



Débats et Combats d'aujourd'hui pour la viticulture de demain...



**Autour des Actes de Gruissan
26 et 27 mai 2008**

sans modération



Par Jean-François Chappelle viticulteur en Bourgogne



Pour un nouveau militantisme viticole

La Confédération Paysanne est toujours en première ligne pour défendre des femmes et des hommes qui aujourd'hui ne peuvent plus vivre du travail de la vigne. Certains bassins viticoles connaissent des situations identiques à la sidérurgie ou au textile il y a quelques années. D'autres connaissent des situations actuellement moins dramatiques mais tout aussi graves à terme avec le fort sentiment d'être sacrifiés sur l'autel de la compétitivité.

Depuis la sortie de la guerre 1939/1945 le monde du vin s'est construit sur un modèle fortement régulateur tant dans le milieu des AOC, avec ses règles de production, que dans celui des Vins de Table, avec la distillation obligatoire.

Le plan quinquennal de modernisation de la filière vitivinicole française présenté fin Mai 2008, ainsi que l'application par Bruxelles de la nouvelle OCM (Organisation Commune de Marché) à partir d'août 2008, font entrer définitivement la viticulture Française dans les normes de l'Organisation Mondiale du Commerce.

Cette mise au pas, initiée à Bruxelles et acceptée à Paris par toutes les organisations représentatives de la viticulture Française, questionne la Confédération Paysanne. **Comment poursuivre et développer dans les différents bassins de production, la défense du vigneron et de ses territoires face à une politique qui banalise le vin pour en faire une vulgaire marchandise ?**

En Europe, les trusts agroalimentaires, ont jusqu'à présent, à de rares exceptions de niches de produits de luxe, peu bénéficié de la valeur ajoutée tirée du statut agricole du vin. Quelles stratégies vont initier ces trusts internationaux après la libéralisation initiée par Bruxelles et acceptée par nos représentants professionnels ? **Face à ces puissances financières l'action syndicale agricole ne doit-elle pas s'inspirer des syndicats du monde ouvrier confrontés à PIRELLI, HP, et autre CARREFOUR ?**

La Coopération, pèse à elle seule pour la moitié de la production viticole nationale, pour plus de 75% dans les vins de pays et pour encore 40% dans le secteur des AOC. Regroupés en Union de cave, avec filiales et SICA, ces mastodontes humains et financiers n'ont très souvent plus de coopération que le nom. Face à cette réalité, qui ne fera qu'amplifier, les militants syndicaux se bouchent souvent les yeux, en tombant dans la nécessaire gestion de court terme, ou en quittant le navire à la dérive. **Face à ces nouveaux groupes souvent de connivence avec les trusts financiers internationaux, ne faut-il pas initier un syndicalisme viticole d'un genre nouveau qui chercherait à fédérer, sur une base territoriale, les différentes forces luttant pour le développement local ?**

Le monde français des AOC, qui représente plus de 50% de la production viticole, subit actuellement une profonde mutation suite, à l'internationalisation de la production mondiale de vin, et à l'incapacité historique de nos responsables professionnels de faire partager la géniale notion d'AOC au reste du monde. Le résultat est la lente mais indéniable banalisation de l'AOC par les forces économiques majoritaires qui ne veulent y voir qu'un sigle de qualité parmi d'autres, bientôt cantonné à quelques niches commerciales de luxe. **Face à ce mouvement de fond, notre syndicat paysan, qui mène toujours ses actions dans un cadre sociétal, n'est-il pas le mieux placé pour fédérer, à la fois dans le monde viticole et dans la société, tous ceux qui veulent travailler au maintien et au développement d'une viticulture paysanne, c'est-à-dire d'une viticulture qui remette l'homme et la nature au centre de ses préoccupations ?**

Pour relayer, et faire aboutir ces actions syndicales d'un type nouveau, la Confédération Paysanne a besoin que ses militants soient présents au bon endroit et au bon moment. Nous avons besoin de comprendre les stratégies de nos opposants. Il nous faut aussi mettre à nu les faux semblants de nos responsables professionnels dans toutes les structures représentatives. Ces dernières prenant trop souvent des décisions lourdes de sens pour notre avenir sans réel débat contradictoire. **Face à la professionnalisation de la représentativité viticole la Confédération Paysanne doit pouvoir initier un nouveau mode de militantisme viticole qui sache partager information et pouvoir au profit du collectif qu'il défend.**

Après la plaquette **Coopération et Vignerons**, après **Les Frontières du Vin**, ce document «**autour des actes de Gruissan**» veut participer à la construction de la nouvelle ambition de la Confédération Paysanne en matière vitivinicole.



