

LA SOLUTION

CLICK & COLLECT

POUR CONCESSIONNAIRES

La nouvelle offre DRIVE



MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

SEDiMAG

FEVRIER / MARS 2021 - N°319

Consultable sur www.sedima.fr



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 !

Comment la Viti-vini se porte-t-elle après une année de crise sanitaire ?



>> Lire dossier pages 4 à 6

SOYEZ AU RENDEZ-VOUS DE L'AVENIR

Connectez-vous nombreux !

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ÉLECTIVE
19 MARS 2021 - EN LIGNE - 9H30 - 13H

- > Bilan du mandat de Pierre Prim 2017 - 2021
- > Élection du nouveau bureau
- > Priorités d'actions 2021 - 2025
- > "Le numérique" : impacts & opportunités sur nos métiers



En partenariat avec :



Taxe apprentissage

Service Formation du SEDIMA

Versez 30 % de votre solde taxe d'apprentissage 2021 à l'ASDM⁽¹⁾

- Pour promouvoir les métiers de la Distribution,
- Pour orienter les jeunes vers la filière de formation de la Distribution préparant à vos métiers,
- Pour favoriser vos emplois de demain.

Comment ? En versant 30 % des 13 % de solde de votre taxe d'apprentissage à l'ASDM avant le 31 mai 2021 ! Suivez notre mode d'emploi !

Etape 1

Saisissez-vous du bordereau ASDM (à retrouver sur www.sedima.fr), activez le tableau en double-cliquant dessus et insérez votre masse salariale brute 2020. Le tableau vous calcule automatiquement le montant que peut percevoir l'ASDM. (3^e colonne)

Etape 2

Remplissez les informations de votre entreprise et reportez le montant calculé précédemment. Indiquez le mode de versement choisi : virement bancaire ou chèque.

Etape 3

Réalisez le virement ou retournez le chèque à : **ASDM - Service Taxe Apprentissage** - 6 boulevard Jourdan - 75014 Paris



(1) L'ASDM est reconnue par les pouvoirs publics et est la seule association de promotion entièrement dédiée aux métiers de la Distribution !

Pour toute information, contacter Cyril FERRET au 01 53 62 87 00.

Nota : Connectez-vous sur www.sedima.fr pour retrouver les listes préfectorales des établissements de formation éligibles à percevoir le solde de la taxe d'apprentissage pour l'année 2021 ainsi que le bordereau ASDM.



agenda

mi-janvier
à mi-février 2021

interne

- 14/01 Commission Prospective
- 14/01 Commission Gestion Externe
- 18/01 Commission Formation
- 19/01 Commission Sociale
- 22/01 Bureau exécutif
- 09/02 Conseil d'Administration

externe

- 20/01 Concertation CPME
- 26/01 Commission Patronale
- 27/01 au 03/02 Election Sedimaster
- 05/02 Commission Paritaire
- 16/02 Réunion de scrutin en visio Sedimaster
- 17/02 Réunion en visio OPCO-EP
- 18/02 Réunion en visio FNSEA

MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION
DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Jean-Paul BRETON
Rédactrice en chef : Laurence ROUAN
Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupias - BP 508
24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88
Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasyndicat
LinkedIn@sedima-syndicat
Instagram -> @sedimasyndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL FEVRIER / MARS 2021 - ISSN 1259-069 X

Nécrologie

Michel DOUSSET nous a quittés



Membre de la direction du Groupe Dousset Matelin de 1991 à 2014 et en charge notamment du développement du groupe en Dordogne et Corrèze, Michel DOUSSET (frère d'Alain et de Martine et oncle de Benjamin DOUSSET) est décédé le 19 janvier 2021 à l'âge de 72 ans.

L'ensemble des collaborateurs du groupe Dousset Matelin perd une figure importante de l'histoire de la société.

Né le 14 juillet 1948, Michel DOUSSET est le fils aîné de Suzanne et Jean DOUSSET, fondateur avec Robert MATELIN de la société Dousset Matelin, dont le siège social se situe à Neuville de Poitou dans la Vienne, concessionnaire historique de la marque Renault Agriculture devenue aujourd'hui Claas.

Diplômé de l'IUT Tech de Co de La Rochelle, il intègre le CMP en 1972, concession agricole Ford filiale du groupe Dousset Matelin. Il y développera la distribution des poids lourds Ford, et des engins de manutention et de terrassement JCB et Bobcat. Il lance ensuite en 1987 une concession Renault/Claas en Dordogne et Corrèze avec le rachat de la Savimat, puis poursuit le développement en Dordogne avec la reprise des Ets Aussudre en 2006.

