

Viti-vini

Service Economie du SEDIMA

Une récolte viticole 2020 en hausse, mais un marché du vin en berne...



SEDIMA

2020 en croissance par rapport à la moyenne des 5 dernières années

Après une diminution de 14 % en 2019, la récolte viticole de 2020 est estimée à 46,9 millions d'hectolitres soit une hausse de 11 % par rapport à 2019 et de 6 % par rapport à la moyenne 2015-2019. L'évolution globale de 2020 masque cependant des disparités régionales importantes (cf. graphe). Pour partie, ces disparités s'expliquent par des aléas climatiques et par des plafonds de rendement fixés plus bas qu'en 2019, comme cela a été le cas pour le Champagne en raison de la mauvaise situation économique. Les évolutions sont également assez différentes selon les types de vins. En effet, la récolte des vins AOP diminue de 2 % en 2020 (41 % des volumes récoltés) alors que celles des vins IGP et des vins pour eaux de vie s'accroissent respectivement de 8 % et 37 % (51 % des volumes récoltés).

Une demande dégradée à l'exportation et sur le marché intérieur

La filière vitivinicole a été impactée tout au long l'année 2020 par la fermeture totale ou partielle d'un certain nombre de débouchés extérieurs ainsi que par les tensions commerciales avec les Etats-Unis qui ont débuté dès l'automne 2019. Une baisse de la demande est observée dans la plupart des pays et notamment en Chine. Sur les 9 pre-

miers mois de l'année, les exportations des vins français ont fléchi de 8 %. Sur la campagne 2019-2020 (période d'août 2019 à juillet 2020), les ventes de vins à l'export ont été parmi les plus faibles de ces dix dernières campagnes (- 4,6 % en volume et - 10 % en valeur). Ce recul concerne l'ensemble des vins. Sur 2019/2020, en volume, ce sont principalement les exportations vers les pays hors UE qui ont fortement diminué.

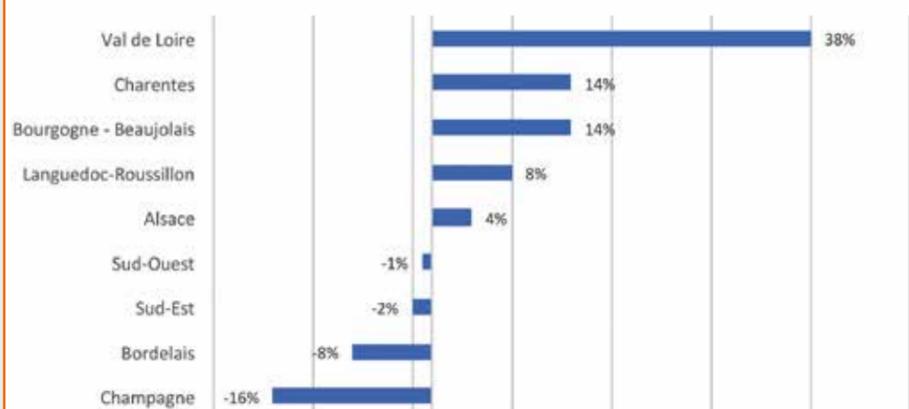
De même, la consommation intérieure a ralenti en 2020. Les ventes de vins en grande distribution ont légèrement reculé (0,8 % en volume et en valeur selon FranceAgriMer). Cette relative stabilité ne permet pas de compenser les pertes liées à la fermeture de la restauration hors domicile.

Des prix à la production en baisse pour la 2^e année consécutive

En 2020, les prix à la production de vins ont diminué de 2,5 % (- 5 % en 2019). Cette baisse est principalement induite par les vins d'appellation hors vins pour champagne (- 5,2 %). En effet, les prix des vins avec IGP se sont maintenus et ceux sans IG ont progressé de 5,2 %.

