

## Marges & rentabilités par marché

Madame, Monsieur,

Toutes les explications sont développés dans la nouvelle aide en ligne générale par le menu : ? puis : [Aide en ligne](#). Elle sera effective et mise en ligne dans les jours à venir.

Bien cordialement.

Tous ces états sont accessibles par le menu : [PR Commerciaux](#) puis par : [Marges & rentabilités par marché](#).

Tous ces états historiques sont des éléments précieux d'analyse dans la vie de votre exploitation.

Préambule,

L'axe ce travail est de sortir de résultats fiscaux qui ne permettent pas de déceler où son les rentabilités.

### Important :

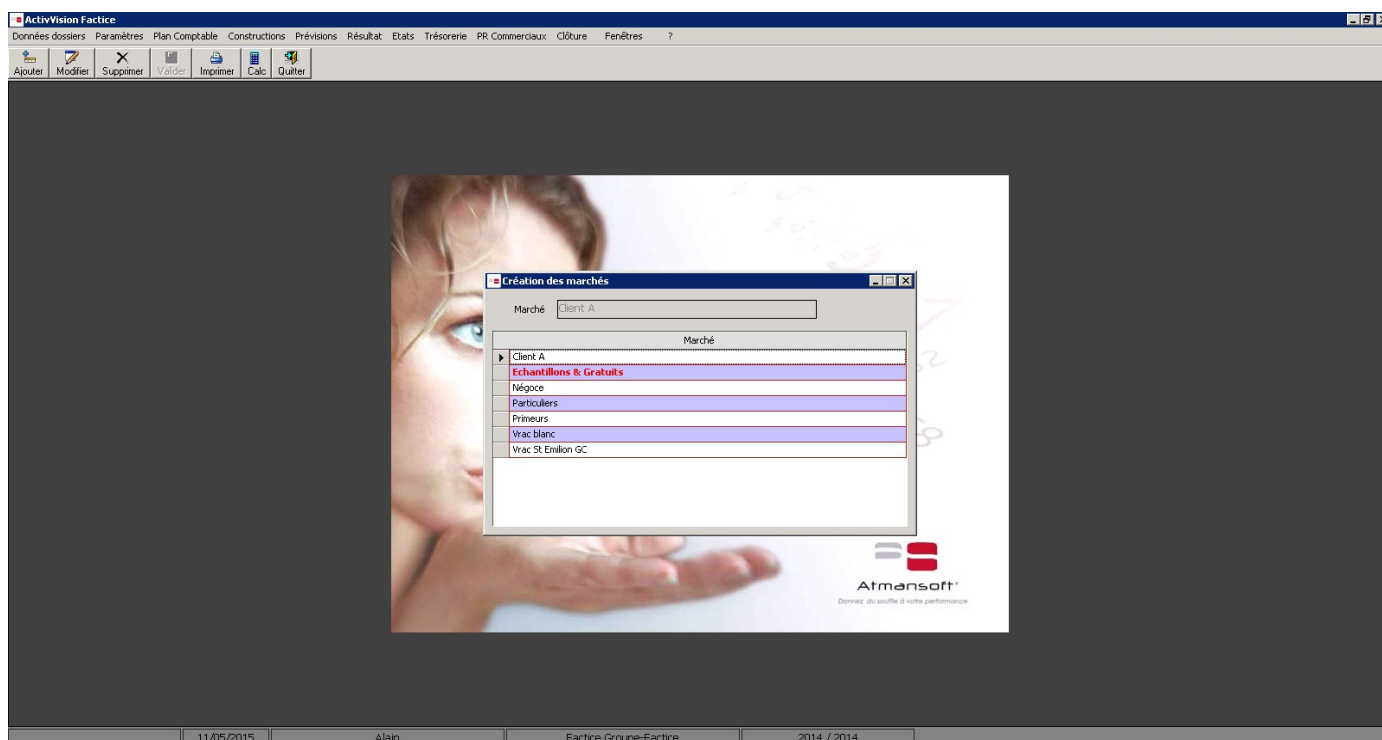
Tous les menus et sous menus sont bâti dans un raisonnement de millésime et non par exercice de mise !

