



La Lettre du Cevise

aux acteurs et interlocuteurs
de la Viticulture du Sud-Est

n° 21 - Assemblée Générale du 3 juillet 2003
2^{ème} édition - 8 juillet 2003

Quelles perspectives pour la viticulture du Sud-Est ?
Quelles stratégies pour les producteurs ?
"Faire des choix..."

COMITE ECONOMIQUE DES VINS DU SUD-EST - Parc de la Gandonne – Avenue de Ventadouiro – 13656 Salon de Provence Cedex
E. mail : contact@cevise.com

La Lettre du Cevise n° 21 – Juillet 2003

Sommaire de la deuxième édition :

- Une démarche interactive, pour préparer un programme de *"travaux de prospective"* page 3
- Pressions foncières : *la "triple tenaille"* pages 4 et 5
- Vignoble : *du côté de l'encépagement, "les jeux sont faits"* pages 6 et 7
- Aides à la restructuration du vignoble : *sur les niveaux de financement, "tout est possible"* pages 8 et 9
- Outils de vinification : *la restructuration est "entrée dans les mœurs", en PACA* pages 10 et 11
- Outils de commercialisation : *"des questions se posent"* pages 12 et 13
- Pertes de parts de marchés à l'export : *"a-t-on vraiment analysé toutes les causes" ?* pages 14 et 15
- Régulation des productions : *"chacun son truc"* pages 16 et 17
- Informations économiques : *même les chiffres de base doivent être "validés"* pages 18 à 21
- A propos des "marchés porteurs" : *ne pas oublier le marché régional* pages 22 et 23

+ en "feuille volante", de couleur jaune ou verte : **questionnaire à remplir**, sur les propositions de commissions...

**UNE DEMARCHE INTERACTIVE,
POUR PREPARER UN PROGRAMME
DE TRAVAUX DE "PROSPECTIVE"**

1. En avril 2003, le Président du CEVISE propose au Conseil d'Administration d'engager, en commissions de travail, des réflexions sur **l'avenir**.
2. En mai 2003, le Conseil d'Administration du CEVISE donne son accord, sur le principe de **thèmes "précis, concrets, ciblés"**.
3. En juillet 2003, en Assemblée Générale, le Directeur et le Président **proposent** une série de thèmes, pour des commissions de travail à constituer...
4. **Le jour même**, les participants à l'AG ont exprimé à chaud leur sentiment sur ces propositions de thèmes de travail (*oralement et/ou au moyen d'un bulletin-réponse*).
5. **Tout au long de l'été**, chaque lecteur de cette lettre du CEVISE (qu'il ait participé ou non à l'AG) peut répondre à son tour, en renvoyant le bulletin-réponse.
6. En octobre, le Conseil d'Administration décidera des commissions à créer (au sein du CEVISE, ou en partenariat avec d'autres organismes), des thèmes à suggérer à d'autres, des thèmes à laisser pour plus tard...

PRESSIONS FONCIERES : "LA TRIPLE TENAILLE"

Les 12 derniers mois ont vu la généralisation de la prise de conscience de **l'extrême gravité du problème foncier**, dans tout le Sud-Est.

La réflexion prospective lancée par la Chambre d'Agriculture du Var, comme "l'effet TGV" dans la vallée du Rhône, ont eu le même résultat : nous sommes tous conscients aujourd'hui que **l'agriculture n'est qu'au début de pressions foncières croissantes**

Les "perspectives" sont celles d'une triple "prise en tenaille" :

1. D'abord, la **"tenaille générale"**, bien connue :

- d'un côté : des prix du foncier qui grimpent ...
- de l'autre côté : des agriculteurs qui peuvent être, très légitimement, vendeurs (que ce soit pour compléter une retraite dérisoire, ou pour compenser des difficultés financières...).

2. Mais il y a aussi une **"tenaille spécifiquement viticole"** :

- d'un côté : des quinquagénaires fortunés qui se sont mis, en nombre et avec un moral d'acier, à vouloir finir en "gentleman viticulteur" (au lieu de se retirer à Nice, comme avant).

- de l'autre côté : des viticulteurs auxquels on est arrivé à faire gober de nombreux canulars défaitistes (comme les "40 millions d'hl d'excédents mondiaux déjà là", par exemple ...).

3. Enfin, il y a une **"tenaille économique et sociale"** insidieuse :

- d'un côté : les prix des terrains à bâtir, des habitations, et des loyers, grimpent tellement que "l'élargissement des POS" va devenir une revendication **sociale** des salariés moyens-modestes de cette région (sans compter les agriculteurs qui n'arrivent pas à loger leur personnel ...).
- de l'autre côté : pour limiter le chômage, les autorités s'emploient à attirer des entreprises... qui arrivent très légitimement avec une partie de leur salariés dans leurs bagages ... lesquels ont besoin de logements, équipements, commerces ... et surtout ont des conjoints et des enfants ... qui font rapidement **regrimper le nombre de demandeurs d'emploi**. C'est un "cycle infernal du développement" !

Face à cet ensemble de pressions, il y a au moins **5 stratégies** :

1. laisser-faire.

2. **"sanctuariser"** l'espace agricole.

En disant en substance : *"on a assez donné. Si vous avez besoin d'espaces, prenez-les ailleurs"* (dans les friches industrielles, la densification de l'habitat, la garrigue...)

Dans un département comme le Var, où l'agriculture ne représente plus que 12 % du territoire total (!) c'est une stratégie qui peut fonctionner. Car "ailleurs" représente donc 88 % du département ... La chambre d'agriculture s'y emploie...

3. **"Compenser"** les pertes agricoles par la "reconquête agricole" des espaces perdus par l'agriculture au cours du dernier siècle. C'est un principe qui semble assez largement admis dans les Bouches du Rhône.

Le Conseil Général subventionnant même ce type de reconquête, quand il est fait sérieusement. Avec d'autres initiatives (DTA...) il y a des enseignements précieux à tirer dans ce département.

4. **Jouer la carte "vignes seules"** (au besoin avec les oliviers et les chênes-truffiers) en mettant en avant les atouts, paysagers, touristiques, culturels et coupe-feu, de ces cultures **particulières**. Pour demander un traitement **particulier** (de "sanctuarisation" ou de "compensation").

5. **Jouer la carte "AOC seules"**, en mettant en avant le côté unique et irremplaçable des terroirs d'AOC...

Le **"choix à faire"**, avant d'adopter telle ou telle stratégie (dans les départements où elle n'est pas encore arrêtée) c'est peut-être de se documenter, de **savoir ce qui se passe (de très différent) d'un département à l'autre**, de comparer les résultats concrets....

Une commission "*pressions foncières*" est donc proposée ...

Proposition de commission n° 1

RESTRUCTURATION DU VIGNOBLE (début) : ***SUR L'ENCEPAGEMENT, "LES JEUX SONT FAITS"***

LES CHOIX DU PASSE :

Cela fait 30 ans que l'accent est mis, par tous, sur la nécessité d'améliorer l'encépagement du vignoble méridional. Notamment avec des aides financières significatives, privilégiant l'Organisation Economique des producteurs.

Le recensement général de 2000 a montré que **les choix ont été déjà clairs et nets :**

- 1. D'un côté du Rhône (PACA + Drôme) :**
Les cépages qualitatifs "traditionnels" des AOC, quasi exclusivement (Grenache, Syrah...)
En effet, les cépages "hors décrets des AOC" (Merlot, Chardonnay...) n'y représentent **qu'à peine 2 à 5 % du vignoble total**, dans ces départements, en 2000 !
- 2. De l'autre côté du Rhône (Ardèche + Languedoc) :**
Un "ticket" "cépages des AOC + cépages hors AOC".
Ainsi en Ardèche :
 - les cépages "hors décrets des AOC" représentent **24 %** du vignoble total, en 2000...
 - mais les cépages qualitatifs traditionnels (Grenache + Syrah + Clairette + Marsanne) : **45 %**...L'Ardèche donc a misé sur les 2 chevaux à la fois.

