la situation est très contrastée. Le niveau de V.A. est resté sensiblement le même, compris entre 1 403 et 1 496 K€ entre 1999 et 2001. A l'inverse, les résultats dégagés ont

¹⁰ En moyenne les entreprises ayant un pied dans la viticulture (domaine) connaissent de meilleures performances économiques et financières.

fortement diminué en valeur moyenne : diminution respective de 33 et 37 % du RCAI ¹¹ moyen et du bénéfice net moyen en trois ans.

Le taux de valeur ajoutée (V.A. / C.A. total) avoisine toujours les 14 %, la rentabilité économique (E.B.E. ¹² / C.A.) est aussi très stable à hauteur de 5 %. Si la productivité du travail (V.A. / Effectifs) s'est sensiblement améliorée, il faut de plus en plus d'actifs pour réaliser 100 K€ de C.A. : 114 K€ en 1999 pour 126 K€ en 2001.

Tout comme l'actif immobilisé net, les stocks ont fortement augmenté sur les 3 exercices étudiés (+ 16 %). Le besoin en fonds de roulement s'est ainsi fortement accru, passant de 1500 K€ en 1999 à 2500 K€ environ en 2001 (soit + 72 %). De ce fait, la trésorerie a été réduite de moitié, mais reste positive, à 540 K€. L'actif total n'a pas progressé de façon proportionnelle aux stocks qui en représentent désormais 34,3 % contre 32,2 % en 1999. Les méventes liées à la crise de 2000-2001 peuvent expliquer cette dégradation, même si la situation est contrastée selon les régions (cf. § suivant : Synthèse par région).

Les capitaux propres ont progressé de 13,5 %, mais ne permettent pas d'échapper à un endettement financier croissant (en augmentation de 43 % sur les 3 années étudiées). Ainsi, les concours bancaires courants ont quasiment doublé, soulignant des problèmes de trésorerie, sans doute dus aux difficultés d'écoulement des stocks pour un certain nombre des entreprises coopératives de l'échantillon.

Tableau d'analyse financière comparant 183 CVT et 554 EVT en 1999 et 2000 (en K€)

Variables	CAVES COOPERATIVES			ENTREPRISES	
	2001	2000	1999	2000	1999
CA moyen	10 302	10 078	10 303	20 181	19 389
CA Export (si exportatrices) ¹³	3 078	2 670	3 423	6 763	6 662
<i>% CA Export / CA total</i>	<i>12,9</i>	<i>12,5</i>	<i>11,3</i>	<i>33,5</i>	<i>34,3</i>
VA moyenne	1 496	1 403	1 441	3 239	3 034
<i>% VA / CA</i>	<i>14,2</i>	<i>13,8</i>	<i>13,8</i>	<i>21,2</i>	<i>20,1</i>
<i>% AT / CA</i>	<i>126</i>	<i>124</i>	<i>113</i>	<i>111</i>	<i>105</i>
RCAI moyen	106	114	158	780	808
<i>% RCAI / CA</i>	<i>1,0</i>	<i>1,2</i>	<i>1,6</i>	<i>6,2</i>	<i>6,1</i>
RN	104	123	164	495	436
<i>% Profitabilité du CA (RN/CA)</i>	<i>1,0</i>	<i>1,2</i>	<i>1,6</i>	<i>4,0</i>	<i>3,6</i>
<i>% Rentabilité du Capital (RN/CP)</i>	<i>2,6</i>	<i>3,3</i>	<i>4,6</i>	<i>8,8</i>	<i>8,5</i>
CP moyens	4 049	3 766	3 567	5 631	5 153
Actif Total	13 036	12 626	11 996	19 417	18 536
<i>% CP / AT</i>	<i>31,1</i>	<i>30,0</i>	<i>30,2</i>	<i>29,0</i>	<i>27,8</i>
BFR moyen	2 566	1 961	1 485	4 447	3 933
<i>% BFR / CA</i>	<i>24,3</i>	<i>19,5</i>	<i>12,3</i>	<i>30,2</i>	<i>26,2</i>
Stocks moyens	4 473	4 287	3 861	5 521	5 159
Dettes Financières Totales moyennes	2 016	1 788	1 413	4 095	3 820
Dettes aux adhérents	5 719	5 580	5 773	NA	NA

¹¹ R.C.A.I. : Résultat courant avant impôt.

