

# Mon exploitation aujourd'hui

Prendre un moment pour y voir plus clair

## AUTO-DIAGNOSTIC POUR LES VITICULTEURS DE LA RÉGION DE COGNAC

Nous sommes nombreux à vivre une situation difficile en ce moment. Chacun réagit à sa façon. Il n'est pas toujours facile de prendre le temps de se poser les bonnes questions et parfois encore plus difficile de demander de l'aide

Cet outil d'accompagnement a pour objectif :

- De permettre à chacun de faire son **diagnostic** en toute autonomie sans aucune statistique attendue en retour
  - De faire un **état des lieux** des atouts et des points de vigilance de son exploitation.
- De solliciter les accompagnements qui peuvent changer les choses et qu'on ne connaît pas toujours.

Un document simple qui permet de se positionner et de mettre des mots là où il est parfois difficile d'en mettre

### I. COMPRENDRE L'ÉQUILIBRE FINANCIER DE MON EXPLOITATION

<p><b>1. Je connais mon chiffre d'affaires par hectare de vigne et celui de demain ?</b> <i>Pour info, FB vins sous contrat : 9 100 €/ha Total des ventes/surface en production</i></p>	<p>■ Oui, j'ai fait le point avec mon comptable lors de la remise des résultats.</p>	<p>■ J'ai une idée approximative.</p>	<p>■ Je n'ai pas pris le temps de regarder mes résultats comptables.</p>
<p><b>2. Je connais mon coût de production par hectare de vigne ?</b> <i>Source BNIC : 9 100 à 9 600 €/ha (approvisionnement + mécanisation + main-d'œuvre + fermage + frais financiers...).</i></p>	<p>■ Oui, j'ai fait le point avec mon comptable lors de la remise des résultats.</p>	<p>■ J'ai un ordre de grandeur mais je n'ai pas regardé dans le détail.</p>	<p>■ Je n'ai pas eu d'entretien avec mon comptable et je n'ai pas encore pris le temps de regarder les documents.</p>
<p><b>3. Mon exploitation dégage-t-elle un résultat positif sur le dernier exercice ? Et qu'en sera-t-il demain ?</b></p>	<p>■ Oui, j'ai constitué des réserves de trésorerie ces dernières années.</p>	<p>■ Oui mais je le vois fondre rapidement. Je suis vigilant sur les dépenses.</p>	<p>■ J'approche de la zone rouge, je n'ai plus de rentabilité. Je réduis tout ce que je peux.</p>
<p><b>4. Mon niveau de dettes représente-t-il moins de 60 % de la valeur totale de mon exploitation ?</b> <i>Ratio d'endettement = dettes totales/actif total. En dessous de 60 %, c'est rassurant.</i></p>	<p>■ Oui, pas de problème.</p>	<p>■ C'est un peu juste actuellement, mais il me reste encore 2 ans difficiles.</p>	<p>■ J'ai fait des achats de vignes et je suis au-delà. Je réfléchis à une restructuration des prêts bancaires</p>
<p><b>5. Mes annuités à long terme par hectare ?</b> <i>A étudier en fonction de l'échéance finale des prêts.</i></p>	<p>■ &lt; 2 000 €/ha</p>	<p>■ 2 000 € à 3 500 €/ha</p>	<p>■ &gt; 3 500 €/ha</p>
<p><b>6. Montant des frais financiers à court terme ?</b> <i>Frais de découverts bancaires, frais de financement des appros.</i></p>	<p>■ &lt; 0,5 % du total des charges du compte de résultat.</p>	<p>■ 0,5 % à 1,5 % du total des charges du compte de résultat.</p>	<p>■ &gt; 1,5 % du total des charges du compte de résultat.</p>
<p><b>7. J'ai réfléchi pour mettre en œuvre une réduction des coûts de production ?</b> <i>Main-d'œuvre, choix techniques, matériel ?</i></p>	<p>■ Oui, j'ai réduit mon personnel et mes investissements.</p>	<p>■ J'ai fait des choses mais je n'ai plus beaucoup de leviers.</p>	<p>■ Je ne peux plus rien réduire et je suis encore trop élevé.</p>
<p><b>8. Est-ce que mon parc matériel est adapté ?</b> <i>Les réparations et l'entretien peuvent coûter cher.</i></p>	<p>■ Oui, mon matériel est adapté à mon exploitation.</p>	<p>■ Je suis un peu suréquipé.</p>	<p>■ J'ai trop de matériel, je vais peut-être devoir en vendre.</p>
<p><b>9. J'ai fait le point avec mon comptable sur mes résultats comptables et mes coûts de production ?</b></p>	<p>■ Oui, on a parlé de chaque point et cherché des solutions.</p>	<p>■ J'ai regardé mes résultats tout seul pour limiter les coûts.</p>	<p>■ Non, je n'ai pas demandé d'entretien spécifique.</p>
<p><b>10. Avez-vous comparé vos coûts de production avec les moyennes de votre cabinet comptable ?</b></p>	<p>■ Oui, j'ai cherché à comprendre les écarts.</p>	<p>■ Oui, je les ai regardés vite fait...</p>	<p>■ Non, je n'ai pas de comparatifs dans mes résultats comptables.</p>

