HAL open science

Impacts de la première vague de la Covid-19 sur les entreprises de la filière vitivinicole française

Océane Moccia, Louis-Antoine Saïsset

To cite this version:

Océane Moccia, Louis-Antoine Saïsset. Impacts de la première vague de la Covid-19 sur les entreprises de la filière vitivinicole française. [Rapport de recherche] Institut Agro - Montpellier SupAgro; Organisation Internationale de la vigne et du vin (OIV); UMR MoISA - Montpellier Interdisciplinary center on Sustainable Agri-food systems (Social and nutritional sciences). 2021, 8 p. hal-03255702

HAL Id: hal-03255702

https://hal.inrae.fr/hal-03255702v1

Submitted on 9 Jun 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Impacts de la première vague de la Covid-19 sur les entreprises de la filière vitivinicole française

Cette étude a été réalisée dans le cadre d'une enquête lancée par l'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV) auprès d'experts de la filière, à la suite de la pandémie de coronavirus survenue en début d'année 2020. Elle s'appuie principalement sur les interviews des représentants de diverses organisations professionnelles viticoles [**Tableau 1,** p 8], effectuées entre mai et juillet 2020, et a été complétée par des recherches bibliographiques dans la presse spécialisée et généraliste durant la même période. Analysant les différentes conséquences du confinement sanitaire, cette étude met en lumière la façon dont ont été touchés les acteurs de la filière, selon le type d'entreprise, leur position au sein de la filière et les problématiques qui pouvaient les concerner avant la crise, comme la mise en place de nouvelles mesures tarifaires sur les exportations de vins aux USA ("taxe Trump") ou la crise latente dans certaines régions viticoles.

Les pépiniéristes viticoles : des entreprises freinées dans leur élan et inquiètes pour l'avenir

Depuis plusieurs années et jusqu'à la veille de la crise sanitaire, les pépinières viticoles ont bénéficié d'une "*effervescence de marché*" en lien avec le dynamisme de la filière, les aides aux replantations de vignes et les nouvelles autorisations de plantations, selon la Fédération Française Française de la Pépinière Viticole (FFPV). La situation des greffages a été correcte dans l'ensemble, les commandes de plants étant déjà passées. Ce n'est finalement qu'en 2021 que l'on pourra vraiment juger de l'impact de la Covid-19 sur les pépinières...

En tout état de cause, pour la FFPV, la santé humaine a été "*la première des préoccupations*". Il a fallu "*rassurer le personnel"*, l'un des points clés étant d'ordre psychologique. La Fédération a ainsi fait appel à un consultant pour aider au soutien psychologique et au management des équipes, grâce "*aux 5 clés de la motivation en entreprise"*.

De même que pour les viticulteurs, le confinement a eu lieu pendant une période de forte utilisation de main d'œuvre pour le greffage. Celle-ci étant essentiellement féminine, cela a posé des problèmes du fait des arrêts pour garde d'enfants, mais des solutions ont pu être trouvées pour pallier ce manque de personnel. Les greffages se sont ainsi "*un peu plus échelonnés dans le temps*". De plus, les ateliers de greffage ont dû être réorganisés afin de pouvoir assurer le maintien des distances de sécurité sur site. En définitive, la quasi-totalité des volumes a pu être greffée, mais avec des délais non négligeables et des retards de plantation de vignes. "*Dans l'ensemble, cela s'est correctement passé*", d'après la FFPV.

Enfin, on peut souligner que 2020 est une année charnière pour les pépinières viticoles du fait de l'entrée en vigueur du nouveau règlement européen concernant la santé des végétaux, transférant plus de responsabilités aux professionnels en matière de passeport phytosanitaire. La transposition en France de ces dispositions risque d'introduire des contraintes supplémentaires, venant s'ajouter aux difficultés naissantes dues à la Covid-19 des plus petites structures notamment, d'après la FFPV.