LES CHOIX DU PRESENT :

Bien sûr, on pourrait imaginer que le doublement, puis le triplement (!) du montant des aides au ré-encépagement changerait les choses, à partir de 2000...

Aujourd'hui, il est possible de dire qu'il n'en sera rien :

Après 3 années aux "nouveaux tarifs", les superficies restructurées sont à peu près égales (et quelquefois mêmes inférieures) aux superficies plantées de 96 à 99 avec des primes de l'ordre de 20.000 F/Ha (*sauf bien sûr en Drôme et Vaucluse car, de 96 à 99, il n'y avait aucune prime dans les Côtes du Rhône*).

L'impact de l'**augmentation** du montant des primes (de 20.000 à 50/60.000 F/Ha) est donc invisible dans tout le Sud-Est (*voir graphique en regard*). Si ce n'est, bien sûr, dans la trésorerie des exploitants.

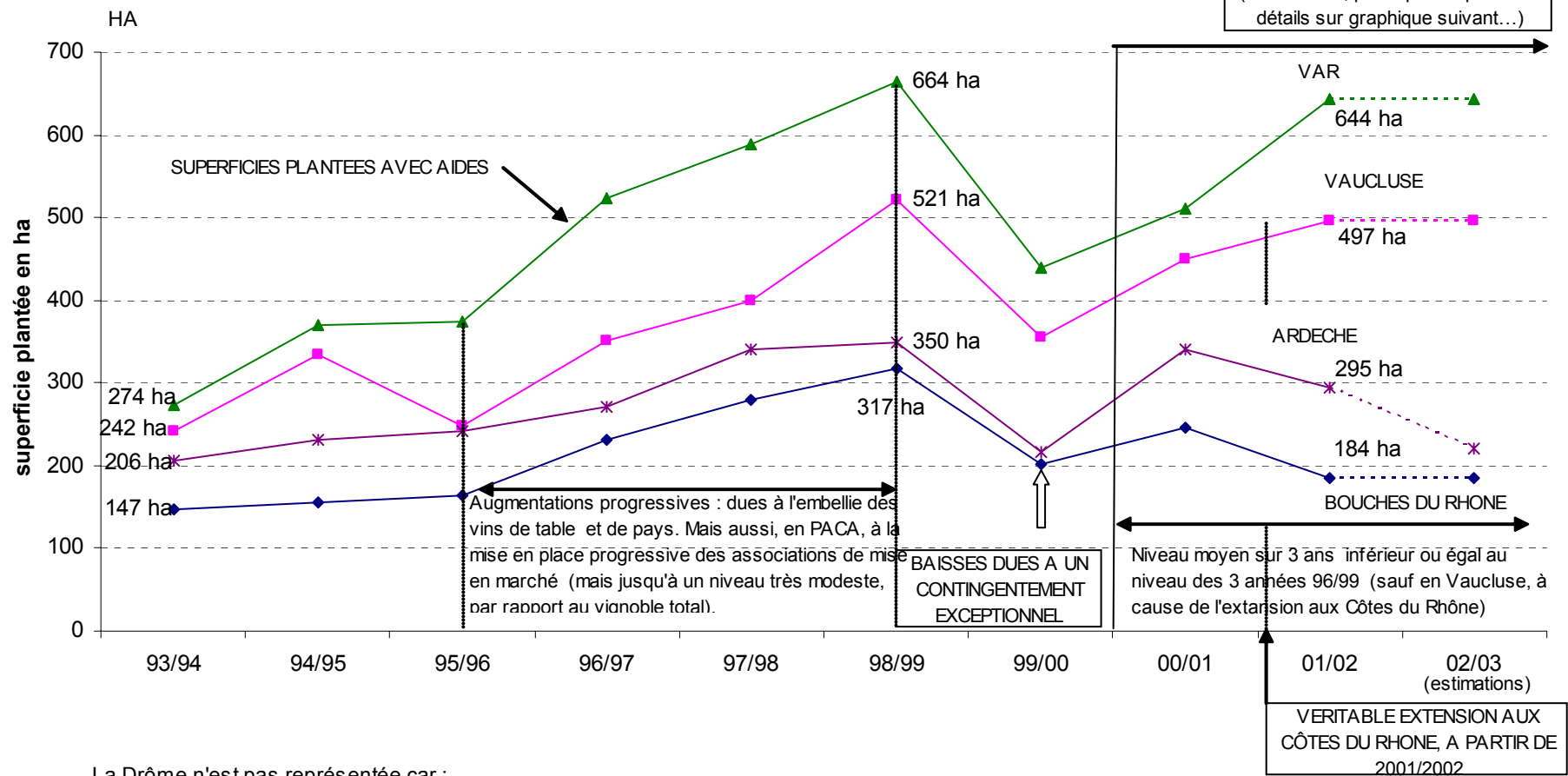
Ceci malgré un vignoble très vieux (*voir "lettre du Cevise" n° 20 de juillet 2002*). Et alors que la durée de ces primes majorées n'est pas assurée au-delà de 2006...

Sur toute la rive gauche du Rhône, le rythme de replantation est resté seulement de l'ordre de 2 % par an ($\pm 0,6$ % selon les départements) sur la campagne 2001/2002. Alors que toutes les grandes AOC y sont désormais éligibles.

Tout cela pour dire que, même si quelqu'un le souhaitait,
rien ne pourrait vraiment changer d'ici 2007,
en matière d'encépagement régional

**RESTRUCTURATION DU VIGNOBLE (graphique n°1) :
DANS LE SUD-EST : L'AUGMENTATION DES PRIMES N'A PAS EU L'EFFET ESPERE**

FORTE AUGMENTATION DU MONTANT DES PRIMES, A PARTIR DE 2000/2001
(Doublement, puis quasi triplement : détails sur graphique suivant...)



La Drôme n'est pas représentée car :

- la "restructuration" y est très faible (seulement 105 ha de moyenne par an)
- elle y est encore plus influencée qu'en Vaucluse par l'extension récente aux Côtes du Rhône

CEVISE, juillet 2003
Source : ONIVINS PACA et RHONE-ALPES

RESTRUCTURATION DU VIGNOBLE (fin) : sur les niveaux de financement, "tout est possible..."

LES INTERROGATIONS :

Les aides financières à la restructuration du vignoble font toujours l'objet de multiples interrogations :

1. Un syndicat héraultais a porté plainte contre la modulation de leur montant en fonction du niveau d'Organisation Economique (*30 ans après le début du "Plan Chirac", et alors que cette modulation a été extrêmement adoucie !*)
2. Ces primes élevées (d'origine européenne) profitent beaucoup plus à nos concurrents qu'à la France.
3. En outre, en Espagne, ces primes financent fréquemment un **quadruplement des rendements... et de la qualité** (*les mauvais cépages, souvent blancs, produisant 20 hl/ha en zone aride étant remplacés par de bons cépages produisant 80 hl/ha grâce au goutte à goutte...*).
Un tel "dopage", sur le plus grand vignoble du monde, et en pleine Union Européenne, devrait d'ailleurs relativiser les craintes européennes devant les plantations australiennes !
4. Comme vu sur les 2 pages précédentes, **l'augmentation** des primes n'a pas eu l'effet espéré (par certains)
N.B : *Ce ne sont pas les primes elles-mêmes qui n'ont pas eu l'effet escompté, l'histoire de notre vignoble prouve le contraire. C'est leur **augmentation** au-delà d'un "seuil psychologique" qui, visiblement, a été dépassé, au moins sur le Sud-Est.*

LES "CHOIX A FAIRE" :

- a) Face à une forte **majoration** des primes :
 - qui n'accélère pas le renouvellement du vignoble,
 - qui profite à nos concurrents,
 - qui va y faire augmenter les quantités (et la qualité) il est peut être utile de se demander **si une autre utilisation** des fonds européens **supplémentaires (au-delà** des 20/25.000F/ha) ne serait pas plus utile, **à partir de 2007 ?**
- b) Face aux récriminations sur la modulation des aides au profit de l'Organisation Economique, il serait peut-être utile de **vérifier si**, pour les années à venir, cette modulation au niveau des plantations est, ou non, toujours le **meilleur "canal" possible**, pour cet encouragement plus que jamais indispensable.