## II. LA TRÉSORERIE AU QUOTIDIEN

<b>1. Est-ce que j'ai pu régler toutes mes factures fournisseurs dans les délais au cours des 6 derniers mois ?</b>	<input type="checkbox"/> Oui, pas de problème à ce jour. J'ai tout réglé à l'échéance.	<input type="checkbox"/> J'ai fait traîner quelques règlements en attendant des encaissements.	<input type="checkbox"/> J'ai des retards de paiements et mes fournisseurs me mettent la pression.
<b>2. Mon solde bancaire me permet-il de couvrir mes dépenses courantes ?</b>	<input type="checkbox"/> Oui, j'ai une trésorerie suffisante jusqu'à la fin de l'année.	<input type="checkbox"/> C'est juste mais je jongle avec mes encaissements.	<input type="checkbox"/> J'ai souvent recours à des découverts bancaires.
<b>3. Est-ce que j'ai des autorisations de découverts bancaires et je les utilise ?</b>	<input type="checkbox"/> Non, je n'en ai pas utilisé pour le moment.	<input type="checkbox"/> Oui, ponctuellement lorsque les encaissements se font attendre.	<input type="checkbox"/> J'utilise des découverts bancaires permanents.
<b>4. Est-ce que j'ai honoré mes échéances MSA et fiscales sans difficulté ?</b>	<input type="checkbox"/> Oui, je suis à jour.	<input type="checkbox"/> Pour le moment, j'ai honoré les échéances mais je suis inquiet pour les prochaines.	<input type="checkbox"/> J'ai du retard et j'ai déjà négocié des échelonnements pour les paiements.
<b>5. J'ai un plan de trésorerie prévisionnel, même informel, pour anticiper mes besoins ?</b>	<input type="checkbox"/> Oui, j'ai fait un tableau avec les prévisions de rentrées annuelles.	<input type="checkbox"/> Pas vraiment, J'ai des rentrées de 00 et des bonnes fins, c'est facile à se souvenir.	<input type="checkbox"/> Pas possible, j'ai quelques encaissements prévus et j'espère vendre des edv.
<b>6. J'ai pris en compte l'impact de la baisse du rendement, des contrats et des mises en stocks sur ma trésorerie des 2 prochaines années (N+1 et N+2) ?</b>	<input type="checkbox"/> Oui, j'avais constitué une réserve de trésorerie pour faire face à ces baisses.	<input type="checkbox"/> Ce n'est pas facile avec les décalages de bonnes fins et l'absence de visibilité.	<input type="checkbox"/> C'est difficile, je ne connais pas encore les baisses de mes contrats.
<b>7. Est-ce que ma banque est informée de ma situation actuelle et de mes perspectives ?</b>	<input type="checkbox"/> Oui, je fais le point avec mon conseiller chaque mois.	<input type="checkbox"/> Il m'appelle lorsque les échéances arrivent.	<input type="checkbox"/> Il m'appelle souvent. On réfléchit pour un rééchelonnement des encours bancaires.

