

Rapport technique - Projet d'élèves ingénieurs n°40

**IMPACT ECONOMIQUE DES FOURNISSEURS DE LA FILIÈRE  
VITIVINICOLE EN OCCITANIE**



**par Ambre DUCCINI, Romane LECLERC, Johann MARTIN, Sixtine MAZIN**  
**Organisme commanditaire : VINSEO**  
**Tuteur commanditaire : Miguel-Angel SOBAS**  
**Tuteur Montpellier SupAgro : Hervé HANNIN**  
**Année de soutenance : 2018**

**Présenté le : 20/12/2018**  
**devant le jury :**  
**Miguel-Angel SOBAS - Commanditaire - VINSEO**  
**Hervé HANNIN - Tuteur - SupAgro**  
**Aurélie ROLAND - Animatrice - SupAgro**

Pour citer cet ouvrage : [Duccini Ambre, Leclerc Romane, Martin Johann, Mazin Sixtine, 2018. Impact économique des fournisseurs de la filière viti-vinicole en Occitanie. Projet d'élèves ingénieurs n°40. Montpellier SupAgro. Nombre de pages.]

## Avertissement

Le présent document rend compte d'un travail d'investigation et d'analyse réalisé dans le cadre d'une activité pédagogique.

Le PEI (projet d'étudiants ingénieurs) fait partie de la formation ingénieur, il débute en fin de première année d'école (bac+3) et se termine au cours de la deuxième année ; les étudiants concernés ne sont pas alors spécialisés et c'est pour beaucoup d'entre eux le premier travail d'ordre professionnel. Le temps imparti à la rédaction apparaît souvent limité eu égard à la complexité du sujet.

Au lecteur ainsi averti d'en tenir compte dans la prise en compte de cette production intellectuelle.

## Résumé opérationnel

Notre projet s'attache à évaluer l'impact économique des fournisseurs de la filière viti-vinicole en Occitanie. Ceci a pour but de permettre à l'association VINSEO de faire valoir son importance dans le bon fonctionnement de la filière. Sa réalisation a nécessité de proposer une typologie des fournisseurs viti-vinicoles en 6 catégories pour structurer les données récoltées. Cette étude économique a été menée par le biais d'enquêtes téléphoniques et d'entrevues, auprès de fournisseurs membres de VINSEO et de leurs concurrents pour aboutir à une analyse d'indicateurs macroéconomiques tels que le chiffre d'affaires et le nombre d'emplois générés par catégorie de fournisseurs en Occitanie.

Hormis le taux d'erreur non négligeable dû à notre méthode de récolte des données, notre étude permet d'avancer que l'ensemble des fournisseurs vitivinicole occitans représente 7 Milliards d'€ de CA, 2 200 entreprises et 73 500 emplois. Ces chiffres sont une première approximation du poids de la filière mais le manque d'information extérieure ne permet pas de confronter nos résultats.

## Mots clés

Filière vitivinicole  
Fournisseurs  
Vigne  
Mécanisation  
Chai  
Œnologie  
Mise  
Marché  
Macro-économie viticole

## Abstract

This study focuses on evaluating the economic impact of the wine-producing sector's suppliers in Occitanie. It aims at enabling VINSEO to enforce its influence within the proper functioning of the value chain. The realization of our project required to optimize VINSEO's wine suppliers classification in 6 categories so as to give structure to our collected datas.

That economic study has been run through phone surveys and interviews towards VINSEO's members and their rivals in order to lead to an analysis of macroeconomic indicators, by categories, as the turnover and the number of employees generated by the occitan suppliers.

Apart from the significant error rate due to our method of collecting data, the whole Occitan wine sector suppliers represents 7 M d'€ of turnovers, 2 200 companies and 73 500 employment. Those figures are a first approximation of the sector's influence, but the lack of extern information doesn't enable us to converge the results.

## Keywords

Wine-producing sector  
Suppliers  
Viticulture, Vine-growing  
Oenology  
Mechanization  
Bottling  
Market  
Wine, grape wine  
Wine cellar  
Winegrowing macroeconomics

## Remerciements

Nous tenons à remercier tout particulièrement Monsieur SOBAS pour sa disponibilité, ses conseils, sa bienveillance, ses encouragements, qui nous ont guidé tout au long du projet. Nous remercions également Monsieur Hervé HANNIN, le tuteur de ce projet, qui s'est rendu disponible, à l'écoute de nos questions et a su nous mettre en lien avec des personnes ressources. Par sa disponibilité et sa réactivité, Assimine AHAMADA a été un soutien dans la réalisation de ce projet, nous la remercions pour cela.

Enfin, nous sommes reconnaissants envers tous les professionnels, membres de VINSEO ou non, qui ont accepté de nous accorder un peu de leur temps pour répondre à notre enquête. Par téléphone ou directement, ces échanges ont été précieux ; et ce tant dans la réalisation de ce projet d'élève ingénieur, que personnellement. Nous avons ainsi pu avoir un aperçu des relations professionnelles et acquérir des connaissances concrètes et précises sur le fonctionnement d'une filière. Pour finir, nous avons été particulièrement touchés par l'enthousiasme général rencontré pour participer à la pédagogie de ce projet.

# Table des matières

Avertissement	2
Résumé opérationnel	3
Abstract	4
Remerciements	5
Table des matières	6
Liste des tableaux et des figures	7
Liste des annexes	8
Glossaire, sigles et acronymes	9
Introduction	10
I. Contextualisation des fournisseurs de la filière vitivinicole en Occitanie	11
A. Importance de la filière vitivinicole à l'échelle nationale	11
B. Premiers chiffres sur le poids économique de la filière vitivinicole en Occitanie	11
II. Restructuration de la filière et mise à jour de la base de données de VINSEO en vue d'une analyse du poids économique	12
A. Modification de la typologie et réalisation d'une nouvelle arborescence	12
1. Réflexion et analyse critique de la structure actuelle de la BDD de VINSEO	12
2. Méthodologie	12
3. Création d'une nouvelle arborescence	13
4. Limites	15
B. Récolte et mise à jour des données économiques des membres de VINSEO	16
1. Enquête téléphonique et méthodologie	16
2. Résultats et analyses	18
3. Limites	19
C. Acquisition de données afin de mieux connaître les membres	19
III. Extension de l'enquête économique à des fournisseurs Occitans non membre de VINSEO et conclusions	20
A. Entrevues lors du salon VINITECH à Bordeaux en novembre 2018	20
B. Estimation du poids économique de l'ensemble des fournisseurs de la filière viti-vinicole	20
1. Méthodologie	20
2. Résultats et analyses	21
3. Limites	23
C. Prospection et identification des facteurs pouvant freiner une adhésion à VINSEO	24
1. Résultats lors des entrevues à VINITECH	24
2. Contenu et retours sur nos supports de communication pour VINITECH	25
Conclusion	26
Références bibliographiques	27
Annexes	28

## Liste des tableaux et des figures

Figure 1 : Indicateurs économiques des acteurs interrogés de VINSEO (63 membres) .....	18
Tableau 1 : Résultats - Estimation du CA (en M€) des fournisseurs en Occitanie .....	22
Tableau 2 : Résultats - Estimation du nombre d'emplois en Occitanie, filière viti-vinicole .....	22
Tableau 3 : Comparaison résultats attendus et résultats obtenus .....	23

## Liste des annexes

Annexe a : Infographie sur la filière viticole en France Alim'Agri .....	28
Annexe b : Ecosystème vitivinicole .....	29
Annexe c : Guide d'entretien téléphonique pour les membres de VINSEO .....	30
Annexe d : Guide d'entretien téléphonique spécialisé pour les institutions.....	31
Annexe e : Tableur excel – Résultats des CA par catégorie et anciennes régions .....	32
Annexe f : Tableur excel – Résultats des nombres de salariés par catégorie et anciennes régions	33
Annexe g : Estimation des nombres d'entreprises en Occitanie par catégorie .....	34
Annexe h : Filière vitivinicole française .....	35
Annexe i : Zoom sur VINSEO .....	36
Annexe j : Montpellier - Toulouse - Bordeaux - Un axe d'excellence .....	37

## Glossaire, sigles et acronymes

CA : Chiffre d'Affaires.

Catégorie : Deuxième palier de la nouvelle typologie classant les fournisseurs de la filière vitivinicole.

Chaque catégorie contient un nombre x de métiers et donc d'acteurs.

Domaine d'activité : Premier palier de la nouvelle typologie classant les fournisseurs de la filière vitivinicole. L'arborescence est caractérisée par six domaines d'activités. Chaque domaine d'activité contient un nombre x de catégories.

Fournisseur : Personne qui approvisionne régulièrement ses clients en biens et / ou en services.

Filière vitivinicole : Secteur d'activité relatif à l'ensemble des activités en liens avec la culture de la vigne ou relation avec l'élaboration, le conditionnement et le commerce du vin.

Métier : Troisième palier de la nouvelle typologie classant les fournisseurs de la filière vitivinicole. Les métiers caractérisent les activités pratiquées dans les différentes entreprises qui sont des acteurs de la filière vitivinicole.

RCS : Registre du Commerce et des Sociétés.

PEI : Projet d'Élève Ingénieur.

## Introduction

Notre projet étudiant ingénieur, commandité par M. SOBAS, est porté par la nécessité de cluster des fournisseurs vitivinicoles d'Occitanie, VINSEO, de reconsidérer la valeur actuelle de son importance structurale et économique au sein de la filière vitivinicole occitane.

L'objectif principal de notre travail est de réaliser une analyse macro - économique de la filière vitivinicole, par l'évaluation du poids économique de ses fournisseurs en Occitanie.

Pour satisfaire cette demande nous avons déterminé plusieurs objectifs secondaires. La première étape consiste à structurer la chaîne de valeur de la filière par la conception d'une nouvelle arborescence triant les multiples acteurs. A ce travail de restructuration s'ajoute la mise à jour de la base de données de VINSEO. Grâce à cette nouvelle typologie et aux informations recueillies l'objectif est d'évaluer le poids économique des membres de VINSEO par le biais d'une enquête.

Suite à cette étude concentrée sur l'association, l'objectif est d'étendre la structuration de la filière et l'analyse économique à l'ensemble de la région Occitane. Le prolongement de l'enquête à des acteurs à la fois en amont et en aval du travail de vinification est rendu possible par le dénombrement des fournisseurs en Occitanie et l'évaluation de leur poids économique.

Si l'accomplissement de ces objectifs secondaires permettent de remplir la demande du commanditaire et donc de répondre à notre objectif principal, nous avons également ajouté d'autres sous objectifs qui nous semblaient nécessaire pour répondre de manière totale au projet. D'une part, notre enquête avait également pour objectif que VINSEO connaisse encore davantage ses membres. D'autre part, notre venue au salon VINITECH à Bordeaux en novembre 2019 avait pour but de réaliser un travail de prospection pour l'association et d'analyser l'image de VINSEO.

Evaluer l'importance et le poids économique des fournisseurs de la filière vitivinicole est un projet d'une grande complexité ce qui constitue la problématique de notre étude. En effet, la multiplicité des acteurs rend difficile la mesure et l'obtention de chiffre. Les quantifications sont des estimations d'autant plus que les données bibliographiques sur le sujet sont inexistantes.

Ainsi, premièrement il est judicieux de contextualiser le projet d'étude afin de montrer l'importance de la filière vitivinicole en France puis généralement en Occitanie. Dans un second temps, le rapport aborde la restructuration de la filière et la mise à jour de la base de données de VINSEO pour obtenir le poids économique des fournisseurs membres de VINSEO. Enfin, la dernière partie du rapport d'étude traite l'extension de l'enquête en vue d'établir le poids économique des fournisseurs Occitans.

# I. Contextualisation des fournisseurs de la filière vitivinicole en Occitanie

## A. Importance de la filière vitivinicole à l'échelle nationale

Le secteur d'activité du vin représente un poids considérable dans l'économie mondiale. La France est le 2ème producteur mondial de vin avec 45 millions hL.