En 1991, il rejoint la direction du groupe Dousset Matelin. Il sera de toutes les grandes étapes du groupe et jouera un rôle actif dans son évolution, comme la construction du nouveau site de Neuville de Poitou, et plus récemment la cession de l'entreprise familiale au groupe suisse Serco. Il aura aussi un rôle actif auprès du SEDIMA où il a toujours été très engagé pour la profession. Il quittera ses fonctions en 2014 pour profiter d'une retraite bien méritée. Impliqué dans la vie politique de sa commune, il a été conseiller municipal, puis adjoint au maire de Chabournay, et conseiller communautaire à la Communauté de Communes du Haut Poitou.

Le SEDIMA, au nom de la profession adresse à sa famille et ses proches, ses plus sincères condoléances et marques de soutien.

**DANS LA VIE
COMME DANS
MON JOB,
IL FAUT ÊTRE
PRÉCIS**

**NOUS RECRUTONS !
REJOINS LES MÉTIERS
DE LA MAINTENANCE
DES MATÉRIELS AGRICOLES
ET D'ESPACES VERTS**

MOTEURS DE RÉUSSITE

AGEFIOIS

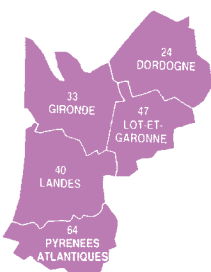
Pour en savoir plus sur nos secteurs

SEDIMA
www.sedima.fr
Matériels agricoles
et d'espaces verts

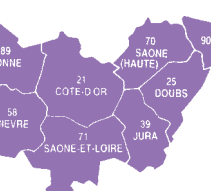
Immatriculations 2020

Service Economie du SEDIMA

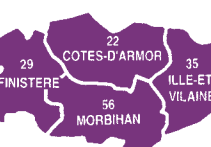
Les immatriculations de tracteurs agricoles⁽¹⁾ orientées à la baisse



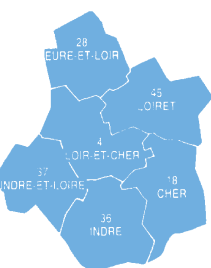
	2018	2019	2020	20/19
Dordogne	217	229	215	- 6,1 %
Gironde	194	268	214	- 20,1 %
Landes	349	445	397	- 10,8 %
Lot-et-Garonne	232	316	239	- 24,4 %
Pyrénées-Atlantiques	379	495	500	1,0 %
AQUITAINE	1371	1753	1565	- 10,7 %



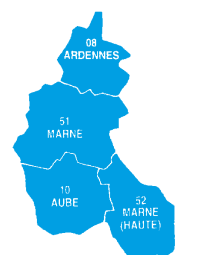
	2018	2019	2020	20/19
Côte-d'Or	238	307	265	- 13,7 %
Doubs	309	380	324	- 14,7 %
Jura	191	251	214	- 14,7 %
Nièvre	174	240	206	- 14,2 %
Haute-Saône	155	212	174	- 17,9 %
Saône-et-Loire	327	440	405	- 8,0 %
Yonne	179	252	240	- 4,8 %
Territoire de Belfort	22	22	18	- 18,2 %
BOURGOGNE F.-COMTE	1595	2104	1846	- 12,3 %



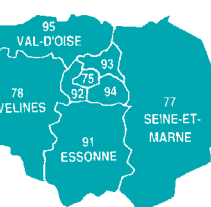
	2018	2019	2020	20/19
Côtes-d'Armor	495	616	677	9,9 %
Finistère	501	602	618	2,7 %
Ille-et-Vilaine	533	627	615	- 1,9 %
Morbihan	404	485	466	- 3,9 %
BRETAGNE	1933	2330	2376	2,0 %



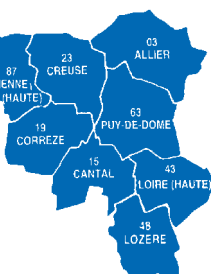
	2018	2019	2020	20/19
Cher	183	217	191	- 12,0 %
Eure-et-Loir	216	400	335	- 16,3 %
Indre	219	257	248	- 3,5 %
Indre-et-Loire	142	216	204	- 5,6 %
Loir-et-Cher	144	152	141	- 7,2 %
Loiret	273	293	281	- 4,1 %
CENTRE	1177	1535	1400	- 8,8 %