Une campagne 2020/2021 qui débute avec un niveau élevé de disponibilités

Compte tenu de l'évolution des marchés en 2020 et de la hausse des récoltes de certains types de vins, on observe une hausse des disponibilités (stocks de production en début de campagne + récolte) par rapport à la moyenne des cinq dernières années. Pour 2021, les incertitudes quant à l'évolution de la demande conjuguées à un niveau élevé de disponibilités risquent de continuer à peser sur les prix et donc les revenus des viticulteurs, à moduler selon le type de production.

Evolution attendue des récoltes dans les principaux vignobles en 2020


Source : Agreste – estimations au 1^{er} novembre 2020 – ensemble des vins



Le mélange taxes + Covid : la double peine pour le secteur Viti-vini !

La fermeture des cafés, restaurants, clubs, lieux d'événements culturels et touristiques dans le cadre de la crise sanitaire liée au Covid-19, et la taxe de 25 % appliquée par les Etats-Unis depuis octobre 2019 sur les vins tranquilles de moins de 14 degrés, sont deux éléments qui pèsent fortement et inquiètent l'ensemble de la filière viti-vinicole française.

Le président de la Fédération des exportateurs de vins et spiritueux vient d'annoncer une baisse de 14 % des exportations françaises en 2020, soulignant - 19,4 % pour les exportations de Champagne, - 17,7 % pour les apéritifs à base de vin, - 11,3 % pour les vins, et préciser que la chute des exportations de vins tranquilles vers les Etats-Unis constitue une baisse de 55 %.

De quoi affoler toute une filière d'autant que la visibilité est plutôt difficile quant à la fin de la crise sanitaire et sachant que la taxation à l'export vers les Etats-Unis a été étendue depuis la mi-janvier 2021 aux spiritueux et vins en vrac.

Tour d'horizon auprès des différents acteurs de la filière toutes régions confondues pour recueillir leurs témoignages et états d'esprit.

L.R.

Bourgogne

La chute des exportations a un impact foudroyant sur notre activité...



François ALABEURTHE

Ets Alabeurthe (89)

La visibilité est quasi nulle, les viticulteurs sont très frileux malgré les aides Agrimer dont ils peuvent encore bénéficier, et tout va dépendre de l'évolution de la crise sanitaire. Notre chiffre d'affaires en 2020 a chuté de 15 % sur la vente du matériel neuf sur tous nos secteurs (Chablis, Beaune et Sancerre). Nous conservons cependant une bonne activité au niveau de l'atelier et du magasin. A mon avis, le 1^{er} semestre 2021 sera inévitablement sur une nouvelle tendance baissière, l'activité est anormalement calme. C'est la première fois de ma vie professionnelle que je vois une telle situation !

Nos clients sont en réelles difficultés, notamment au niveau de l'export où il y a une forte baisse des ventes vers la Grande-Bretagne et les Etats-Unis, due au Covid mais aussi au Brexit et à la taxe

américaine sur les vins dits tranquilles. L'impact est foudroyant pour notre région sachant que les premiers pays d'exportation de nos appellations sont la Grande-Bretagne pour le Chablis et les Etats-Unis pour le Sancerre. Heureusement le marché asiatique se maintient encore.

Pour préserver notre masse salariale et alléger certains coûts, nous sommes obligés de nous réinventer. Pour nous diversifier nous avons créé un bureau d'études, avec une personne à temps plein et une autre en cours de recrutement, afin de conceptualiser et fabriquer (ou sous-traiter) des accessoires destinés à la vinification.

L'entreprise Alabeurthe existe depuis plus de 200 ans, elle se compose de 7 bases orientées viti-vini et 3 bases dédiées à la motoculture. Elle compte 219 salariés et distribue les marques Bobard et Tecnomat (enjambeurs), Gregoire (machines à vendanger), Gai (embouteillage, étiquetage) et Bucher Vaslin (réception de vendanges, pressoirs, filtration).



photo Ets Alabeurthe

Champagne

La viticulture, révélateur de l'état d'esprit mondial...