Les vignerons indépendants : des exploitations viticoles frappées de plein fouet par la crise

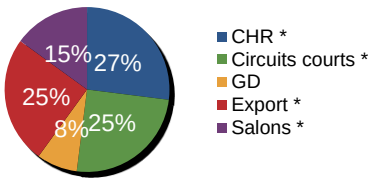
Les exploitations viticoles vinifiant et commercialisant ont été parmi les premières entreprises de la filière touchées par les incidences de la crise liée à la pandémie de Covid-19. Ayant connu des tensions à l'export à la suite des nouvelles taxes douanières américaines entrées en vigueur en octobre 2019 (« taxe Trump »), en lien à la suite du différend USA/UE sur les aides européennes à Airbus, les

premiers effets de la crise se sont fait sentir dès janvier 2020, "*parce que cette crise sanitaire a en premier touché l'Asie, […], (qui) est le premier marché à l'export pour les vignerons indépendants en particulier*", d'après les Vignerons Indépendants de France (VIF).

Par ailleurs, ces entreprises sont des TPE/PME et sont "*très présentes sur tous les segments de marché*" et "*très présentes dans tous les réseaux de distribution*". Elles ont en général un "*ratio d'encours élevé parce que ce sont des entreprises dynamiques qui investissent beaucoup*", de même que des charges relativement élevées dues notamment à un nombre important de salariés (en moyenne, 5 permanents et 10 occasionnels par entreprise).

De fait, à la suite du confinement, l'arrêt brutal d'activité de la quasi-totalité des canaux de distribution sur lesquels les vignerons indépendants sont positionnés (export, CHR[1], œnotourisme, salons, vente directe) a eu un impact immédiat sur les vignerons indépendants qui ont perdu plus de 90 % de leur source de chiffre d'affaires [**Figure 1**] entre mars et mai 2020.

Figure 1 – Les circuits commerciaux des vignerons indépendants (% CA)
*Circuits en tout ou partie à l'arrêt lors du confinement



Source : VIF

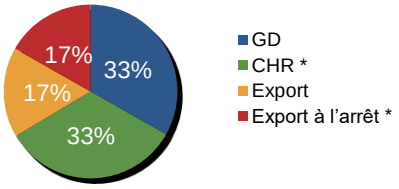
La grande distribution (GD) et les cavistes qui sont restés ouverts ont permis à certains domaines de maintenir un certain niveau de ventes. Cette diminution drastique de chiffre d'affaires, conjuguée au niveau élevé de charges fixes, a provoqué des difficultés financières marquées pour 33% des vignerons indépendants en mai 2020.

Concernant les impacts de la crise sur l'organisation du travail, le confinement et la fermeture des frontières sont survenus "*au moment où la vigne demande le plus de main d'œuvre*", d'après les VIF. Ainsi, la plus grande partie des salariés travaillant au vignoble ou au chai (environ 80%) n'a pas été concernée par le chômage partiel. En revanche, certains domaines viticoles ont manqué de saisonniers en raison de l'impossibilité de faire appel à la main d'œuvre étrangère habituelle, provenant notamment de pays frontaliers.

Les coopératives vinicoles : de véritables "amortisseurs de choc" pour leurs adhérents

Comparativement aux vignerons indépendants, les impacts à court terme de la crise sanitaire sur les coopératives vinicoles ont été tout à fait différents. Cela résulte tout d'abord de l'orientation plus marquée de leurs circuits commerciaux vers la grande distribution (GD) et l'export. Ainsi, seulement 50% de l'activité des coopératives vinicoles s'est arrêtée brusquement [**Figure 2**].

Figure 2 – Les circuits commerciaux des coopératives vinicoles (% CA)
*Circuits en tout ou partie à l'arrêt lors du confinement



Source : VCF

Toutefois, il faut souligner que la situation est très contrastée selon l'orientation commerciale : les coopératives axées sur la GD ont pu mieux résister que celles orientées vers les CHR, qui ont connu de grosses difficultés. De plus, le secteur des effervescents a été très impacté (arrêt des occasions festives, baisse du pouvoir d'achat) et certaines coopératives de ce secteur sont fortement touchées. Par ailleurs, les coopératives garantissent à leurs vignerons adhérents une rémunération régulière, la plupart

[1] *cafés, hôtels, restaurants*

du temps sous forme d'acomptes mensuels, ce qui a constitué un véritable coussin de sécurité ou amortisseur de chocs de trésorerie pour les ces vignerons. C'est d'ailleurs, pour Vignerons Coopérateurs de France (VCF), la "*mission*" des coopératives vinicoles que d'avoir "*une capacité de résistance assez forte*" et de "*tenir le choc*". Cependant, les problèmes ne sont que reportés dans le temps et la baisse d'activité impactera le revenu des adhérents en N+1 ou N+2.