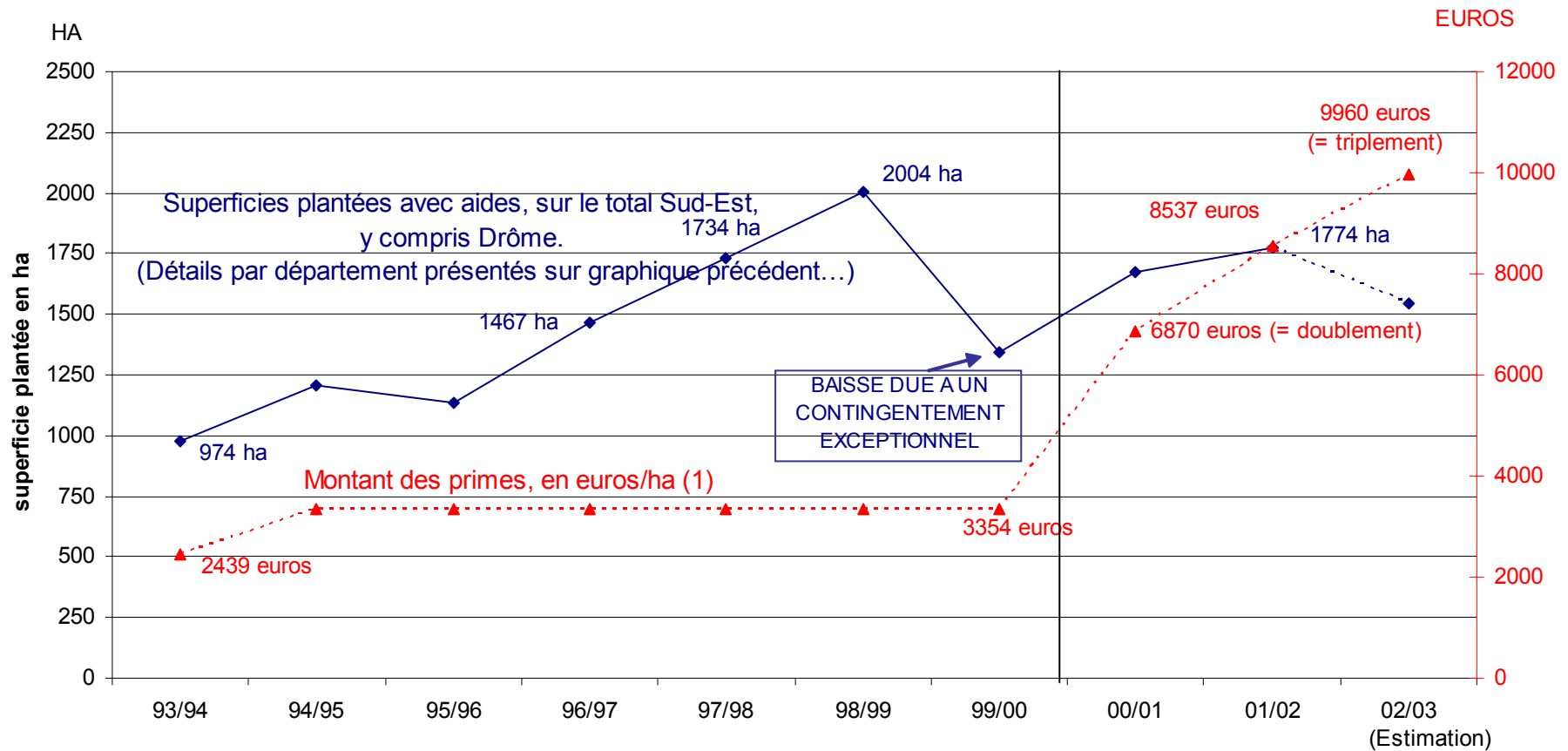
Il ne s'agit pas de faire des choix en 5 minutes.

Il s'agirait de créer une **commission de réflexion** :

- sur la bonne utilisation de "*l'argent des sur-primes*",
- et sur l'encouragement de l'Organisation Economique.

Proposition de commission n° 2

RESTRUCTURATION DU VIGNOBLE (graphique n°2) :
LES SUPERFICIES RESTRUCTUREES N'ONT PAS SUIVI LE MONTANT DES PRIMES
(dans l'ensemble du Sud-Est)



(1) montant pour les adhérents d'associations de mise en marché
 (A partir de la campagne 2000/2001, le montant visualisé correspond à une plantation avec utilisation de "droits récents").

CEVISE, juillet 2003
 Sources : ONIVINS PACA et Rhône-Alpes

RESTRUCTURATION DES OUTILS DE VINIFICATION : *C'EST "ENTRÉ DANS LES MŒURS".*

Les "acquis" :

Pour les caves coopératives, la "restructuration" est synonyme, dans les faits, 99 fois sur 100, de **fusion**.

C'est une démarche largement répandue, du moins en PACA : Depuis 20 ans, chaque année, 6 caves coopératives ont fusionné (généralement par 2) soit au total 122 !
(voir graphique éloquent en regard...).

Dans la Drôme, les 2 caves de Tulette (55 000 hl de Côtes du Rhône chacune) semblent sur le point de donner un bel exemple de fusion "préventive"...

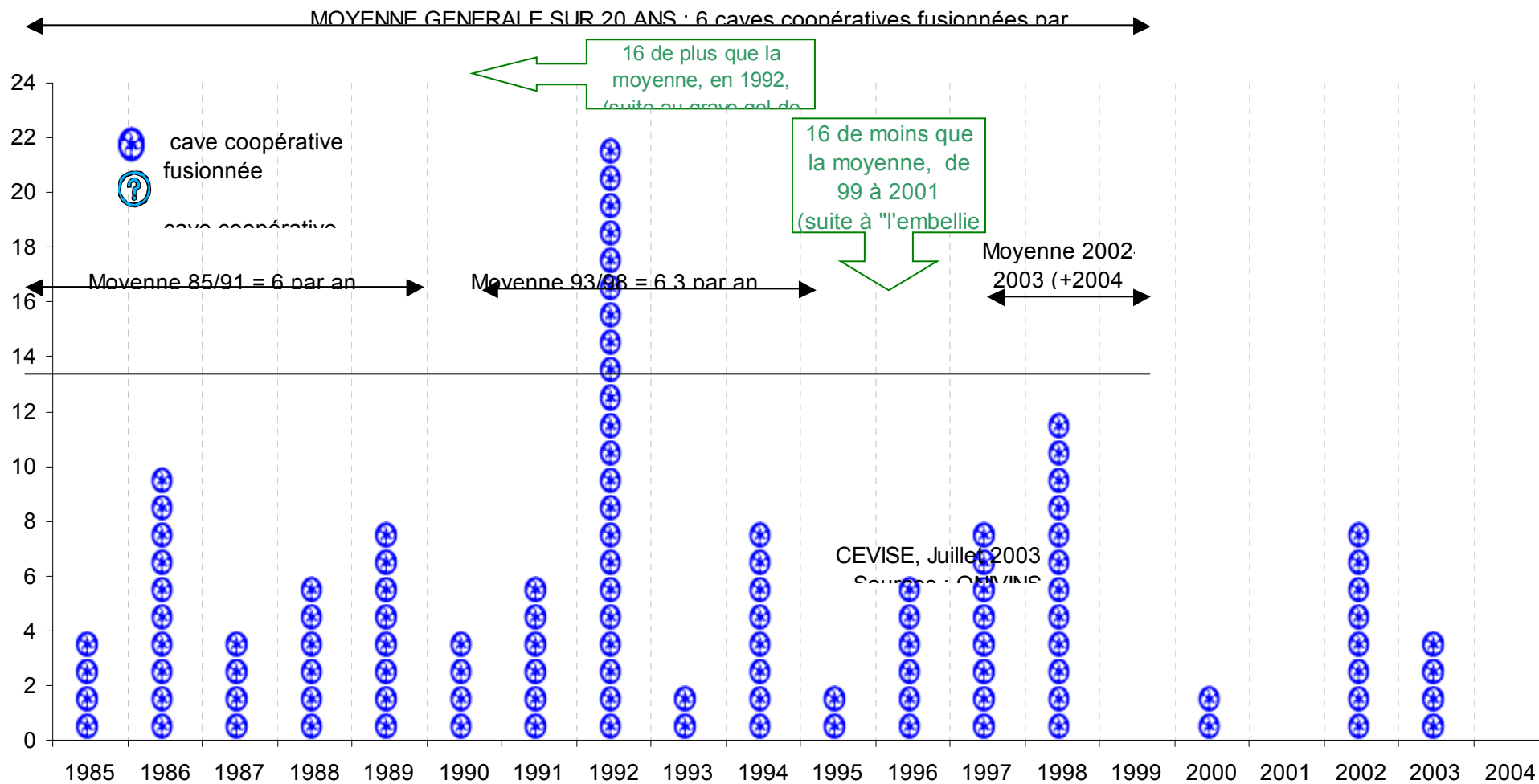
Quant aux vinificateurs "privés", les 2 principaux (Lavau et Mouret, dans le Vaucluse) ont aussi "fusionné", depuis plusieurs années.