Pascal DELAUNAY
Dumont France Cave (51)

Nos clients viticulteurs ont vu leur pouvoir d'achat diminuer de 15 à 25 %. Aujourd'hui ils sont très hésitants dans leurs investissements en matériels neufs, d'occasion et même dans l'achat de pièces. Nous enregistrons pour 2020 une baisse de 20 % de notre chiffre d'affaires et les perspectives pour 2021 sont dans la même optique. Pour maîtriser cette descente aux enfers, nous avons cherché des marchés de diversification en travaillant en particulier les effervescents auprès d'une clientèle de brasseurs qui fabriquent par exemple de la vodka gazéifiée...

Nous sommes donc extrêmement vigilants à la gestion de nos stocks et à la santé financière de nos clients, notamment sur des délais de livraison longs. Je prends le cas d'un tracteur enjambeur sur lequel nous pouvons avoir plus de 12 mois de délai. Même si des accords financiers ont été pris lors de la vente, tout peut être remis en question si les finances du client se détériorent. On constate d'ailleurs que nos partenaires bancaires ont modifié leurs modes de financement, le crédit classique largement proposé pour le matériel neuf est remplacé majoritairement par le crédit-bail.

Je reste cependant encore confiant. Le secteur de la viticulture est un révélateur de l'état d'esprit morose mondial et dès lors que la consommation

Le rendement de l'appellation Champagne en 2020 a été de 8400 kg/ha (soit un équivalent de 247 millions de bouteilles) alors que ces dernières années il était de 10 000, voire 12 000 kg/ha. Avec l'arrêt du tourisme, de la restauration, des lieux de loisirs, de l'événementiel, l'appellation Champagne a perdu 1 milliard de chiffre d'affaires l'an passé, sans compter les problématiques à l'export en particulier aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne.



photo Dumont France Cave

va pouvoir reprendre, nous devrions y voir un peu plus clair.

Pascal DELAUNAY dirige la société Dumont France Cave qui compte 20 salariés répartis sur 2 bases, à Dormans et Epernay, dans la Marne (51). La concession distribue les marques Bobard (enjambeurs), Diemme (pressoirs) et DMC (matériels de cave et d'étiquetage).

Les salons professionnels organisés en alternance en région Champagne, à Epernay, se tiendront :

→ du 12 au 15 octobre 2021 pour le Viteff,

→ en novembre 2022 pour Viti Vini.

Pays de Loire

En ces temps moroses, l'innovation technologique peut être une porte de sortie !



Vincent JARNY
Groupe Jarny (44)

La transition écologique en viticulture est un sujet d'actualité et la robotique est un axe de développement pour pallier à la pénurie de main d'œuvre chez les viticulteurs. Le Groupe Jarny s'engage avec force sur ce créneau et développe des moyens commerciaux supplémentaires pour accompagner ses clients sur leurs projets d'investissements et pour les former aux nouvelles techniques de travail dans la vigne (guidage, automatisation).

Je reste donc assez optimiste sur le devenir de notre profession et sur sa propension à rebondir par l'innovation technologique. Cela peut être une porte de sortie ! A mon sens, ce qui pénalise le plus notre région, c'est la fermeture des CHR (cafés, hôtels, restaurants) plutôt que la baisse des exportations. Dès lors que cette filière rouvrira, le monde viticole sera plus serein.

Le groupe Jarny, dont le siège social se situe à Saint Etienne de Mer Morte (44), se compose de 11 agences et 190 salariés. Sa zone de chalandise s'étend sur les départements de la Vendée, de la Loire-Atlantique et du Maine-et-Loire. La concession distribue les marques Fendt (tracteurs), Grégoire (machines à vendanger), Bobard (enjambeurs) et Bucher Vaslin (équipement de cave).