En outre, il a été observé une augmentation des demandes d'adhésion aux coopératives de la part de vignerons en difficultés, dépassant souvent la capacité d'absorption des caves pendant la période de crise.

En ce qui concerne l'organisation du travail, en moyenne, un tiers du nombre de salariés en équivalents temps plein (ETP) est resté en activité sur site ou en télétravail, les autres étant en chômage partiel ou bien en arrêt pour garde d'enfants. Afin de pallier les effets du confinement à domicile des consommateurs, la plupart des coopératives vinicoles a maintenu l'ouverture des caveaux en s'organisant sous forme de drives. Ceci a permis "*d'organiser un lien social et d'avoir un petit flux d'activité"*, souligne VCF.

En matière financière, la situation a été très contrastée d'une coopérative à l'autre, certaines coopératives arrivant à bien passer le cap, alors que d'autres ont dû "*gérer des reports d'échéances, des prêts relais, des compléments de trésorerie"*, d'après VCF.

Les négociants en vin : des entreprises d'aval touchées par le double effet de la « taxe Trump » et de la Covid-19

Les négociants en vin, qui concentrent 80% des ventes à l'export, font sans doute partie des acteurs qui ont été les plus déstabilisés par l'entrée en vigueur des nouvelles mesures tarifaires sur les exportations de vins français de moins de 14% Vol aux USA (+ 25 %) en octobre 2019, c'est à dire par la « taxe Trump ». Elle a induit 400 millions € de dommages en 2020 (baisse de valeur des importations de vins français aux USA), d'après l'Union des Maisons et Marques de Vin (UMVIN) et la Fédération des Entreprises exportatrices de Vins et Spiritueux (FEVS), et son impact est encore plus significatif en ce qui concerne les marges des entreprises (marché particulièrement rémunérateur). En effet, l'activité de ces entreprises repose en grande partie sur l'export et les Etats-Unis constituent le premier marché d'exportation de vins pour la France. Ces problèmes ont été accentués par la fermeture progressive et concomitante du marché asiatique et notamment chinois, du fait de la pandémie. En définitive, la crise de la Covid-19 a réellement commencé fin 2019, lors du confinement progressif des populations asiatiques et s'est tout d'abord manifestée par des reports ou des annulations de commandes. "*On est rentré dans la crise de la Covid en ayant déjà derrière nous cinq mois de perte de marché et de perte de valeur, donc un ensemble d'entreprises qui étaient déjà fragilisées*" explique la FEVS. La baisse d'activité à l'export a été d'environ 20%.

À ces difficultés s'est également ajoutée "*la fermeture soudaine, dans une panique absolue"* des CHR de mars à juin 2020, qui a causé des pertes en valeur d'environ 40% sur les ventes des négociants.

De plus, les délais de paiement de la distribution ont eu tendance à s'allonger de manière très significative et il y a eu des demandes de réduction de prix pour rétablir les marges. Les assurances crédit à l'export ont pu également avoir un comportement très frileux, dommageable pour certaines entreprises, allant jusqu'au retrait de couverture brusque.

Par ailleurs, pour l'UMVIN, il y a "*un effet de résonance violent"* entre la crise conjoncturelle (crise sanitaire et confinement) et la crise structurelle déjà existante (« taxe Trump », mais aussi problèmes de régulation des volumes de vin produits dans certains régions viticoles). Cela fragilise les entreprises de négoce et rend confuse la distinction entre les aspects structurels et conjoncturels de la crise.

Les courtiers en vins : une forte résilience et un rôle primordial d'intermédiaire-régulateur

La période de confinement a majoritairement été synonyme d'inactivité pour les courtiers en

vins. En effet, contrairement aux viticulteurs, ils étaient confinés à domicile. De plus, le marché du vin ayant été fortement ralenti à ce moment-là, les courtiers ont eu un en général un mois d'arrêt quasi-total d'activité. En définitive, pendant le confinement, ils n'ont eu que très peu de transactions à traiter et il y a donc eu peu d'enlèvements et de retiraisons.