## III. DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES COMMERCIALES

<b>1. Quel est mon niveau de contrat par hectare ?</b> <i>Faire un point des contrats et des résiliations-réductions.</i>	<input type="checkbox"/> > 6,5 hl AP/ha	<input type="checkbox"/> 5 à 6,5 hl AP/ha	<input type="checkbox"/> < 5 hl AP/ha
<b>2. Mes contrats me donnent une visibilité sur les 12 prochains mois ?</b> <i>Analyse précise des contrats, clauses de baisse, décalages.</i>	<input type="checkbox"/> Pas d'évolution pour le moment.	<input type="checkbox"/> Des réductions sont en cours mais ça devrait passer.	<input type="checkbox"/> La réduction importante des contrats et les résiliations m'inquiètent.
<b>3. J'ai des contrats de bonnes fins qui vont me permettre de tenir ?</b> <i>Planning de livraison (volumes, échéances...).</i>	<input type="checkbox"/> J'ai une proportion importante de bonnes fins (> 50 %).	<input type="checkbox"/> La baisse des mises en stocks va poser un problème à terme.	<input type="checkbox"/> Je n'ai pas ou plus de bonnes fins.
<b>4. J'ai simulé l'impact financier de l'évolution du rendement et de mes contrats sur les 2 prochaines années ?</b> <i>Anticiper les baisses de chiffres d'affaires</i>	<input type="checkbox"/> Oui, j'ai commencé à anticiper une réduction des coûts de production.	<input type="checkbox"/> Oui, ça m'inquiète un peu. Il faut que j'essaie d'anticiper.	<input type="checkbox"/> Pas encore, mais j'ai peur d'avoir encore de nouvelles baisses.
<b>5. J'ai une bonne connaissance des grands chiffres du marché du cognac ?</b> <i>Production, ventes, stocks, principaux marchés, perspectives...</i>	<input type="checkbox"/> Oui, je connais les principaux chiffres.	<input type="checkbox"/> J'ai quelques chiffres en tête mais je n'ai pas pris le temps de les analyser.	<input type="checkbox"/> Non, je n'ai pas pris le temps.
<b>6. En cas de perte de marché cognac, j'envisage d'affecter des ha en autres débouchés ?</b>	<input type="checkbox"/> Oui, je prévois de modifier ma déclaration d'affectation.	<input type="checkbox"/> Je ne sais pas encore, mais j'y pense pour apporter de la trésorerie.	<input type="checkbox"/> Je reste à 100 % cognac. J'espère trouver un acheteur pour mes eaux-de-vie.
<b>7. J'ai tout mis en œuvre pour avoir un rendement élevé sur mes hectares VSIG ?</b> <i>Pas d'impasse d'engrais ou phytos, taille adaptée...</i>	<input type="checkbox"/> Oui, j'ai toujours maintenu un objectif de rendement élevé.	<input type="checkbox"/> J'ai réduit mes intrants mais je peux corriger facilement.	<input type="checkbox"/> J'ai un rendement faible (< 90 hl/ha) lié à des contraintes techniques et financières.
<b>8. Je participe à des réunions techniques pour me tenir informé ?</b> <i>Réunions info négoce, coopératives...</i>	<input type="checkbox"/> Même si c'est difficile, j'essaie de participer le plus souvent possible.	<input type="checkbox"/> J'assiste uniquement aux réunions importantes et obligatoires.	<input type="checkbox"/> J'aimerais bien mais je ne peux plus me permettre de perdre du temps.

<b>9. Quelles sont mes relations avec mes acheteurs cognac ou mon courtier ?</b>	■ J'ai au moins un entretien annuel avec chaque acheteur et je suis en contact avec mon courtier.	■ Je les appelle de temps en temps si besoin, principalement pour des questions administratives.	■ Je n'ai plus vraiment de relations, il faudrait que je les appelle pour anticiper la prochaine récolte.
<b>10. Avez-vous souscrit une assurance récolte ou avez-vous de la réserve climatique en stock ?</b>	■ Oui, j'ai de la réserve climatique ou une assurance.	■ J'ai un peu de réserve climatique ou je ne suis plus assuré correctement.	■ Je n'ai pas pu constituer de la réserve climatique et je n'ai pas d'assurance.