En 2020, malgré la crise sanitaire, nos activités atelier et magasin sont restées soutenues et notre chiffre d'affaires service et pièces est plutôt en progression. Au niveau des ventes de matériels neufs, l'activité viniculture connaît une tendance baissière, notamment tout ce qui concerne l'équipement de cave. Les clients sont dans l'attente, ils ne font plus de gros investissements. Cependant les matériels neufs de culture pour la vigne, en particulier les nouveaux outils de travail du sol et systèmes de pulvérisation qui bénéficient de subventions dans le cadre de la transition environnementale, se portent bien.

Pour 2021, je table sur la continuité de ce phénomène avec une activité soutenue en vente de services et d'équipements pour la vigne, mais une activité calme pour les équipements de cave.



Photo Groupe Jarny - démonstration « la robotique dans les vignes » - 10/07/2020

Les missions de la commission Viti-vini du SEDIMA

La commission se réunit deux fois par an au SEDIMA, excepté en 2020 pour raison de crise sanitaire où une seule réunion s'est tenue en visioconférence. Elle aborde les sujets d'actualités comme la météo et ses conséquences sur la récolte, ou encore l'impact de la Covid-19 sur l'activité des concessions spécialisées.

Elle travaille à l'heure actuelle sur deux thèmes principaux :

- la pulvérisation et les alternatives en viticulture au glyphosate avec le désherbage chimique,
- les coûts générés au sein des entreprises par la collecte et l'élimination des déchets.



David RULLIER Président	Rullier Agro-Equipements (33)
François ALABEURTHE	Alabeurthe & Fils (89)
Bernard BATHÉLIER	Bathelier (84)
Pascal DELAUNAY	Dumont France Cave (51)
Philippe RAVILLON	Ravillon (51)
Olivier RICTER	SEDIMA (75)

Chez les industriels

La viticulture, un marché très résistant !



Jean-Marc GIALIS

Directeur Général du Groupe Pellenc (84)

chain rendez-vous de la filière, le SITEVI 2021* à Montpellier. Si la population est vaccinée, si nous sommes sortis de la crise, si les filières culture, restauration, loisirs ont rouvert, ce pourrait être un beau salon en termes de fréquentation, d'échanges et de présentation produits.

Quelles perspectives voyez-vous pour la viti-viniculture ?

Le secteur du vin est un secteur résistant, il est résilient. Le produit n'est pas périssable, les vendanges ont lieu tous les ans, le vin se conserve, il se bonifie, les viticulteurs aiment leur terre et y sont attachés. Le nerf de la guerre pour tous, industriels, distributeurs, viticulteurs, reste la trésorerie. Il faut donc faire le gros dos en attendant que la tempête passe. Pour le groupe Pellenc, toutes activités confondues (viti-viniculture et espaces verts), nous tablons sur une croissance en 2021 de +4 à +5%. Les marchés France, Italie, Espagne et Etats-Unis restent pour nous les plus porteurs. Nous restons confiants...

Jean-Marc GIALIS est Directeur Général du Groupe Pellenc et Directeur Recherche-Développement. Il a intégré l'entreprise en 1986 et assisté à son développement industriel.

Groupe Pellenc, en bref

Siège social	Pertuis (84)
Salariés	1843
Filiales	19
Sites de production	7
CA 2019	290 M €

*Le SITEVI se tiendra à Montpellier :
→ du 30 novembre au 2 décembre 2021

Quelle est l'incidence sur votre marché de la crise sanitaire Covid-19 ?

Notre croissance est en légère régression à -3% en 2020 par rapport à 2019 alors que nous avions prévu un résultat de +7%. Le ralentissement le plus fort dans nos familles de produits concerne le matériel de cave. Les vins haut de gamme ont du mal à se vendre, les régions comme la Champagne ou la Bourgogne souffrent, tandis que les vins de grande consommation se portent plutôt bien (le Languedoc-Roussillon par exemple). Ce sont eux qui soutiennent le marché. Quant à l'exportation, la crise sanitaire qui perdure et la taxation américaine redistribuent les cartes.

Avez-vous ralenti votre programme de recherche-développement ?

