

# Coût de revient Les bons calculs

Le logiciel Vignerons et Châteaux d'Atmansoft calcule les coûts de revient par étiquette et par millésime. Deux directeurs de domaine nous expliquent l'intérêt de cet outil pour leur gestion.

**F**in 2013, le Château de La Rivière changeait de mains, et Xavier Buffo de fonction : de directeur technique de cette propriété de 65 ha de vignes à La Rivière, en Gironde, il est passé à directeur général. Pour assumer ses nouvelles responsabilités, il lui fallait « un outil de gestion et d'établissement du budget ». Méticuleux, Xavier Buffo voulait aussi connaître précisément ses coûts de production. C'est ainsi qu'il a acquis le logiciel Vignerons et Châteaux d'Atmansoft, le seul sur le marché à calculer les coûts de production par étiquette et par millésime.

## Deux créneaux rentables

Depuis, il sait à quoi s'en tenir. Le Château de La Rivière produit 350 000 bouteilles, en année normale, qu'il vend à 80% à l'export par l'intermédiaire du négoce. « Quand on vend au négoce, seul notre premier vin est rentable. Par

contre, la vente au particulier est toujours rentable, surtout avec le premier vin. Sur ce circuit, on réalise à peu près 40% de marge. »

Le domaine produit deux rouges en appellation Fronsac, un blanc et un rosé en Bordeaux. Il vend son premier vin aux particuliers entre 16 et 19 €/col et le second entre 9,50 et 10,50 €/col, selon le millésime. Au journaliste qui s'étonne qu'à ses prix-là l'exploitation ne soit pas si rentable, il explique qu'elle supporte tous les frais d'entretien de son magnifique château et qu'elle compte vingt-trois salariés. « Nos prix de revient sont élevés car nos objectifs de qualité sont très élevés », commente Xavier Buffo.

## La chasse aux dépenses inutiles

Mais pas question d'en rester là. Pour réduire les frais, « sur les parcelles du second vin, j'interdis l'effeuillage manuel. Et à la réception de la vendange, je ne mets que deux personnes pour trier le second



**DAMIEN LANDOUAR**, (à gauche), directeur du Château Gaby, à Fronsac, **Philippe Lenglet** (au centre), responsable du marché viticole chez Atmansoft, et **Xavier Buffo** (à droite), directeur général du Château de La Rivière, à La Rivière. PHOTOS : B. COLLARD

vin quand j'en mets dix pour le premier. Concernant les rosés, j'ai bien identifié les parcelles appropriées. Elles ne voient jamais d'effeuillage manuel, ni de vendange en vert ». Et surtout, Xavier Buffo cherche à améliorer ses marges. Pour cela, il développe la vente directe aux particuliers en accueillant de plus en plus de groupes de visiteurs au château.

## Produire plus de premier vin

Voisin et ami de Xavier Buffo, Damien Landouar est dans une situation similaire. Lui aussi s'est équipé, voilà deux ans, du

logiciel d'Atmansoft. « Je pensais que nous gagnions de l'argent sur le second vin, explique-t-il. En fait, non. Chaque fois que nous vendons une bouteille de second vin, nous en perdons. Cela fait réfléchir. Nous allons diminuer le coût de production et augmenter les rendements sur les parcelles de second vin. Nous allons aussi partager en deux des parcelles en début de coteaux pour passer la meilleure partie dans le premier vin afin d'en produire davantage. »

Damien Landouar est le directeur de Château Gaby – 16 ha à Fronsac – et de Château Moya – 8 ha à Sainte-Colombe, en