Il semble qu'en la matière :

- **"les perspectives"** sont une continuité de ce mouvement de "révolution tranquille" (quelquefois un peu trop tardive).
Le rythme de 6 caves fusionnées par an, s'il se maintient, représentera en fait une accélération, car il s'applique à un nombre de caves chaque année plus réduit (moins de 120 caves coop, désormais, en PACA).
- **"les stratégies"** ne semblent pas devoir être bouleversées...
 - sauf peut-être en Ardèche, qui semble prendre du retard,
 - et sauf si la reprise des fusions en PACA ne s'y confirmait pas, en 2004 et 2005,
 - ou si elle continuait à ne reposer que sur le Var (alors que, pendant 15 ans, il y a eu 2 caves fusionnées par an dans les Bouches du Rhône).
- **"les choix"** gagneraient seulement à être faits plus tôt : plus "préventivement" que "curativement".

RESTRUCTURATION DES CAVES COOPÉRATIVES .

Nombre de caves coopératives ayant fusionné entre elles, en PACA :
122 en 20 ans
soit 6 par an (avec 56 fusions à 2, 2 fusions à 3, 1 fusion à 4 et
 avec quelques caves ayant fusionné successivement avec plusieurs autres).



RESTRUCTURATION DES OUTILS DE COMMERCIALISATION :

DES QUESTIONS SE POSENT...

La "**restructuration**" reste l'exception du côté des entreprises **de commercialisation** du sud-est :

1) Du côté des groupements de producteurs :

- que ce soit par "croissance externe" (achat d'entreprises) : l'exception, c'est la cave de Die-Jaillance (achat de la société Brouette à Bordeaux).
- que ce soit par "fusion" : la fusion des 2 groupements ardéchois remonte à 1994...
- que ce soit par "union" : l'exception, c'est "Terres de Mer" dans le Var.
- ou que ce soit par "restructuration concertée" : l'exception étant alors "l'ensemble Enclave des papes/SPVO".

- Du côté des négociants "privés" :

L'exception, c'est "Meffre-domaines du Soleil", par une spectaculaire croissance interne.
(ou alors, malheureusement plus régulièrement, il y a des absorptions par des groupes extérieurs).

Sur cette restructuration des outils de commercialisation, "**les perspectives**" sont incertaines :

La taille "*middle*" est sans doute encore "*beautiful*", comme nous le disions voici 10 ans... mais le problème, c'est que le "*middle*" a changé de niveau !

Les 10 plus grands groupes mondiaux vendant (entre autres) du vin se mesurent aujourd'hui en **Milliards** d'euros de chiffre d'affaires annuel (*voir graphique en regard*).

Parmi ces 10, 2 sont seulement des groupes français vendant des vins français : LVMH et Castel. Et ils ne sont que 7^{ème} et 8^{ème} (et l'un des deux ne fait que 3 % de son chiffre d'affaires en vins tranquilles...). Pour le pays qui se considère comme le "leader mondial", c'est étonnant.

Même en France, nos autres concurrents (Grands Chais de France, Val d'Orbieu, Boisset, Marie Brizard-Chais Beaucairois, JeanJean...) ont des chiffres d'affaires qui, à force de "restructurations" successives, sont devenus de **2 à 5 fois plus importants** que celui de la plus importante de nos entreprises régionales (Cellier des Dauphins). Elle-même **2 à 5 fois plus importante** que la plupart des autres...

Là, **les stratégies** de nos entreprises sont sans doute à vérifier, à faire valider. Pour être sûr que notre région ne se marginalise pas au niveau de la commercialisation.

"**Les choix**", en la matière, c'est :

- soit s'en remettre à son propre jugement
- soit demander des avis extérieurs... Pas nécessairement dispendieux. **Une "commission" pourrait réunir beaucoup d'avis intéressants et désintéressés sur ce sujet.**

(Mais si on tient absolument à un cabinet extérieur, avec l'arrivée de KPMG dans le paysage viticole, il y a désormais un peu plus de choix...).

Quant aux aides financières à ces restructurations, c'est la seule ligne du contrat de plan PACA qui soit sous-consommée pour l'instant... et pour cause !

Proposition de commission n° 3

Milliards
d'euros/an
de Chiffre
d'Affaires

LES "10 PLUS GRANDS MONDIAUX"

*se mesurent aujourd'hui en MILLIARDS
d'euros de chiffre d'affaires annuel.*

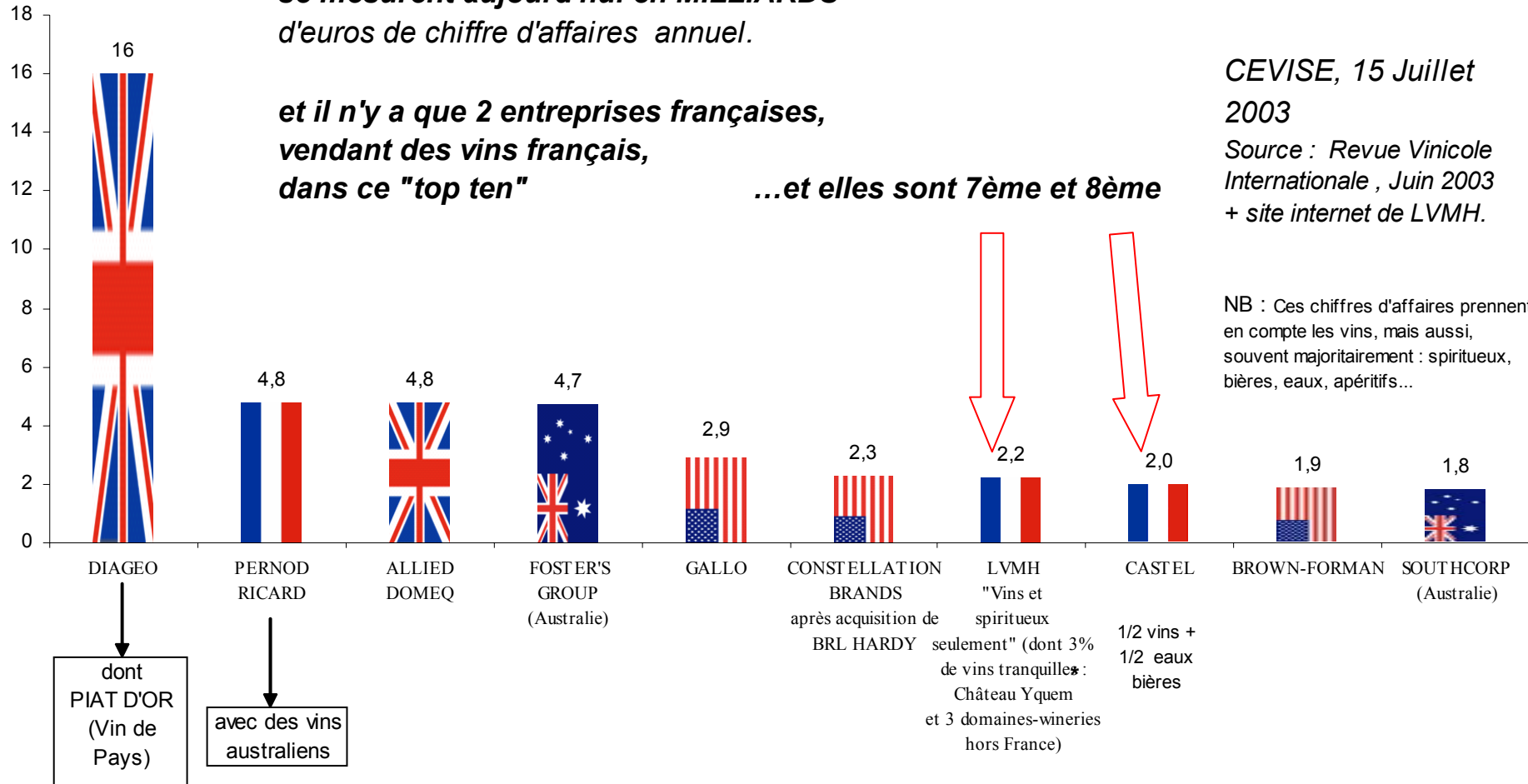
*et il n'y a que 2 entreprises françaises,
vendant des vins français,
dans ce "top ten"*