1. Stratégies industrielles et viticulture paysanne

L'intervention

Alfredo Manuel Coelho

INRA Montpellier, UMR MOISA (Cirad-INRA-CIHEAM-SupAgro) (Marchés, organisations, institutions et stratégies d'acteurs)

Ce qui m'a été demandé, c'est d'exposer les **stratégies industrielles et financières des entreprises de vins et spiritueux** ainsi que l'impact que ces stratégies peuvent avoir sur les viticulteurs.

Un processus de concentration

La concentration s'opère de différentes façons :

1. Les rachats et les fusions-acquisitions

Après avoir plafonné en 2005-2006, le rythme des fusions-acquisitions a repris en s'accéléralant : nous en sommes actuellement à un rythme de 60 opérations par mois. Foster's rachète Southcorp en Australie, Crédit Agricole et Vranken Pommery ont racheté Llistel à Val d'Orbieu. Le plus gros rachat a été celui de Allied Domecq (champagne) par Pernod Ricard en 2005 pour 14 milliards de dollars.

Ces rachats ont plusieurs objectifs :

- **Acquérir une taille critique pour augmenter sa capacité de négociation et sécuriser les approvisionnements en matières premières.** Les négociants en vin cherchent de plus en plus à sécuriser leurs approvisionnements : ils sont de plus en plus exigeants sur les contrats avec des clauses très précises, des cahiers de charges. Aujourd'hui, en Australie, les producteurs sont en position de force car ils sortent de deux années de sous-production, alors qu'en 2005, pendant la crise de surproduction, les entreprises se permettaient de rompre des contrats. L'internationalisation des approvisionnements est cependant une tendance lourde du moment : Foster's va jusqu'à acheter du vin en vrac du Chili pour le vendre en Australie ! Un point à noter : la concentration importante pour l'approvisionnement en matières sèches (bouteilles). L'industrie du verre se réduit aujourd'hui à 2 grandes entreprises (Owens Illinois 9 % et St Gobain 10 %).

- **Contrôler le réseau de distribution en aval** (grande distribution, réseaux de pubs et de bars...). C'est le point faible des groupes. Même si les rachats se concentrent de plus en plus sur ces réseaux (une opération sur quatre), il n'existe pas de réseau mondial de distribution.

- **Acquérir de la notoriété.** Les groupes ne vendent pas du vrac mais des marques et la valorisation de ces marques est une priorité : Gallo, 2ème groupe mondial en Chiffre d'affaires sur le vin, dépense 10% de son chiffre en publicité ! Les marques sont la base de la réussite des vins du nouveau monde. Au sein des marques, on observe une forte concentration : au Royaume-Uni, 5 entreprises contrôlent les 10 principales marques en GSM : Constellation (USA), Gallo, Diageo (groupe californien leader mondial des alcools, qui achète aussi en Languedoc et met en bouteille en Italie pour réduire le coût de transport, pratique de plus en plus répandue), Pernod et Foster (Australie). On trouve des marques françaises dans la GSM au Royaume Uni, qui n'appartiennent plus forcément à des entreprises françaises, voire même qui ne contiennent pas du vin français.

2. L'apparition de nouveaux investisseurs financiers

En même temps, on voit apparaître de nouveaux investisseurs sur le marché du vin qui viennent du secteur financier (AXA, Crédit Agricole, Rabobank...). Cette évolution est un indicateur que le secteur du vin reste lucratif et attractif. Ces entreprises sont bien informées, elles ont des stratégies bien définies. Peu d'entre elles sont dans des logiques de long terme. La financiarisation de l'industrie mondiale du vin suit en définitive le même modèle que les autres industries agro-alimentaires.

