

## VENDANGES



# Le top départ est donné

Vérifier l'état des pressoirs, nettoyer les installations et louer les véhicules utilitaires pour la récolte : les préparatifs s'enclenchent. Claire HOHWYER

Avec la floraison s'enclenche le décompte des vendanges, et avec elle, le début des préparatifs logistiques et de recrutement. Les entreprises connexes sont prêtes.

Elles ne durent qu'une quinzaine de jours par an mais nécessitent des semaines de préparation. Les vendanges restent une période essentielle à l'activité commerciale de nombreuses entreprises gravitant autour des maisons, coopératives et vigneronnes de Champagne. Viser la check-list de matériel, rappeler les équipes de vendangeurs, voire lancer des recrutements, réunir et/ou renouveler les sécateurs, caisses à raisin, louer les véhicules : autant de tâches pour lesquelles faire appel à ces entreprises s'avère indispensable.

À commencer par le cœur du réacteur de la récolte : le pressoir. Étant donné le coût de l'investissement, mieux vaut bichonner la bête, ou plutôt les bêtes. Les opérateurs importants (maisons, coopératives) s'équipent plus souvent de pressoirs de 8 000 ou 12 000 kg mais Didier Court constate depuis quelques années une tendance à l'achat d'engins de plus petits volumes. « Des vigneronnes et même des coopératives tentent l'aventure du parcellaire et s'équipent en conséquence. La viti-

## 20 à 25 %

Ce que représente l'activité de maintenance générée par les travaux de vendange dans le chiffre d'affaires de FMV DeFrance

culture biologique nécessite aussi parfois de s'équiper, en particulier en coopérative, de pressoirs différents », explique le gérant de FMV DeFrance.

### RELANCE DES CLIENTS

Une tendance mais pas de quoi chambouler le fonctionnement de l'entreprise basée à Épernay. Cinq techniciens travaillent dans la Marne, autant dans l'Aube ; une quinzaine au total pendant les vendanges où l'équipe est renforcée, afin d'être plus réactif et disponible.

Depuis une semaine, à l'approche de la floraison, les salariés sont en tournée de remise en route des pressoirs chez les clients. « On prend les devants. Dès juin, fin mai cette année, on fait le tour de nos

clients. La notion de service est très importante pour nous. »

Même si les pressoirs ne fonctionnent que quinze jours dans l'année, ils sont tellement précieux qu'il vaut mieux qu'un grain de sable n'enraye pas la machine. La maintenance représente 20 à 25 % du chiffre d'affaires de FMV DeFrance ; anticiper, effectuer une maintenance préventive fait partie des propositions de la société. D'autant que chacun des équipe-

ments, du petit outillage à la cuverie doit être d'une propreté irréprochable.

Préparer les vendanges en lançant les locations de véhicules n'est pas non plus trop précoce en ce moment. Chez FCE Manutention, basé à Châlons-en-Champagne, les demandes ont également démarré depuis peu. Pour des chariots électriques industriels en cuverie, des transpalettes, des gerbeurs électriques eux aussi car moins

bruyants et moins polluants, ainsi que des chariots télescopiques pour les vignes.

Le travail effectué pour la récolte représente un dixième du chiffre d'affaires annuel. « Pour deux semaines, c'est intéressant, souligne Pierre Loudot, responsable du service location. On commence à relancer les clients en avril ou mai pour connaître les volumes. »

Le parc actuel se compose de 140 machines dont une quarantaine sert aux travaux de vendanges.

Chez Delvaux, ce sont les réservations de bungalows, sanitaires, réfectoire, WC et couchage qui ont démarré. « Nous avons beaucoup de clients fidèles, assure David Carlier, le directeur. Nous dédions une personne spécialement aux locations pour les vendanges, pendant deux mois et demi. » Avec les restrictions des normes d'hébergement des saisonniers pendant la récolte, sent-il une tendance particulière ? « On loue plus de sanitaires et de douches que de couchages. De fait, de moins en moins de vigneronnes logent leurs saisonniers. »

CLAIRE HOHWYER@ClaireHOHWYER

## LE RECRUTEMENT EST DÉJÀ LANCÉ

Il y a les fidèles, les équipes constituées depuis des années, hébergées ou non mais connaissant parfaitement le fonctionnement de l'exploitation. Il y a les recomposées, formées d'un noyau dur et de nouveaux saisonniers. On compte aussi des équipes neuves pour lesquelles il semble parfois très difficile de trouver de la main-d'œuvre. En cause, parmi d'autres, les charges sociales. En 2017, un saisonnier sur deux était étranger. De nombreux vigneronnes et opérateurs champenois témoignent de la difficulté de trouver de la main-d'œuvre locale pour couper les raisins. Attirés par des salaires avantageux au regard des revenus dans leurs propres pays, des saisonniers étrangers, polonais ou bulgares par exemple, remplissent les cars des donneurs d'ordre. En attendant, il faut bien préparer le terrain et constituer ses équipes. Le bouche-à-oreille, les recommandations et les réseaux sociaux jouent leur rôle. Comptant désormais 8 500 membres, le groupe Facebook Vendanges & Emplois en Champagne enregistre actuellement « près de 150 offres pour des travaux de palissage, relevage et désherbage, signale l'administrateur Christophe Lévy. Il y a d'ores et déjà des propositions offres/demandes pour les vendanges ».