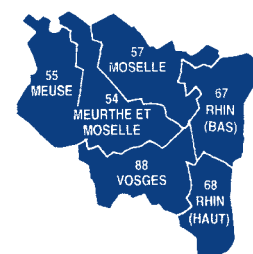
	2018	2019	2020	20/19
Ardennes	198	255	243	- 4,7 %
Aube	239	285	232	- 18,6 %
Marne	314	372	331	- 11,0 %
Haute-Marne	139	197	153	- 22,3 %
CHAMPAGNE-ARDENNE	890	1109	959	- 13,5 %



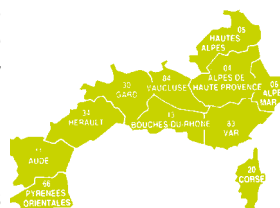
	2018	2019	2020	20/19
Paris	11	23	14	- 39,1 %
Seine-et-Marne	187	200	182	- 9,0 %
Yvelines	66	92	55	- 40,2 %
Essonne	52	68	50	- 26,5 %
Hauts-de-Seine	11	16	12	- 25,0 %
Seine-Saint-Denis	3	6	2	- 66,7 %
Val-de-Marne	11	11	12	9,1 %
Val-d'Oise	31	43	31	- 27,9 %
ILE DE France	372	459	358	- 22,0 %



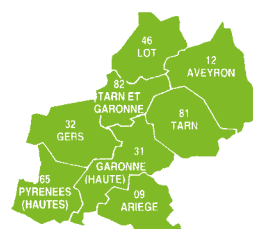
	2018	2019	2020	20/19
Allier	258	300	253	- 15,7 %
Cantal	273	345	316	- 8,4 %
Corrèze	172	187	178	- 4,8 %
Creuse	254	228	224	- 1,8 %
Haute-Loire	242	268	245	- 8,6 %
Lozère	144	134	143	6,7 %
Puy-de-Dôme	353	445	401	- 9,9 %
Haute-Vienne	205	233	233	0,0 %
LIMOUSIN AUVERGNE	1901	2140	1993	- 6,9 %



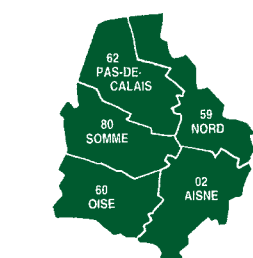
	2018	2019	2020	20/19
Meurthe-et-Moselle	156	197	167	- 15,2 %
Meuse	156	182	188	3,3 %
Moselle	190	230	247	7,4 %
Bas-Rhin	184	291	235	- 19,2 %
Haut-Rhin	155	258	211	- 18,2 %
Vosges	220	241	249	3,3 %
LORRAINE ALSACE	1061	1399	1297	- 7,3 %



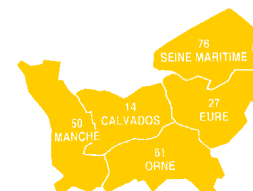
	2018	2019	2020	20/19
Alpes-de-Haute-Provence	63	112	106	- 5,4 %
Hautes-Alpes	89	100	64	- 36,0 %
Alpes-Maritimes	16	11	21	90,9 %
Aude	60	75	80	6,7 %
Bouches-du-Rhône	108	142	171	20,4 %
Corse	66	63	58	- 7,9 %
Gard	65	63	90	42,9 %
Hérault	60	58	65	12,1 %
Pyrénées-Orientales	37	49	47	- 4,1 %
Var	34	46	33	- 28,3 %
Vaucluse	67	82	96	17,1 %
MEDITERRANEE	665	801	831	3,7 %



	2018	2019	2020	20/19
Ariège	99	116	114	- 1,7 %
Aveyron	428	506	444	- 12,3 %
Haute-Garonne	203	303	247	- 18,5 %
Gers	304	318	366	15,1 %
Lot	168	166	149	- 10,2 %
Hautes-Pyrénées	89	146	135	- 7,5 %
Tarn	199	262	210	- 19,8 %
Tarn-et-Garonne	155	201	148	- 26,4 %
MIDI-PYRENEES	1645	2018	1813	- 10,2 %