Les actionnaires financiers prennent de plus en plus de place, avec 18 des 40 premières entreprises qui sont cotées en bourse. Cette tendance pose la question de la gouvernance des entreprises du secteur, avec des risques de prédation, de délocalisation, et des frictions à prévoir au sein des entreprises familiales et des coopératives.

Un processus non achevé

Au niveau mondial, les 40 premières firmes au monde contrôlent 40 % du marché du vin au sens large, avec la cava, le champagne, etc. C'est un niveau de concentration important, mais c'est encore beaucoup moins que dans les autres catégories d'alcool et de boissons : si en vin, les 3 premières firmes contrôlent 11 % du marché mondial, ce niveau s'élève à 33% pour les spiritueux, 35% pour la bière et 80 % pour les deux premiers vendeurs de soft-drinks ! D'un point de vue industriel et financier, il existe une marge de concentration.

Les concentrations les plus importantes dans le négoce s'observent dans le nouveau monde : aux USA ou en Australie, les 3 premières entreprises du négoce contrôlent 60 % du marché, en Nouvelle-Zélande 70 %. En France, les 3 principales entreprises (Castel, Grand Chais de France et les Chais Beaucairois) ne contrôlent que 13% du marché du vin, en Espagne 12%, et en Italie 5 %.

Les «leaders» du marché du vin

On compte **5 entreprises françaises dans le top 15 mondial** sur le Chiffre d'Affaires Ventes : LVMH, Groupe Castel, Pernod-Ricard, Grands Chais de France et Boizel Chanoine Champagne. Attention cependant à la confusion car on parle du siège social des entreprises : c'est ainsi que Pernod Ricard se trouve 6ème sans avoir d'actifs viticoles en France, mais par ses activités de négoce en Nouvelle Zélande ou en Australie. Il est intéressant de noter qu'en **Italie, les leaders sont des coopératives, donc non cotées en bourse, alors qu'en France ce sont uniquement des négociants. Dans le nouveau monde, ce sont des entreprises financières.**

Ce classement est en évolution, et les entreprises du nouveau monde vont rentrer dans cet oligopole mondial des 40 entreprises. Les exportations de vin argentin sont dominées par le groupe Peñaflor, suivi par Trivento (filiale du chilien Concha y Toro) ; des groupes chinois montent des joint ventures avec des entreprises des pays producteurs pour approvisionner la Chine, comme Yantai Changyu Pioneer Wine Company, leader chinois et partenaire de Castel. Les investissements en cours laissent prévoir un accroissement de la production, en particulier dans les BRICA (Brésil Russie Inde Chili Argentine), avec des coûts inférieurs.

L'impact sur les viticulteurs français

On trouve de moins en moins d'entreprises françaises parmi les grands groupes internationaux ; il sera donc de plus en plus dur de vendre du vin en vrac. Les caves proposant du vrac sont sensibles à la délocalisation, puisqu'elles offrent un produit sujet à la péréquation des coûts internationaux ; les caves proposant des marques sont face à l'enjeu de faire grossir leurs marques et d'obtenir une qualité constante pour se positionner sur les catégories premium.

La dépendance vis à vis d'un secteur amont en concentration est croissante : pépinières, phyto, matières sèches. Les marges de l'industrie seront donc étranglées, ce qui limitera leur capacité d'investissement.

La pénétration des vins étrangers en France se développe, notamment par l'action d'opérateurs français : les Grands chais de France ont créé des filiales pour importer du vin du nouveau monde; les innovations technologiques dans le secteur des transports contribueront à faciliter les échanges de vin en vrac. L'offre sur le marché français va donc se diversifier.

On voit également apparaître sur le marché français de nouvelles niches à fort potentiel : AOC, Bio, communautés ethniques, diasporas, qui doivent être occupées par les vins qui mettent en avant le territoire.

Le débat

Bernard Richard, Bordeaux - Vous nous avez expliqué le vu d'en haut, qui doit intéresser nos responsables politiques et financiers; nous, on est à la base ; on voit que sur le marché mondial, le vin doit pouvoir être interchangeable ; comment peut se situer une appellation comme Bordeaux, importante en volume en France mais avec certaines contraintes, qui ne peut pas rentrer en concurrence avec marché mondial ?