...et elles sont 7ème et 8ème

*CEVISE, 15 Juillet
2003*

*Source : Revue Viticole
Internationale , Juin 2003
+ site internet de LVMH.*

NB : Ces chiffres d'affaires prennent
en compte les vins, mais aussi,
souvent majoritairement : spiritueux,
bières, eaux, apéritifs...



* C'est sans doute à cause de ce très faible pourcentage (de 3 % de vins tranquilles) que le classement de la RVI de juin 2003 (et donc la 1ère version du graphique ci-dessus présentée à l'A.G. du CEVISE du 3 juillet 03) ne mentionne pas LVMH.

PERTES DE PARTS DE MARCHÉS À L'EXPORT : *A-T-ON VRAIMENT ANALYSÉ TOUTES LES CAUSES ?*

LES ACQUIS :

Les pays nouveaux producteurs "mangent la soupe sur la tête des pays de la vieille Europe"... C'est une affaire entendue.

Ils prennent chaque année plus de parts de marchés à l'exportation, souvent en vendant plus cher... C'est une autre affaire entendue.

Ces succès sont dus à des "stratégies agro-alimentaires", à des "tactiques marketing", et à la plus grande taille de leurs entreprises (cf. pages précédentes)... Ce sont autant d'affaires entendues.

Leurs conditions de production y sont pour quelque chose : goutte à goutte, climats non gélifs et secs (cf. pages 16 et 17) et sols neufs, sont de grands atouts...

On parle aussi assez souvent de "moindres contraintes réglementaires"...

EXPLICATION SUPPLÉMENTAIRE :

Dans l'analyse des succès des pays nouveaux producteurs, on ne parle par contre jamais de la **taille de leurs structures** (d'encadrement, de concertation, de promotion, de réflexion, de décision, etc...).

Or, il est frappant de constater (par exemple sur le graphique en regard...) que **tous** ces pays à succès, **sans exception**, n'ont qu'une **taille régionale**, à l'échelle de la France et de l'Italie..

Tous additionnés, ils ne produisent pas plus que le total des régions françaises, ou des régions italiennes !

C'est dire que leurs structures (de lobbying, d'organisation... etc) n'ont que le périmètre de nos modestes structures régionales...

Cela serait-il une explication **supplémentaire** de leurs succès ?

On est tentés de le croire. Surtout quand on constate que la France et l'Italie sont les 2 pays les plus "immobiles", face à ces pertes répétées... Tandis que l'Espagne semble déjà plus réactive, sur de nombreux plans : conditions de production, communication, législation, plantations, "décloisonnement" etc...

On ne fera pas de comparaisons avec certains "mammouths" ! Mais, comme l'albatros : *"nos ailes de géant nous empêcheraient-elles de marcher"* ? Autrement dit : nos divergences régionales nous empêcheraient-elles d'avancer ?

Le directeur de la SOPEXA conclut d'ailleurs ainsi sa dernière interview à la Journée Vinicole : *"l'avenir du marché réside dans des formules plus souples que les nôtres"*.

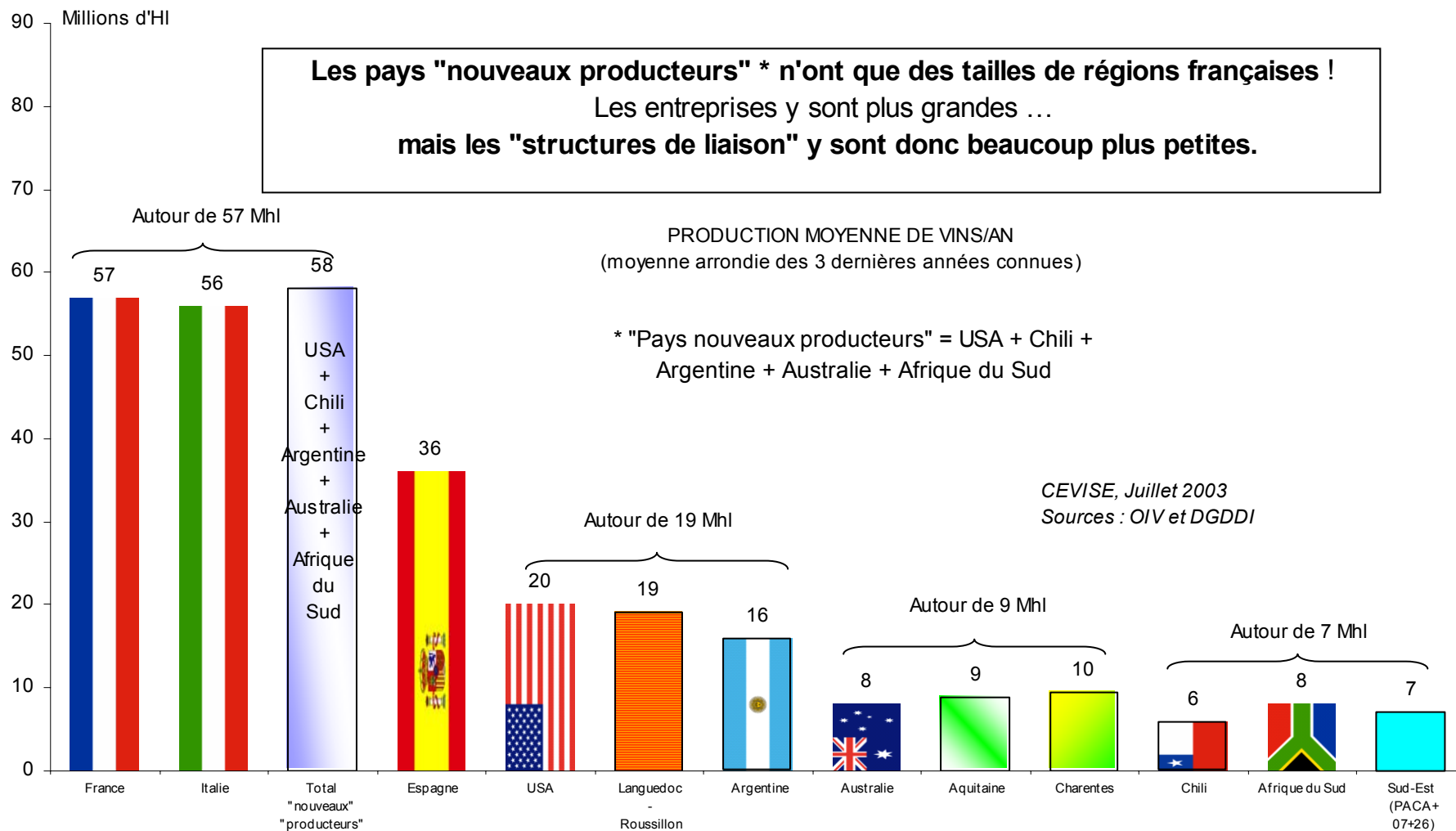
Exemple parmi tant d'autres : pour savoir si la fermentation malolactique doit être obligatoire, ou non, sur quelques malheureux hectolitres de vins de pays primeurs, s'il fallait consulter et mettre d'accord australiens + chiliens + américains + argentins + sud-africains... nous pourrions assurément, en Europe, nous payer le luxe de ne rien changer à nos méthodes de travail et de réflexion...