Pour la FNSCVSF, il pourrait y avoir une "*légère érosion"* du nombre de courtiers, mais la profession est habituée à surmonter les crises, "*subir et supporter*". Finalement, bien que la reprise des commandes ait été lente, avec notamment le marasme du CHR et l'export qui ne repart pas, les courtiers ont pu petit à petit réaffirmer leur rôle de médiateur sur le marché du vin : "*c'est rassurant parce qu'on est là, on fait le liant*", souligne le Syndicat des Courtiers. Toutefois, certains comportements opportunistes sont à déplorer, essentiellement dans le Sud, où de faux courtiers, profitant de la situation de marasme et du vide juridique en matière de reconnaissance de diplôme, ont voulu tirer les cours à la baisse. Les décrets d'application relatifs au diplôme (registre, examen) étant sortis le 13 octobre 2020, cela a contribué à remettre de l'ordre dans la profession.

Les courtiers ont pu toucher du doigt le déséquilibre de marché (stocks excédentaires à la production), la position d'attente de nombreux négociants face aux produits difficiles à vendre et la tentation pour certains vignerons pris à la gorge de remettre leurs vins en vrac sur le marché.

Dans ce cadre, la FNSCVSF souligne que le rôle du courtier "*retrouve encore plus de sens en temps de crise*". Ces professionnels ont essayé de travailler à sécuriser et garantir des transactions équitables, pour la production et le négoce : "*Ça a toujours été la marque de fabrique des courtiers d'essayer de trouver un bon équilibre*" commente le Syndicat des Courtiers.

Cependant, la FNSCVSF rappelle que "*on n'est qu'au début de la crise*" et que "*tout ça peut basculer très rapidement […] si le business ne repart pas*" : des défaillances d'entreprises peuvent en entraîner d'autres et un marché lourdement perturbé sera difficile à rééquilibrer.

Les distilleries coopératives viticoles : pourvoyeuses d'alcool pour la fabrication de gel hydroalcoolique et « pompiers » de la crise viticole

Du fait de la grande diversité de débouchés des distilleries coopératives viticoles (agricoles, énergétiques, alimentaires, industriels), et malgré quelques difficultés à exporter certains co-produits, l'impact de la crise de la Covid-19 sur ces distilleries a été "*relativement réduit*" selon le directeur de la FNDCV. Il faudra cependant attendre la clôture des comptes de l'exercice en cours pour avoir une idée plus précise des conséquences. En tout état de cause, la grande majorité des entreprises a maintenu son activité, voire développé de nouvelles activités, comme la production d'alcool destiné à l'élaboration de gel hydroalcoolique, et le taux d'absentéisme maximum pendant la crise a été très réduit (une semaine en avril 2020), correspondant aux salariés mis en chômage technique pour vulnérabilité face au virus ou pour garde d'enfants.

Pour la Fédération, "*le premier souci des entreprises a été la sécurité des salariés*". L'organisation du travail a pu être très rapidement adaptée aux contraintes sanitaires (mise en place de télétravail, RTT) et la Fédération a facilité la mise en commun de toutes les mesures de sécurité et gestes barrières déployés au sein des entreprises afin d'optimiser la sécurité des collaborateurs. Dans ce but, elle a notamment organisé deux réunions de la Commission mixte Paritaire nationale en pleine première vague.

Par ailleurs, les distilleries coopératives disposant de colonnes de rectification ont pu réorienter leur production afin d'alimenter le marché de l'alcool pour la production de gel hydroalcoolique. À la mi-mai, "*il y avait un peu plus de 15 000 hl d'alcool pur vendus sur ces marchés*" affirme la FNDCV.

Enfin et surtout, à la suite des mesures de distillation de crise prises par le gouvernement français pour éliminer les stocks excédentaires de vins sur le marché, les distilleries

coopératives viticoles ont été confrontées à "*un surplus d'activité qui était très important* ». La FNDCV souligne : "*on joue le rôle de pompiers*" de par cette élimination de vins en période de crise importante.