AMC : Bordeaux doit être vu comme une marque collective générique ; grâce aux châteaux et à l'historique des vins, Bordeaux est positionné sur un segment de luxe, haut de gamme.

BR : et pour le Bordeaux de base ? 3 millions d'hectolitres, c'est la moitié de la production !

AMC : Il faut profiter de la notoriété mondiale, de l'image Bordeaux, en intégrant les vins de qualité moyenne à une communication sur le luxe.

Alain Boullenger, Tarn, Gaillac - Vous avez présenté le marché du vin. Le concept de commerce me parle plus. Quelle est la part de la consommation mondiale qui passe par le commerce international ? Comment sont fixés les prix ? Si l'on se réfère au marché des céréales, on voit que seule une petite partie de la production mondiale est exportée.

AMC : je ne connais pas la réponse. C'est dur à évaluer car un vin argentin importé en Italie puis vendu en Ecosse n'est pas suivi, on ne peut pas l'identifier. Et il n'y a pas d'étude à ma connaissance. Mais les exportations augmentent, notamment le commerce international du vin en vrac, qui coûte moins cher que le transport de bouteilles.

Jean-François Bianco, Gard - On assiste à une financiarisation des entreprises viticoles. Cela signifie le besoin d'un retour sur investissement rapide. Or, comme vous l'annoncez, la rentabilité du secteur est de moins en moins élevée. Cela peut-il amener un retrait massif des investisseurs ? Avec un risque de disparition des producteurs comme dans les autres secteurs ?

AMC : si les investisseurs misent aujourd'hui sur l'industrie agroalimentaire, c'est une solution de repli car ce marché est plus sûr ; dans le monde du vin, la plupart des entreprises arrivent au terme d'une première génération d'entreprises familiales, qui sont

intéressantes à racheter. Mais il y a aussi des positions spéculatives. Quant à la possibilité d'un retrait massif, c'est effectivement arrivé en Australie suite aux 2 années de chute de production. Mais dans la culture anglo-saxonne ça ne leur pose aucun problème d'entrer et sortir dans un capital. La stratégie est de constituer des pools revendables en bourse, avant qu'ils ne perdent leur rentabilité. La logique patrimoniale de l'Europe du Sud est tout à fait différente.

Roland Prosper, Gard - Vous voyez l'avenir dans des niches de terroir, mais parlez aussi d'achat en vrac, donc d'achat au moindre coût. Peut-il y avoir un marché de niche pour une coopérative ?

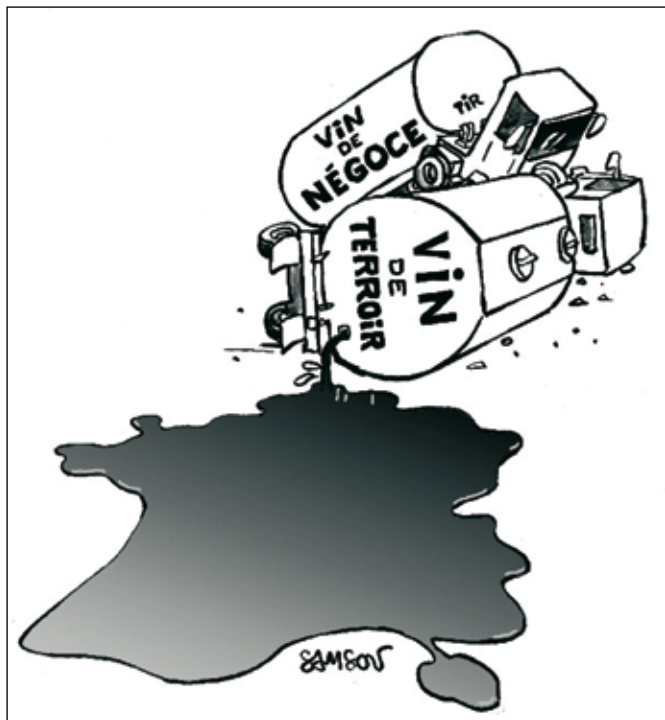
AMC : certaines coopératives se sont positionnées sur des marchés de niche. Par exemple, au Royaume Uni, le marché du commerce équitable du vin est tenu par des coopératives du Chili et d'Argentine. Les grandes entreprises ne s'intéressent pas aux niches, elles sont sur les 5-6 cépages internationaux pour vins standards et sur les niches «luxe», pas sur les autres. Pour les caves coop, le vrac est le produit le moins différencié, donc le plus soumis à la pression des coûts et à la péréquation la plus forte, avec une différenciation principalement par le prix. Il leur faut développer leur réseau à l'international, en se rapprochant par exemple des coopératives de consommateurs. Pour ce qui est des fusions : ce qui est difficile dans les coops, c'est la fusion, c'est pourquoi un partenariat permettant de développer des marques communes sans fusionner serait plus intéressant. Au Brésil, la fédération des coops a créé une centrale d'achat de matières sèches.