En France, la vigne occupe 3 % du territoire national soit environ 755 000 hectares répartis entre les 85 000 exploitations agricoles sur 66 départements viticoles. [1]

La filière vitivinicole est un secteur majeur. En 2017, son chiffre d'affaire généré est de l'ordre de **12,9 milliards d'euros**, une performance historique. Ainsi, ce secteur représente la première filière agricole en valeur. [2]

La France exporte 30% de son vin commercialisé, principalement à destination de l'Allemagne, la Belgique, le Royaume-Uni, mais également en Chine, aux Etats-Unis et au Japon. Ces exportations impliquent que le secteur du vin est le deuxième secteur exportateur en France et le premier secteur exportateur dans le domaine de l'agroalimentaire. En 2017, les exportations de vin dans le monde ont rapporté 8,7 milliards d'euros à la France.

Au total, c'est 558 000 acteurs engagés dans la filière dont :

- 142 000 viticulteurs,
- 300 000 emplois indirects (tonnellerie, chaudronnerie, logistique, bouchon, verre, communication, imprimeries, chimie, laboratoire d'œnologie, prestataires de services, construction, assurances, banque...),
- 15 000 salariés dans les syndicats (syndicat, interprofessions, chambre d'agriculture, douanes, chercheurs et lycée viticole),
- 38 000 négociants.

### *Annexe a : Infographie sur la filière viticole en France Alim'Agri*

Ces recherches présentent l'importance majeure de la filière viticole française tant en termes d'économie que de nombre d'emplois générés. Ces chiffres posent le cadre de notre étude en exprimant l'importance de faire valoir le poids de la filière à un niveau régional.

## B. Premiers chiffres sur le poids économique de la filière vitivinicole en Occitanie

L'Occitanie se trouve être l'une des régions phares de l'activité économique de cette filière.

La région occitane compte près de 263 000 hectares de vignes en 2016 [3], soit environ 35% des surfaces vitivinicoles françaises. [4]

L'Occitanie représente 33% du vin français (43% de la production nationale de vins rouges et rosés) en 2016. [5]

Selon un rapport de la Chambre d'Agriculture d'Occitanie datant de 2017, la filière Occitanie a généré **2 milliards d'euros en 2015**, soit 28% du produit agricole d'Occitanie [6] ce qui donne déjà un premier aperçu de l'ampleur de poids économique de la filière dans la région.

La production en Occitanie représente une valeur de 900 millions d'euros de vins exportés en 2016, soit 10% de la valeur à l'exportation des vins français.

En 2014, 274 entreprises de vinification emploient 2 400 salariés.

Malgré de nombreuses recherches et appels auprès de personnes spécialisées dans ce domaine, nous n'avons trouvé aucune étude donnant une estimation ni ordre de grandeur du nombre de fournisseurs vitivinicoles en Occitanie. Seuls les chiffres sur le nombre de producteurs

français ou occitans sont répertoriés. De même, il ne semble pas exister de données chiffrées concernant la composition de l'ensemble des acteurs de la filière en Occitanie.

Il est ainsi nécessaire de procéder à une étape de dénombrement de ces acteurs par tranches d'activité pour mener notre étude. Pour cela, un premier travail de définition et de classification par catégorie de ces acteurs a dû être effectué.

## II. Restructuration de la filière et mise à jour de la base de données de VINSEO en vue d'une analyse du poids économique

### A. Modification de la typologie et réalisation d'une nouvelle arborescence

#### 1. Réflexion et analyse critique de la structure actuelle de la BDD de VINSEO

VINSEO en tant que cluster réunissant les fournisseurs vitivinicoles de la région Occitanie possède une base de données relatant un certain nombre d'informations hautement utiles pour obtenir des financements ou encore mettre en exergue l'importance de l'association au niveau régional et national.

Cette base de données est souhaitée facilement utilisable grâce à un système de catégorisation décroissante : *DOMAINE D'ACTIVITÉ > CATÉGORIE > MÉTIER*. Cette classification est à double entrée. En effet, elle est accompagnée d'un système de " switch " *concepteur / producteur / distributeur*. Ainsi, par un simple système de recherche en 3 étapes, l'utilisateur peut avoir à disposition une liste d'acteurs correspondant à sa demande.

Cependant, la structure de la typologie actuelle n'est pas assez discriminante entre certains corps de métiers. L'organisation est à repenser afin de mieux séparer les acteurs et mettre en avant de nouvelles catégories et métiers émergentes dans le secteur vitivinicole tels que *Conseil en stratégie du développement* ou *Sommeliers en ligne*. En effet, les fournisseurs de services sont classés à part alors qu'ils devraient être incorporés au sein de la chaîne de valeur. Aujourd'hui ils représentent un poids important dans la filière et il est intéressant de préciser leur classification dans une telle typologie.

Construire une nouvelle arborescence pouvant classer tous les acteurs de la filière et répondant à ce système 3 étapes fait partie des livrables demandés pour notre PEI.

#### 2. Méthodologie

Dans un premier temps, nous avons réalisé un important travail bibliographique afin d'obtenir des bases plus solides sur la filière vigne et vin. Nous nous sommes appuyés sur l'annuaire VINSEO qui recense des acteurs et détaille leur activité afin d'avoir une idée plus claire des domaines et métiers couverts par les membres. L'hypothèse émise ici est que nous supposons que l'ensemble des membres de l'association forme une représentation pertinente de la filière occitane, à plus petite échelle.

Intuitivement, notre première typologie classait les acteurs en deux groupes : les prestataires de bien(s) et les prestataires de service(s). Cependant, nous avons rapidement pris conscience de l'ampleur et de la diversité des acteurs de la filière vitivinicole, ce qui rendait le tri opérant pour être effectué en seulement trois étapes.

C'est pourquoi, nous avons décidé d'effectuer une première étape de classification plus discriminante qui sépare les acteurs en grands domaines d'activité. Ces derniers sont subdivisés en catégories contenant et regroupant différents types de métiers.

C'est après avoir réalisé la majeure partie de nos entretiens auprès des fournisseurs et autres professionnels de la filière que nous avons pu établir une seconde arborescence se rapprochant de la version exhaustive. En effet, ce travail d'importance et primordial pour notre projet a été bâti grâce à l'enquête destinée aux différents acteurs. Celle-ci nous a permis de maîtriser davantage la filière, d'être de plus en plus aptes à classer les fournisseurs et d'obtenir un recul critique sur notre classification par les acteurs eux-mêmes.

Ainsi, la typologie a été construite à partir de la connaissance des acteurs de la chaîne de valeur.

Lorsque nous nous rapprochons du résultat final, nous avons établi le constat suivant : certains fournisseurs appartiennent à la même catégorie mais n'effectuent pas totalement le même métier. En effet, si certains sont des concepteurs d'autres sont exclusivement distributeurs. C'est pourquoi, nous avons décidé de conserver le système de double entrée, " switch ", qui permet de pouvoir trouver facilement et rapidement l'ensemble des concepteurs et / ou producteurs et / ou distributeurs.

### 3. Création d'une nouvelle arborescence

Notre arborescence classe donc les fournisseurs travaillant plus ou moins directement avec les producteurs viticoles selon trois critères : son domaine d'activité, sa catégorie et son métier. Le "switch" concepteurs, producteurs, distributeurs est valable pour tous les domaines d'activité et pour toutes les sous catégories.

Celle-ci permet donc, comme la base de données actuelles de VINSEO, de trouver un acteur, ou de rassembler les acteurs par groupes stratégiques en 3 clics seulement.

Les six domaines d'activité sont les suivants : **VIGNE, VIN ET CHAI, MISE, MARCHÉ, INSTITUTIONS et ENTREPRENARIAT**.

Par exemple, une entreprise impliquée dans l'achat et la revente de matériel de réception de vendanges peut être retrouvée de la manière suivante :

- Le domaine d'activité concerné est : VIN ET CHAI.
- La catégorie impliquée est : *Réception de vendanges*.

Suite à ces deux étapes, le système propose tous les acteurs de la catégorie *Réception de vendanges* (c'est - à - dire les concepteurs de machines, les fabricants, les intermédiaires de ventes, les distributeurs ...). Si nous souhaitons rechercher seulement les *distributeurs* il nous suffit de le signaler en parallèle par le biais du switch en sélectionnant seulement les *distributeurs* de cette catégorie.

#### *Annexe b : Ecosystème vitivinicole*

Le domaine d'activité **VIGNE** regroupe les métiers gravitant autour des techniques culturelles et itinéraires techniques. Huit catégories en font partie.

- *Vendanges* prend en compte toutes les entreprises de conception, fabrication ou distribution de machines et équipements servant aux vendanges, de l'épinière à la machine à vendanger.
- *Taille vigne et entretien* comprend tout le matériel et les équipements servant au travail annuel de la vigne et du raisin (hors vendange) y compris les machines servant aux différents traitements. Les outils d'aide à la décision et outils de suivi en font également partie.

- *Travail du sol et entretien* prend en considération les machines agricoles et les équipements pour le labour et le traitement.
- La catégorie *irrigation* regroupe l'ensemble des métiers en lien avec les divers équipements d'irrigation au champ. Elle comprend également les entreprises d'installation et de service après - vente de ces infrastructures.
- *Plantation* prend en compte les fournisseurs de pieds de vigne ainsi que tous les acteurs en amont de la vente des plants. Par exemple, le concepteurs, producteurs et distributeurs de machines pour la coupe des portes greffes ou encore les machines qui ébourgeonnent ou débouturent la vigne mère.
- Le *conseil agronomique* comprend les sociétés qui établissent des diagnostics parcellaires et les acteurs plus purement dans le conseil. En effet, cette catégorie prend en considération le travail en amont et les conseils qui découlent de ces analyses.
- Les *produits phytosanitaires* prennent en compte les sociétés en lien avec les produits de soin ou de prévention des maladies.
- Cette catégorie est à distinguer de celle des *engrais et des amendements* qui regroupe les fournisseurs des différents apports ayant pour objectif d'améliorer les propriétés du sol et / ou la nutrition des plants, dont les biostimulants.

Le domaine d'activité **VIN ET CHAI** comprend les activités en relation avec le processus complet de transformation depuis l'arrivée du raisin aux quais de réception jusqu'à la dernière cuve pré-mise en bouteille. Ce domaine comprend six catégories.

- *Architecture, bâtiments et immobilier* contient toute entreprise assurant la conception, la construction et l'aménagement de chais. De plus, les acteurs en lien avec la conception et l'installation des infrastructures ne servant pas à la transformation mais nécessaires au chai comme les passerelles, les systèmes de refroidissement, d'arrivée d'eau ou d'air sont compris dans cette catégorie.
- *Réception de vendanges* regroupe tout le matériel pour réceptionner, trier, égrapper, fouler, presser ...
- Le *conseil œnologique* comprend l'analyse d'échantillons comme le jus de raisin mais aussi le vin produit, par les laboratoires externes. Cette catégorie inclut les entreprises de conseil.
- *Analyse et contrôle de la vinification* prend en compte le matériel conçu et distribué pour l'équipement personnel du chai.
- La catégorie *machines et équipements de transformation* prend en considération toutes les machines et les équipements de grandes ampleurs qui interviennent dans la transformation et l'élaboration du vin comme les cuves, les pompes, les filtres, les tuyaux, les activités liées à la tonnellerie sont incluses dans cette catégorie.
- Les *produits de transformation* contiennent les fournisseurs qui commercialisent les produits ajoutés pendant le processus de vinification tels que les levures, les copeaux de bois, l'anhydride sulfureux ...

Le domaine d'activité **MISE** est représenté par les fournisseurs de matériel et les acteurs intervenant lors du processus de conditionnement et de transport. Ce domaine est subdivisé en quatre catégories.