## Des enregistrements minutieux

**Pour calculer les coûts de production par étiquette et par millésime**, il faut enregistrer correctement ses temps de travaux et ses factures. « Au chai, les ouvriers notent le temps qu'ils passent sur le premier et le second vin. À la vigne, ils inscrivent le temps passé pour les rouges, les blancs et les rosés, indique Xavier Buffo, directeur du château de La Rivière. Nous avons aussi éclaté le plan comptable. Par exemple, nous avons subdivisé le compte 615 "entretien et travaux" en entretien de la vigne, du chai, du bureau, du château et du parc. » Damien Landouar, directeur du Château Gaby, a lui aussi gagné en précision : « Nous sommes passés de la comptabilité à la gestion. Avec Atmansoft, nous affectons le bon pourcentage de la masse salariale à la vigne, au chai, à la commercialisation. Avant, il m'était impossible d'obtenir cette gestion poste par poste. L'expert-comptable me disait : prenez les chiffres du bilan. »

## Deux modes de commercialisation

**Atmansoft vend son logiciel Vignerons et Châteaux, entre 6 000 et 7 000 €/an avec une prestation de services et 5 000 € sans prestation.** À ces montants s'ajoutent 900 €/an de maintenance, d'hébergement et de mise à jour. Vignerons et Châteaux extrait les données du logiciel de comptabilité utilisé par les exploitations, le plus souvent Isacompta. Puis, en partant du budget, il calcule les prix de revient en 15 étapes. Lorsque les viticulteurs optent pour la prestation de services, c'est Atmansoft qui fait tourner le logiciel. Philippe Lenglet, responsable du marché viticole, analyse et commente ces chiffres. Il conseille ses clients dans l'amélioration de leur plan comptable et installe les données historiques afin de pouvoir calculer les coûts dès la première année d'achat. Sans prestation, le client réalise lui-même toutes ces opérations. Dans tous les cas, la formation à l'outil est comprise dans le prix de vente.



### Anticiper les besoins en trésorerie

Damien Landouar apprécie particulièrement la visibilité que lui offre le logiciel. « Dès la clôture du bilan, en mars-avril, on sort le coût de revient du millésime de l'année par étiquette. » À cette époque, il connaît le volume et tous les frais engagés pour la récolte et la vinification. Il connaît aussi le volume du premier et du second vin. Partant de là, il leur affecte les coûts d'élevage, de mise en bouteille et de commercialisation selon l'historique qu'il a reconstitué en ressaisissant et en réaffectant correctement toutes ses factures depuis 2010. « Connaissant mes prix de vente, je sais où je vais. Je sais si je vais avoir besoin de trésorerie et je peux en avertir le propriétaire. »

« Nous avons besoin de gérer de la trésorerie, de faire des prévisions », ajoute Xavier Buffo. Bien qu'il vende uniquement en bouteille, il garde un œil sur une autre fonction du logiciel : le calcul du prix de revient à l'hectolitre en vrac. « C'est utile quand un négociant se présente au mois de juin, par exemple, alors que votre trésorerie est au plus bas et qu'il vous fait une offre. Vous pouvez calculer le prix de revient hors élevage de votre vin. Vous connaissez ainsi votre marge. Si vous gagnez beaucoup plus en bouteille, il vaut mieux demander un crédit à votre banquier. Un expert-comptable, lui, ne vous fait pas ce calcul. »

BERTRAND COLLARD

Gironde. Ces deux propriétés distantes d'une vingtaine de kilomètres appartiennent à un Canadien fortuné. « Auparavant, nous n'avions pas la capacité de calculer dans le détail. Nous répartissions les frais aux deux tiers, un tiers. Aujourd'hui, nous sommes à même d'expliquer les coûts et de discuter des investissements les plus judicieux. »

**PHILIPPE LENGLET**, RESPONSABLE DU MARCHÉ VITICOLE CHEZ ATMANSOFT

### « Trop de viticulteurs ignorent leurs prix de revient complet »



Depuis 2009, Philippe Lenglet affirme avoir installé une centaine de logiciels Vignerons et Châteaux. Fort de son expérience, il s'alarme : « 95 % de nos clients ne connaissent pas leur prix de revient complet par étiquette et par millésime. Les experts comptables calculent des prix de revient fiscaux. La gestion, ce n'est pas leur mission. » La majorité de ses clients étant des grands châteaux bordelais, on aurait pu penser qu'ils étaient mieux informés. Mais il n'en est rien. Philippe Lenglet se bagarre aussi