Pour sortir d'une France "éternellement déchirée" (comme serait déchiré un conglomérat des pays "nouveaux producteurs") une solution pourrait être "**l'autonomisation**" des décisions.

Car, du côté européen, c'est quelques couches de plus de contradictions qui paralysent la réactivité (C'est d'ailleurs bien pour cela que les européens convaincus favorisent toujours la régionalisation..).

Une **commission** sur les "causes méconnues des pertes de parts de marchés" ne serait-elle pas utile ? Notamment sur les possibilités de **régionaliser** une partie des décisions et des initiatives...?

Proposition de commission n° 4



REGULATION DES PRODUCTIONS :
"irrigation + climat non gélif et sec"
ou "vignes-réserves + D.P.L.C"...
"chacun son truc"

L'irrégularité des productions est une des principales difficultés des marchés viticoles. Et un casse-tête pour les commerciaux.

Les pays "nouveaux producteurs" (USA...) ont cherché à limiter le problème fondamental avec 2 moyens principaux :

1. Irrigation (le plus souvent par goutte à goutte).
 2. Plantation dans des climats à la fois non gélifs et très secs (pour limiter les risques phytosanitaires, d'excès d'eau, etc...).
- C'est " le biotope de l'eucalyptus".

Ces 2 "garanties" sont des avantages considérables pour leurs vins de "marque". Car la **marque**, c'est avant tout la **régularité** (de qualité, mais aussi de prix... et donc de volumes d'approvisionnement).

Mais il apparaît que les AOC françaises ont, depuis longtemps, réglé le problème de la régulation de leurs productions... Du moins au niveau des **quantités** (au niveau des qualités, il n'y a pas de mesure objective de la "variabilité").

En effet, **la variabilité des rendements des vignes AOC en France est strictement la même que celle des vignes des USA ou du Chili** (*voir graphique en regard ...*). Sans irrigation systématique, et malgré des gels, et des aléas climatiques importants en France...

En fait, l'explication est bien connue :

- D'abord, il y a les "DPLC", qui font disparaître du calcul des rendements les volumes dépassant le rendement autorisé,
- Ensuite, il y a les "autres vignes", les vignes "non AOC" : sans parler des "non-revendications de parcelles AOC", la **forte** variabilité de leur rendement apparaît comme le **pendant** de la **faible** variabilité des AOC.

C'est bien connu... mais il est utile de l'avoir à l'esprit :

- 3 ans après que l'OCM de 1999 ait jeté par-dessus les moulins l'essentiel de la régulation des marchés de vins de table.
- au moment où l'on parle de "retoucher" cette OCM de 99.
- au moment où des voix suggèrent de laisser les vins de table à leur triste sort, en jetant le bébé avec l'eau du bain.
- au moment où le marché des vins de table est menacé par la poussée de la production en Espagne (où l'irrigation a été autorisée).

Les "**choix à faire**" sont assez simples :

- 1) soit la solidarité joue au profit d'un marché qui a un rôle évident de régulateur (au niveau des rendements, mais aussi au niveau des parcelles, des ventes à 1€ la bouteille de Bordeaux ...),
- 2) soit on accepte de voir fortement augmenter la variabilité des rendements de nos A.O.C. Avec les gros problèmes de régulation et de commercialisation que cela poserait (qui coûteront plus cher que le soutien des vins de table).

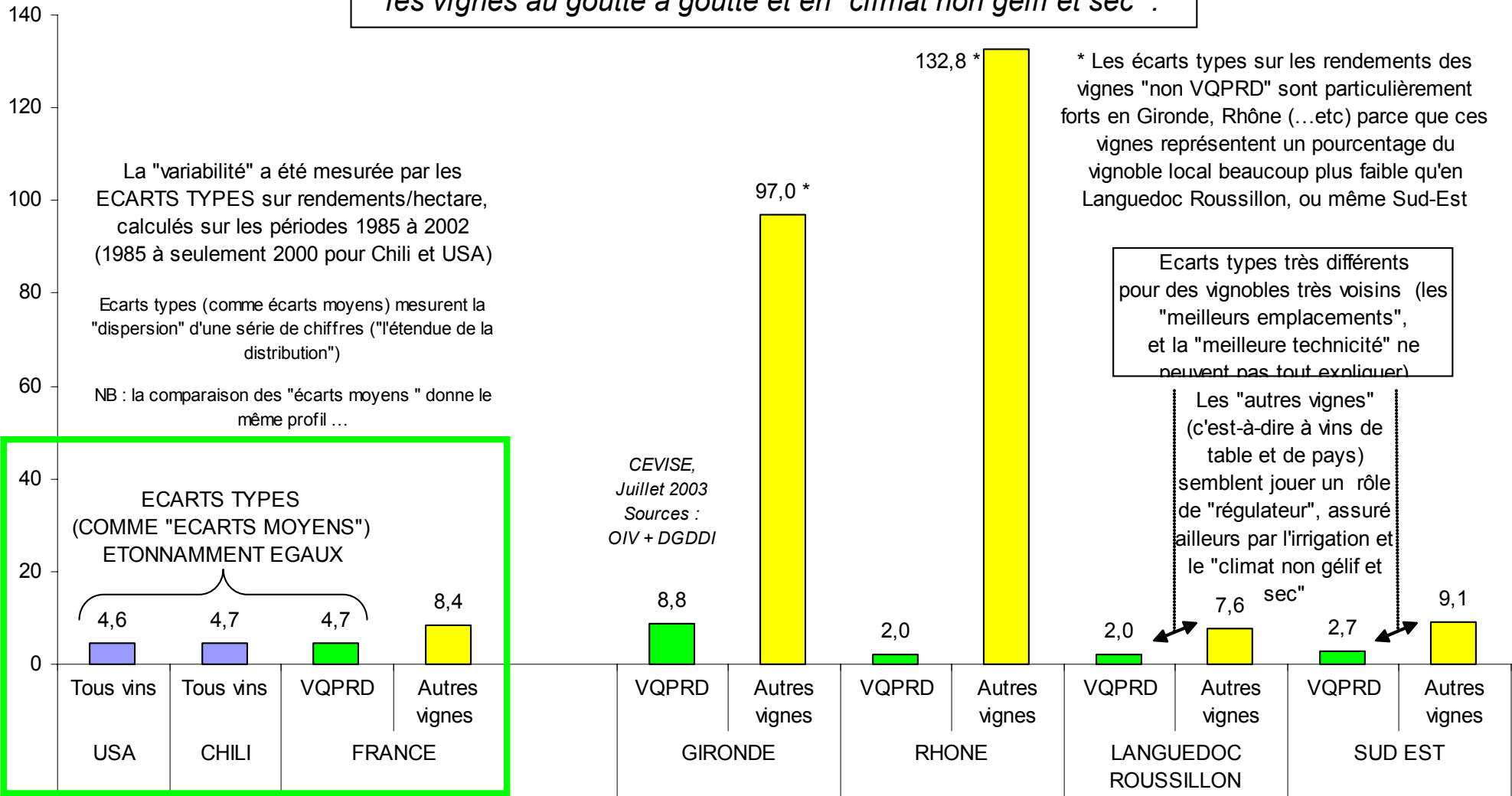
En effet :

- La France n'a pas de terroirs à la fois non gélifs et très secs (à part la Corse et la Camargue)
- L'irrigation, en supposant que son statut soit clarifié en France, est très loin d'être possible partout...