- *Analyse et contrôle de conditionnement* prend en compte les sociétés effectuant des analyses de contrôle internes et externes lors de la mise afin de vérifier le respect des certifications du produit.
- La catégorie *bouteilles, bouchons, étiquettes* regroupe les fournisseurs de matériel entrant dans le processus de conditionnement donc de bouteilles, de bag in box, de bouchons, de capsules ou d'étiquettes.
- *Machines et équipements de mise* correspond aux acteurs qui sont en lien avec les machines de la ligne de mise lors le processus de conditionnement.
- La catégorie *logistique* prend en considération tous les acteurs intervenant lors du stockage et lors du transport des produits (palette de stockage, film plastique ...).

Le domaine d'activité **MARCHÉ** regroupe les activités relatives à la distribution et la commercialisation du vin. Ce domaine comprend quatre catégories.

- Le *conseil économique* contient les entreprises spécialisées dans les stratégies de vente, les cabinets d'étude ainsi que les banques.
- *Marketing et communication* prend en considération les acteurs qui conceptualisent les étiquettes, mettent en place des campagnes de communication, des affiches, de publicité, des logos ... Les photographes vitivinicoles font partie de cette catégorie car ils travaillent dans la mise en valeur du produit pour la vente.
- La catégorie *courting* représente les courtiers qui achètent du vin en vrac aux producteurs et les revendent aux négociants.
- *Commerce du vin* comprend les négociants ainsi que les technico - commerciaux qui sont directement en contact avec les clients et les consommateurs.

Le domaine d'activité **ENTREPRENARIAT** recouvre les activités qui concourent à la formation et la croissance d'une entreprise dont la première conséquence est la création de richesse et d'emploi. Les formes d'organisation sans but lucratif comme les entrepreneurs sociaux sont également concernées par ce type d'activité. Le domaine est subdivisé en quatre catégories.

- *Conseil stratégique de développement* prend en compte les acteurs qui sont chargés de prodiguer les conseils de performance des entreprises, de développement, d'optimiser la production ou de travailler dans la recherche et l'amélioration des innovations.
- *Soutien et sécurité des entreprises* regroupe les avocats, les assurances et les syndicats.
- La catégorie *Gestion sociale et éthique* contient les entreprises expertes dans le recrutement ou spécialistes en responsabilité sociétale (ou sociale) des entreprises.
- *Veille (informationnelle) et évènements* est caractérisée par des sociétés et associations, organismes interprofessionnels organisant des salons, des concours ou des évènements ayant pour objectifs de mettre en exergue les nouvelles technologies, les innovations et plus généralement l'ensemble des évolutions de la filière pour perpétuer des avancements. Ainsi, nous pouvons dire que VINSEO appartient à cette catégorie en tant que clusters des fournisseurs de la filière vitivinicole et en tant que réseaux d'acteurs. Enfin, l'œnotourisme et les médias spécialisés en viticulture font également partie de cette catégorie.

Le domaine d'activité **INSTITUTIONS** est caractérisé par les différents organismes qui sont chargés de la gestion des intérêts de la collectivité. Ce domaine comprend quatre catégories.

- *Centre de recherches* contient des acteurs spécialisés dans la recherche comme par exemple INRA, IHEV ou encore CREO mais aussi les laboratoires privés.
- La catégorie *Soutien financier* prend en compte toutes les entreprises qui aident à obtenir des financements divers et variés (banques ...).
- *Formation et éducation* regroupe l'ensemble des établissements publics ou privés œuvrant pour l'enseignement, la formation de diplômés ou encore de toutes les personnes spécialistes de la filière vitivinicole (DNO, ingénieurs, BTS, masters, licence pro ...).
- *Contrôle et réglementation* comprend les acteurs qui s'attèlent à l'élaboration des mesures législatives mais également à leurs mises en place, leurs applications et leurs respects dans les différentes entreprises (OIV, INAO ...).

#### 4. Limites

A l'issue de la conception et réalisation de notre arborescence de la filière vitivinicole, nous sommes capables d'évaluer les faiblesses de notre méthodologie. En effet, il aurait été pertinent de demander à des personnes non professionnelles et professionnelles comment ils visualisent l'ensemble de la filière. Cette question nous aurait permis d'aborder la filière avec des angles de recherches différents des nôtres et d'améliorer notre approche de la chaîne de valeur en nous penchant sur des acteurs auxquels nous n'avions pas pensé.

Certains acteurs se catégorisent eux-mêmes dans les secteurs de "l'innovation" ou encore Montpellier SupAgro - Institut national d'études supérieures en sciences agronomiques de Montpellier  
2 place Pierre Viala - 34060 Montpellier cedex 02 - <http://www.supagro.fr>

du “développement durable”. Ces deux domaines étant de plus en plus représentés la filière vitivinicole, nous avons choisi de placer ces entreprises dans leur domaine d’activité principal et de considérer que l’innovation ou encore le développement durable peuvent être représentées dans chacune des catégories de notre arborescence. Ceci est un choix qui implique peut-être l’oubli encore une fois de fournisseurs très spécialisés.

La réalisation de la typologie s’est avérée être un travail d’une complexité importante. Notre proposition semble relater la multiplicité des fournisseurs et l’ensemble des acteurs plus ou moins directement en lien avec les producteurs. Cependant, nous avons pris conscience notamment lors de notre enquête, que certains acteurs ne présentent pas de réelle appartenance à une des sous catégories de notre typologie. Ainsi, leurs métiers sont trop spécifiques pour créer de nouvelles classes avec de nouveaux critères. Ils sont donc plus ou moins bien positionnés au sein de la chaîne de valeur.

A ces exceptions s’ajoutent les fournisseurs que nous aurions potentiellement pu oublier. En effet, certains corps de métiers peuvent avoir un rapport étroit avec les producteurs mais leur côté atypique les classe le plus souvent hors de la filière alors que nous considérons qu’ils participent à la chaîne de valeur et à l’importance de son poids économique. Par exemple, les artisans travaillant le bois pour la réalisation de cuve ou encore de charpentes pour les caves et les chais sont des acteurs de la filière vitivinicole.

Après un long travail de définition, cette typologie nous semble fonctionnelle et les dénominations des catégories nous semblent explicites. Cependant, il est possible que nous n’ayons pas réussi à trouver les termes consacrés, utilisés par les acteurs eux-mêmes. Nous espérons que ce nouveau système est assez compréhensible et travaillé pour être utilisable pour la structuration de la base de données de VINSEO.

Si nous avons précédemment exposé la structure de notre propre typologie, il n’existe pas une unique vision. En effet, la filière peut être structurée d’une autre manière tout aussi pertinente en faisant apparaître de nouvelles caractéristiques et spécificités. Il serait intéressant de réaliser ce travail afin de le confronter au nôtre pour en faire ressortir leurs forces respectives.

## **B. Récolte et mise à jour des données économiques des membres de VINSEO**

### **1. Enquête téléphonique et méthodologie**

Comme toutes les bases de données, celle de VINSEO nécessite d’être régulièrement mise à jour et notamment les informations économiques concernant les adhérents.

Notre objectif est de déterminer le poids économique de l’ensemble des membres de VINSEO par la mesure de divers indicateurs économiques.

Ce travail de récolte de données a été réalisé par le biais d’enquêtes téléphoniques. Il avait pour objectif d’obtenir des données économiques bien précises :

- La part d’activité de l’entreprise au sein de la filière viti-vinicole et au sein de la région Occitanie,
- Le placement d’un membre dans l’arborescence classifiant les fournisseurs de la filière vitivinicole (pourcentage du chiffre d’affaire réalisé dans un ou plusieurs domaines d’activités, et au sein de chaque domaine d’activité comment se répartit l’activité en pourcentage dans les différentes catégories),
- Les données économiques caractéristiques de l’entreprise : chiffre d’affaire, nombre de salariés, nombre d’embauche(s) et montant des investissements par année,
- Les principaux concurrents occitans de l’entreprise, dans le but d’élargir plus tard notre étude au reste de la région.

*Annexe c : Guide d'entretien téléphonique destiné aux membres de VINSEO*

Le domaine d'activité institutions c'est à dire les centres de recherches, de formations, sont une catégorie à traiter à part. En effet, ces organismes ne fonctionnent pas comme des entreprises avec un CA. C'est pourquoi, nous évaluons donc le budget consacré à la filière vitivinicole (budget public, subventions ou dons privés ...) et conservons également le nombre d'employés généré par la structure. Pour les centres de formations, nous avons aussi demandé le nombre de diplômés par an, bon indicateur de l'importance de la structure et de l'implication dans la filière viti-vinicole.

*Annexe d : Guide d'entretien téléphonique spécialisé pour les institutions*

Les coordonnées des membres interrogés ont été obtenu par le biais de l'annuaire de VINSEO. Les résultats ont été reportés dans une feuille de calculs excel afin de faciliter le traitement et l'analyse des données. Ce document n'est pas en annexe car confidentiel et a été fourni à M. Sobas pour la mise à jour de la base de données de l'association VINSEO.

Les données recueillies lors de nos enquêtes sont celles utilisées pour calculer le poids économique des fournisseurs pour chaque grand domaine d'activité et pour chaque catégorie. Nous avons exclusivement considéré les acteurs qui nous ont communiqué leur CA et ceux dont le dernier était public grâce à des recherches sur Infogreffe.

Nous distinguons dans chaque cas les anciennes régions Languedoc et Occitanie. D'une part, VINSEO appartient historiquement à la région Languedoc Roussillon et la majorité de ses membres également. L'association est sous représentée en Midi - Pyrénées. D'autre part, le Languedoc Roussillon concentre une activité vitivinicole plus importante avec un vignoble d'environ 230 000 ha de surface contre 40 000 ha pour le Midi - Pyrénées.

Des approximations ont également été réalisées.

Premièrement, lorsque le fournisseur ignorait sa part d'activité dans la viticulture ou viniculture, nous avons établi qu'elle était de 100 %.

Deuxièmement, lorsque le fournisseur ne connaissait pas la part de son CA en Occitanie, nous avons déterminé qu'elle était de 50 %.

Ces pourcentages sont fondés sur les résultats des autres acteurs et reportant les réponses les plus communes.

Troisièmement, lorsque le fournisseur ignorait la répartition des pourcentages de son activité entre différentes catégories, nous avons décidé de diviser équitablement le pourcentage entre les diverses catégories considérées.

Si le fournisseur accordait plus d'importance à une catégorie qu'une autre sans être capable de donner un pourcentage, nous avons établi que la part d'activité de la catégorie majoritaire était de 70 % contre 30 % pour la plus mineure.

Enfin, nous considérons que lorsque la part d'activité d'un fournisseur est inférieure à 5 % dans la viticulture ou viniculture alors cet acteur est négligé. Il n'est donc pas pris en considération dans les calculs. Le palier de 5 % a été défini par rapport aux réponses des enquêtes, après avoir entendu de multiples fois de la part des fournisseurs : " mon activité dans ce domaine est très faible/négligeable " et que le pourcentage donné était inférieur à 5% ".

Pour estimer le poids économique de la filière nous avons choisi d'exprimer deux indicateurs : le CA et le nombre de salariés. Nous avons effectué les calculs suivants afin d'avoir une répartition de ces deux indicateurs par domaine d'activité, catégorie et anciennes régions administratives (Languedoc-Roussillon et Midi Pyrénées) qui constituent maintenant l'Occitanie.

Pour chaque **grand domaine d'activité**, le CA a été calculé de la manière suivante :

$$CA_{\text{domaine d'activité}} = CA_{\text{tot}} \times \text{Vitivinicole}_{(\text{en } \%)} \times \text{Occitanie}_{(\text{en } \%)} \times \text{Domaine d'activité}_{(\text{en } \%)}$$

Avec :

*Vitivinicole (en %)* = Part de l'activité dans le secteur vitivinicole,

*Occitanie (en %)* = Part de l'activité dans la région Occitanie,

*Domaine d'activité (en %)* = Part de l'activité dans ce domaine.