#### IV. CERTIFICATION ENVIRONNEMENTALE ET PRATIQUES DURABLES

<b>1. Mon exploitation est-elle engagée dans une démarche de certification environnementale ?</b> <i>Objectif régional : 100 % des exploitations certifiées en 2028. 65 % des surfaces seront certifiées à l'automne 2026.</i>	■ Oui je suis certifié (CEC, HVE...).	■ J'ai fait les démarches et les investissements, je serai certifié courant 2026.	■ Non, je ne suis plus en capacité d'avancer sur ce sujet actuellement.
<b>2. Je gère mes effluents viticoles et phytosanitaires de façon appropriée ?</b>	■ Oui, c'est maîtrisé. J'ai une installation aux normes.	■ C'est en cours, les investissements sont programmés.	■ Je sais que c'est important mais je n'ai plus les moyens ni le temps pour finir ces investissements.
<b>3. Je suis en contact avec un accompagnateur certifié sur ces sujets ?</b> <i>Liste disponible sur eBNIC.</i>	■ Je suis accompagné dans le cadre de la certification.	■ J'en parle quelques fois à mon technicien mais nos échanges sont plutôt techniques.	■ Je ne sais pas par où commencer et je devrais les contacter.
<b>4. Je suis informé des aides disponibles pour la transition agro-écologique et les effluents ?</b> <i>Aide : MAEC, dispositifs régionaux...</i>	■ J'ai déjà bénéficié d'aides et je me tiens informé.	■ Je n'utilise probablement pas assez les dispositifs d'aides faute de temps.	■ C'est trop compliqué pour monter les dossiers. Il faudrait que je me fasse aider.

#### V. PRENDRE SOIN DE SOI

Cette partie aborde des sujets personnels. Répondez en toute liberté, pour vous-même. Prendre conscience de sa situation est déjà un acte courageux.

<b>1. Comment je vais aujourd'hui ?</b>	■ Oui, ça va... Je tiens le coup !	■ Moyen, j'ai du mal à me reposer correctement.	■ Je suis toujours fatigué. J'ai mal au dos. Mes soucis de santé s'accumulent.
<b>2. Est-ce que j'ai des proches avec qui parler librement des difficultés de l'exploitation ?</b>	■ Oui, j'ai un entourage qui me soutient.	■ Oui, mais je ne dis pas tout pour ne pas les inquiéter.	■ Je n'ai presque personne à qui je peux me confier.
<b>3. Est-ce que je parviens à prendre du temps pour moi, en dehors de l'exploitation ?</b>	■ Oui, j'essaie de m'accorder quelques moments pour moi.	■ J'aimerais bien mais c'est difficile. J'essaie de partir en vacances au moins 8 jours par an.	■ Je suis en permanence au travail et je n'ai plus le temps.
<b>4. Est-ce que je pense faire appel à un service de soutien ?</b>	■ Oui, je sais qui contacter et je suis à l'aise avec ça.	■ J'ai noté les numéros au cas où, mais je sais que ce ne sera pas facile.	■ Je ne vois pas ce qu'ils peuvent faire pour moi. Ça va aller, j'en ai vu d'autres.
<b>5. Quand je regarde l'avenir de mon exploitation ?</b>	■ J'ai des pistes pour maintenir les revenus.	■ Je me sens un peu pris au piège et j'ai l'impression de ne rien maîtriser.	■ J'ai envie de tout lâcher, j'en ai ras le bol.
<b>6. Est-ce que je dors assez et d'un sommeil suffisamment réparateur ?</b>	■ Oui, ça va. J'arrive à dormir correctement.	■ Je me réveille souvent la nuit, je suis inquiet.	■ Je ne dors presque plus. C'est dur, je n'en peux plus.
<b>7. Pour me remonter le moral...</b>	■ Je me ressource dans la nature, avec mes amis, dans une association.	■ Parfois, je prends plus d'un p'tit verre mais sinon tout va bien...	■ Chaque jour : c'est dur. J'ai peut-être besoin d'aide.
<b>8. Connaissez-vous les dispositifs confidentiels d'aide aux agriculteurs en difficulté (Guichet unique cognac 16 et 17, Agri'Ecoute, Solidarité Paysans) ?</b>	■ Oui, j'ai été informé.	■ J'y pense, mais j'ai du mal à franchir le pas.	■ Je sais qu'il faut que j'appelle mais je n'ai pas le courage.

## MON TABLEAU DE BORD • SYNTHÈSE

Je comptabilise mes réponses et je mets en œuvre des actions

		Stable	A surveiller	Vigilance
I. Analyse financière	Total			
II. Trésorerie	Total			
III. Débouchés commerciaux	Total			
IV. Pratiques durables	Total			
V. Bien-être et santé	Total			

### Il était important d'avoir pris le temps de réaliser votre bilan !

Quelle que soit votre situation, l'identifier est déjà un grand pas.  
Si certaines zones sont en difficulté, n'attendez pas que cela s'alourdisse :  
des interlocuteurs formés et bienveillants sont là pour vous accompagner. Vous n'êtes pas seul(e).