¹² E.B.E. : Excédent brut d'exploitation.

¹³ CA export moyen pour les seules CVT exportatrices (les non-exportatrices ne sont pas prises en compte pour l'établissement de cette moyenne : cf. à contrario ligne suivante où le *% CA export* est calculé pour l'ensemble des CVT y compris les non-exportatrices).

Synthèse par région

Les commentaires qui suivent s'appuient sur les données de l'échantillon hors unions, soit les 162 plus grosses coopératives de base (CVT) produisant des vins tranquilles.

BORDEAUX

Les coopératives bordelaises affichent un C.A. inférieur à la moyenne nationale, l'export ne représentant quant à lui qu'environ 11 % du C.A., en diminution par rapport à 1999 et 2000.

L'endettement total est nettement supérieur à celui des CVT des autres régions, même si l'endettement à long terme reste raisonnable (66 % des capitaux propres et 3,4 % de la C.A.F.). Les dettes aux adhérents occupent un poste important et représentent plus de 100 % du C.A. et 72 % des dettes totales. Il semble donc que ce soient les adhérents qui 'compensent' le financement défaillant du haut de bilan de ces coopératives.

L'impression générale est assez partagée pour cette région : les performances financières sont supérieures à la moyenne nationale, mais Bordeaux compte beaucoup de caves coopératives de taille réduite, d'un niveau d'activité plutôt modeste que ce soit en France ou à l'export. Ceci étant, si l'année 2000 a constitué le creux de la vague pour ces coopératives, la situation de 2001 permettait d'envisager un redressement de la situation.

BOURGOGNE

Le C.A. moyen est de l'ordre de 16 M €, les exportations représentant près de 30 % du total.

L'endettement financier total (dettes à MLT + concours bancaires courants) est élevé en Bourgogne (8 fois plus que dans le Beaujolais par exemple), et il augmente fortement sans pour autant devenir excessif (50 % des capitaux propres et 2,7 fois la C.A.F.). Les concours bancaires restent faibles. Les dettes aux adhérents ont tendance à diminuer et leur poids par rapport au C.A. passe de 85 % à 70 %, ce qui reste très élevé.

L'appréciation générale serait une difficulté à écouler les stocks pendant cette période critique, même si le niveau d'activité reste constant et conséquent.

BEAUJOLAIS

Le C.A. moyen atteint 5 M € dans le Beaujolais et la tendance est à la stagnation de l'activité (+ 2 % en trois ans). Les exportations ne représentent qu'environ 10 % du C.A..

L'endettement financier est quasi-inexistant, pas d'accroissement des concours bancaire au cours de ces trois dernières années et les dettes aux adhérents ne représentent qu'à peine la moitié du C.A.. Notons tout de même qu'elles sont passées de 35 % du C.A. à 46 % en trois années, ce qui indique sans doute certaines 'difficultés financières'.

Les coopératives de base de la région du Beaujolais apparaissent donc très peu 'rentables' mais disposant d'une structure financière équilibrée, grâce au dégagement de fonds de roulement lié à l'activité 'primeurs'.

ALSACE

Les coopératives alsaciennes affichent un C.A. moyen (11 M€) au-dessus de la moyenne nationale. L'export représente plus de 27 % du C.A. et la V.A. dégagée, bien qu'en diminution, reste au-dessus de la moyenne. L'endettement financier est légèrement moindre que dans les autres régions, aussi bien à court qu'à long terme. La structure financière semble très solide avec un niveau de fonds propres très élevé (42 % de l'actif total). Les dettes aux adhérents augmentent régulièrement pour atteindre désormais 6 mois de C.A..