Pour chaque **catégorie**, le CA a été calculé de la manière suivante :

$$CA\ catégorie = CA\ domaine\ d'activité \times Part\ de\ l'activité\ dans\ la\ catégorie_{(en\ \%)}$$

Concernant le nombre d'acteurs dans chaque catégorie, nous avons considéré le compte suivant :

- Un acteur appartenant entièrement à une seule catégorie est compté pour 1,
- Un acteur appartenant à deux catégories est compté pour 0,5 dans chaque,
- Un acteur appartenant à trois catégories est compté pour 0,33 dans chaque.

Pour le nombre de salariés, nous avons fait l'hypothèse que les salariés d'une entreprise sont répartis équitablement entre les différentes catégories auxquelles l'acteur appartient. Nous avons ainsi divisé le nombre total de salariés par ce nombre de catégories.

## 2. Résultats et analyses

La figure ci - dessous illustre les résultats que nous avons obtenus en interrogeant 63 membres de VINSEO. Ces derniers représentent un CA total de 415,1 M€ et 1 940 emplois. Or, nous savons que les 100 membres de VINSEO représentent environ 1 000 M€ et 4 000 salariés. Sachant que les adhérents que nous n'avons pas réussi à joindre sont majoritairement des grosses entreprises, il est logique qu'elles regroupent le CA et le nombre d'emplois restant.

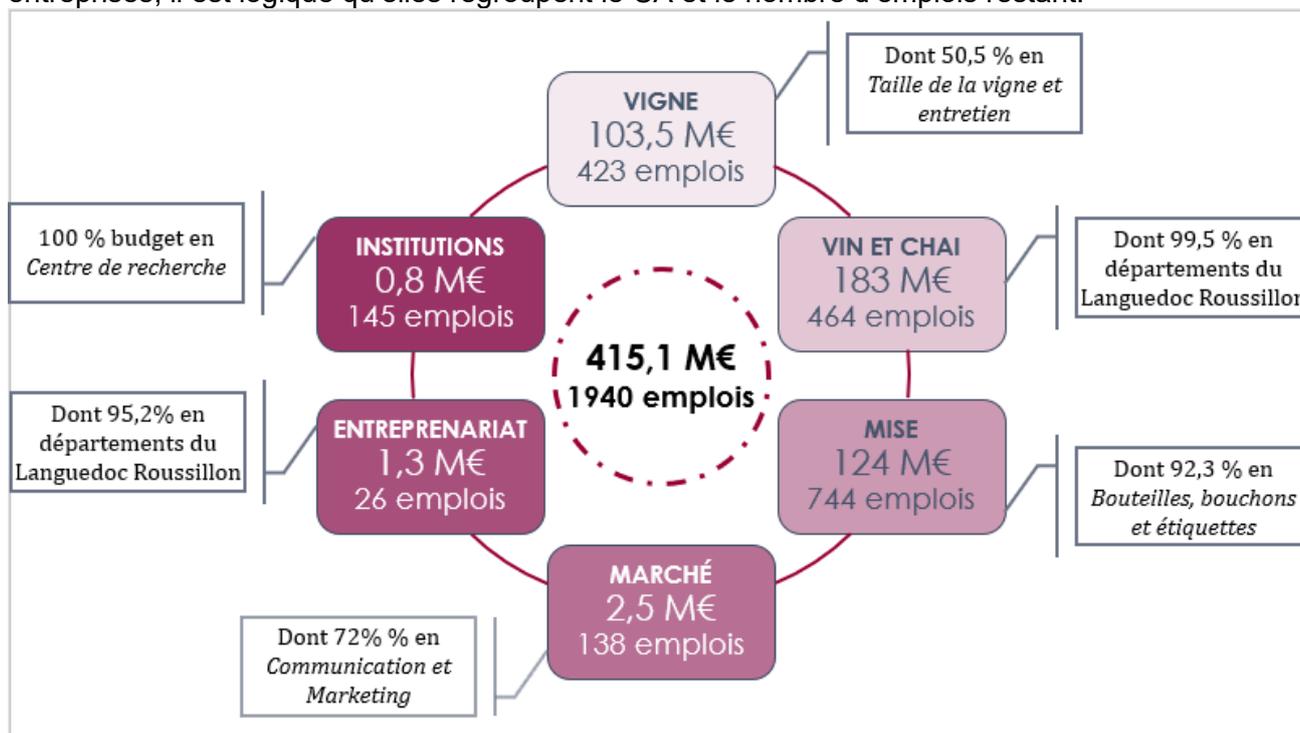


Figure 1 : Indicateurs économiques des acteurs interrogés de VINSEO (63 membres)

Annexe e : Tableur excel – Résultats des CA par catégorie et anciennes régions

Annexe f : Tableur excel – Résultats des nombres de salariés par catégorie et anciennes régions

### 3. Limites

A l'issu des entretiens téléphoniques et de l'analyse des données, nous sommes en capacité de remettre en cause notre approche.

Malgré la réalisation d'un calendrier afin d'organiser les différentes étapes du PEI, il a été hautement difficile de s'y tenir en parallèle du calendrier de la formation d'ingénieur. Il a donc fallu jouer avec les faibles disponibilités des acteurs lors des vendanges. Nous tenions à réaliser l'enquête avant cette période mais le travail en amont fut trop important pour pouvoir être entièrement réalisé auparavant.

Afin de poursuivre la récolte d'informations et la mise à jour des données économiques de la base de données de VINSEO, nous pourrions terminer les enquêtes téléphoniques auprès de tous les membres. En effet, certains ont des emplois du temps surchargés et n'ont malheureusement pas pu nous répondre. Aujourd'hui, nous avons un taux de réponse moyen d'environ 50 %.

Pour certains membres, les chiffres communiqués étaient approximatifs. Nous avons laissé parler l'objectivité des acteurs sur leur propres chiffres et la précision de ceux-ci dépendait des interlocuteurs. Les chiffres sont donc à nuancer notamment pour les montants des investissements à 3 ans et les nombres de nouveaux emplois à 3 ans, qui sont de l'ordre du prévisionnel.

De plus, les approximations décrites précédemment ont été faites arbitrairement car ce niveau de précision était impossible à obtenir lors des enquêtes. Celles-ci se voulaient efficaces et concises afin de s'assurer d'avoir des réponses de la plupart des membres. Ainsi, nos estimations ne relèvent que d'ordres de grandeur et ajoutent une marge d'erreur aux données calculées.

Lors de nos entretiens, beaucoup de membres n'ont su répondre à la question concernant leur position sur le marché et étaient souvent incapables de nous citer leur concurrent majeur. Nombreux se sont positionnés en tant que "leader" de leur activité ou ignoraient leur concurrent principal à cause de leur pluralité. La question était - elle trop dérangement ou ont-ils fait preuve d'une véritable honnêteté ? Nous l'ignorons.

Ceci permet de constater la difficulté à évaluer précisément le nombre de fournisseurs par catégorie dans la mesure où les positionnements des fournisseurs dans la filière sont très variés :

- Ultra - spécialisation de certains acteurs dans une activité très précise, donc pas de concurrence sur leur marché en particulier.
- Ou au contraire, acteurs à activités multiples. Ceux-ci étaient difficiles à classer dans notre typologie et avec des positionnements larges mais souvent uniques dans la filière du fait de leur multiplicité de domaines d'action.

### C. Acquisition de données afin de mieux connaître les membres

Les enquêtes téléphoniques ont été l'occasion de creuser plus particulièrement la relation entre les membres de VINSEO et l'association. Celles-ci ont permis de mieux connaître les membres, leurs attentes vis-à-vis de l'association. Ceci constitue une véritable ressource pour VINSEO. En effet, ces informations constituent le socle de l'association car cette dernière peut mesurer l'investissement des membres, adapter ses projets aux besoins de ses acteurs, améliorer certains points noirs de fonctionnement et accroître l'efficacité de ses approches.

Nous nous sommes permis de fixer une note sur l'échange que nous avons eu avec l'acteur et son niveau de collaboration à notre enquête pour évaluer son degré d'implication dans les études menées par l'association. Pour mesurer cet investissement, nous avons noté sur une échelle de 0 à 3 (0 et 3 compris) notre propre ressenti du déroulement de l'entretien.

De plus, une note subjective a également été donnée pour prendre en considération les réponses des membres aux différentes questions en rapport avec leurs attentes, leurs visions de VINSEO ...

Plusieurs points sont revenus régulièrement :

Montpellier SupAgro - Institut national d'études supérieures en sciences agronomiques de Montpellier  
2 place Pierre Viala - 34060 Montpellier cedex 02 - <http://www.supagro.fr>

- VINSEO est bénéfique pour les membres par la visibilité que l'association offre aux entreprises sur les événements, salons (location du stand, publicité, articles).
- Les échanges entre acteurs, permis par les réunions, formations, ateliers de VINSEO, sont sources de nouvelles idées pour mieux comprendre les besoins des clients, de l'exploration de nouveaux marchés, de partenariats et de partage de clients. La complémentarité des acteurs de VINSEO au service d'une plus grande entraide a vraiment été soulignée par les fournisseurs.
- Être représenté sous la bannière VINSEO apporte un dénominateur commun pour certains acteurs et leur procure davantage de recul sur le fonctionnement de la filière vitivinicole.
- Il est à noter que certains acteurs ne savent pas encore exploiter ce réseau de fournisseurs par manque de temps ou difficulté à intégrer les échanges. Pour ces membres, les apports de l'adhésion peuvent être limités voire inexistantes. Ces derniers sont dans l'attente d'une aide par le biais d'un suivi particulier pour renouveler leur sentiment d'appartenance à la filière et les intégrer à la synergie VINSEO.

### III. Extension de l'enquête économique à des fournisseurs Occitans non membre de VINSEO et conclusions

#### A. Entrevues lors du salon VINITECH à Bordeaux en novembre 2018

Le salon VINITECH est un salon annuel international permettant à tous les fournisseurs de la filière vitivinicole de se présenter entre eux. Le salon s'est déroulé les 20, 21 et 22 Novembre à Bordeaux. Chaque entreprise exposante possède un stand afin d'exposer son activité et ses nouveautés aux viticulteurs. Des conférences ont lieu pour présenter les innovations technologiques et avancées dans la filière.

L'objectif de notre participation à ce salon était d'étendre notre évaluation économique à des fournisseurs occitans non membres de VINSEO. Pour cela, nous avons réalisé une seconde phase d'enquêtes sous forme d'entretiens directs avec les acteurs.

Les objectifs secondaires relatifs au salon VINITECH étaient d'exposer des supports de communication que nous avons créé suite à nos premières recherches et enquêtes sur le stand de VINSEO et de réaliser un travail de prospection pour l'association.

#### B. Estimation du poids économique de l'ensemble des fournisseurs de la filière viti-vinicole

##### 1. Méthodologie

Nous avons suivi la trame déjà élaborée pour la première phase d'enquêtes que nous avons adapté aux entrevues afin de récolter les données d'activités et les données économiques concernant chaque entreprise : positionnement dans la chaîne de valeur, part de l'activité dans le secteur viti-vinicole, part de l'activité en Occitanie, CA, nombre de salariés, embauche (cf II.B.1.).

Le premier problème était de trouver de nouveaux acteurs non membres de VINSEO, travaillant en Occitanie et appartenant à la filière vitivinicole. Le salon VINITECH à Bordeaux a été un excellent moyen de rencontrer ces acteurs. En effet, nous nous sommes entretenus avec une trentaine de fournisseurs dont les sociétés étaient établies en Occitanie. Grâce à cet événement, nous supposons que nous avons obtenu un panel représentatif et significatif.

La méthodologie appliquée aux traitements des données est totalement identique à celle Montpellier SupAgro - Institut national d'études supérieures en sciences agronomiques de Montpellier  
2 place Pierre Viala - 34060 Montpellier cedex 02 - <http://www.supagro.fr>

effectuée pour le traitement des données concernant les membres de VINSEO et les CA et le nombre d'employés restent les deux indicateurs témoignant du poids économique (cf II.B.1.).

