



David RULLIER

Président de la commission Viti-vini du SEDIMA

« 2000 VIN »

Une année dont on se souviendra...

Une année où problèmes structurels, protectionnisme international et pandémie se percutent pour affecter toutes les régions viticoles françaises.

Nos clients viticulteurs n'ont pas échappé à ce contexte. Certains se verront mis à contribution pour compenser la hausse des prix de vente des produits taxés sur le marché US. Il est courant de faire face à la renégociation, à la baisse des achats en primeur.

D'autres subiront l'augmentation de leurs stocks et les problèmes de trésorerie qui découlent du non-enlèvement de leurs vins pendant les périodes de confinement successives.

D'autres encore, comme la Champagne, subissent une crise de méventes que les acteurs actuels n'avaient pas connue.

Nous constatons ainsi - à nos niveaux de distributeurs - des situations assez hétérogènes mais globalement inquiétantes : contraction des marchés, baisse des marges,...

Tout ceci, dans un environnement troublé, dans lequel certains concédants se cherchent quant à leur modèle de distribution et où d'autres accélèrent les rapprochements toujours plus importants, mais pas toujours désirés.

Pourtant, un certain nombre d'éléments convergent pour nous faire dire : « Nous nous en rappellerons, mais pour le moment, levons-nous et soyons maîtres de notre destin ».

En effet de nombreux leviers s'offrent à nous.

Un premier est humain... et osons le dire, français. Nous avons une singulière faculté à nous remettre de ce type d'épreuves. Notre lien social se renouera culturellement plus vite et la consommation nationale repartira.

Nos chers viticulteurs ont, en outre, un goût pour le matériel qui les motive à renouer avec l'investissement lorsque la visibilité est meilleure. Ces crises ont tendu les trésoreries mais vont rapprocher les hommes dans la solidarité.

Le deuxième levier concerne les marchés. Le rebond de la demande en Asie, qui renoue avec les importations, rassure les exportateurs.

L'augmentation de la mutation vers la viticulture Bio est également un gage de débouchés qui se confirme.

Dans la distribution, les opportunités de rapprochement se multiplient et sont bien souvent des moyens de redonner de la rentabilité à nos entreprises. N'attendons pas qu'on nous les dicte. Soyons-en les moteurs. De plus, de nouvelles offres de services à haute valeur ajoutée se présentent avec des matériels de plus en plus techniques et connectés. Sachons valoriser nos compétences indispensables et notre temps.

En conclusion, la situation peut paraître grave, mais elle n'est pas désespérée.

Elle sera le berceau de nos réflexions, de nos ajustements, de nos ambitions... et de nos succès !