Le diagnostic financier global est plutôt bon. Les performances sont bonnes, tout du moins meilleures que dans les autres régions et l'endettement financier est très raisonnable. L'évolution des stocks reste cependant inquiétante car l'évolution économique actuelle ne montre pas de signes favorables à un déstockage.

LOIRE

On dénombre peu de coopératives viticoles dans la région de la Loire. Elles représentent un faible pourcentage de l'activité coopérative au plan national (4,3 % du C.A. total des CVT de base analysées). Le C.A. est légèrement supérieur à celui de la moyenne nationale ; les exportations ne représentent que 9 % du C.A.. L'endettement financier est surtout à long terme, et sensiblement supérieur à la moyenne. Le poids des dettes adhérents est assez limité ; elles atteignent 43 % du C.A. en 2001. On notera un niveau de fonds propres conséquent (de 42 % à 36 % de l'actif total selon les années) qui témoignent d'une structure financière qui est même plus 'solide' que celle des EVT.

L'impression générale qui se dégage des caves coopératives de la Loire serait celle d'une région qui voit son activité et sa rentabilité baisser régulièrement mais qui dispose d'une structuration financière plus pérenne que la moyenne nationale.

VALLEE DU RHONE

Les 25 CVT de base composant l'échantillon dans la Vallée du Rhône affichent un C.A. moyen légèrement supérieur à la moyenne nationale. Elles sont en revanche très peu tournées vers l'export, le taux d'exportation plafonnant à environ 6 %. L'endettement total est dans la moyenne. L'endettement financier à court ou moyen et long terme est faible (représentant 29 % des capitaux propres et 2,4 fois la C.A.F.). Les dettes aux adhérents représentent plus de 63 % du C.A. et 74 % des dettes totales, à un niveau stable entre 1999 et 2001. Il semble donc que ce soient les adhérents qui participent le plus au financement du haut de bilan de ces coopératives.

Il ressort de ces données une impression de fragilité pour ces coopératives : rentabilité faible et volatile, malgré une activité honorable. L'endettement est cependant limité comparativement à la moyenne nationale, alors que l'actif augmente sensiblement.

LANGUEDOC ROUSSILLON

Le C.A. moyen plafonne à 7,3 M €. Ce sont donc de petites structures dans lesquelles l'export ne semblait, jusqu'en 1999, pas prioritaire. De façon notable, le taux d'exportation est passé de 1 % du C.A. à 7 % en 2001.

Cette région viticole donne un bon exemple de la différenciation entre deux sortes d'opérateurs : les producteurs de vrac et ceux qui embouteillent. En effet, on note des performances très différentes. Quand les « embouteilleurs » voient leur taux de VA grimper à 20 %, les « vracqueurs » n'atteignent que 14 % en 2001. La tendance s'inverse pour le taux de marge brute d'exploitation (EBE / C.A.) tandis que la profitabilité (Résultat net / C.A.) reste la même quelle que soit l'activité.

Le niveau d'endettement général est inférieur à la moyenne nationale ; les dettes financières ne représentent que 46 % des capitaux propres et 2,8 fois la C.A.F., ce qui reste raisonnable. Les dettes aux adhérents ne représentent que 50 % du C.A. (en légère augmentation). L'endettement total est donc parmi les plus bas en France.

Au vu de ces résultats, l'impression qui ressort est assez partagée : activité modeste, faible mais récente implication à l'export, des performances financières inférieures à celles des autres régions françaises. Heureusement, à l'orée de la crise actuelle, les stocks sont relativement faibles et l'endettement demeure limité.