Nous l'avons maintenu car, au sortir de la crise, nous devons être en capacité de présenter de nouveaux produits et saisir des opportunités de marché en France, en Europe et dans le reste du Monde. Nous nous préparons d'ailleurs au pro-



photo Groupe Pellenc

Pour se réinventer, la filière devra se diversifier



Bruno ESTIENNE

Directeur Général de Bucher Vaslin (49)

Même si l'effet est moins sensible sur les tracteurs, machines d'embouteillage ou filtres à vin, pour que le marché global revienne à son niveau de 2010, il va falloir du temps et une reprise de confiance des investisseurs.

Cette situation nous a conduit à une baisse significative de notre chiffre d'affaires en 2020 qui a eu pour conséquence un plan de sauvegarde de l'emploi au 2^{ème} semestre avec 19 licenciements. Nous conservons une part dédiée à la recherche-développement à hauteur de 4% de notre chiffre d'affaires. Nous continuons d'investir dans l'innovation et présenterons un tout nouveau produit au prochain SITEVI.

Comment la filière va se réinventer ?

La solution c'est la diversification vers de la spécialisation. La tendance est au bio et au local et il est vraiment possible que les échanges internationaux changent complètement avec cette donne. La digitalisation prend aussi une part de plus en plus importante dans les échanges avec les différents acteurs de la filière. Elle restera sans nul doute très présente dans le futur avec plus de salons virtuels, moins de déplacements. La digitalisation est aussi un service que nous développons auprès de nos distributeurs en renforçant nos offres de services et de formations.

Bruno ESTIENNE est Directeur Général de Bucher Vaslin, division spéciale française de Bucher Industries, depuis 2013, après avoir effectué un parcours de 30 ans dans l'industrie automobile.

Bucher Vaslin, en bref

Division de Bucher Industries	
En France	280 salariés
Siège social	Chalonnnes-sur-Loire (49)
4 filiales	Italie, Argentine, Chili, Etats-Unis (70 salariés)
CA 2019	60 M €

Quelle perception avez-vous de votre marché aujourd'hui ?

Une grosse partie de notre chiffre d'affaires se fait à l'export, j'ai donc plutôt une analyse monde qu'il faut pondérer par rapport à la France.

En termes de volumes de vins exportés : les pays réagissent différemment, nos filiales en Argentine, au Chili et aux Etats-Unis se portent bien, alors que la France est durement touchée par la taxe Trump et que certains pays comme l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, l'Angleterre, le Japon, la Chine connaissent des chiffres à la baisse. Les clients de nos distributeurs et nos clients industriels souffrent particulièrement parce que l'activité CHR est à l'arrêt complet. Seule la grande distribution qui exporte du vin en vrac semble se maintenir.

En termes de vente de matériels, en ce qui concerne l'équipement de la vigne à l'embouteillage la tendance est à la baisse, on observe cependant une bonne stabilité des matériels et consommables pour la vinification (produits œnologiques, bouteilles, bouchons, étiquettes).

Quelles sont les conséquences pour votre entreprise ?

Depuis 2019 la consommation de vin chute, associée à la crise sanitaire de 2020 qui perdure, la conséquence sur les ventes d'équipements est très rude. Les clients des distributeurs freinent leurs achats à usage saisonnier (matériels de pressurage, de tri et réception de vendanges).



photo Bucher Vaslin

→ **Inscription ouverte au COP* Vendeur en matériels agricoles**
Promotion 26

La formation diplômante en alternance qui prépare les futurs vendeurs des concessions !

Durée 450 h d'octobre 2021 à juin 2022

Public diplômés Bac à Bac +2, personnels en reconversion

Date limite d'inscription le 31/08/2021

Infos sur www.agrimedia.fr - rubrique formation

Contact formation.agrimedia@orange.fr - 05 53 61 65 88

*contrat de qualification professionnelle



2021 > 2022
promotion 26

agrimedia