Christophe Hartmann, Alsace - En France comme ailleurs, on voit se développer une massification de l'offre de vin. Et le marché européen est convoité car il présente à la fois un pouvoir d'achat et la culture du vin. Mais pour moi, le vin, c'est le terroir, ce n'est pas seulement une boisson alcoolisée standardisée. Et les consommateurs vont dans ce sens. Mais serons-nous encore suffisamment présents une fois que les consommateurs voudront autre chose que les boissons standardisées ? Pourquoi l'Union Européenne soutient et accompagne un mouvement que le marché fait seul, au lieu de soutenir la production paysanne ?

Pascal Frissant, Minervois Hérault - Quand je vous entends parler de niches à la fin de votre exposé, je pense aux cavaliers polonais face aux chars allemands. Mais les niches ne sont pas déterminées comme vous le faites : la niche elle est dans la tête de chaque consommateur. Je me refuse à penser qu'un Américain, même s'il vote Bush, accepte de boire un vin standardisé, sans personnalité. Chaque consommateur a une niche dans la tête, que nous devons faire sortir. L'idée que les alcooliers mettent la main sur le marché mondial du vin et banalisent cette boisson, qu'ils créent un goût banalisé et simplifié, comme si les consommateurs étaient trop simples pour comprendre, est inacceptable. Marx avait déjà dit que c'est le négoce qui forme le goût ; l'impérialisme du goût arrange le commerce.

Nos viticulteurs auront bien du mal à s'en sortir, d'autant plus que les dirigeants marchent dans ce sens, entre le Bordeaux aux copeaux de chêne, et mes voisins du Minervois qui ne jurent que par l'irrigation.

AMC : on est d'accord sur une chose : le consommateur est à la recherche de diversité, c'est dans la nature humaine. Nous allons dans le même sens avec un regard différent. Moi je décris et j'explique, ce n'est pas à moi de prendre position. En dehors des idées sur le besoin ou la demande des consommateurs, ce qui est sûr c'est que les industries du nouveau monde ont développé des arguments, et qu'il faut répondre.



Point de vue du terrain

Pour la liberté d'accès à la connaissance économique

Par Pascal Frissant,
Viticulteur dans l'Hérault

A la concentration des offices agricoles correspond un recul des moyens de travail économique. Moins d'outils pour connaître les marchés, moins de chercheurs pour faire de la prospective, aucun moyen pour comprendre les flux de vins en Europe et la formation des prix ; nous avons pourtant besoin de suivre le vin du village de production (ou des frontières) jusqu'au consommateur final. C'est un constat auquel on peut ajouter l'appel de plus en plus à des cabinets privés pour faire des études, transformant l'information en chose vendable... Cette offre est bien sûr idéologiquement très marquée par le cynisme : le vin est considéré comme une marchandise banale, le consommateur un organe ingesteur formaté doté d'un réflexe d'achat manipulable, et aucune conception de régulation n'affleure. L'offre en étude est inaccessible à des citoyens ou des petits opérateurs. Elle est généralement dépourvue des dimensions sémiotique et culturelles qui créent la valeur sensible donc la valeur marchande possible. Nous vivons la naissance d'une forme insidieuse d'autoritarisme économique et de ses mécanismes d'intox, alors même que nous sommes pour le redéveloppement de l'intelligence économique dans la sphère viticole. Nous voulons convaincre les paysans vignerons, les économistes, les Régions viticoles et les fonctionnaires des états européens de la nécessité de doter l'Europe d'un observatoire viti-vinicole doté de gros moyens, et de hautes compétences. Nous pensons que le bassin Méditerranéen fait partie de ce champ de recherche.