SUD-OUEST

La coopération représente, pour l'échantillon retenu, un C.A. de l'ordre de 160 M € dans cette région viticole, à un niveau proche de celui de l'Alsace. Les seules C.V.T. de base génèrent un C.A. de plus de 121 M€. Leur C.A. moyen est légèrement supérieur à la moyenne nationale. Le taux d'export en 2001 (13 % du C.A.) est légèrement supérieur à la moyenne bien qu'en diminution sensible par rapport à 1999.

L'endettement total a augmenté de près de 20 % entre 1999 et 2001. Les dettes adhérents sont cependant restées stables sur la période.

La région du Sud-Ouest apparaît comme une région qui présente une activité significative, créant relativement plus de valeur ajoutée, sans pour autant dégager de rentabilité. En moyenne, les équilibres financiers classiques ne sont pas atteints et on ne note pas d'évolution positive.

PROVENCE ET CORSE

Les 10 CVT de base de Provence et Corse recensées réalisent un C.A. de 46 M€. Le C.A. moyen est faible et le taux d'exportation quasiment inexistant.

Les structures financières apparaissent le plus souvent solides, avec un niveau de fonds propres relativement élevé et un endettement financier assez faible et stable.

L'impression générale qui se dégage serait celle d'une région peu orientée vers la performance financière, avec de petites structures plutôt solides financièrement.

Présentation d'une typologie des structures coopératives vinicoles françaises en fonction de leurs principaux objectifs et types de « gouvernance »

Les analyses seulement financières ne sont pas complètement pertinentes pour analyser les coopératives (les « performances financières » ne constitue pas l'objectif unique du système coopératif) une typologie plus qualitative et spécifique a été proposée pour les structures de type coopératif, en lien avec deux types d'objectifs « discriminants » résultant des analyses et typologies précédentes :

- La recherche (ou non) d'une taille critique (régionale plus que nationale).
- La recherche (ou non) d'un autofinancement 'important' (autorisant un dynamisme et des investissements assez forts).

Ce dernier but est sans doute lié aux deux grands types de 'gouvernance' qui apparaissent implicitement dans cette étude financière des entreprises du système coopératif. Il semblerait, en effet, que les apporteurs, qui sont aussi les copropriétaires de l'entreprise, la considèrent :

- soit plutôt comme un '**outil collectif**' destiné à vinifier et commercialiser les raisins qu'ils produisent sur leur propriété. Il s'agit donc de limiter les investissements et les capitaux investis dans la coopérative, et de minimiser les résultats financiers afin de limiter l'utilisation de 'flux libres' par la structure.
- soit plutôt comme un '**patrimoine collectif**', une extension de leur propriété, destiné à créer et à 'capitaliser' plus de valeur pour leurs productions individuelles. Il s'agit donc d'accepter d'investir fortement dans le matériel (et plus rarement l'immatériel), et de favoriser l'autofinancement, gage de l'indépendance financière de la coopérative.

Le tableau ci-après permet de visualiser cette hypothèse :

Taille de la coopérative	Outil de rémunération des apports	Patrimoine capitalisant la valeur créée
Petite taille	Dilemme ou en difficulté	Création de valeur sur des niches traditionnelles (VQPRD)
Grande taille	'Hectomaniaques', développant vrac, sous traitance et ou MDD	Création de valeur sur des spécialités (VQPRD) et des marques

Dans tous les cas, un équilibre financier peut être obtenu par l'augmentation ou la diminution de la rémunération des apports, la rétention longue ou la distribution rapide des revenus tirés des ventes aux adhérents... Seule une étude portant sur les choix stratégiques des caves coopératives, complété par une évaluation du niveau de rémunération (par rapport à des prix de marché, par exemple) et de la 'satisfaction' des adhérents pourrait vraiment permettre de valider cette typologie 'qualitative'.