Malgré de nombreuses recherches bibliographiques, le nombre d'entreprises appartenant à la filière vitivinicole en Occitanie n'existe pas. C'est pourquoi, nous avons décidé d'estimer le nombre de sociétés de chaque catégorie de notre arborescence. Pour cela, nous avons procédé à un dénombrement des sociétés grâce à une recherche par mots clés des acteurs sur diverses sources : FranceAgriMer, INSEE, Vindexer (annuaire rassemblant 90 000 professionnels du vin du site Vitisphère), Pages jaunes, Registre du Commerce (Infogreffe). Suite à ces recherches, nous avons fixé arbitrairement un ordre de grandeur du nombre d'entreprises répertoriées par catégorie suivant notre typologie : 500, 250, 100, 50, 25, 10, 5, 1. Nous avons fait le choix d'approcher la valeur trouvée par l'ordre de grandeur supérieur. Tous les fournisseurs n'étant pas répertoriés dans nos sources, nous considérons que les valeurs sont sous - estimées.

A travers cette méthode nous cherchons à répondre aux questions suivantes :

- Pouvons - nous estimer de manière pertinente le nombre de fournisseurs de la filière vitivinicole ?
- Notre échantillon d'enquêtes (membres de VINSEO et leurs concurrents) représente - t - il un panel significatif de la filière des fournisseurs vitivinicoles d'Occitanie ?
- Au vu de ces résultats : pouvons - nous parler de proportionnalité du poids économique entre les fournisseurs interrogés et tous ceux d'Occitanie ?

Par la suite, afin de pouvoir effectuer nos calculs, nous supposons qu'il existe une proportionnalité entre la valeur du CA des fournisseurs interrogés et la valeur du CA de l'ensemble des fournisseurs d'Occitanie. De même, pour le nombre de salariés. Ainsi, nous considérons que le poids économique mesuré pour notre échantillon est extensible à l'échelle de l'Occitanie.

## 2. Résultats et analyses

D'après la méthodologie précédente, nous trouvons une première estimation du nombre d'entreprises impliquées dans la filière vitivinicole en Occitanie d'une valeur de 2215 entreprises, soit environ 2000 entreprises.

### *Annexe g : Estimation des nombres d'entreprises en Occitanie par catégorie*

Etant donné le manque de précision que confère notre méthode de calcul, nous choisissons de ne présenter le CA et le nombre d'emplois dans la filière que par domaine d'activité et pour toute l'Occitanie (pas de distinction plus fine par catégorie ou par ancienne région).

Avec la règle de proportionnalité appliquée à notre échantillon de taille  $n = 85$  acteurs interrogés nous réalisons les calculs suivants :

$$CA_{tot} \text{ estimé pour la filière en Occitanie} = \frac{\text{Entreprises Occitanie} \times \text{Total CA par catégorie}}{n}$$

Avec :

Entreprises Occitanie = Nombre estimé d'entreprises en Occitanie

Total CA par catégorie de l'échantillon = Somme des CA par catégorie des acteurs interrogés en M d'€

$n$  = Taille de l'échantillon

Domaine d'activité	Estimation nombre d'entreprises en Occitanie	Nombre d'entreprises interrogées	Somme CA en M€ des entreprises interrogées	Estimation CA en M€ en Occitanie
VIGNE	370	26,0	136	1935
VIN ET CHAI	425	30,1	197	2783
MISE	105	13,5	181	1411
MARCHE	970	4,3	3	570
ENTREPRENARIAT	270	6,0	1	58
INSTITUTIONS	75	5,2	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>2215</b>	<b>85,1</b>	<b>519</b>	<b>6 768</b>

Tableau 1 : Résultats - Estimation du CA (en M€) des fournisseurs en Occitanie

Nous obtenons ainsi un **CA pour l'Occitanie estimé à 7 Milliards d'€**.

Nous estimons le nombre d'emplois générés par la filière de la manière suivante :

$$Nb \text{ d'emplois estimé en Occitanie} = \frac{\text{Entreprises Occitanie} \times \text{Total nb d'emplois par catégorie}}{n}$$

Avec :

Entreprises Occitanie = Nombre estimé d'entreprises en Occitanie

Total nombre d'emplois par catégorie de l'échantillon = Somme du nombre de salariés par catégorie des acteurs interrogés

n = taille de l'échantillon

Domaine d'activité	Estimation nombre d'entreprises en Occitanie	Nombre d'entreprises interrogées	Somme nombre d'emplois des entreprises interrogées	Estimation nombre d'emplois en Occitanie
VIGNE	370	26,0	1 040	14821
VIN ET CHAI	425	30,1	769	10841
MISE	105	13,5	1 743	13565
MARCHE	970	4,3	138	30879
ENTREPRENARIAT	270	6,0	26	1171
INSTITUTIONS	75	5,2	153	2220
<b>TOTAL</b>	<b>2215</b>	<b>85,1</b>	<b>3 868</b>	<b>73 497</b>

Tableau 2 : Résultats - Estimation du nombre d'emplois en Occitanie, filière viti-vinicole

Nous estimons ainsi le **nombre d'emplois généré par la filière vitivinicole en Occitanie à 73 500 emplois**. D'après nos recherches, le nombre d'emplois (hors producteurs) généré par la filière à l'échelle de la France est de 416 000. D'après nos approximations, le poids de l'Occitanie en nombre d'emplois serait ainsi d'environ 18%.

Ne possédant aucune échelle précise de données à ce sujet pour confronter nos résultats,

Montpellier SupAgro - Institut national d'études supérieures en sciences agronomiques de Montpellier  
2 place Pierre Viala - 34060 Montpellier cedex 02 - <http://www.supagro.fr>

nous pouvons les analyser par rapport au poids de VINSEO. En effet, nous avons fait l'hypothèse que l'association est représentative de la filière vitivinicole en termes de nombre d'acteurs et de poids économique. Nous appliquons les mêmes règles de proportionnalité pour le calcul de résultats attendus en Occitanie.

	Nombre entreprises considérées	CA attendu ( en Milliards d'€)	Nombre de salariés estimés
VINSEO	100	1	2 000
Résultats attendus Occitanie	2 215	22	44 300
Résultats obtenus Occitanie	2 215	7	73 497

Tableau 3 : Comparaison résultats attendus et résultats obtenus

Premièrement, l'ordre de grandeur du CA obtenu et du CA attendu sont similaires validant les fondements de la méthodologie. Il en est de même pour le nombre de salariés de la filière. Même si notre étude est basée sur des approximations (estimation du nombre d'acteurs en Occitanie et hypothèse selon laquelle VINSEO constitue un échantillon significatif et représentatif de la région), nos résultats semblent cohérents.

### 3. Limites

Le facteur limitant notre étude et menant à des résultats approximatifs est qu'il n'existe pas de base de données complète ni structurée des fournisseurs vitivinicoles tant au niveau national que régional. Par exemple, certaines sources telles que Vitisphère ou Pages Jaunes mixent des catégories telles que formations, recrutement et conseil en viticulture - œnologie. D'après nos différentes sources bibliographiques, il est impossible de vérifier si nous avons considéré et donc comptabilisé deux fois le même acteur. C'est pourquoi, il s'agit bien d'une estimation du nombre de fournisseurs par catégorie.

Les ordres de grandeurs du nombre d'acteurs que nous avons donnés sont critiquables car peu précis et subjectifs de par notre manque d'informations concernant ces données. En effet, le décompte à l'aide de recherches par mots clés est imprécis dans la mesure où certains acteurs ont pu être comptés deux fois, d'autres non pris en compte. De plus, les entreprises trouvées n'effectuent sans doute pas 100% de leur activité dans la filière vitivinicole, ce degré de précision étant important pour déterminer le poids économique de la filière.

Pour les catégories atypiques de fournisseurs comme les avocats, les photographes, les conseillers en gestion de l'innovation, il est difficile d'évaluer leur nombre avec exactitude. En effet, ces derniers possèdent des parts d'activités minoritaires dans la viticulture. Nous avons sûrement sous - estimé leur nombre et leur poids économique. Pour finir, nous n'avons aucune donnée discriminante nous permettant d'estimer notre marge d'erreur.

Nous aurions également pu recouper notre méthode avec d'autres approches et obtenir des résultats plus concluants. Nous présentons ici certaines approches possibles que nous n'avons pu approfondir par manque de temps.

Il aurait été possible d'effectuer une recherche sur le Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) via le site Infogreffe. En effet, le RCS est un document officiel où les entreprises sont répertoriées par catégories normalisées. Ce document ne permet pas de différencier les producteurs des fournisseurs et encore moins d'identifier les prestataires de services spécialisés dans le vin qui ne seraient pas classés dans la catégorie vigne. De plus, cette méthode élimine tout fournisseur qui n'est pas spécialisé dans la filière vitivinicole et est donc répertorié dans d'autres

domaines d'activités.

Nous avons envisagé de contacter les producteurs vitivinicoles occitans pour répertorier leurs fournisseurs et avoir un aperçu des entreprises qui gravitent autour d'eux. Cependant cette méthode n'a de poids que dans la mesure où nous interrogeons tous les producteurs occitans ce qui est impossible dans le cadre du PEI faute de temps et de moyens. De plus, beaucoup de fournisseurs proviennent d'autres régions ou même d'autres pays (Espagne, Italie) et ne sont donc pas pris en compte dans l'étude. Enfin, certains acteurs qui sont considérés comme fournisseurs de la filière vitivinicole ne sont pas directement en contact avec les producteurs mais plutôt avec d'autres fournisseurs. Cette approche n'aurait donc pas été nécessairement concluante.

La taille de notre échantillon est très faible, malgré l'importance en termes de travail horaire qu'a représenté la phase d'enquête. Afin de poursuivre cette étude, il serait intéressant d'obtenir davantage de données chiffrées en multipliant les enquêtes auprès des fournisseurs occitans.

Il manquerait un annuaire répertoriant tous les fournisseurs viticoles à l'échelle régionale, voir nationale, qui mériterait d'être initié par un organisme public de statistiques tel que l'INSEE ou de régulation de la filière vin et spiritueux (OIV). Effectuer un travail de recensement à l'échelle des organismes départementaux (comme avec la chambre d'agriculture par exemple) serait très utile pour donner des approximations plus précises et ainsi donner plus de force à la filière en la structurant. Ces travaux existent dans le cas des producteurs viticoles grâce à toutes les réglementations en matière de déclarations liées à la plantation, la récolte, ce qui permet de produire les données recherchées à l'échelle des producteurs.

Nos échanges et les résultats de notre étude ont montré qu'il existe un problème de sémantique autour du terme de " fournisseur vitivinicole ". Par exemple même parmi les membres de VINSEO, certains acteurs ne se considèrent pas comme membre de la filière car ils ne sont pas directement en relation avec les producteurs viticoles et / ou prestataires de services. Il manque aujourd'hui un dénominateur commun pour ceux que nous avons considérés comme fournisseurs de la filière vitivinicole. Sans ce présupposé, il est difficile de mener une telle étude.

## **C. Prospection et identification des facteurs pouvant freiner une adhésion à VINSEO**

### **1. Résultats lors des entrevues à VINITECH**

Lors de nos rencontres au salon VINITECH, nous avons également réalisé un travail de prospection pour VINSEO. En effet, l'échange se terminait toujours par quelques questions relatives à l'association (Ont-ils déjà entendu parler de VINSEO ? Si oui, connaissent-ils quels sont ses objectifs et ses actions ? Une adhésion les intéresserait-ils ? Pourquoi ?).

L'objectif de ce travail est double. Il permet à la fois d'explorer de nouveaux horizons pour VINSEO et de rechercher de nouveaux contacts mais il identifie également les facteurs pouvant freiner une adhésion à l'association.

Après s'être entretenu avec divers fournisseurs, différentes remarques ont plusieurs fois été relevées auprès des acteurs.