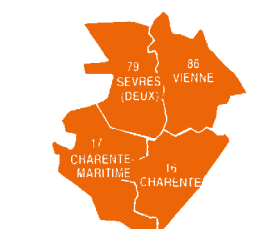
	2018	2019	2020	20/19
Aisne	243	307	358	16,6 %
Nord	457	547	513	- 6,2 %
Oise	223	242	250	3,3 %
Pas-de-Calais	615	725	699	- 3,6 %
Somme	339	498	490	- 1,6 %
NORD-PICARDIE	1877	2319	2310	- 0,4 %



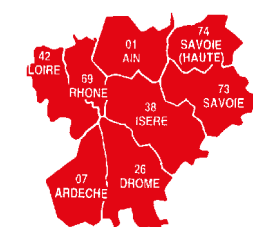
	2018	2019	2020	20/19
Calvados	358	450	417	- 7,3 %
Eure	223	309	292	- 5,5 %
Manche	609	779	728	- 6,5 %
Orne	377	362	366	1,1 %
Seine-Maritime	417	591	478	- 19,1 %
NORMANDIE	1984	2491	2281	- 8,4 %



	2018	2019	2020	20/19
Loire-Atlantique	481	537	469	- 12,7 %
Maine-et-Loire	419	510	499	- 2,2 %
Mayenne	404	531	469	- 11,7 %
Sarthe	309	381	299	- 21,5 %
Vendée	426	499	471	- 5,6 %
PAYS DE LOIRE	2039	2458	2207	- 10,2 %



	2018	2019	2020	20/19
Charente	223	269	253	- 5,9 %
Charente-Maritime	233	341	275	- 19,4 %
Deux-Sèvres	320	375	332	- 11,5 %
Vienne	240	338	289	- 14,5 %
POITOU-CHARENTES	1016	1323	1149	- 13,2 %



	2018	2019	2020	20/19
Ain	251	307	291	- 5,2 %
Ardèche	100	98	102	4,1 %
Drôme	161	226	201	- 11,1 %
Isère	253	335	274	- 18,2 %
Loire	228	270	302	11,9 %
Rhône	165	201	204	1,5 %
Savoie	119	118	106	- 10,2 %
Haute-Savoie	164	217	187	- 13,8 %
RHONE-ALPES	1441	1772	1667	- 5,9 %

Le nombre de tracteurs immatriculés en 2020 a été estimé à 28 490 soit un recul de 9 % par rapport à 2019. Il est à noter qu'à la suite du 1^{er} confinement, les immatriculations avaient baissé de 18 % sur le 1^{er} semestre avant de se stabiliser sur le 2nd semestre (- 2 % par rapport au 2nd semestre 2019). A l'exception de la forte hausse de 2019, induite par les conséquences de changements réglementaires antérieurs, on se situe, en dépit de la crise sanitaire, à un niveau similaire ou supérieur à celui observé depuis 2014.

> Les immats de tracteurs standards

Sur le 2nd semestre, les immatriculations de tracteurs standards sont stables, ce qui permet d'atténuer la contraction de 18 % enregistrée sur le 1^{er} semestre. Sur l'année 2020, le total des immatriculations est de 24 271, soit 8 % de moins qu'en 2019. Alors que la tendance globale est à la baisse, on observe une situation plus favorable pour les tracteurs avec des puissances plus élevées pour lesquels on note une stabilité, voire une croissance des immatriculations sur 2020 (matériels de 250 à 499 ch). La situation est également contrastée selon les régions. Seules deux des fédérations du SEDIMA ont accru leurs immatriculations en 2020 : Méditerranée (+ 4 %) et Bretagne grâce aux départements des Côtes d'Armor (+ 10 %) et du Finistère (+ 3 %). Les immatriculations en Nord Picardie sont stables portées par le département de l'Aisne (+ 17 %). A contrario, 9 fédérations sur 15 ont enregistré des baisses supérieures à la moyenne. Parmi celles-ci, la situation s'est avérée particulièrement difficile pour l'Ile de France, la Champagne Ardenne et Poitou Charentes (respectivement - 22 %, - 13,5 %, - 13 % à un an).

> Les immats de tracteurs vignes et vergers

3 780 tracteurs vignes et vergers ont été immatriculés en 2020, soit une diminution de 7 % par rapport à 2019. Cette baisse intervient après une augmentation de 39 % des immatriculations en 2019. Par rapport à la moyenne des immatriculations de 2016 à 2020, le volume de tracteurs immatriculés est en baisse de 1,5 %. Avec une contraction de 18 %, ce sont les tracteurs d'une puissance comprise entre 50 et 99 ch. (70 % des immatriculations) qui ont le plus été impactés par les difficultés économiques. En revanche, on relève une hausse de 13 % des immatriculations de 100 à 149 ch (22 % des immatriculations). Trois Fédérations regroupent deux tiers des immatriculations : Méditerranée, Aquitaine et Poitou Charentes avec des évolutions très contrastées sur 2020 (respectivement - 5 %, - 22 % et + 3 %).