L'analyse statistique (méthode statistique de Ward) aboutit à une classification typologique en 3 groupes de coopératives dont les trois profils sont les suivants :

Les « traditionnelles » : ce groupe se compose de 90 coopératives. Ce sont des coopératives de petite taille, avec un effectif moyen d'environ 9 salariés et d'un C.A. moyen relativement faible (6 M €). La productivité du travail est moyenne (114 K€ par salarié). Ces coopératives sont peu présentes à l'export (taux de 11,7 % calculé sur les seules CVT exportatrices de ce groupe). Le taux de V.A. (environ 13 %) et le rapport l'E.B.E. / C.A. (4,3 %) sont légèrement inférieurs à la moyenne (respectivement 16 % et 6,2 %). Le résultat net moyen est très faible, à hauteur de 9,5 K€ par coopérative. La rentabilité (RN / C.A.) ainsi que la rentabilité des capitaux propres (RN / CP) sont inférieures à la moyenne, à hauteur respectivement de 0,2 % et 0,6 %. Le montant moyen des capitaux propres (2,4 M€) de ces coopératives est le plus faible des trois groupes. Ces coopératives sont peu endettées, à hauteur de 4,8 M€. L'endettement le plus important est contracté auprès des adhérents (pour 75 %). Les dettes de caractère financier et les concours bancaires sont relativement faibles.

Ces CVT sont assez diversifiées : 56 % de VQPRD, 31 % de VDP et 8 % VDT. Cependant, ces coopératives ne seraient pas spécialisées dans la commercialisation en bouteille : environ 7300 000 cols alors que la moyenne sur les 113 coopératives pour lesquelles nous disposons de l'information est de 1,5 millions de cols.

De manière globale, ces coopératives commercialisent une gamme de vins, mais pas en bouteille. Les résultats financiers sont moyens, mais restent plutôt positifs.

Cette classe semble regrouper les CVT en position de dilemme ou en difficulté, caractérisant des entreprises de petite taille ayant pour principal objet de demeurer un 'outil de rémunération des apports'. Ces CVT commercialisent leurs produits très majoritairement en France (86 % du C.A.).

En résumé, les « **traditionnelles** » sont des coopératives à taille humaine, faible production, production diversifiée, faible endettement. Enfin, 41 % des coopératives de ce groupe sont localisées en Languedoc-Roussillon, 17 % dans la Vallée du Rhône et 10 % dans le bordelais et le beaujolais.

Les « patrimoniales » : ce groupe se compose de 31 coopératives. Ce sont aussi des coopératives de petite taille, avec un effectif moyen d'environ 11 salariés. Le C.A. moyen est faible (5,7 M€). La productivité du travail est moyenne (117 K€ par salarié). Ces coopératives sont elles aussi peu impliquées à l'export (taux d'export de 10,9 % calculé sur les seuls CVT exportatrices de ce groupe). Ce qui les distingue du premier groupe, cependant, c'est un taux de VA (environ 20 %) et d'EBE / C.A. (environ 9 %) qui sont supérieurs à la moyenne (respectivement 16 % et 6,2 %). Le résultat net moyen est élevé, à hauteur de 260 K€ par coopérative, tout comme la CAF (592 K€). La rentabilité (RN / C.A.) ainsi que la rentabilité des capitaux propres (RN / CP) sont élevées, à hauteur respectivement de 4,5 % et 10,5 %. Dégager des bénéfices et une CAF conséquente semble être une préoccupation majeure de ces coopératives. Le montant moyen des capitaux propres de ces coopératives est cependant sensiblement inférieur à la moyenne, à hauteur de 3 M€. Environ 139 K€ d'actifs sont nécessaire à la réalisation de 100 K€ de C.A.. Les stocks sont assez faible (2,3 M€), près de moitié moins que la moyenne (4,1 M€), et ne représente que 40 % du C.A.. La trésorerie moyenne est positive, d'environ 455

K€. Ces coopératives sont peu endettées, à hauteur de 4,4 M€, et cet endettement est majoritairement supporté par les adhérents (60,6 %).