Face à des vins "du nouveau monde" qui nous prennent chaque année des parts de marché, il y a peut-être une **commission à créer sur les moyens de réguler la production** : soutien des vins de table ? irrigation ? aides au stockage ? + décloisonnement des bassins de production de vins de pays (proposition de "CAP 2010") ?... etc

Proposition de commission n° 5

VARIABILITE DES RENDEMENTS :
*Les AOC françaises aussi peu variables que
 les vignes au goutte à goutte et en "climat non gélif et sec".*



INFORMATIONS ECONOMIQUES : même les chiffres de base doivent être "validés"

Depuis plusieurs années, les A.G. du CEVISE et les "lettres du CEVISE" essayent d'attirer l'attention sur "*l'anarchie croissante*" qui règne sur les analyses économiques de la filière viticole :

Manque de concertations, d'échanges, de vérifications, de confrontations, de recherches de consensus. En un mot : **manque de validation** des multiples commentaires économiques qui circulent dans la filière et le pays ...

Peut-être est-ce parce que la France viticole est trop grande pour cette concertation ? (cf. page précédente ...).

Cette année, c'est peut-être encore plus grave que d'habitude :

A force de ne pas se concerter sur **l'analyse** des chiffres, on finit par avoir des **chiffres de base apparemment divergents** !

En outre, il s'agit des chiffres qui pèsent le plus sur le cours des vins : les stocks en fin de campagne, et les "bilans de campagne" (*voir graphique en regard ...*).

Le problème se situe sur les 2 campagnes achevées : 2000/2001 et 2001/2002, pour le total des VQPRD * :

Leurs bilans apparaissent quasiment équilibrés : la déclaration de récolte ayant été à peine supérieure, puis égale, aux "utilisations" (*ces utilisations étant calculées par l'addition de la consommation taxée, des exportations, et d'un forfait de 4 % de la récolte pour auto-consommation, pertes et prestations viniques*).

Les stocks en fin de campagne n'auraient donc pas du augmenter sensiblement. Si ce n'est du fait de l'avancée des relevés des stocks à fin juillet, au lieu de fin août (Août n'étant pourtant pas décisif, puisqu'il s'agit des stocks Production + Négoce).

Or, curieusement, les stocks publiés par la D.G.D.D.I. ont augmenté de 7,4 Millions d'HL en 2 ans !

De quoi déprimer tous les marchés des V.Q.P.R.D ...

Alors, où est l'erreur ?

- dans nos transcriptions, au CEVISE ? Peut-être : le problème nous est apparu récemment, et les spécialistes interrogés n'ont pas tous eu le temps de nous répondre ...
- dans les chiffres officiels des stocks ? Ce serait très grave.

Au-delà des stocks, ce sont tous les sujets économiques qui ont besoin de validation : les "panels", les tendances de la consommation, "l'excédent mondial", etc. ...

Pendant les "belles années" que nous venons de vivre, nous nous sommes laissés gagner par la facilité...

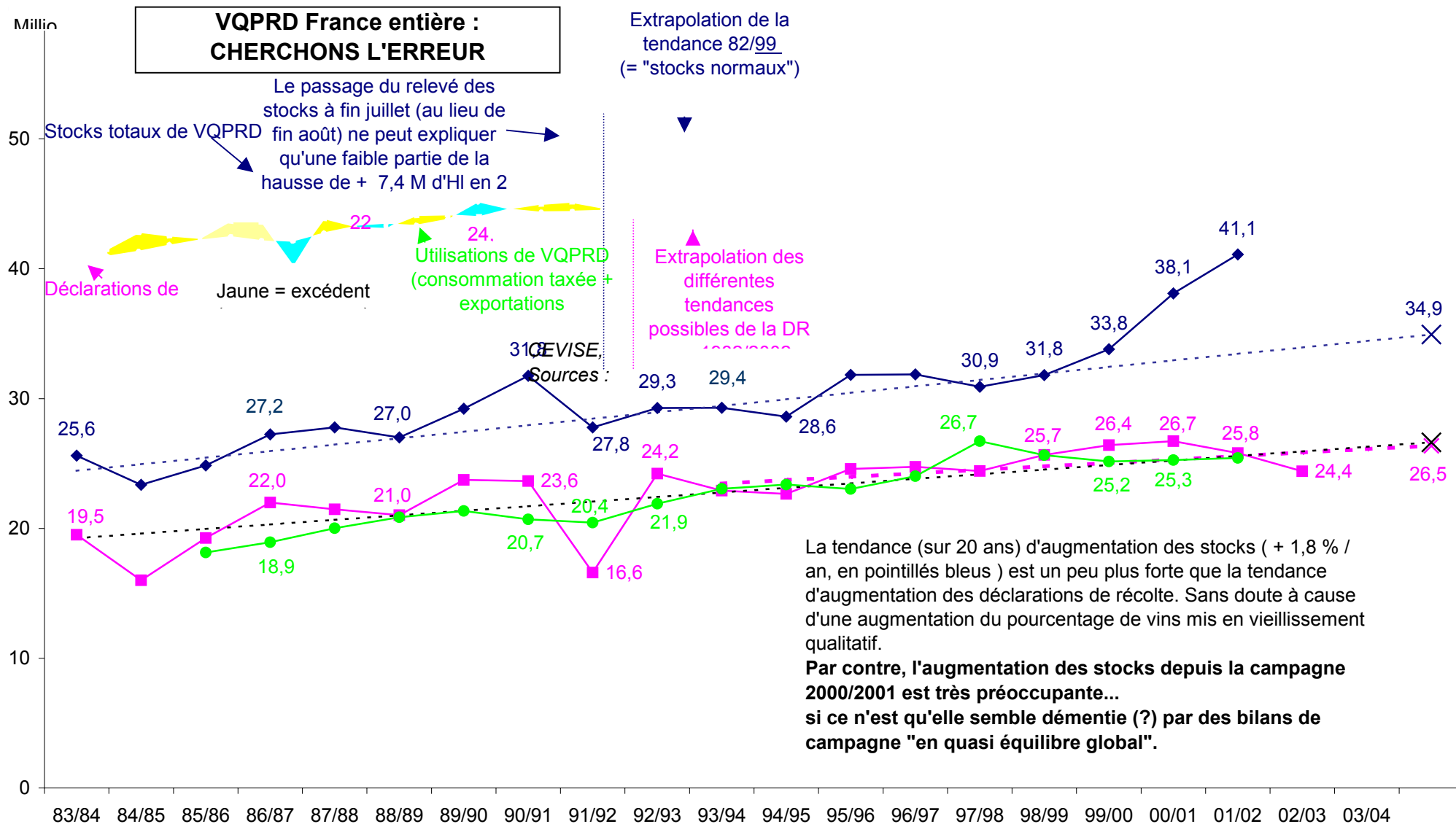
Mais, depuis 1999, la crise est "sur les rails" (*voir page 21...*).

On ne sait pas quand elle desservira (c'est le cas de le dire ...) notre Sud-Est, quasiment préservé pour l'instant : cela va dépendre de la pluie et du beau temps de cet été 2003, sur l'ensemble de l'Europe ...

Mais tôt ou tard, nous aurons le plus grand besoin d'informations validées : pour éclairer les "perspectives", pour repérer les bonnes "stratégies", pour faire les "bons choix".

* Pour les vins de table et de pays, le même rapprochement mériterait d'être fait que pour les V.Q.P.R.D, mais :

- il est un peu plus compliqué à faire, à cause des distillations (et des revendications d'AOC non présentées à l'agrément),
- pour les mois à venir, il y a moins d'inquiétudes sur les stocks sur cette catégorie, que sur les AOC.