Cet observatoire devra faire du Savoir socio économique un Bien Public. C'est une question de LIBERTE.

Point de vue du terrain

S'unir entre caves coopératives pour tenir les prix...

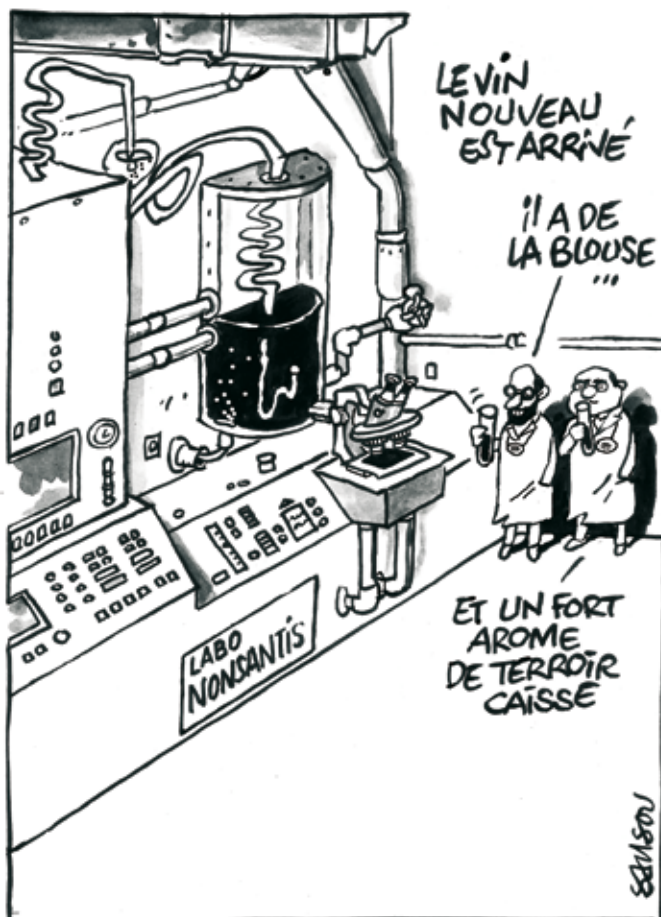
Par Serge Azais,
Viticulteur dans l'Hérault

La coopération viticole en Languedoc-Roussillon représente 75% des volumes produits (10 à 12 millions d'hectos) avec trois catégories de vin qui font le marché et qui attirent le gros négoce français.

Depuis l'an 2000, les prix ont chuté et la structuration économique (groupements ou syndicats de producteurs) n'a pas pesé devant les multinationales du vin. La guerre entre certaines coopératives pour prendre des marchés a encore fragilisé le prix du vin.

Depuis 2006, un groupe de viticulteurs (des confédérés, beaucoup de sympathisants ainsi que le collectif «paysan toujours») se sont battus pour un regroupement de l'offre, à travers une défense commune des prix, comme alternative au regroupement définitif des caves (fusions) prôné par la coopération et le syndicat majoritaire.

Courant 2007, le message est enfin repris par la coopération héraultaise qui va, après les vendanges 2007, organiser un bras de fer de trois mois avec les négociants pour «tenir» collectivement les prix. Une réussite : au final, +15 à 20% pour les rouges et 40% sur les blancs sur les prix payés aux producteurs. Ephémère victoire cependant. Pour la récolte 2008, le négoce a construit une autre stratégie commerciale en n'achetant qu'à certaines caves. Les autres, sans argent pour payer acomptes et salaires, ont proposés les vins à des prix bas. Le marché est à nouveau au plus bas. Comment s'étonner dans ce cadre de la réaction explosive de certains viticulteurs (CRAV) par rapport au négoce ?