En effet, nous soulevons une question de notoriété de l'association, car de multiples acteurs ne connaissaient pas VINSEO. Afin d'améliorer cette notoriété, nous suggérons d'engager davantage de campagnes de publicité pour accroître le rayonnement de l'association par le biais notamment d'articles de presse.

Un autre aspect a été également identifié à l'issue des entretiens, concernant l'image de VINSEO quant à au prix de l'adhésion, facteur plusieurs fois évoqué par les acteurs. Ceux-ci considèrent souvent que les bénéfices et les avantages que leur procurerait l'association ne

seraient pas significatifs par rapport à ce coût. Ils estiment que l'entreprise ne présente pas un réel intérêt à rejoindre VINSEO, souvent perçue comme une petite structure, ce qui rend plus compliqué le déclenchement de l'adhésion. Notre conseil pour résoudre ce problème d'image est de réaliser lors des divers événements de véritables opérations de communication directement avec les acteurs. Ces campagnes se voudront percutantes et nettement plus efficaces si elles sont réalisées en face à face plutôt que par le biais d'articles, d'entretiens téléphoniques ou autres. L'objectif serait de montrer tous les avantages de VINSEO et l'efficacité serait nettement accrue lors d'une véritable rencontre avec les fournisseurs.

## 2. Contenu et retours sur nos supports de communication pour VINITECH

Notre commanditaire nous a chargé de la conception et la réalisation de supports de communication pour le salon VINITECH en novembre 2018 à Bordeaux.

Nous avons choisi d'effectuer quatre posters afin d'aborder quatre thèmes différents. Il nous fallait respecter certaines règles (format 60x90cm, charte graphique de VINSEO, supports clairs, épurés et percutants ...).

Le premier poster avait pour objectif de mettre en lumière le poids économique de la filière vitivinicole en France d'un point de vue macroéconomique. C'est pourquoi, grâce à la contribution de M. Hervé Hannin et de M. Laurent Mayoux (France AgriMer) ainsi que par le biais d'un travail bibliographique, nous avons sélectionné les chiffres les plus intéressants et frappants tels que le nombre d'acteurs dans la filière, la valeur des exports, le montant en CA lié à l'œnotourisme en France ou encore le rang de la France en tant que producteur mondial de vins.

L'objectif du second poster était de présenter la typologie réalisée lors de notre première phase de travail pour mettre en avant notre conception de " l'écosystème vitivinicole ".

Le troisième poster avait pour objectif de mettre en exergue l'association par l'utilisation de quelques chiffres (nombre d'adhérents et leur CA total, le nombre de salariés) et de montrer à la fois son poids, sa diversité et ses missions.

L'objectif du quatrième poster était de mettre en relation les métropoles de Montpellier, Toulouse et Bordeaux afin de démontrer qu'ensemble elles constituent une force incontestable. Elles forment un axe d'excellence pour la recherche et représentent un poids important pour la formation dans le monde du vin. Le but était d'exposer et de prouver la complémentarité des centres de recherche et des formations proposés par ces trois villes.

*Annexe h : Filière vitivinicole française*

*Annexe i : Zoom sur VINSEO*

*Annex j : Montpellier – Toulouse – Bordeaux – Un axe d'excellence*

Ainsi suite à notre travail de prospection au salon VINITECH, nous concluons qu'il serait pertinent d'entreprendre de grandes campagnes de communication dont les objectifs seraient d'améliorer la notoriété et l'image de VINSEO.

Ce constat arrive malheureusement après la réalisation des supports de communication qui nous ont été demandé pour le salon. Ainsi, ces supports ne répondaient pas entièrement à ces deux objectifs identifiés ultérieurement.

## Conclusion

Cette étude commanditée par VINSEO a donc permis d'estimer l'importance du poids économique des fournisseurs de la filière vitivinicole en Occitanie.

La méthodologie mise en place a permis de structurer les acteurs selon une nouvelle typologie afin d'optimiser la gestion de la base de données de VINSEO. Si nous avons mis en exergue dans ce rapport les points forts de cette arborescence, l'évolution de la filière contraint une perpétuelle remise en question et mise à jour de la typologie notamment par l'ajout de catégories contenant des acteurs dont les activités sont innovantes.

Notre étude permet de donner une première estimation du poids économique des fournisseurs vitivinicole occitans : **7 Milliards d'euros de CA, 2 200 entreprises et 73 500 emplois**. Malgré, le taux d'erreur que nous n'avons pas pu mesurer, nous pouvons affirmer que ce PEI présente une première méthodologie avec ses propres limites mais dont l'exécution avec plus de moyens et de temps serait un axe de recherche intéressant.

L'évaluation du poids économique des fournisseurs de la filière vitivinicole d'Occitanie s'est également accompagnée d'un travail d'étude de la perception de VINSEO par ses membres et par divers acteurs du secteur du vin. D'une part, l'association est avant tout perçue comme un réseau d'acteurs efficient dont la complémentarité des adhérents est essentielle à l'évolution et au développement de la filière en Occitanie. Ce constat a été souligné par de nombreux membres. D'autre part, suite à notre travail de prospection à VINITECH nous avons pu faire deux constats : une porte sur la notoriété de VINSEO et l'autre sur l'image de l'association. Nous conseillons d'engager et / ou d'approfondir des campagnes de communication afin d'augmenter la popularité et la réputation de la structure.

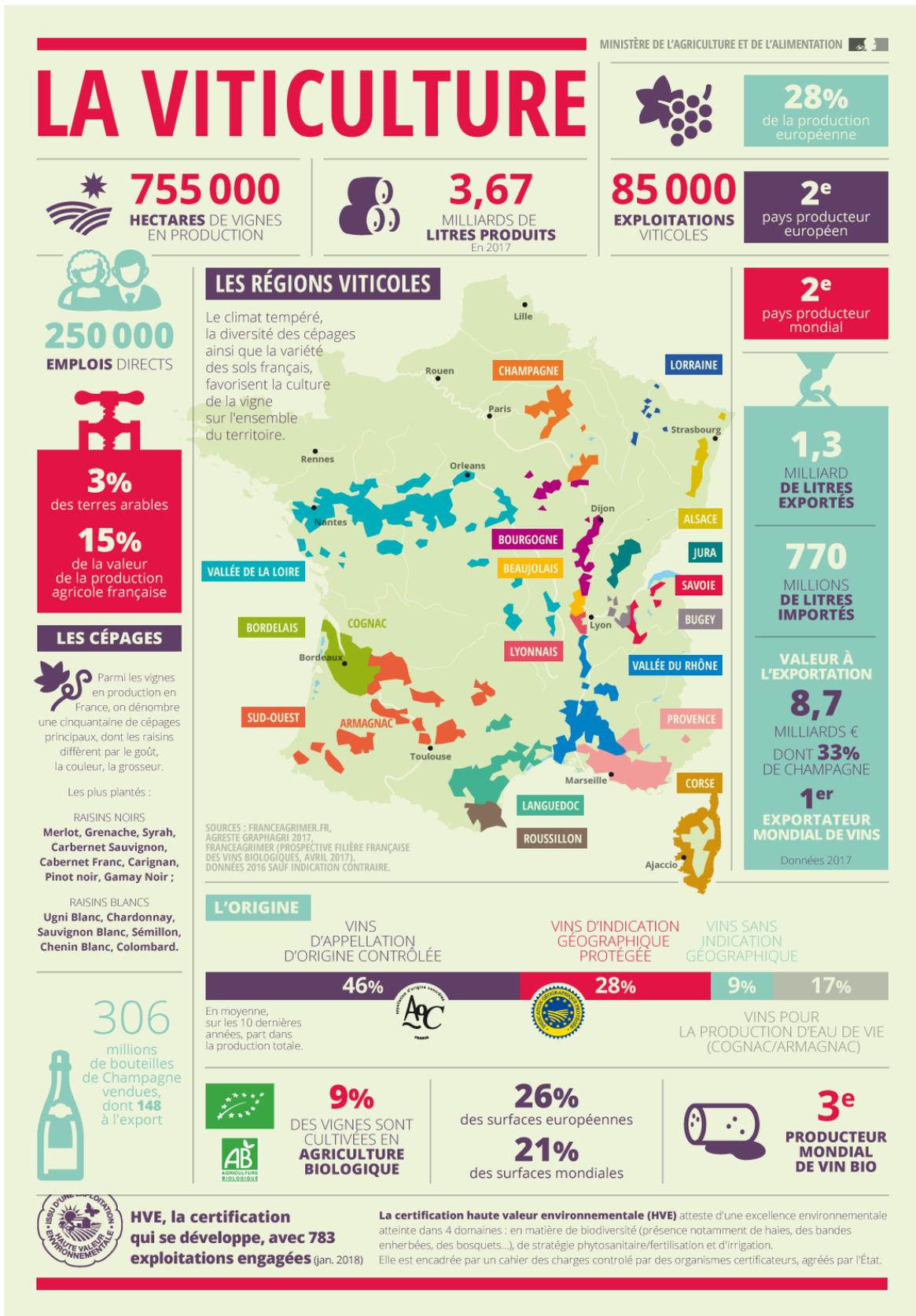
La complexité de la filière vitivinicole a réellement été l'obstacle majeur pour mener notre projet à bien. La multiplicité des fournisseurs et la difficulté à obtenir des données chiffrées ont contraint notre étude à élaborer une méthodologie fondée sur un grand nombre d'approximations et de beaucoup de subjectivité.

Ce PEI est une première estimation du poids économique des fournisseurs de la filière vitivinicole et gagnerait à être poursuivi. La récolte de nouvelles données en Occitanie serait un prolongement idéal pour promouvoir l'impact des divers acteurs sur la région. Ce travail de précision permettrait à la fois de se rapprocher de la réelle valeur du poids économique des fournisseurs mais apporterait davantage de cohérence, de crédit et de fiabilité à l'étude que nous venons de mener. Enfin, le recensement des multiples acteurs pourrait s'effectuer en parallèle et apporterait de précieuses informations sur les fournisseurs de la filière vitivinicole en Occitanie.