Les entreprises de spiritueux : de petites et moyennes entreprises fragilisées par la crise sanitaire

La filière des spiritueux est composée à 90 % de TPE et PME qui sont toutes concernées par l'exportation : "*l'exportation dans les spiritueux est génétique, on a toujours une tradition d'orientation vers l'extérieur*" souligne la Fédération Française des Spiritueux (FFS). Ainsi, de manière comparable avec les entreprises exportatrices de vins, les entreprises de spiritueux ont été grandement affectées par la fermeture des frontières du fait de la pandémie : une entreprise sur quatre a subi des pertes de CA de plus de 40%.

Les deux autres principaux marchés des entreprises de spiritueux sont les grandes et moyennes surfaces (90 % en volume) et le CHR (10 % en volume). Naturellement, l'arrêt complet du CHR pendant plus de deux mois a été à l'origine de difficultés financières pour 25% des entreprises de spiritueux, pour lesquelles ce circuit représente 30 à 40 % du CA. Concernant les GMS, les entreprises de spiritueux étaient déjà dans un contexte économique difficile en 2019 en raison de l'entrée en vigueur de la loi Egalim. Celle-ci a causé un effet inflationniste (environ 10 % d'augmentation du prix des produits du fait de l'accroissement du seuil de revente à perte) qui a entraîné une baisse des ventes (- 5 à - 8 % sur les whiskys et anisés). Le confinement a parfois aggravé ces tendances, mais il est difficile de quantifier cet effet.

Enfin, les activités de vente directe et de « spiritourisme » (drainant habituellement 2 millions de personnes) ont également subi les conséquences du confinement et les entreprises ont connu des baisses de chiffre d'affaires allant jusqu'à 80 % dans ces secteurs-là.

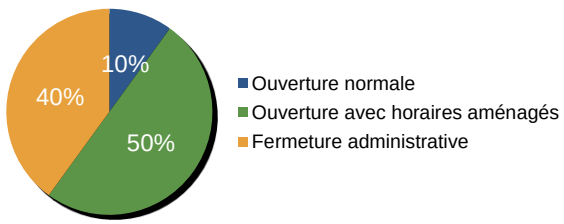
En définitive, il y a eu un certain nombre de fermetures de sites, voire d'entreprises. La production de gel hydroalcoolique n'a concerné qu'un nombre restreint d'entreprises ayant des équipements adéquats. Le télétravail a été largement utilisé pour les services administratifs, notamment, ainsi que le chômage partiel pour le personnel de production et les commerciaux. Mais, cela a pu poser de vrais problèmes de sociabilité et d'organisation du travail pour ces TPE/PME. Enfin, les réunions à distance se sont démocratisées, permettant à un plus grand nombre d'adhérents d'y participer.

Les entreprises de la filière ayant été profondément déstabilisées par les impacts de la crise sanitaire, la FFS souligne qu'elle craint particulièrement : "*l'effet ciseaux, […] c'est à dire un niveau de charges qui va revenir à la normale et, par contre, un chiffre d'affaires qui ne suivra pas*". Cet effet pourrait être aggravé du fait des reports de charges et des Prêts Garantis par l'Etat (PGE) octroyés aux entreprises en difficultés. En outre, très peu d'entreprises devraient participer à la distillation de crise (pas d'installations adhoc) et il subsiste aussi l'épée de Damoclès de la « taxe Trump », dont les eaux de vie et spiritueux ne seront peut-être pas toujours exclues.

Les cavistes : des distributeurs présents au milieu de la tourmente

Les cavistes ont fait partie des rares entreprises qui ont eu l'autorisation de rester ouvertes durant le confinement et environ 60 % des cavistes ont pu profiter de cette opportunité, les 40 % restant ayant préféré rester fermés au vu de l'ampleur de la pandémie et des contraintes sanitaires qui s'imposaient, selon le Syndicat des Cavistes Professionnels (SCP) [**Figure 3**]. Le chômage partiel a été largement utilisé.

Figure 3 – Type d'ouverture des cavistes pendant le 1er confinement sanitaire



Source : SCP

De par cette ouverture partielle, les impacts de la crise du coronavirus sur les cavistes ont été amoindris : bien que la plupart des entreprises ont subi des pertes de plus de 50 % de CA en avril, cela n'en a concernées que très peu en mai (5 à 10 %).

Les entreprises les plus touchées ont été les cavistes situés en zones touristiques, notamment en bord de mer : contrairement aux cavistes des grandes villes, ceux-ci ont eu très peu de fréquentations pendant et après le confinement, ce qui a pu conduire à des difficultés financières sévères et à des fermetures anticipées.