Les CVT de ce groupe montrent une spécialisation marquée sur les VQPRD (72 % de la production). La production de VDP est faible (20,5 %) et marginale pour les VDT (5,5 %). La commercialisation se fait en petite partie en bouteille : près de 1 million de cols.

De manière globale, ces coopératives sont plutôt efficaces : bon taux de VA et de marge brute ; bonnes profitabilité et rentabilité. L'endettement est faible, supportés par les adhérents, mais dans un objectif, semble-t-il, de croissance.

Nous baptiserons donc ces coopératives les « *patrimoniales* ». Cette classe regroupe des CVT jouant la carte de la création de valeur sur des niches et des terroirs, et sont caractéristiques d'entreprises de petite taille disposant d'un patrimoine destiné à capitaliser la valeur créée.

L'objectif principal semble être l'accumulation de profits dans le but de financer au maximum la croissance par l'autofinancement. Enfin, 33 % des coopératives de ce groupe sont localisées dans le bordelais, 20 % en Languedoc-Roussillon, 13 % en Alsace et en Provence Corse.

Les « entrepreneuriales » (groupe 3 composé de 37 coopératives) : Ce sont des coopératives de grande taille, avec un effectif moyen d'environ 29 salariés et un C.A. moyen relativement important (14,8 M€). La productivité du travail est très légèrement inférieure à la moyenne (111 K€ par salarié). Ces coopératives sont relativement plus présentes sur les marchés export (taux d'export de 13,4 % calculé sur les seuls CVT exportatrices de ce groupe). Le taux de VA (environ 20 %) et le taux d'EBE / C.A. (environ 8 %) sont supérieurs à la moyenne (respectivement 16 % et 6,2 %). Le résultat net moyen est élevé, à hauteur de 225 K€ par coopérative, tout comme la CAF (1 141 K€). La profitabilité (RN / C.A.) ainsi que la rentabilité des capitaux propres (RN / CP) sont légèrement supérieurs à la moyenne, à hauteur respectivement de 1,6 % et 3 %. Le montant moyen des capitaux propres de ces coopératives est le plus important des trois groupes, à hauteur de 7 M€. Environ 170 K€ d'actifs sont nécessaires à la réalisation de 100 K€ de C.A.. Le stock moyen est très important, et il représente plus de 67 % du C.A.. Cette situation n'affecte pas la trésorerie moyenne, qui est importante : environ 1,5 M€ (avec un écart type très élevé ...). Ces coopératives sont très endettées, à hauteur de 15,7 M€, principalement supporté par les adhérents (65,7 %). Les dettes de caractère financier et les concours bancaires demeurent toutefois relativement faibles.

Les CVT de ce groupe montrent une spécialisation marquée sur les VQPRD (71 % de la production). La production de VDP est faible (18 %) et marginale pour les VDT (6,5 %). La commercialisation se fait en grande partie en bouteille : près de 3 million de cols.

De manière globale, ces coopératives semblent proches d'une taille critique leur permettant d'avoir un certain pouvoir de marché au moins au plan régional. Les résultats financiers sont plutôt moyens, et leur dynamisme a pour contrepartie la nécessité de l'endettement. Ces CVT « *entrepreneuriales* » jouent de la carte de la création de valeur sur des spécialités et des marques, mais elles apparaissent encore comme plutôt fragiles, et certaines sont sans doute dépendantes des aléas sur les marchés mondiaux des vins. Enfin, 19 % des coopératives de ce groupe sont localisées dans la vallée du Rhône, 17 % en Languedoc-Roussillon et dans le Sud-Ouest, 15 % dans le bordelais, 12 % en Bourgogne, Autrement dit, chaque région viticole possède ce type de CVT.

Un quatrième groupe pressenti n'apparaît pas dans cette typologie quantitative, mais certaines unions pourraient sans doute assez bien correspondre à cette catégorie.