En effet, l'objectif principal est de déterminer des rentabilités par Etiquette/millésime et de voir aussi les rentabilités par millésime.

Cette méthode présente aussi l'avantage de faciliter l'évaluation et l'extrapolation des besoins de trésorerie en N+1 et N+2.

## Création des marchés

Créer vos marchés génériques : Particuliers, Négoce, Gms ou Gms1, Gms2 voire vos plus gros clients : Client1, Client2, etc.



## Volumes par marché

Répartissez ici les volumes de vos récoltes par marché.

**Important** : Il existe par défaut le « marché » : Echantillons & gratuits.

Ceci permettra de valoriser ces volumes qui seront pris en compte dans le calcul du prix de vente moyen ; au prix de vente de : 0,00.

Etiquette	Couleur	Réactualisation	Reste à affecter	Echantillons & Gratuits		Client A		Négoce		Particuliers		Primeurs		Vrac blanc		Vrac St Emilion GC	
				%	Volumes	%	Volumes	%	Volumes	%	Volumes	%	Volumes	%	Volumes	%	Volumes
Château Factice Pomerol Rouge	Rouge Pomerol	30 000	0,00%	0,10%	30	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	99,90%	29 9	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Haut Factice	Rouge GC	30 000	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%	100,00%	30 000	100,00%	30 000	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
L'Honneur de Château Factice	Rouge GC	30 000	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%	100,00%	30 000	100,00%	30 000	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Vrac Blanc	Blanc	3 600	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	3 600	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Total</b>		<b>93 600</b>	<b>.03%</b>	<b>0,10%</b>	<b>30</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>32,05%</b>	<b>30 000</b>	<b>32,05%</b>	<b>30 000</b>	<b>32,02%</b>	<b>29 9</b>	<b>3,85%</b>	<b>3 600</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>

## Prix de vente par marché

Saisissez ici vos prix de vente par marché.

Etiquette	Couleur	Client A		Négoce		Particuliers		Primeurs		Vrac blanc		Vol.
		Vol. affectés	Prix Vente	Vol. affectés	Prix Vente	Vol. affectés	Prix Vente	Vol. affectés	Prix Vente	Vol. affectés	Prix Vente	
Château Factice Pomerol Rouge	Rouge Pomerol				0,00		0,00	29 970	40,00			0,00
Haut Factice	Rouge GC				0,00	30 000	12,00		0,00			0,00
L'Honneur de Château Factice	Rouge GC			30 000	8,00		0,00		0,00			0,00
Vrac Blanc	Blanc				0,00		0,00		0,00	3 600		1,00

## Chiffres d'affaire millésime par marché

Il s'agit d'un état de vos chiffres d'affaire par marché avec, pour chacun d'eux, un récapitulatif en bas de tableau.

Etiquette	Volumes réactualisés	Chiffre d'affaire global	Prix de vente moyen	Client A			Négoce			Particuliers			Primeurs			Vrac blanc			Vol. a
				Vol. affectés	Prix Vente	CA	Vol. affectés	Prix Vente	CA	Vol. affectés	Prix Vente	CA	Vol. affectés	Prix Vente	CA	Vol. affectés	Prix Vente	CA	
Château Factice Pomerol	30 000	1 198 800	39,96				0,00			0,00		29 970	40,00	1 198 800		0,00			
Haut Factice	30 000	360 000	12				0,00			30 000	12,00	360 000							
L'Honneur de Château F...	30 000	240 000	8				30 000	8,00	240 000										
Vrac Blanc	3 600	3 600	1													3 600	1,00	3 600	
<b>Total</b>	<b>93 600</b>	<b>1 802 400</b>	<b>19,26</b>				<b>30 000</b>		<b>240 000</b>	<b>30 000</b>		<b>360 000</b>	<b>29 970</b>	<b>1 198 800</b>	<b>3 600</b>			<b>3 600</b>	

## Marge nette par millésime

Cet état est un récapitulatif. Il n'est pas modifiable.