Durant cette période, le Syndicat a accompagné ses adhérents par la diffusion journalière d'un "*flash-info"* pratique, en lien très étroit avec la Confédération Générale de l'Alimentation en Détail (CGAD).

Par ailleurs, la reprise post-déconfinement s'est particulièrement bien déroulée pour l'ensemble des cavistes : "*certains ont doublé le chiffre d'affaire du mois de mai par rapport à l'année dernière […], et à fin juin, environ deux tiers des cavistes avaient rattrapé le chiffre d'affaires par rapport à l'année d'avant*" constate le SCP. Selon lui, cela s'explique par le fait que, pendant le confinement, certains consommateurs ont redécouvert les commerces de proximité, dont les cavistes, grâce à différentes initiatives : mesures sanitaires strictes, ventes en ligne (notamment grâce à des places de marché telles que mavillemonshopping.fr, placedulocal.fr ou cavisteautentique.com),click-&-collect, systèmes de ventes groupées entre plusieurs commerçants, livraisons à domicile. Pour le SCP, "*cela a peut-être eu l'effet de fidéliser la clientèle*". La Fête des Pères en juin 2020 a d'ailleurs occasionné un pic de ventes très important pour de nombreux cavistes.

Enfin, la crise sanitaire a pu aussi être l'occasion pour les vignerons de prendre conscience de l'intérêt du débouché que représentent les cavistes. Dans une période où l'export, le CHR, les salons et la vente directe étaient à l'arrêt, les cavistes leur ont permis de maintenir un peu d'activité.

Synthèse des impacts de la crise et perspectives

En définitive, on peut dire que la crise sanitaire liée à la pandémie de Covid-19 est survenue dans un contexte difficile pour la filière viticole, déjà fragilisée par les changements de règles tarifaires américaines – les fameuses « taxes Trump » - par une baisse de la consommation française de vin depuis de nombreuses décennies et par des débuts de crise d'adaptation de l'offre dans certains vignobles. Cette situation sans précédent a touché les entreprises de la filière de manière contrastée, en fonction de leur position dans la filière, de leur type d'activité, de leur taille et de leurs circuits de commercialisation. La **Figure 4** détaille les impacts mesurés ou perceptibles sur les différents acteurs de la filière viti-vinicole. On y perçoit nettement les effets négatifs sur les vignerons indépendants, les coopératives, les négociants et les entreprises de spiritueux (problèmes à l'export et dans la vente directe au caveau, arrêt d'activité des CHR et salons professionnels ou grands publics), ainsi que les effets contrastés sur les pépinières viticoles, les distilleries coopératives et cavistes (activité ralentie, voire perturbée, mais adaptation et opportunités saisies, comme en ce qui concerne la production d'alcool destiné à la fabrication de gel hydroalcoolique).

Par ailleurs, ces conséquences ont concerné aussi bien le court terme, que le moyen ou le long terme.

A court terme, nous avons pu constater de graves problèmes commerciaux, ayant des répercussions financières importantes, du fait de la baisse de chiffre d'affaires drastique engendrée par le confinement et les fermetures administratives de magasins. Conjuguées à l'effet désastreux de la « taxe Trump » et aux problèmes d'offres de certains vignobles (Bordeaux, Alsace, Champagne), ces difficultés imprévisibles ont entraîné une crise viti-vinicole (gonflement très préoccupant des stocks à la production) qui a amené le gouvernement français à prendre des mesures de soutien financier et de marché, en accord avec Bruxelles, qui n'avaient plus été déclenchées depuis au moins 10 ans à l'échelle nationale. Ce plan d'aide exceptionnel s'élève à 246 M€ et

porte sur deux dispositifs : une distillation de crise concernant 2,6 Mhl (IGP, AOP et vins sans IG) et une aide au stockage privé (6 ou 8 mois) de 4 Mhl s'appliquant depuis novembre 2020. Ce plan est complété par un système d'exonération et de remise de charges patronales pour les employeurs dont l'activité principale porte sur le secteur de la vigne. Elle s'applique depuis le 1er janvier 2021et concerne les exploitations viticoles touchées par une baisse d'au moins 20% de chiffre d'affaires (2020 par rapport à 2019).