> Les immats d'enjambeurs vignerons

Elles sont en baisse de 58 % en 2020 et s'élèvent à 301 unités. L'orientation à la baisse est plus marquée pour les fédérations Bourgogne Franche-Comté et Aquitaine (respectivement - 72 % et - 68 % pour 40 % des immatriculations). Elle est en revanche limitée à 14 % pour le département de la Marne (30 % des immatriculations).

Tracteurs espaces verts : une croissance des immats à relativiser

3 988 tracteurs espaces verts ont été immatriculés en 2020 dont 90 % avec une puissance de 1 à 49 ch. Ces immatriculations ont progressé de 25 %. On reste cependant sur un niveau relativement bas par rapport à la moyenne sur 5 ans qui est estimée à 4 854 unités.

Chargeurs télescopiques : des immats en diminution

Après avoir progressé de 50 % en 2019 à la suite de nouvelles réglementations, les immatriculations de chargeurs télescopiques (4 551 unités) sont en baisse de 16 % sur 2020. Les volumes immatriculés en 2020 restent néanmoins relativement élevés par rapport à la moyenne sur les 5 dernières années (4 198 unités). Par ailleurs, on notera que la baisse est moindre sur les chargeurs télescopiques avec une puissance de levage de plus 3,61 tonnes : - 5 % contre - 26 % pour ceux dont la puissance de levage se situe entre 2,7 et 3,6 tonnes (respectivement 51 % et 45 % des immatriculations).

⁽¹⁾Tracteurs agricoles = tracteurs standards, tracteurs vignes et vergers, enjambeurs vignerons, tracteurs à chenilles, tracteurs articulés.

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.

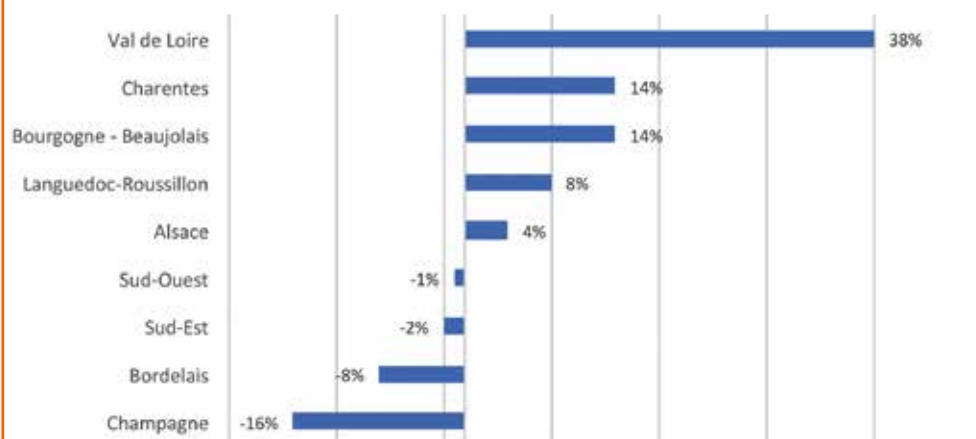
Des prix à la production en baisse pour la 2^e année consécutive

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



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 (presseurs) 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
François ALABEURTHE
Bernard BATHÉLIER
Pascal DELAUNAY
Philippe RAVILLON
Olivier RICTER

Rullier Agro-Equipements (33)
Alabeurthe & Fils (89)
Bathelier (84)
Dumont France Cave (51)
Ravillon (51)
SEDIMA (75)

Chez les industriels

La viticulture, un marché très résistant !



Jean-Marc GIALIS

Directeur Général du Groupe Pellenc (84)

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-

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



photo Groupe Pellenc

Pour se réinventer, la filière devra se diversifier



Bruno ESTIENNE

Directeur Général de Bucher Vaslin (49)

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).

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	Chalonnes-sur-Loire (49)
4 filiales	Italie, Argentine, Chili, Etats-Unis (70 salariés)
CA 2019	60 M €



photo Bucher Vaslin

→ **Inscription ouverte au CQP* 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