



Anticiper pour
construire l'entreprise
viticole de demain

L'entreprise viticole de demain : défis & perspectives

Pour les acteurs de la filière des Vins et Spiritueux, c'est une évidence : l'entreprise viticole fait face à des enjeux opérationnels clés qu'ils soient environnementaux, de ressources humaines, de commercialisation ou bien de digitalisation. Ces enjeux sont ceux d'une filière recouvrant des réalités multiples, évoluant dans un cadre très spécifique, du fait notamment de la nature agricole de l'activité et de sa confrontation à une économie de marché mondialisée. Ces enjeux opérationnels doivent être impérativement couplés aux enjeux structurels où le foncier joue un rôle prédominant, impactant les résultats de l'entreprise et la transmission de l'exploitation viticole.

Enjeux opérationnels

94%

des personnes interrogées pensent que les problématiques environnementales constituent un véritable enjeu pour la filière

L'environnement

Il existe un consensus autour de la nécessité d'une viticulture durable. Pour autant, l'immédiateté des attentes de la société est difficilement conciliable avec le temps de réponse nécessaire aux exploitations viticoles pour s'adapter.

L'avis PwC : « Les investissements nécessaires à la transformation des pratiques sont prioritaires, non directement productifs mais conditionnent la pérennité de l'entreprise viticole. »

50%

des chefs d'entreprises viticoles seront à la retraite dans 10 ans

Ressources Humaines

La transmission du savoir-faire et la formation des salariés viticoles sont des enjeux fondamentaux pour garantir la pérennité des entreprises viticoles.

L'avis PwC : « Pilier de l'entreprise viticole, l'homme doit être placé en son centre, le chef d'exploitation doit repenser son rôle comme étant celui d'un véritable manager d'équipes. »

48%

des exploitants pensent que la robotisation aura un impact fort et structurant dans la conduite du vignoble

Robotisation

Le champ des possibles est immense en matière de robotisation mais nous n'en sommes qu'aux prémices. A surveiller attentivement car c'est un levier qui permettra notamment de réduire l'empreinte environnementale tout en palliant les difficultés de recrutement.

L'avis PwC : « La robotisation répond sur le papier à plusieurs problématiques de la viticulture, cependant l'investissement ne sera probablement pas à la portée de tous »

57%

des chefs d'entreprises viticoles ont pour priorité commerciale le développement de l'export

Un marché en mutation

Une concurrence accrue → Marché mondialisé et nouveaux entrants

Lisibilité complexe → Rôle des AOP à redéfinir

Taille moyenne faible → Mutualisation



Enjeux structurels

64%

des chefs d'entreprises viticoles souhaitent agrandir leur exploitation

Taille critique

En 10 ans, le nombre d'exploitations a été divisé par deux. La solution privilégiée pour atteindre une taille critique reste l'acquisition de parcelles mais cela nécessite de faire des choix stratégiques entre le financement du développement de l'exploitation ou celui du foncier.

L'avis PwC : « La maîtrise et le développement des marchés dépendent notamment de l'atteinte d'une taille critique. Les difficultés pour l'atteindre sont multiples et les solutions ne répondent malheureusement pas toujours pleinement aux enjeux individuels et collectifs. »

29%

des personnes interrogées accepteraient que du foncier historiquement familial soit porté par un tiers

Externalisation du foncier

L'attachement à la propriété du foncier reste très prégnant dans la viticulture. Néanmoins, certains domaines décident de transférer une partie du foncier, ou de le faire porter par un tiers en vue de financer l'exploitation ou de l'agrandir.

L'avis PwC : « Le portage du foncier par des tiers peut constituer une solution au financement ou à l'agrandissement, mais les solutions permettant cette externalisation sont souvent complexes, onéreuses et se heurtent à plusieurs réglementations. »

75%

des viticulteurs qui seront à la retraite dans 10 ans, n'auraient pas de repreneur

Transmission

La transmission constitue un enjeu déterminant pour la filière viticole. L'absence de repreneur est la première contrainte à la transmission de l'exploitation viticole. Par ailleurs, le financement de la transmission à titre gratuit de l'exploitation familiale reste une préoccupation pour l'exploitant.

L'avis PwC : « La réussite de la transmission, qu'elle soit ou non familiale dépendra de plusieurs éléments : création de valeur, attractivité, anticipation, etc... »

36%

des exploitants sont prêts à envisager l'entrée de capitaux extérieurs au cercle familial

La place des investisseurs

Les investisseurs regroupent plusieurs réalités : particuliers, chefs d'entreprise, fonds, banques ou encore investisseurs étrangers... Les avis divergent mais les investisseurs sont de plus en plus perçus comme une opportunité.

L'avis PwC : « L'ouverture du capital peut constituer un moyen efficace de développement de l'activité mais demeure réservée à certaines exploitations viticoles. »

Contacts

Paule Cathala**Avocat of counsel**

PwC Société d'Avocats

05 57 10 07 19

paule.cathala@pwcavocats.com

Louis-Marie Deschamps**Associé**

PwC pour les Entrepreneurs

05 45 82 87 53

louis.marie.deschamps@pwc.com

Vincent Dubois**Directeur**

PwC pour les Entrepreneurs

05 57 10 08 29

vincent.dubois@pwc.com

PwC, spécialiste du secteur viticole depuis plus de 30 ans

Fort d'une équipe de près de 80 professionnels sur le secteur viticole dans toute la France, PwC Société d'Avocats et PwC pour les Entrepreneurs accompagnent depuis plus de 30 ans leurs clients sur les problématiques de transactions et de transmission, d'audit et d'expertise comptable, de fiscalité viticole, de droit rural, de droit des marques, ainsi que de droit du travail et droit social.

A l'heure de l'évolution de la filière et de sa nécessaire montée en compétence dans des domaines très variés, l'équipe Vins & Spiritueux de PwC a à cœur d'accompagner ses clients dans le cadre de la conquête de nouveaux marchés, de la transmission de l'entreprise, de la conclusion de partenariat et les aide à transformer toute difficulté en opportunité.