



## Gestion prospective des appellations d'origine

Strategy

Management

Organization

Finance

©YKems 2007

Ce document a été réalisé par YKems pour son client

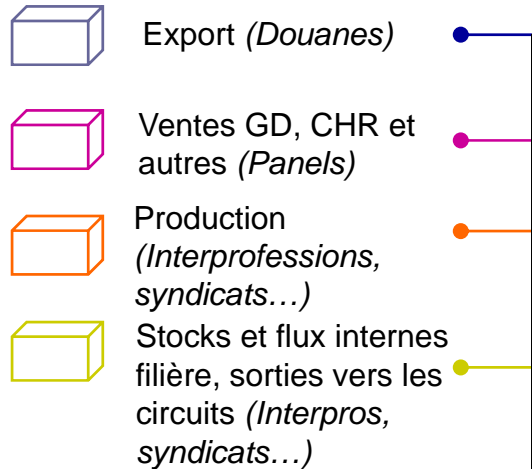
Il ne doit en aucune façon être reproduit sans l'autorisation expresse d'YKems

Les copies de ce document doivent inclure son titre, sa date et ce copyright

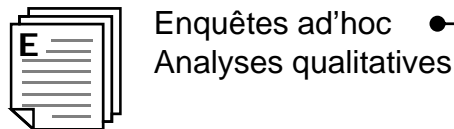
- Un premier axe d'intervention vise à définir avec les organisations professionnelles (interprofessions, syndicats) la stratégie pluriannuelle de production de vins d'appellation d'origine en fonction des tendances des marchés et objectifs commerciaux poursuivis. Pour cela, il s'agit de :
  - Structurer et enrichir les systèmes d'information existants au plan économique
  - Evaluer les conséquences économiques de différentes stratégies de production au regard de scénarios de commercialisation fondés par l'observation des tendances les plus récentes sur les marchés
  - Mener des analyses spécifiques complémentaires : évolution des circuits de distribution, politiques de pricing et rentabilité associée, ...
  - Accompagner sur ces bases les prises de décisions professionnelles en matière de gestion prospective des appellations afin de mettre en cohérence les actions de développement du potentiel de production et la stratégie de commercialisation / développement des marchés
  
- Un deuxième axe des interventions d'YKems consiste à concevoir des mécanismes opérationnels de régulation collective de l'offre de vins d'appellation, possédant de « bonnes » propriétés économiques :
  - au plan collectif : maîtriser la création d'excédents ou l'apparition de pénuries susceptibles de pénaliser des stratégies de croissance ambitieuses
  - au plan individuel : éviter les effets pervers résultant de l'application de décisions collectives à des situations individuelles hétérogènes. Par exemple, fixer uniformément des niveaux de rendement très bas pour limiter la croissance des stocks pénalise les opérateurs disposant de marchés valorisants pour des volumes élevés et handicape par contrecoup le développement commercial de certaines appellations.
  - Au plan opérationnel, YKems accompagne les professionnels des filières dans la mise en œuvre de ces systèmes de régulation (systèmes d'information, organisation).

## Constitution d'un observatoire économique

### Consolidation de données historiques et des tendances, tests de mise en cohérence (fiabilité)



### Reconstruction des informations manquantes



**Observatoire économique**

**Indicateurs de suivi de l'activité**

## Modèle de simulation pluriannuel

**Scénarios d'offre** : projections des plantations/arrachages prévus, niveaux de rendements, possibilités de mise en réserve, objectifs de CA /ha du vignoble...

