

## DÉCRYPTAGE

### 12,9 milliards €

C'est le chiffre d'affaires réalisé par les vins et spiritueux français à l'export en 2017, selon la Fédération des exportateurs de vins et spiritueux (FEVS).

» Le chiffre d'affaires a bondi de 8,5% et permet à la filière de battre un nouveau record. Le solde commercial s'établit à 11,5 milliards, en progression de 9,5%, confortant la deuxième place du secteur derrière l'aéronautique. Avec 8,7 milliards, les vins enregistrent une progression de 10% de leur chiffre d'affaires et de 6% en volume, renversant sur ce point la tendance des années passées. Les spiritueux profitent également de la croissance, tant en chiffre d'affaires (4,2 milliards, +6%), qu'en volume (+2,4%). En ce qui concerne les destinations, l'Union européenne (4,4 milliards, +5%), devance les États-Unis (3 milliards, +9,5%) et la Chine (1,2 milliard, +25%).

## Plan de filière : entre responsabilité sociétale et développement économique

Au plan sociétal, la filière vitivinicole inscrit son avenir dans la durabilité. Au plan quantitatif, la pérennité est gagée sur les performances à l'export. Une double ambition qui a comme corollaire le renforcement de la résilience aux aléas.

» Bien plus qu'un cocktail. C'est en effet une liste de 45 propositions concrètes et argumentées qui sont distillées dans les 32 pages du Plan de filière rédigé par les acteurs du monde vinicole, production et négoce confondus. Toutes les filières agricoles se sont, du reste, pliées à l'exercice demandé par le ministère de l'Agriculture, dans le cadre des États généraux de l'alimentation. Un passage obligé pour s'inscrire dans le Grand plan d'investissement de l'agriculture, crédité de 5 milliards d'euros. « Nous avons construit un plan équilibré entre responsabilité sociétale et développement économique. Nous devons améliorer notre compétitivité tout en accélérant les mutations attendues par la société française. Notre plan s'appuie sur un socle fondamental qui est celui de la viticulture durable. Nous sommes prêts à relever ce défi collectivement », déclarent Jean-Marie Barillère, président du CNIV et Jérôme Despey, président du conseil spécialisé vins de FranceAgriMer.

### Responsabilité sociétale et environnementale

Au plan environnemental, la filière vise la sortie des produits phytosanitaires, sous réserve de trouver des voies alternatives fiables et garantissant le maintien d'une production tant en quantité qu'en qualité. L'efficacité des applications sera rehaussée sous l'effet de nouvelles pratiques et de nouveaux matériels. Les cahiers des charges des Indications géographiques accompagneront la transition (modes de conduite, cépages résistants) en même temps qu'elles anticiperont le changement climatique. La santé et la sécurité des salariés et exploitants ainsi que l'atten-

tion portée aux riverains n'est pas oubliée. Les démarches de certification se porteront garantes de tous ces engagements, avec l'objectif affiché d'atteindre un taux de 50% d'exploitations certifiées Haute valeur environnementale (HVE) d'ici à 2025. L'attention portée aux citoyens et aux consommateurs est un autre axe majeur du Plan. La filière est prête à s'associer à une politique de prévention co-construite avec les pouvoirs publics sur les conduites à risque et abusives.

### Création et partage de la valeur

La filière n'élude évidemment pas la primauté du volet économique, dans un contexte où la consommation domestique, capitale en termes de compétitivité, est structurellement orientée à la baisse. La filière défend la création de valeur dans tous les bassins de production et dans tous les segments de marché, y compris en entrée et milieu de gamme. Elle se prononce en faveur d'un développement significatif de la contractualisation pluriannuelle et d'une évolution du droit de la concurrence autorisant la discussion, dans le cadre interprofessionnel, sur le prix, les coûts de production et de commercialisation et le partage de la valeur ajoutée. L'export concentre évidemment de lourds enjeux. La filière se prononce pour une politique export plus ambitieuse et plus cohérente en phase avec les attentes de ses marchés. Enfin, pour améliorer la capacité de résilience face aux aléas économiques et climatiques, la filière souhaite agir sur les dispositifs de mise en réserve, la formation à la prévention des risques, la promotion des dispositifs assurantiels. Elle s'engage à promouvoir les dispositifs d'épargne de précaution. ■

# Cash in time

## Le Crédit Agricole accompagne les professionnels dans la gestion de leur TRESORERIE avec Cash In Time.

» La nouvelle solution de financement de factures 100% digitale du Groupe est déployée au Crédit agricole Centre-est.

Aujourd'hui en France, moins de 3 % des entreprises faisant face à des besoins de trésorerie à court terme ont recours à une solution de financement de leurs factures clients, contre 10 % aux Royaume-Uni. C'est pour répondre à ce besoin que Cash in Time a été créée.



### FOCUS

#### TÉMOIGNAGE CLIENT

J. Cabot, président de Blue DME, une jeune entreprise spécialisée dans le BigData et cliente de Cash in Time explique : « Dans mon activité, les délais de paiement varient entre 30 et 60 jours alors que Cash in Time me paie mes factures clients en moins de 24h. J'ai la réactivité d'un service en ligne et la sécurité d'un grand groupe bancaire pour piloter facilement la trésorerie de mon entreprise »

Pour en savoir plus, rendez-vous sur Cash in Time

[www.cash-in-time.com](http://www.cash-in-time.com)

ou sur les réseaux sociaux



LinkedIn



Twitter



Medium



Facebook

C'est aujourd'hui la seule solution de gestion de la trésorerie qui allie la simplicité et la rapidité d'un service 100 % digital à l'expertise d'un grand groupe bancaire comme le Crédit Agricole.

Cash in Time propose un service basé sur :

■ **La rapidité** : les clients reçoivent une réponse immédiate sur l'éligibilité de leur facture et leur paiement en moins de 24h (et même 12h pour les clients des Caisses régionales).

■ **La confiance** : ils profitent d'un prix fixe de 3,5 % du montant TTC de la facture sans frais complémentaires et sont garantis en cas d'insolvabilité de leur client.

■ **La liberté** : ils bénéficient du service à la demande, sans engagement de durée ni de volume, sans caution ni garantie personnelle.

#### Flexibilité

Une ou plusieurs factures, aucun engagement sur la durée



#### Rapidité

100 % en ligne, vos factures sont financées dans les 24h



#### Sérénité

Nous nous occupons de relancer vos clients professionnels pour vous



#### Simplicité

Accéder en 1 clic à vos factures et vos paiements



Développée par Crédit Agricole Leasing & Factoring, Cash in Time s'inscrit parfaitement dans la stratégie du groupe Crédit Agricole, notamment son Projet Client dont l'un des objectifs est d'améliorer l'expérience des utilisateurs en fluidifiant et en digitalisant l'ensemble des parcours clients. La solution contribue aussi à renforcer la dynamique du Crédit Agricole sur le marché des professionnels.



LE GROUPE MÉDIA SOCIAL  
DES MOMENTS CLÉS DE LA VIE

Éditeur : Uni-éditions, 22, rue Letellier, 75739 Paris  
Cedex 15 • Directrice de la publication : Véronique  
Faujour • Comité éditorial : Sophie Caron, Gilles Thierry  
• Rédaction : Raphaël Lecocq • Dépôt légal : mars 2018

Retrouvez-nous sur :

[www.credit-agricole.fr](http://www.credit-agricole.fr)