On sous-estime souvent son épuisement, les épreuves qui nous touchent, surtout en tant que chef d'exploitation : il faut bien faire face. Une consultation peut permettre de se délester, de retrouver le sommeil, une forme de sérénité dans la difficulté. Là aussi, les aides possibles sont insuffisamment utilisées. Vous pouvez contacter :

- **AGRI'ÉCOUTE** au 09 69 39 29 19 pour un **accompagnement psychologique gratuit**.
- La MSA propose gratuitement un accompagnement psychologique ou un coaching de dirigeant sur le volet personnel.

### Contacts et ressources utiles

**GUICHET UNIQUE 16 : Sous-préfecture de Cognac**  
Tél. 05 17 20 33 94 – codefi.ccsf16@dgfip.finances.gouv.fr

**GUICHET UNIQUE 17 : DDTM Charente-Maritime**  
Tél. 05 16 49 62 27 – ddtm-soutien@charente-maritime.gouv.fr

*Cellules d'accompagnement des agriculteurs en difficulté, en collaboration avec la MSA des Charentes, les Chambres d'Agriculture, Banque de France, DDFIP, Solidarité Paysans*

**MSA CHARENTES ET CHARENTE-MARITIME :**  
Tél. 05 46 97 50 50

*Aide aux exploitants en difficulté. Délais de paiement des cotisations sociales.*

**CHAMBRE D'AGRICULTURE 16 et 17 • Cellule RÉAGIR**

Tel: 05 46 50 45 00 - reagir@cmds.chambagri.fr  
Tel: 05 45 24 49 59 - reagir@charente.chambagri.fr  
*Conseils en cas de difficultés techniques, économiques ou sociales.*

**Votre cabinet comptable**

*Analyse des résultats comptables, conseils de gestion financière, plan de trésorerie.*

**AGRI'ÉCOUTE : service d'écoute 24h/24 et 7j/7**

Tél. 09 69 39 29 19 • Réseau sentinelles  
*Solitude, détresse ou dépression : je ne reste pas seul face à mes difficultés personnelles et professionnelles.*

**Votre courtier en vins et cognac, votre bouilleur de profession ou votre négociant.**

*Avec votre accord, ils peuvent vous mettre en lien avec les bonnes personnes et servir de relais.*

**Vos syndicats agricoles et de filière et l'UGVC**

*Avec votre accord, ils peuvent vous mettre en lien avec les bonnes personnes et servir de relais.*

**SOLIDARITÉ PAYSANS : Tél. 06 86 93 65 97 – 17@solidaritepaysans.org – 16@solidaritepaysans.org**

*Diagnostic de l'exploitation, négociation avec les créanciers, accompagnement juridique et administratif.*

**Le Guichet Unique peut vous accompagner pour toutes vos démarches (en collaboration avec la MSA, chambre d'agriculture, Impôts, Banque de France, DDT...).**

**Même si les difficultés sont présentes, il existe de nombreuses solutions pour vous accompagner.**

#### Quelques exemples d'aides concrètes :

Souvent, les problèmes de trésorerie sont liés à des charges importantes d'emprunts à court terme (emprunts plantation, matériel) avec un échéancier final au plus tard jusqu'en 2028.

☞ Dans le cadre des **dossiers de restructuration de prêts** pour les entreprises en difficultés, certains prêts peuvent bénéficier d'un cautionnement BPI (au lieu d'une extension des garanties personnelles ou de l'exploitation). Selon les dossiers, il existe également des possibilités de différés de remboursement pour une durée maximale de 36 mois.

Le **Guichet Unique** peut vous accompagner en toute confidentialité

• **Les procédures de prévention des entreprises en difficultés** ne sont pas suffisamment utilisées :

⇒ Il faut agir **avant la cessation de paiement**.  
Après, c'est beaucoup plus difficile...

**Le Mandat ad hoc et le règlement amiable agricole sont des Procédures amiables préventives et confidentielles (sans publication BODACC).**

Ce sont des Procédures confidentielles pour conclure un accord avec les principaux créanciers avec l'aide d'un négociateur professionnel (mandataire judiciaire) choisi par l'entreprise.  
– Démarches à effectuer auprès du tribunal de grande instance (EI, EARL, SCEA) et tribunal de commerce (SARL, SAS) ou plus simplement auprès du Guichet Unique.