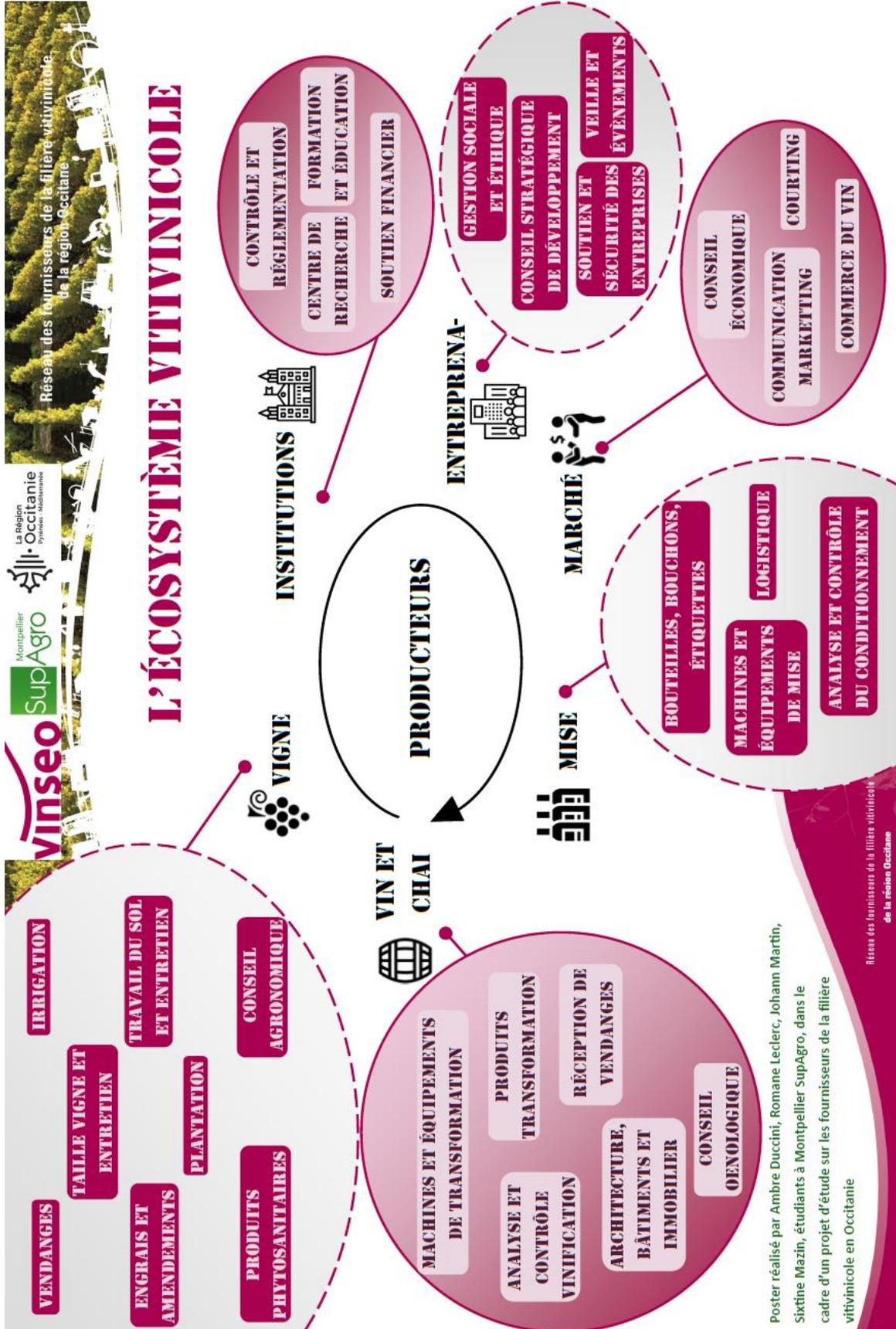
## Références bibliographiques

- [1] La Viticulture, Chambre d'Agriculture d'Occitanie - 2017, disponible sur Internet, [http://www.occitanie.chambre-agriculture.fr/fileadmin/user\\_upload/Occitanie/076\\_Inst-Occitanie/Documents/Agriscopie/p21-24-viticulture.pdf](http://www.occitanie.chambre-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/Occitanie/076_Inst-Occitanie/Documents/Agriscopie/p21-24-viticulture.pdf), dernière date de consultation le 14/12/2018.
- [2] Les fiches de FranceAgrimer > vins, spiritueux, Février 2018, disponible sur Internet, <http://www.franceagrimer.fr/content/download/55699/538558/file/fiches%20spiritueux.pdf>, dernière date de consultation le 14/12/2018.
- [3] La filière vin dans le monde et la France Institut Supérieur du Vin - 2017, disponible sur Internet, <https://www.isvin.fr/la-filiere-vin/la-filiere-vin-dans-le-monde-et-en-france/>, dernière date de consultation le 14/12/2018.
- [4] Léonor Hugot - FranceAgriMer, Les chiffres de la pépinière viticole 2017 - Mai 2018, disponible sur Internet : <http://www.franceagrimer.fr/content/download/57871/561527/file/Les%20chiffres%20de%20la%20p%C3%A9pini%C3%A8re%20viticole%20-%20Edition%202017.pdf>, dernière date de consultation le 13/12/2018.
- [5] Chiffres clés de la filière, Vin et société - 2017, disponible sur Internet : <http://www.vinetsociete.fr/se-mobiliser-pour-le-vin/chiffres-clefs-de-la-filiere-vin>, dernière date de consultation le 16/11/2018.
- [6] Chiffres clés de la filière, Vin et société - 2017 <http://www.vinetsociete.fr/magazine/article/le-vin-en-quelques-chiffres-cles>, dernière date de consultation le 16/11/2018.
- [7] Hervé Hannin, François d'Hauteville - La vigne et le vin - Broché – 30 novembre 2010.

Annexes



Annexe a : Infographie sur la filière viticole en France Alim'Agri



Annexe b : Ecosystème vitivinicole

## **Guide d'entretien téléphonique : Etude économique des fournisseurs de la filière viti-vinicole en Occitanie, membres de VINSEO**

*Répartition des membres :*

*P.14 à 63 (incluse) : Ambre D. et Romane L.*

*P.64 à 116 : Johann.M et Sixtine M.*

*Durée de l'entretien : entre 10 et 20 minutes*

### **Présentation :**

Bonjour, ici *Nom et Prénom*. Suis-je bien en communication avec ... ? Je me présente : je suis étudiant en 2<sup>e</sup> année à l'école Montpellier SupAgro, et dans le cadre du Projet Etudiant Ingénieur, je suis missionné(e) par le cluster VINSEO afin de réaliser une étude économique.

Notre projet consiste à faire un point sur l'impact économique de la filière viti-vinicole en Occitanie dans le but :

- de valoriser l'initiative VINSEO,
- faire valoir l'importance de la filière du point de vue de ses fournisseurs

Nous vous garantissons la confidentialité des données que vous serez amenés à nous confier.

Auriez-vous quelques minutes à nous accorder ?

### **Enquête :**

#### **1- Positionnement dans la filière.**

Notre première partie d'étude s'attache à bien positionner chaque acteur dans la filière, selon ses principales activités.

*(Renseignements à priori sur l'entreprise que l'on joint, afin de débiter l'interview)*

Nous avons vu que votre entreprise a pour principale(s) activité(s) ...

A quelle part estimez-vous votre activité dans le secteur viti-vinicole ?

*Demande d'explication plus poussée si l'activité n'est pas entièrement comprise durant la préparation.*

Nous avons, dans un premier temps, réalisé une arborescence applicable aux fournisseurs de la filière viti-vinicole, afin de posséder une vision globale et graphique de tous les acteurs impliqués.

En connaissance de votre/vos activité(s), nous vous aurions placé dans telle(s) catégorie(s) ...

Pouvez-vous confirmer ?

A quel(s) pourcentage(s) estimez-vous votre/vos activité(s), en termes de part de CA ?

#### **2- Évaluer le poids économique de la filière :**

Dans notre seconde partie d'étude, nous voulons mettre en place un indicateur économique qui relate le chiffre d'affaire et le nombre d'emploi créé par la filière. Ces données ne seront pas utilisées et communiquées pour détailler l'activité économique de chacun, mais dans un but de vision globale des fournisseurs. Ainsi vos chiffres ne seront pas diffusés seuls.

Accepterez-vous de nous les communiquer ?

Afin de compléter la partie économique, nous aimerions connaître le nombre d'emplois générés annuellement par votre entreprise, le montant de vos investissements, le montant de vos exports, les lieux principaux d'exports ?

#### **3- Élargir l'enquête aux autres fournisseurs de la filière :**

Pour évaluer le marché des fournisseurs en viticulture, est ce que vous pourriez nous citer votre principal concurrent ? Se localise-t-il en Occitanie ? Avez-vous une idée vos parts de marché respectives ?

#### **4- Lien avec Vinseo :**

Comme nous vous l'avons dit, nous travaillons dans le cadre de cette étude pour Vinseo. Nous aimerions savoir ce que vous apporte VINSEO, et quelles sont vos attentes vis-à-vis du cluster.

*Annexe c : Guide d'entretien téléphonique pour les membres de VINSEO*

**Guide d'entretien téléphonique pour les institutions : Etude économique des fournisseurs de la filière viti-vinicole en Occitanie, membres de VINSEO**

**1 - Positionnement** dans la filière. Nous cherchons à établir une typologie de la filière des fournisseurs viti-vinicoles.

Quels sont les cursus proposés par votre université en lien avec la filière viti-vinicole ?

Où sont situés ces cursus ?

Combien concernent-ils de diplômés par an ?

Combien de professeurs sont-ils impliqués dans ces cursus ?

S'ils sont connus, quels montants (budgets) sont alloués à ces cursus ?

Quelle part de vos étudiants diplômés est-elle embauchée dans la filière viti-vinicole au sens large ?

**2 - Que vous apporte VINSEO ?**

Quelles attentes avez-vous en tant que membre vis-à-vis de VINSEO ?

*Annexe d : Guide d'entretien téléphonique spécialisé pour les institutions*

Domaine d'activité	TYPLOGIE FOURNISSEURS Catégorie	Montant des CA (en M€)						TOTAL Languedoc	TOTAL Midi-Pyrénées	TOTAL Occitanie	
		MEMBRES VINSEO			HORS VINSEO						
		Métièrs considérés	Midi-Pyrénées	Languedoc	TOTAL VINSEO	Midi Pyrénées	Languedoc				TOTAL HORS VINSEO
VIGNE			26,8	76,7	103,5		32,2	26,8	76,7	136	
	Plantations		0,0	4,7	4,7	1,13	0	1,1	1,1	4,7	
	Taille de vigne et entretien		19,2	33,1	52,3	1,26	1,87	3,1	20,5	34,9	
	Travail du sol et entretien		0,0	0,0	0,0	0	2,28	2,3	0,0	2,3	
	Produits phytosanitaires		2,5	16,9	19,4	0	4,9	4,9	2,5	21,8	
	Engrais et amendements		2,5	16,9	19,4	17,78	0	17,8	20,3	16,9	
	irrigation		0,0	0,0	0,0	1,92	0	1,9	1,9	0,0	
	Conseil Agronomique		2,5	5,2	7,7	0,1	1	1,1	2,6	6,2	
	Vendanges		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0,0	
				0,9	182,1	183,0		14,4	0,9	182,1	197
VIN ET CHAI			0,0	5,4	5,4	0	0,44	0,4	0,0	5,9	
	Réception de vendanges		0,0	9,3	9,3	0,27	0,88	1,2	0,3	10,2	
	Machines et équipements de transformation		0,9	141,1	142,0	0	0,23	0,2	0,9	141,4	
	Produits de transformation		0,0	0,9	0,9	0,004	0,07	0,1	0,0	1,0	
	Analyse et contrôle vitification		0,0	24,5	24,5	0	7,3	7,3	0,0	31,8	
	Conseil œnologique		0,0	0,8	0,8	0,47	4,75	5,2	0,5	5,5	
	Architecture, bâtiments et immobilier										
				0,0	124,0	124,0		57,3	0,0	124,0	181
				0,0	2,8	2,8	0,09	1,77	1,9	0,1	4,6
				0,0	1,1	1,1	0	0	0,0	0,0	1,1
MISE	Machines et équipements de mise		0,0	114,4	114,4	38,88	1,2	50,9	38,9	126,4	
	Logistique		0,0	5,6	5,6	0	4,56	4,6	0,0	10,2	
	Bouteilles, bouchons, étiquettes										
	Analyse et contrôle du conditionnement										
				0,1	2,4	2,5		0,0	0,1	2,4	3
MARCHÉ			0,0	0,3	0,3	0	0	0,0	0,0	0,3	
	Conseil économique		0,1	1,7	1,8	0	0	0,0	0,1	1,7	
	Communication marketing		0,0	0,4	0,4	0	0	0,0	0,0	0,4	
	Courtage		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0,0	
	Commerce du vin										
ENTREPRENARIAT			0,1	1,2	1,3		0,0	0,1	1,2	1	
			0,0	0,3	0,3	0	0	0,0	0,0	0,3	
	Gestion sociale et éthique		0,0	0,5	0,5	0	0	0,0	0,0	0,5	
	Conseil stratégique de développement		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0,0	
	Soutien et sécurité des entreprises		0,0	0,5	0,5	0	0	0,0	0,0	0,5	
INSTITUTIONS	Veille et événements		0,0	0,8	0,8		0,0	0,0	0,0	0,8	
			0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0,0	
	Contrôle et réglementation		0,0	0,8	0,8	0	0	0,0	0,0	0,8	
	Centre de recherche		0,0	0,0	0,0	0	0,02	0,0	0,0	0,0	
	Soutien transder		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0,0	
<b>TOTAUX</b>					<b>415,1</b>			<b>117,6</b>		<b>519</b>	