En matière de consommation, il faut souligner la baisse significative, au moins à court terme, des vins haut de gamme (dont les Champagne) et des AOP en général, comme l'a souligné en particulier VCF. Les vins de cœur de gamme et notamment les IGP ont, quant à eux, progressé, tout comme les ventes en bag-in-box, produits moins chers et que l'on consomme plus fréquemment [**Figure 4**]. Les VIF et la FNSCVSF (courtiers) ont mis en avant la très bonne tenue des vins bio pendant cette 1ère vague et le déconfinement qui a suivi. Leur excellente image auprès des consommateurs et leur dynamisme a sans doute compté. Les modalités de commercialisation ont également évolué, même s'il faudra attendre quelque temps avant de savoir s'il s'agit d'une tendance de fonds : développement de l'e-commerce, livraisons à domicile et mise en place de drive en lieu et place de la vente au caveau.

En matière d'organisation du travail, les entreprises ont dû s'adapter très rapidement et ont, pour la plupart, bien relevé le défi qui était pourtant très compliqué : chômage partiel pour de nombreux salariés, développement du télétravail (très souvent partiel) au pied levé, organisations de réunions et webinaires à distance pour les organisations professionnelles. La dimension sécurité et santé au travail a guidé les entreprises durant cette période dans la réorganisation de leurs activités. Les aspects psychologiques ont pu être pris en compte, notamment grâce à l'action des organisations professionnelles (comme la FFPV). En définitive, les entreprises de la filière et leurs salariés ont fait preuve de grandes capacités d'adaptation.

Dans le domaine financier, la situation des entreprises est extrêmement variable, y compris au sein d'un même maillon de filière. Les vignerons indépendants sont certainement proportionnellement plus touchés et fragilisés que les autres entreprises en matière de trésorerie, du fait de leur taille souvent réduite et de leur endettement préalable déjà significatif dans certains cas. Les entreprises de spiritueux craignent aussi les mois à venir (charges fixes pouvant dépasser le niveau des ventes), alors que les coopératives vinicoles connaissent une situation très contrastée, amortissant aussi temporairement les chocs par rapport à leurs adhérents. Les PGE jouent ici un grand rôle, sans oublier l'allongement des délais de paiement. Mais, cette dernière solution ne fait que repousser les problèmes de trésorerie.

A moyen et long terme, les conséquences de la pandémie sont plus difficiles à évaluer au vu de l'incertitude sur les possibilités de reprise économique durable et de la situation très contrastée des entreprises de la filière. Les changements des modes de consommation sont-ils ainsi ponctuels ou bien s'agit-il de véritables ruptures ou inflexions qui vont impacter les entreprises sur le moyen terme ? On peut s'interroger. Il n'en reste pas moins que le secteur des CHR est touché de plein fouet et que les faillites commencent à pointer du nez. Les états de cessation de paiement ne seront visibles qu'à plus d'un an, une fois que les aides seront terminées et que les PGE devront être remboursés. Dans ce cadre, des réflexions stratégiques d'alliance ou de fusions devraient se développer, notamment dans le secteur coopératif ou le négoce. Il est également indéniable que le management des ressources humaines est en train d'évoluer sur le moyen terme, avec le développement du télétravail et des réunions/formations en distanciel. Le numérique sort renforcé de cette crise et cela aura assurément des conséquences sur l'organisation du travail et la commercialisation. Mais, cette montée en puissance du digital pourrait également impacter plus profondément la production de raisin et de vin. A ce niveau, on peut alors se poser la question de l'impact de la Covid-19 sur la durabilité des entreprises de la filière vins, en amont comme en aval.