2. Actions collectives dans un monde qui change

L'intervention

André Dubosc,

fondateur et ex-directeur du groupement des producteurs de Plaimont, Saint-Mont, Gers

Bonjour à tous.

Je suis originaire de Madiran. Et j'arrive un peu troublé car nous venons de perdre 50 % de la production hier avec la grêle. Notre coopérative est liée à un territoire, les aléas du climat font partie de ce territoire, et j'ose espérer que notre organisation collective nous permettra de passer au-delà de ce coup dur. Je suis fils de vigneron. Ce n'est pas moi qui ai repris la terre, c'est mon frère. Moi, je suis parti étudier. J'ai été formé à Montpellier ; **on m'a dit que je n'avais pas les bons cépages. J'ai été à Bordeaux, on m'a dit que je n'avais pas les bons châteaux.** Les vignerons qui m'ont embauché à Saint-Mont en 1972 **entendaient le même discours, mais ils cherchaient des solutions.** C'est de cette expérience que je viens vous parler.

Le produit

Dans les années 70 notre richesse, c'était l'Armagnac. Comme nous cherchions de nouveaux acheteurs, nous avons été voir les producteurs de Whisky, qui représentaient un énorme débouché. Il y avait chez nous une grosse coopérative qui faisait 200 000 hL alcool pur de stock, soit 60 % du volume, et une autre coop du Bas Armagnac. Ceux du Bas Armagnac revendiquaient une meilleure qualité. **Mais les distillateurs du whisky voulaient pas toutes ces différenciations, ces luttes intestines, le Bas, le Haut, et ils ont pris peur. Ils n'ont pas voulu vendre ce produit auquel ils ne comprenaient rien. Depuis, ils sont tous partis : Pernod Ricard, etc. L'Armagnac est moins bien valorisé que le vin. Et seuls les producteurs qui ont hérité du grand père peuvent en vivre aujourd'hui. Ce que je veux montrer, c'est que nous n'avons pas su nous positionner, et donc que l'armagnac est devenu une niche.**

Pour le vin, nous avons pris une autre route. En 74, nous faisons du vin à 9°, avec des rendements à 200 hL/ha, on nous disait «réducteurs de prix», notre vin servait à couper les autres. Il n'y avait pas de négoce sur place, nous avons déjà fondé la coop pour vendre notre produit. Notre constat, c'était que les matières premières étaient bon marché, elles venaient du Sud à moins cher. **Nous ne pouvions pas continuer à être une matière première, nous n'avions pas de place et nous n'étions pas compétitifs.** D'ailleurs, les vignobles de masse avaient déjà disparu, comme celui du Bassin Parisien, **il fallait nous positionner sur l'origine.**

Nous avons développé le Madiran et le Saint-Mont, diffusé nos cépages, créé des vins de pays, en nous inspirant des producteurs allemands qui arrivaient à exporter leur vin au Royaume Uni. Et nous avons créé une dénomination pour chacun de nos terroirs (le Madiran, le Pacherenc du Vic-Bilh, le St Mont, le Gas-cogne). **Le cépage, pour moi, c'est l'élément qu'on nous a pris car on ne pouvait pas nous prendre le terroir : merlot**

est devenu chilien, cabernet est devenu australien, colombar est devenu américain. Il nous fallait donc **jouer la carte de nos cépages mais y ajouter, y attacher l'origine et le terroir.**

Après nos voyages d'étude en Allemagne et aux USA, nous avons réalisé beaucoup d'investissements, on a inclus beaucoup de technique, comme les circuits de refroidissement qu'on a importés d'Allemagne. A l'époque, on nous l'a reproché. Nous avions **un produit homogène et régulier**, grâce à une Union de coopératives regroupant 700 000 hL de blanc. Et bien cela nous a permis de survivre, avec encore 20 000 ha sur les 60 000 d'il y a 40 ans. Si on était resté sur l'Armagnac, qui est moins valorisé aujourd'hui que le vin de table, il n'y aurait presque plus rien.

Même si cela ne nous plaît pas, je pense que **80 % du marché achète des produits standardisés.** Bien sûr, j'espère qu'un jour ils ne seront plus que 50 %. Mais aujourd'hui, c'est ce vin qui se vend.