Il vous indique : **La perte ou le gain par étiquette** qui est calculé sur les mises réalisées.

Vous avez en bas de tableau le : résultat millésime.

Etiquette	Couleur	Réactualisation Récolte	Exercice de mise	Mise réalisée	PR Final en Réalisé	PV Public moyen	Perte ou Gain par Etiquette
Vrac Blanc	Blanc	3 600	2014/2014	2 972	16,55	1,00	-6 206
Château Factic...	Rouge Pomerol	30 000	2015/2015	30 000	31,48	39,96	254 452
Haut Factice	Rouge GC	30 000	2015/2015	30 000	28,41	12,00	-492 360
L'honneur de...	Rouge GC	30 000	2015/2015	30 000	26,55	8,00	-556 443
Vrac Blanc	Blanc	3 600	2015/2015	600	16,38	1,00	-9 230
<b>Marge Brute Millésime</b>							<b>-849 787</b>

## Budget des matières sèches & prestation de mise

Saisissez ici vos prix d'achat de ces coûts.

Ceci vous assurera de projeter vos budgets des matières sèches et des prestations de mise par millésime.

Etiquette	Couleur	Réactualisation	Totaux des Budgets	Bouteille 0,75		Bouchon		Capsule		Etiquette + Contre		Frais de mise par contenant	
				Prix Unitaire	Budget	Prix Unitaire	Budget	Prix Unitaire	Budget	Prix Unitaire	Budget	Prix Unitaire	Budget
Château Factice Pomerol Ro.	Rouge Pomerol	30 000	22 500	0,25	7 500	0,15	4 500	0,08	2 400	0,12	3 600	0,15	4 500
Haut Factice	Rouge GC	30 000	17 400	0,20	6 000	0,06	1 800	0,08	2 400	0,09	2 700	0,15	4 500
L'Honneur de Château Factice	Rouge GC	30 000	27 900	0,30	9 000	0,20	6 000	0,10	3 000	0,18	5 400	0,15	4 500
Vrac Blanc	Blanc	3 600	7 200								2,00		7 200
<b>Total</b>		<b>93 600</b>	<b>75 000</b>		<b>22 500</b>		<b>12 300</b>		<b>7 800</b>		<b>11 700</b>		<b>20 700</b>

## Budget des emballages

Saisissez ici vos prix d'achat d'emballages.

Ceci vous assurera de projeter vos budgets de ces achats par millésime.

Etiquette	Couleur	Réactualisation	Budget total	OP % restant à affecter	CAISSE BOIS 01 DM			CAISSE BOIS 01 IMPERIALE			CAISSE BOIS 01 JEROBOAM			CAISSE BOIS 01 magnums			CAISSE BOIS 03 DM			CAISSE BOIS 03 magnums				
					Quote Part en %	Prix Unitaire Eqp moyen	Budget	Quote Part en %	Prix Unitaire Eqp moyen	Budget	Quote Part en %	Prix Unitaire Eqp moyen	Budget	Quote Part en %	Prix Unitaire Eqp moyen	Budget	Quote Part en %	Prix Unitaire Eqp moyen	Budget	Quote Part en %	Prix Unitaire Eqp moyen	Budget	Quote Part en %	Prix Unitaire Eqp moyen
Château Factice Po...	Rouge Po...	30 000	45 900	0,00%	50,00%	1,03	15 450	50,00%	2,03	30 450	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	
Haut Factice	Rouge GC	30 000	900	0,00%	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	100,00%	0,03	900	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	
L'Honneur de Châte...	Rouge GC	30 000	47 400	0,00%	0,00%	0,00	0,00	50,00%	3,03	45 450	50,00%	0,13	1 950	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	
Vrac Blanc	Blanc	3 600	14 868	0,00%	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	100,00%	4,13							
<b>Total</b>		<b>93 600</b>	<b>109 068</b>				<b>15 450</b>		<b>30 450</b>		<b>45 4</b>		<b>1 950</b>		<b>900</b>									

## Compte de résultat millésime

Cet état est un récapitulatif. Il n'est pas modifiable.