CONCLUSIONS

L'analyse des entreprises de négoce montre d'abord une forte hétérogénéité des caractéristiques financières (activités, performances, structures). La variété des points de vue adoptés dans cette recherche permet toutefois de confirmer la validité des liens entre activité, performance ou structure et la taille des entreprises, l'intensité capitalistique de leurs métiers, leur appartenance à des groupes, leur taux d'exportation, etc...

La deuxième caractéristique concerne la rémanence de l'« atomisation » de l'offre : contrairement aux autres filières ou secteurs agroalimentaires, il n'y a toujours pas de concentration des entreprises viticoles (en vins tranquilles¹⁴). On notera cependant l'émergence de « micro-groupes » de P.M.E. de plus en plus nombreux dans la filière.

Globalement la rentabilité générale (du C.A.) demeure à de bas niveaux. Les exceptions performantes concernent quelques négociants éleveurs des régions à forte notoriété, et quelques coopératives spécifiques. La rentabilité des capitaux propres engagés peut cependant être considérée comme satisfaisante, du fait d'une capitalisation faible de la plupart des entreprises de négoce recensées.

La valeur ajoutée des négociants et des coopératives « hecto-maniaques » est très faible, et ne peut donner lieu à une forte création de valeur pour les actionnaires/propriétaires ou adhérents. La structure financière de la plupart de ces entreprises demeure fragile, même après les quelques dernières années « fastes », et certaines subissent durement la tension accrue sur les marchés. L'endettement à court terme qui était devenu la règle, afin sans doute de bénéficier des taux d'intérêts historiquement au plus bas, s'est heureusement récemment restructuré sur du moyen long terme.

Les choix stratégiques dans ces entreprises apparaissant plus intuitifs que planifiés, la décision, pour des raisons souvent évoquées de rapidité, d'efficacité et de confidentialité, serait le fait exclusif du dirigeant. La question se pose du financement satisfaisant de multiples investissements matériels (lien au vignoble, amélioration des outils de vinification et d'embouteillage) ou immatériels (traçabilité et qualité, nouveaux produits, effort commercial en France et à l'exportation) entrepris depuis 1995.

Les analyses présentées montrent des points communs entre les EVT et les CVT. Les études antérieures avaient montré que la filière viti-vinicole, malgré une grande hétérogénéité parmi les entreprises étudiées, avait, en moyenne, une forte intensité capitalistique, des performances financières médiocres et une structure financière relativement fragile.

Pour l'échantillon de coopératives analysé les résultats obtenus amènent les remarques suivantes :

- 1) Les ratios d'activité des coopératives sont assez proches de ceux obtenus lors des analyses précédentes sur les EVT (forte intensité capitalistique, stocks importants, difficulté à 'faire' de la valeur ajoutée). Les ratios de

¹⁴ Nous avons noté que tel n'est pas le cas pour le secteur des effervescents (cf. note bas de page 2).

performance différent logiquement, même si l'on peut aussi noter une hétérogénéité et un groupe minoritaire de coopératives dont le comportement se rapprocherait de celui des EVT 'performantes'. Les ratios de structure financière montrent le recours important aux comptes adhérents pour équilibrer les besoins financiers, mais la relative fragilité financière de certaines structures reste ici aussi un point commun avec les EVT.

- 2) Les déterminants de la 'performance' des coopératives sont multiples : la région (mais si basée sur VQPRD, spécialités, 'niches'), la taille (favorable, mais les firmes 'hectomaniaques' sont peu rentables), l'embouteillage et la commercialisation en bouteille (mais si pas la commercialisation se réalise en premier prix ou MDD), et aussi les modes de rémunération (supposés) et les délais de paiement aux adhérents.
- 3) La 'bonne gestion' ou 'gouvernance' (qui reste à définir plus précisément) demeure sans doute le déterminant principal de la 'santé financière' de ces entreprises coopératives, pour l'approcher mieux il conviendrait d'approfondir plusieurs pistes ou indications seulement effleurées dans ce travail.