Figure 4 - Schéma des impacts de la 1ère vague de la Covid-19 sur les entreprises de la filière vitivinicole française

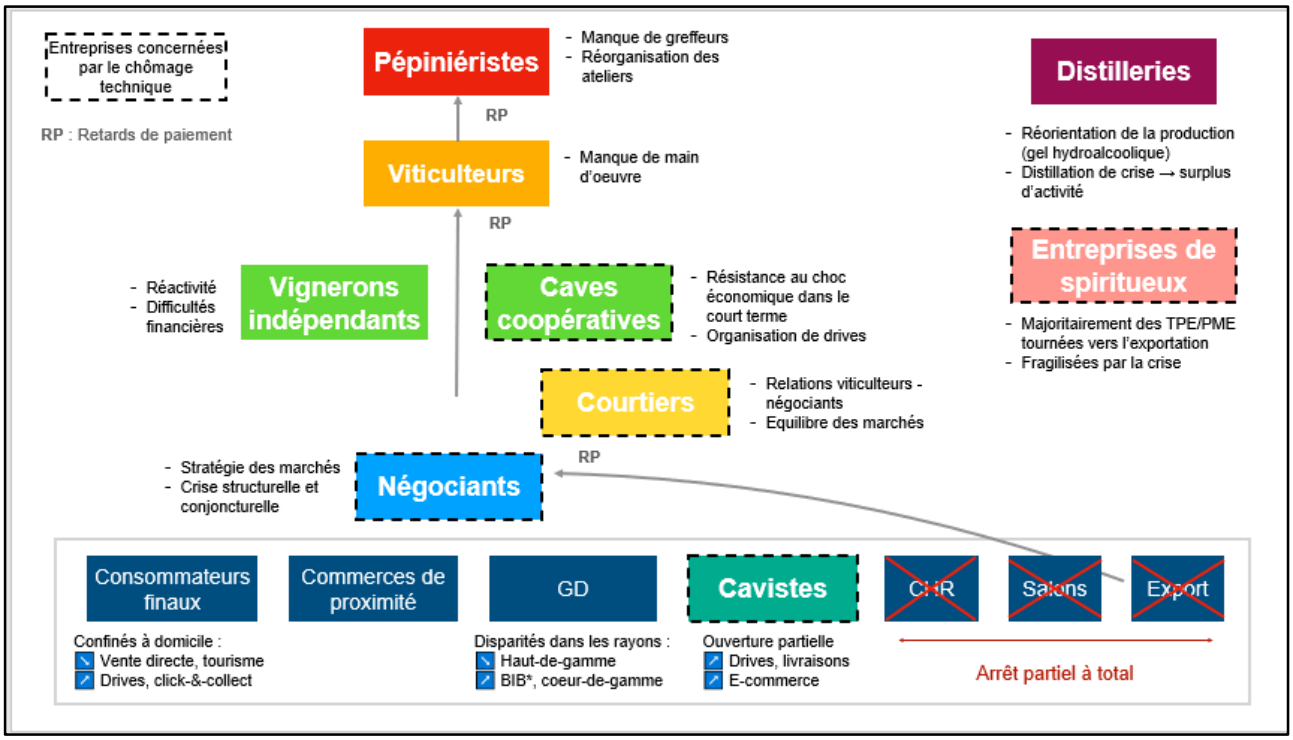


Tableau 1 – Récapitulatif des responsables professionnels interviewés dans le cadre de l'étude

Nom - Prénom	Organisation professionnelle	Fonction
David AMBLEVERT	Fédération Française de la Pépinière Viticole (FFPV)	Président
Jean-Marie FABRE	Vignerons Indépendants de France (VIF)	Président
Anne HALLER	Vignerons Coopérateurs de France – La Coopération Agricole (VCF-LCA)	Directrice
Michel CHAPOUTIER	Union des Maisons et Marques de Vin (UMVIN)	Président
Nicolas OZANAM	Union des Maisons et Marques de Vin (UMVIN) Fédération des Exportateurs de Vins et Spiritueux de France (FEVS)	Directeur
Jérôme PRINCE	Fédération Nationale des Syndicats de Courtiers en Vins et Spiritueux de France (FNSCVSF)	Président
Frédéric PELENC	Fédération Nationale des Distilleries Coopératives Viticoles (FNDCV)	Directeur
Magali FILHUE	Fédération Française des Spiritueux (FFS)	Directrice
Patrick JOURDAIN	Syndicat des Cavistes Professionnels (SCP)	Président

Etude finalisée en mai 2021 et réalisée par :

Océane MOCCIA, étudiante/ingénieure, oceane.moccia@supagro.fr
Louis-Antoine SAÏSSET, enseignant-chercheur, UMR MoISA, louis-antoine.saisset@supagro.fr