**Scénarios de demande** : projection des tendances de commercialisation par circuits, objectifs de stock du négoce...

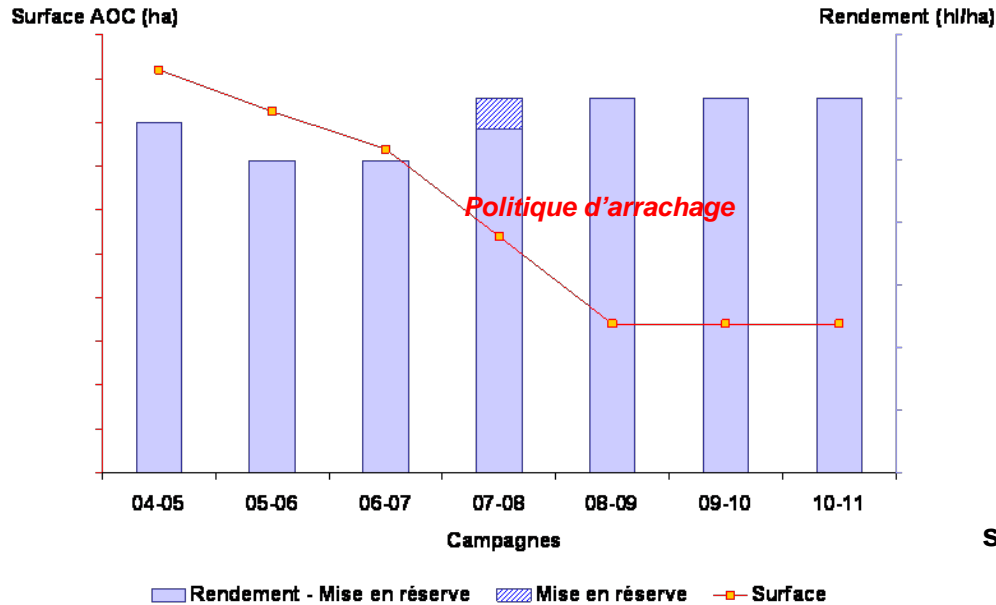
### Modèle de simulation pluriannuel

- Projection de l'évolution des stocks
- Evolution des taux de couverture des besoins du négoce ou de la filière
- Evaluation des excédents/ruptures projetés
- Impact de scénarios de régulation de l'offre

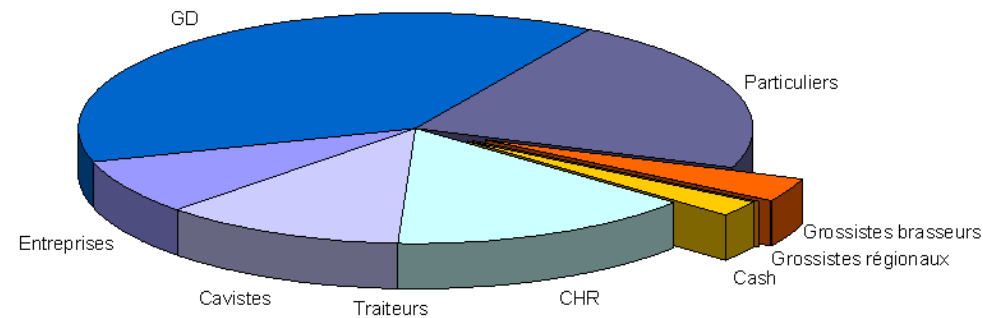
### Pilotage stratégique prospectif des appellations

- Compatibilité de la stratégie de développement commercial et de la stratégie de gestion de l'offre
- Définition des politiques de production à court / moyen terme
- Assistance à la négociation vignoble / négoce

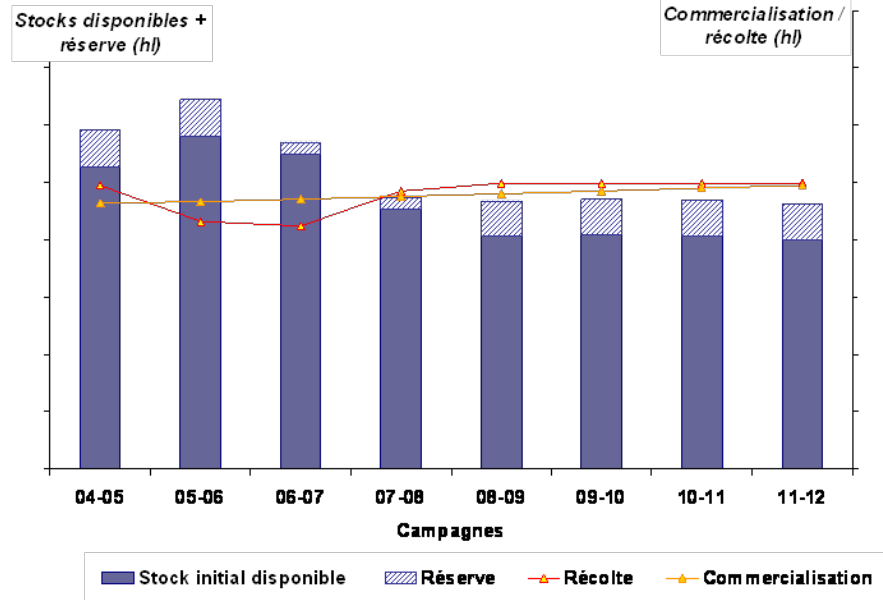
### Scénario de gestion de l'offre (surface / mise en réserve / rendements)



### Volumes vendus par circuit de distribution et scénarios d'évolution : projection des tendances court terme et objectifs long terme



### Projection pluriannuelle de l'évolution des stocks (scénario d'offre vs scénario de commercialisation)



### Evolution de l'excédent de départ et constitution d'un stock régulateur (réserve)