Il vous permet de visualiser un résultat par millésime ; outil précieux afin de projeter vos besoins de trésorerie à venir !

- Les moyens de trésorerie et de négociation financière à solliciter auprès de vos partenaires bancaires,
- Les variations de budgets commerciaux possibles à devancer...

Ce résultat théorique est précieux dans vos analyses financières et commerciales.

Etiquette	Couleur	Réactualisation	PV Public moyen	Chiffre d'affaire par Etiquette
Château Factice Pomerol Rouge	Rouge Pomerol	30 000	39,96	1 198 800
Haut Factice	Rouge GC	30 000	12,00	360 000
L'Honneur de Château Factice	Rouge GC	30 000	8,00	240 000
Vrac Blanc	Blanc	3 600	1,00	3 600

<b>Chiffre d'Affaire Millésime</b>	<b>1 802 400</b>
Analytique millésime	2 505 728
Achat des Mat. Sèches & Mises millésime	75 000
Achat Emballages millésime	109 068
Frais commerciaux Exercice	226 167
<b>Résultat théorique</b>	<b>-1 113 963</b>

## Rendement utile par couleur

Cet état, non modifiable vous permet de visualiser par couleur, les rendements utiles à réaliser en volume hectare afin de parvenir à un « seuil de rentabilité »

### Attention :

Ils ne comprennent pas les frais commerciaux et coûts des matières sèches, prestations de mises et les coûts d'emballages.

Hors frais Commerciaux	Blanc	Rouge GC	Rouge Pomerol
Frais de Récolte	26 297	1 405 718	
Frais d'Élevage	15 934	952 504	
Total des Coûts	42 231	2 368 222	
Prix de vente moyen Eqb	9,06	12,22	
Bouteilles Utiles	4 561,26	192 980,52	
Équivalent en hecto	34,96	1 447,35	
Rappel Hectares	0,80	44,29	
Rendement / hectare utile	43,70	32,68	
Rappel Matières sèches et emballages	1 976	12 475	

A corroborer avec l'édition aux Editions Féret ; à lire : Sans modérations !

« Le vin et son véritable Prix de Revient »



[http://www.feret.com/catalogMS2/product\\_info.php?products\\_id=256&osCsid=1d33d845cd48078202ecadc3b3f03830](http://www.feret.com/catalogMS2/product_info.php?products_id=256&osCsid=1d33d845cd48078202ecadc3b3f03830)

*Date de parution* 2015

*Présentation* 10 x 17,5 cm, 72 pages, broché

*ISBN* 978-2-35156-155-3

Ce précis clarifie la définition du calcul d'un prix de revient commercial de manière concrète. Un seul objectif : la pérennité de l'entreprise viticole, dans un secteur d'activité où chaque millésime est un nouvel enjeu économique.

Les auteurs ont réalisé un travail synthétique et accessible pour éviter la lecture, le plus souvent fastidieuse, de centaines de pages éloignées du langage et du quotidien des vignerons et des responsables d'exploitation.

Par une approche pragmatique et concrète, ils apportent des réponses pour déterminer ce que représente le prix de revient complet, destiné à l'établissement d'un tarif commercial.

Alors que beaucoup d'exploitants pensent faire leur marge sur certaines de leurs marques, millésimes et types de contenants, voire sur le vrac et les bibs..., les résultats relevés sur des centaines de structures révèlent que trop peu d'entre eux savent réellement combien et où ils gagnent de l'argent, mais également pourquoi ils en perdent.

Quels sont les risques ?

Cumuler à terme des obstacles d'autant plus difficiles à résoudre qu'on n'en connaît pas précisément les causes.

Né de leur expérience et de leurs constats professionnels, cet opus a été créé par les sociétés AOC Conseils et Atmansoft afin de rendre abordable à tous l'analyse du prix de revient réel pour une meilleure gestion de l'entreprise viticole.