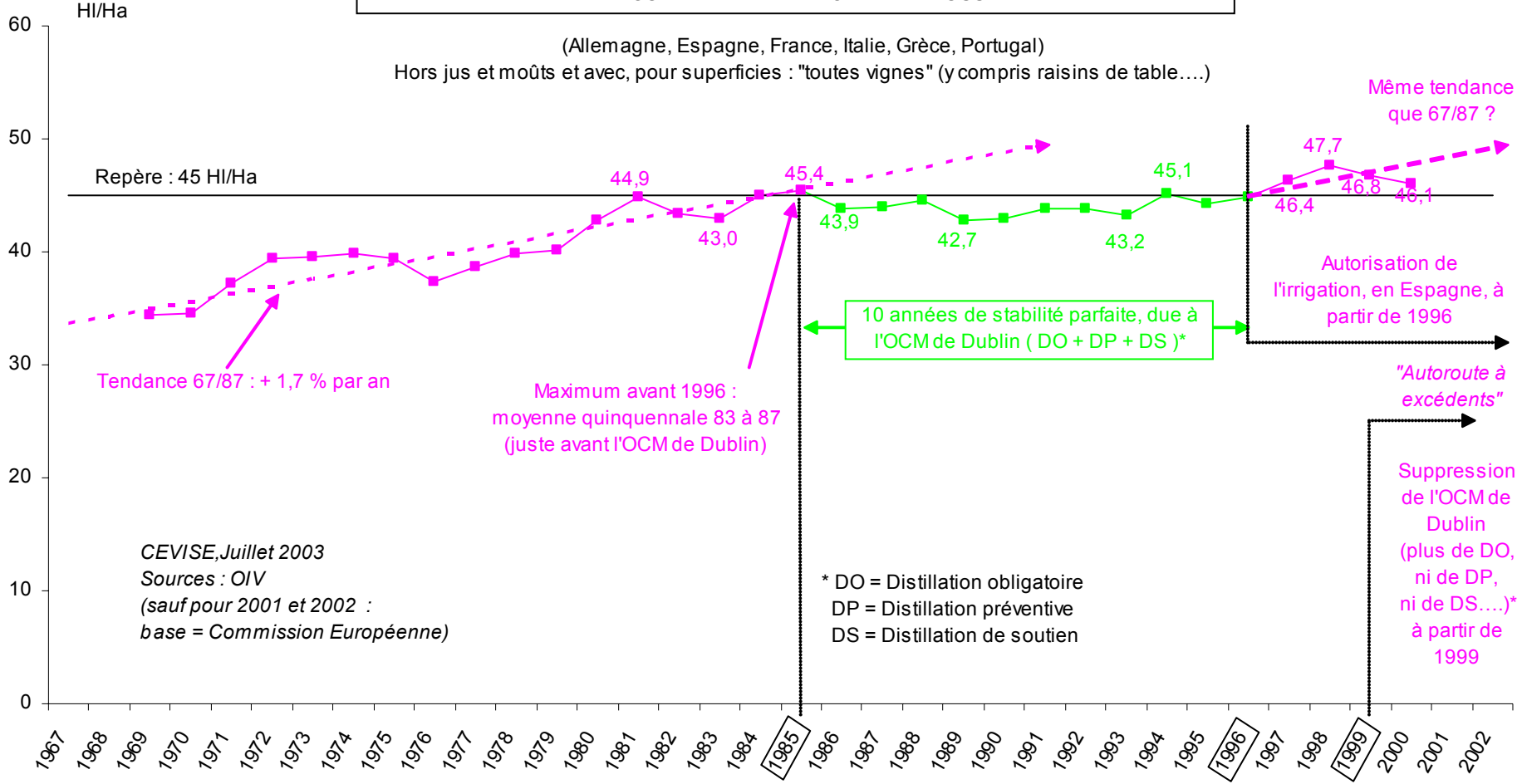


"LA CRISE EST SUR LES RAILS"

("Quand touchera-t-elle le sud-est ?")

ILLUSTRATION DE L'ENCADRÉ DE LA PAGE 18 SUR LE GRAPHIQUE EN REGARD...

RENDEMENTS MOYENS QUINQUENNAUX DES 6 PRINCIPAUX PAYS DE L' U.E.:
RETOUR DE LA TENDANCE A LA HAUSSE



A PROPOS DE "MARCHE PORTEUR" :
NE PAS OUBLIER LE MARCHE REGIONAL

"Perspectives" régionales très positives :

A quelque chose, "malheur" est bon : les grosses pressions foncières qui se généralisent dans notre région (cf. page 5) ouvrent des **perspectives triplement positives** pour notre marché local.

1. La population résidente à l'année est assurée de croître régulièrement. Les perspectives des spécialistes sur 20 ans... font peur à la Production... mais peuvent mobiliser le Commercial !

*N.B : la population de passage (touristes) semble pouvoir être plus stagnante... mais, à raison de moins d'une semaine de séjour moyen par touriste, elle ne représente qu'une population considérablement **plus faible** que la population résidente.*

*Exemple, pour PACA : 36 millions de touristes x 6,8 nuitées = l'équivalent de seulement 700.000 habitants à l'année, alors qu'il y en a bientôt 7 fois plus en permanence (la population moyenne d'un des **Etats américains**).*

2. La population qui arrive dispose, en moyenne, de revenus plus élevés que la moyenne. Et il ne s'agit pas que de retraités, loin de là : des études précises nous renseignent là-dessus. C'est donc un 2^{ème} gage de développement du marché local...
3. La population qui arrive cherche, généralement, à "s'intégrer", à connaître sa nouvelle région et ses produits. Elle est même souvent plus curieuse que ceux qui croient déjà "tout connaître", et a moins d'a priori.

C'est donc une population : en forte croissance, aisée, et qui peut, non seulement s'intéresser particulièrement à nos vins, mais aussi les faire connaître autour d'elle. Par exemple dans sa région d'origine, ou mieux son pays d'origine... Il n'y a pas que les touristes qui peuvent être les "ambassadeurs" de nos produits : les "néo-arrivants" aussi...

"STRATEGIES POUR LES PRODUCTEURS" :

Les stratégies possibles sur le marché régional sont multiples.

Par exemple :

- Mettre en place, collectivement, un accueil des nouveaux résidents, en les "ciblant", en les informant spécifiquement...
- Rattraper d'éventuels "retards d'information" auprès des "anciens résidents"...
- Segmenter clairement. l'offre des caveaux : au niveau des produits, mais peut être aussi, au niveau des caveaux eux-mêmes (spécialisation ?...)
- Relancer un programme d'investissements concertés dans les caveaux (Abords, "look", équipements, image régionale, fléchage, réseaux, hiérarchisation...)
- Essayer de mieux couvrir le vaste (et fluctuant) réseau des C.H.R (cafés hôtels et restaurants). Il semble en effet qu'il y ait des "trous" dans cette couverture, pour nos produits. En outre, les traditionnels problèmes de cette clientèle (délais et sécurité de paiement...) ont peut être quelques solutions collectives.
- Nouer des partenariats avec les syndicats de restaurateurs, de sommeliers,....., avec les Offices de Tourisme...

N.B : sur ces domaines, des précédents intéressants pourraient être trouvés dans d'autres régions, à commencer par le Languedoc (gard, aude...).

LES "CHOIX A FAIRE" :

Le 1^{er} choix à faire est de savoir **qui** - quel(s) organisme(s) - peut lancer des travaux de réflexion et de proposition dans ce très vaste domaine...

Et à quel échelon : la région administrative ? la région viticole ? le département ? l'AOC ?...

Pour ce qui est du CEVISE, il semble que les **associations de mise en marché** pourraient avoir, très naturellement, un large terrain d'actions dans ce domaine :

Leurs adhérents sont en effet des caves qui ne souhaitent pour l'instant pas s'engager durablement sur un pourcentage significatif d'apports de vins à des groupements de commercialisation. (Groupements essentiellement orientés vers la grande distribution, les "circuits traditionnels" et l'exportation).

Ces caves en association de mise en marché devraient donc a priori être particulièrement intéressées par **2 commissions de travail** :

- "Conquête d'un marché local porteur",
(= proposition de commission n° 6)
- "Partenariat durable avec des négociants".
(= proposition de commission n° 7)

CEVISE, le 8 juillet 2003,

- 2^{ème} édition -

NB : Un **bulletin-réponse** (de couleur verte) est joint en "feuille volante"
A retourner **d'ici la fin août**, si vous le voulez bien...