contre une pratique courante dans le secteur viticole qu'il juge aberrante. « En viticulture, les frais commerciaux sont affectés aux volumes vendus. Avec cette logique, si vous ne vendez rien une année, vous ne répercutez pas de frais. Or, ces frais, vous les supportez bien. Il faut les affecter aux volumes que vous mettez à la vente – concrètement le volume tiré-bouché – durant l'exercice considéré, que ces vins soient vendus ou non. C'est le seul moyen de savoir à quel prix vous devez vendre pour être bénéficiaire. »

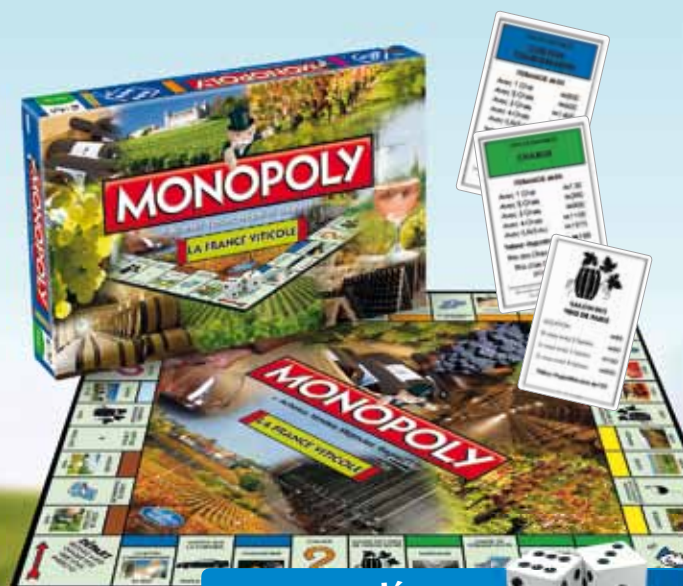
La galerie  
**Verte**  
LE SITE E-COMMERCE DE  
La France Agricole

EXCLUSIF

**MONOPOLY**

LA FRANCE VITICOLE

La France Agricole, avec la contribution experte du célèbre magazine professionnel La Vigne, vous propose, en exclusivité et pour la première fois, le MONOPOLY de LA FRANCE VITICOLE.



Lancez les dés, c'est parti !

Prenez des risques, investissez, développez votre patrimoine pour devenir le viticulteur le plus entrepreneur.

AGE 8+

Bourgogne, Beaujolais, Bordeaux, Languedoc, Val de Loire, Vallée du Rhône, Provence... choisissez les vignobles de votre cœur ou les plus prestigieux. Puis, investissez dans les chais et les caveaux pour transformer votre raisin, en tirer les meilleurs arômes, produire et vendre les vins les plus remarquables. Soyez réactif, sachez prendre des risques et devenez le viticulteur champion le plus dynamique de la partie.

La France Agricole

LA VIGNE

### Bon de commande

La Galerie Verte - 8 cité Paradis - 75493 Paris Cedex 10 - Tél. : 01 40 22 79 74 / 85

VI29/2

Oui, je commande \_\_\_ exemplaire(s) du **MONOPOLY de la France viticole** au prix unitaire de **49,80 €** + frais d'envoi : 7,90 €.

Signature CB

Je vous règle un montant total de \_\_\_\_\_ € TTC par :

chèque à l'ordre de La Galerie Verte

Inscrivez votre n° d'abonné

carte bancaire dont voici le n° : \_\_\_\_\_

Date d'expiration : \_\_\_\_\_ Cryptogramme : \_\_\_\_\_ (3 derniers chiffres au verso de votre CB)

Nom / Prénom \_\_\_\_\_

Société \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_

Commune \_\_\_\_\_

Tél. \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Commandez tous nos articles sur [www.lagalerieverte.com](http://www.lagalerieverte.com)

La galerie  
**Verte**  
La France Agricole