Annexe e : Tableau excel – Résultats des CA par catégorie et anciennes régions

Domaine d'activité	TYPLOGIE FOURNISSEURS Catégorie	Montant des CA (en ME)						TOTAL HORS VINSEO	TOTAL Midi- Pyrénées	TOTAL Languedoc	TOTAL Occitanie
		MEMBRES VINSEO			HORS VINSEO						
		Médiers considérés	Midi-Pyrénées	Languedoc	TOTAL VINSEO	Midi Pyrénées	Languedoc				
<b>VIGNE</b>			<b>26,8</b>	<b>76,7</b>	<b>103,5</b>		<b>32,2</b>	<b>26,8</b>	<b>76,7</b>	<b>136</b>	
	Plantations		0,0	4,7	4,7	1,13	0	1,1	1,1	6	
	Taille de vigne et entretien		19,2	33,1	52,3	1,26	1,87	20,5	34,9	55	
	Travail du sol et entretien		0,0	0,0	0,0	0	2,28	0,0	2,3	2	
	Produits phytosanitaires		2,5	16,9	19,4	4,9	4,9	2,5	21,8	24	
	Engrais et amendements		2,5	16,9	19,4	17,78	0	20,3	16,9	37	
	Irrigation		0,0	0,0	0,0	1,92	0	1,9	0,0	2	
	Conseil Agronomique		2,5	5,2	7,7	0,1	1	2,6	6,2	9	
	Vendanges		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	
<b>VIN ET CHAI</b>			<b>0,9</b>	<b>182,1</b>	<b>183,0</b>		<b>14,4</b>	<b>0,9</b>	<b>182,1</b>	<b>197</b>	
	Réception de vendanges		0,0	5,4	5,4	0	0,44	0,4	0,0	6	
	Machines et équipements de transformation		0,0	9,3	9,3	0,27	0,88	1,2	10,2	10	
	Produits de transformation		0,9	141,1	142,0	0	0,23	0,9	141,4	142	
	Analyse et contrôle vinification		0,0	0,9	0,9	0,004	0,07	0,1	1,0	1	
	Conseil œnologique		0,0	24,5	24,5	0	7,3	0,0	31,8	32	
	Architecture, bâtiments et immobilier		0,0	0,8	0,8	0,47	4,75	5,2	5,5	6	
<b>MISE</b>			<b>0,0</b>	<b>124,0</b>	<b>124,0</b>		<b>57,3</b>	<b>0,0</b>	<b>124,0</b>	<b>181</b>	
	Machines et équipements de mise		0,0	2,8	2,8	0,09	1,77	1,9	4,6	5	
	Logistique		0,0	1,1	1,1	0	0	0,0	1,1	1	
	Bouteilles, bouchons, étiquettes		0,0	114,4	114,4	38,88	12	38,9	126,4	165	
	Analyse et contrôle du conditionnement		0,0	5,6	5,6	0	4,56	4,6	10,2	10	
<b>MARCHE</b>			<b>0,1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,5</b>		<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>2,4</b>	<b>3</b>	
	Conseil économique		0,0	0,3	0,3	0	0	0,0	0,3	0	
	Communication marketing		0,1	1,7	1,8	0	0	0,1	1,7	2	
	Courting		0,0	0,4	0,4	0	0	0,0	0,4	0	
	Commerce du vin		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	
<b>ENTREPRENARIAT</b>			<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>		<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1</b>	
	Gestion sociale et éthique		0,0	0,3	0,3	0	0	0,0	0,3	0	
	Conseil stratégique de développement		0,0	0,5	0,5	0	0	0,0	0,5	0	
	Soutien et sécurité des entreprises		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	
	Veille et événements		0,0	0,5	0,5	0	0	0,0	0,5	1	
<b>INSTITUTIONS</b>			<b>0,0</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>		<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,6</b>	<b>1</b>	
	Contrôle et réglementation		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	
	Centre de recherche		0,0	0,8	0,8	0	0	0,0	0,8	1	
	Formation et éducation		0,0	0,0	0,0	0	0,02	0,0	0,0	0	
	Soutien trader		0,0	0,0	0,0	0	0	0,0	0,0	0	
<b>TOTAUX</b>					<b>415,1</b>			<b>117,6</b>	<b>816,5</b>	<b>519</b>	

Annexe f : Tableau excel – Résultats des nombres de salariés par catégorie et anciennes régions

TYPOLOGIE		MIDI PYRENEES		LANGUEDOC		OCCITANIE
Domaine d'activité	Catégorie	Nombre entreprises	Ordre de grandeur	Nombre entreprises	Ordre de grandeur	Ordre de grandeur
<b>VIGNE</b>		<b>155</b>	<b>205</b>	<b>160</b>	<b>165</b>	<b>370</b>
	Plantations	40	50	118	100	150
	Taille de vigne et entretien	40	50	3	5	55
	Travail du sol et entretien	30	50	4	5	55
	Produits phytosanitaires	7	10	5	5	15
	Engrais et amendements et b	10	10	7	10	20
	Irrigation	2	5	3	5	10
	Conseil Agronomique	22	25	6	10	35
	Vendanges	4	5	14	25	30
<b>VIN ET CHAI</b>		<b>63</b>	<b>90</b>	<b>326</b>	<b>335</b>	<b>425</b>
	Réception de vendanges	2	5	4	5	10
	Machines et équipements de	10	10	3	5	15
	Produits de transformation	32	50	17	25	75
	Analyse et contrôle vinificatio	3	5	13	25	30
	Conseil œnologique	8	10	268	250	260
	Architecture, bâtiments et im	8	10	21	25	35
<b>MISE</b>		<b>24</b>	<b>45</b>	<b>42</b>	<b>60</b>	<b>105</b>
	Machines et équipements de	6	10	22	25	35
	Logistique	2	5	3	5	10
	Bouteilles, bouchons, étiquet	13	25	15	25	50
	Analyse et contrôle du condit	3	5	2	5	10
<b>MARCHE</b>		<b>318</b>	<b>335</b>	<b>607</b>	<b>635</b>	<b>970</b>
	Conseil économique	8	10	7	10	20
	Communication marketing	22	25	12	25	50
	Courting	50	50	87	100	150
	Commerce du vin	238	250	501	500	750
<b>ENTREPRENARIAT</b>		<b>148</b>	<b>185</b>	<b>55</b>	<b>85</b>	<b>270</b>
	Gestion sociale et éthique	6	10	2	5	15
	Conseil stratégique de dévelo	12	25	17	25	50
	Conseil juridique	30	50	4	5	55
	Veille et évènements	100	100	32	50	150
<b>INSTITUTIONS</b>		<b>23</b>	<b>45</b>	<b>20</b>	<b>30</b>	<b>75</b>
	Contrôle et réglementation	2	5	3	5	10
	Centre de recherche	1	5	6	10	15
	Formation et éducation	14	25	6	10	35
	Soutien financier	6	10	5	5	15
<b>TOTAUX</b>		<b>731</b>	<b>905</b>	<b>1210</b>	<b>1310</b>	<b>2215</b>

Annexe g : Estimation des nombres d'entreprises en Occitanie par catégorie



## FILIÈRE VITIVINICOLE FRANÇAISE

550 000 ACTEURS PRO :  
*Producteurs,  
fournisseurs, chercheurs,  
distributeurs, services ...*

Source: *Vin et société*



2ÈME PRODUCTEUR  
MONDIAL DE VINS  
45 MILLIONS D'HL

Source: *OIV (2017)*

**1er secteur agricole en valeur**

Source: *Agrreste*



EXPORT :  
9 MILLIARDS D'EUROS

2ÈME CONTRIBUTEUR  
EXCÉDENTAIRE DE LA  
BALANCE COMMERCIALE

Source: *Douanes / FEVS ; CNIV*



10 MILLIONS  
D'OENOTOURISTES

5 MILLIARDS DE CA  
(hébergement,  
restauration ...)

Source: *Tourisme et vin - Les clientèles  
françaises et internationales, les  
concurrents de la France, Atout France  
(maj 2016)*

Poster réalisé par **Ambre Duccini, Romane Leclerc, Johann Martin, Sixtine Mazin**, étudiants à Montpellier SupAgro, dans le cadre d'un projet d'étude sur les fournisseurs de la filière vitivinicole en Occitanie

Vinseo - Association des fournisseurs et équipementiers de la filière vitivinicole de Sud Association loi 1901 | Siret 500 107 606  
Domaine du Chapitre 1770, Bd du Chapitre 34793 Vilaveque-les-Maguelanes France | contact@vinseo.com | T. 06 84 06 08 08  
www.vinseo.com | TVA : FR 655 0010 7800 | Siret 500 107 608 | N° déclaration d'activité formation : 91 34 08047 34

Réseau des fournisseurs de la filière vitivinicole  
de la région Occitane

Annexe h : Filière vitivinicole française

**VINSEO C'EST ...**

- 100 ADHÉRENTS
- 1 000 M € DE CA
- 4 000 SALARIÉS

**ZOOM SUR VINSEO**

- 31 VITICULTURE
- 21 MISE & LOGISTIQUE
- 38 VIN & OENOLOGIE
- 43 MÉTIERS DE SERVICES

Nombre d'adhérents par secteur d'activité  
Source : VINSEO

- LE CLUSTER DES FOURNISSEURS VITIVINICOLES D'OCCITANIE
- DES ACTEURS VARIÉS ET COMPLÉMENTAIRES
- UN RÉSEAU D'ÉCHANGES
- UNE VISION PARTAGÉE D'AVENIR

Poster réalisé par Ambre Duccini, Romane Leclerc, Johann Martin, Sixtine Mazin, étudiants à Montpellier SupAgro, dans le cadre d'un projet d'étude sur les fournisseurs de la filière vitivinicole en Occitanie

Vinseo - Association des fournisseurs et équipementiers de la filière vitivinicole de Sudl Association loi 19011 Siren 650 107 800  
Douglas 1701 Bld de Chateaubriand 34350 Villeneuve-Mirabel Cedex 02 - France  
www.vinseo.com | TVA : FR 655 001078001 Siren 500 107 800 N° déclaration d'activités formation : 97 34 09047 34

Réseau des fournisseurs de la filière vitivinicole de la région Occitanie

Annexe i : Zoom sur VINSEO



## MONTPELLIER - TOULOUSE - BORDEAUX UN AXE D'EXCELLENCE



L'ENSEIGNEMENT & LA RECHERCHE



- Nombre de diplômés par an en production de vin (DNO, Ingénieur, Master, Licence pro)
- Nombre de diplômés par an en commerce international du vin (Master, Licence pro, BTS)

Source : Données obtenues lors de notre enquête téléphonique pour VINSEO

### Centres de recherche

- Montpellier SupAgro, IHEV, INRA, IFV ...
- CEATech, PURPAN, IFV Sud - Ouest, ENSAT ...
- INRA, IFV ...

Complémentarité des spécialités des centres  
Véritable pôle de connaissances de la vigne et du vin

Poster réalisé par Ambre Duccini, Romane Leclerc, Johann Martin, Sixtine Mazin, étudiants à Montpellier SupAgro, dans le cadre d'un projet d'étude sur les fournisseurs de la filière vitivinicole en Occitanie

Vinseo - Association des fournisseurs et équipementiers de la filière vitivinicole de Sud Association loi 1901 | Siren 530 107 000  
Dernière du Chapitre 1170, Bd du Chapitre 134793 Villeneuve-les-Maguelanes | France | contact@vinseo.com | T. 06 84 06 68 90  
www.vinseo.com | TVA : FR 855 0010 7800 | Siren 530 107 880 1N° déclaration d'activité formation : 91 34 08047 34

Réseau des fournisseurs de la filière vitivinicole de la région Occitane

Annexe j : Montpellier - Toulouse - Bordeaux - Un axe d'excellence