ICV

Le groupe **poursuit sa croissance**

Le recul de la récolte 2017 sur sa zone d'intervention a impacté l'activité du groupe ICV lors de cette campagne. À l'occasion de son assemblée générale, le groupe a montré sa bonne gestion de cet aléa et développé les leviers de croissance qui entretiendront son expansion. L'innovation est au centre de la stratégie.

A l'heure de la mise en marché des vins du millésime 2018, qui mobilise majoritairement les énergies de ses équipes pour les amener sur le marché dans les meilleures conditions, c'est du bilan de la campagne 2017-18 dont il a été question pour le groupe ICV, à l'occasion de son assemblée générale, le 4 avril dernier.
Sur le périmètre d'intervention du groupe, la récolte 2017 a enregistré une baisse de 16,7 % par rapport à la campagne précédente. Conséquence directe, l'activité d'approvisionnement de produits œnologiques a enregistré un recul de plus de 10 %. La prestation d'analyses, activité principale occupant 43 % du chiffre d'affaires du groupe, reste stable en ne présentant qu'une baisse de 1 %. Sous l'impulsion de services en croissance, tels que le viticole, la stratégie, la qualité ou le développement durable, l'activité de conseil du groupe a, quant à elle, maintenu une progression de 5,4 %. Dans ce contexte globalement difficile, le chiffre d'affaires du groupe présente donc de manière cumulée une légère baisse de 2,61 % par rapport à l'année précédente. *"Mais digérer cette baisse de plus de 16 % de récolte n'a pas été facile"*, clame Denis Verdier, le président de l'ICV. *"Mais les chiffres sont finalement meilleurs que les projections inquiètes, que nous avions faites lors de la dernière assemblée générale."*

Renforcement de l'offre de conseil viticole...

Le renforcement de l'offre de conseil grâce au service viticole et l'innovation figurent les deux leviers sur lesquels le groupe veut s'appuyer pour poursuivre son développement. *"Depuis 2012, une baisse de l'activité conseil œnologique s'était faite sentir, imputable à une tendance de fusions dans notre clientèle de caves coopératives. Mais depuis 2017, en revanche, la courbe s'infléchit, grâce au regain d'activité auprès des caves particulières"*, analyse Olivier Merrien, le directeur de l'ICV. *"Pour maintenir cet accompagnement de qualité, le développement des services viticoles est une tendance de fond depuis 2017 au sein de notre groupe. Cela s'est traduit, en 2018, par un renforcement de ces services, avec des recrutements pour avoir un conseiller viticole par secteur"*, poursuit le directeur. *"Augmenter la rentabilité des exploitations, améliorer la qualité des produits, sécuriser la production, adopter les nouvelles démarches qualité sont les objectifs visés dans le développement du conseil viticole"*, ajoute-t-il encore.
Le groupe ICV est ainsi habilité SCA (Système de contrôle agricole) par la Draaf, lui permettant de délivrer les certifications HVE (Haute valeur environnementale) de niveau 1, et d'accompagner les producteurs pour l'obtention des deux autres niveaux. *"Le mouvement est enclenché au sein des caves coopératives que nous suivons. Le renforcement du conseil viticole, accompagné du service qualité, permettra d'accompagner ce mouvement collectif des producteurs vers la HVE"*, a encore appuyé Olivier Merrien.

OB

Après une récolte 2017 faible et difficile pour ses activités historiques, le groupe ICV souhaite développer son offre de services viticoles et maintenir une stratégie d'innovation, pour continuer son développement.

Le schéma directeur logistique du groupe est lui aussi en cours de réaménagement. L'achat de terrains, dans les secteurs de Béziers et Nîmes, permettra la construction d'entrepôts de stockage des produits œnologiques pour optimiser les flux directs de marchandises auprès des opérateurs.

... et innovation au centre de la stratégie de développement

Côté innovation, c'est à la fois sur le plan technique et dans les services proposés aux producteurs que l'ICV entend faire progresser son positionnement. Le diagnostic métrologique de conditionnement, ou la mise à disposition d'un kit d'étalonnage de la maturité phénolique par IRTF, font ainsi partie des solutions d'innovation technique proposées par l'activité 'laboratoire' du groupe. De nouvelles solutions techniques arrivent également à disposition des clients de l'ICV, que ce soit les bois œnologiques développés en collaboration avec Seguin-Moreau, la bactérie 'surgelée' Icy Alto prête à l'emploi sans réhydratation, ou encore les avancées attendues sur l'évaluation du besoin en eau des plantes par le système d'imagerie satellitaire Œnoview. L'offre de services s'enrichit, elle aussi, à différents niveaux. Le numérique occupe une plus grande place avec la mise sur les rails de l'interface Œnobox, qui offre aux clients l'accès en ligne à leurs analyses, factures ou alertes. De même, les rapports d'intervention des consultants sont maintenant consignés sur tablette pour diffusion instantanée.
L'accompagnement stratégique des entreprises, mais aussi de leurs problématiques managériales figurent également au menu des nouveaux services proposés par l'ICV. Concrètement, il s'agit de se placer aux côtés de l'exploitation et permettre de fixer le cap à atteindre, et les méthodes pour y parvenir. Il s'agit également de se positionner en soutien aux choix managériaux, dans le recrutement de collaborateurs ou l'identification des besoins en formation de ceux-ci.
Avec une déclaration de récolte 2018 en hausse de 20 % par rapport à 2017, le prévisionnel envisagé pour cette campagne laisse présager une reprise de la croissance pour le résultat d'exploitation. *"Les analyses sont en hausse de 4,5 %, la distribution de produits œnologiques est à + 17 %, et le conseil, lui aussi, en augmentation de 2,5 %"*, projette Joël Reynaud, vice-président de l'ICV. Les perspectives du groupe viseront donc à renforcer les leviers de croissance du service et de l'innovation, tout en étendant sa présence sur de nouveaux créneaux comme le laissent présager le rachat du laboratoire de Signes, dans le Var, présent sur des domaines à forte valeur ajoutée, ou la livraison du nouveau centre de Brignoles en 2020. ■

Olivier Bazalge

"Décrochons l'export"

Le directeur général du groupe AdVini, Antoine Leccia, était l'invité de l'ICV, en sa qualité de président de la Fédération des exportateurs de vins & spiritueux (FEVS), pour livrer un tour d'horizon de la dimension export de la filière 'vins & spiritueux', deuxième excédent commercial français avec 11,7 milliards d'euros. Quelques chiffres et tendances clés compilés par la FEVS sont à retenir :

- 13,2 Mds€ (+ 2,4 %) d'exportations de 'vins & spiritueux' français en 2018, dont 8,9 Mds€ (+ 2,6 %) pour le vin. C'est le plus haut niveau historique enregistré, malgré une baisse des volumes exportés.
- Bordeaux et Champagne représentent plus de 50 % en valeur des exportations vins. Mais c'est l'ex-Languedoc-Roussillon qui occupe 50 % des volumes de vins exportés.
- 2/3 des exportations se font aujourd'hui en direction de pays tiers (hors UE), les USA constituant le plus gros marché à 3,2 Mds€ ('vins & spiritueux').
- Le Brexit constitue une incertitude majeure pour le marché britannique établi à 1,3 Md€ ('vins & spiritueux') en 2018.