Le collectif

Les Producteurs PLAIMONT, c'est notre marque. C'est le résultat du rapprochement des caves de PLaisance, AIGNAN et Saint-MONT dans le Gers, en 1979. Cela représentait 600 producteurs. En 2007, avec le rapprochement de nouvelles coopératives, nous sommes 1000 producteurs et 145 salariés, et nous vendons 36 millions de bouteilles par an. Nous exportons dans 25 pays, dont 7 ou 8 principaux ; les autres, on y envoie des bouteilles. Et notre objectif est de passer de 36 à 50 millions de bouteilles.

En 2007, nous avons pu structurer les coops par produit (Madiran, St Mont, etc). Ce qui nous permet d'avoir aujourd'hui 10 centres de vinifications sur 5 coopératives.

Et les coopératives avec qui nous passons des accords commerciaux pour l'exportation. Nous avons une plateforme logistique, qui nous permet de partager les coûts avec des caves particulières partenaires. Nous avons aussi créé une entreprise de distribution pour servir la grande distribution : nous avons 9 % de parts de marché, en quatrième position derrière Bordeaux, les Côtes du Rhône et la Loire. On a enfin créé avec certains d'entre vous notre petite interprofession à Toulouse, entre Bordeaux et Languedoc : les vins du Sud-Ouest.

En France, notre grande caractéristique est que le vin est associé à l'idée de château. Nous nous sommes appropriés les marques «château», en les rachetant. Nous en avons 3 ou 4 par appellation, c'est notre SA holding qui possède soit le bâtiment, soit le chai ou même tout simplement la vigne.

Quelques éléments de notre stratégie :

D'abord, **nos actionnaires ne sont pas à la Bourse : ce sont les producteurs. C'est donc eux qui doivent décider.** Les coopérateurs ont donc tous voyagé chez les producteurs concurrents, en France et à l'étranger. Ils participent aux animations, depuis la première animation que nous avons faite il y a des années dans les magasins Nicolas à Paris. Et puis, il y a un gros travail partagé : **les commerciaux vont à la vigne pour partager l'effort,**

et les vigneron vont au marché, en moyenne 1 jour pour 1,5 ha de vigne. Il s'agit de ne pas avoir de fracture entre salariés et vignerons.

L'autre point, c'est que le Sud Ouest c'est la fête. Là aussi nous avons pris notre place. Tant et si bien que tout le monde croit que ce sont les vignerons qui organisent le festival de Jazz à Marciac ! Les coops ont aussi des **activités de développement** : le soutien à l'installation par prêts à taux bonifiés par les caves, la lutte contre la spéculation foncière en assumant des opérations de rachat et de portage, jusqu'à 12 ans.

Je crois que notre enjeu à tous est de défendre l'origine et la notoriété collective «France», celle que nous avons créée depuis 1930. Il nous faut avoir des marques avec des produits reproductibles. **J'étais pour une appellation Vin de Pays DE FRANCE**, même si nous ne l'avons pas fait. Nous ferions le blanc en Gascogne, le Languedoc ferait le rouge. Regardez : LVMH et Pernod rachètent des marques à image, et vont nous déposséder de l'image collective en achetant des châteaux juste pour en utiliser la marque. Moët et Chandon (LVMH) l'a déjà fait à Yquem ! **Il ne faut pas qu'on se perde en se réfugiant dans des petites niches.** Nous avons les moyens de profiter de nos marques. Ne perdons pas les vins comme le Gers a perdu le foie gras !

Le débat

Christophe Hartman - Y a-t-il des installations ?

AD : oui en Madiran, pas assez dans les autres appellations. La spéculation foncière pose un sérieux problème, c'est pourquoi nous essayons d'y répondre. Les installations les plus faciles sont celles où la vigne est associée à la polyculture, ce qui est possible quand il y a des terres, et ce n'est pas le cas partout : souvent, la vigne ne suffit pas à faire un revenu, puisque les versements des coopératives oscillent entre 3800 et 8000 euros par hectare.

Serge Azais - Sentez-vous un individualisme dans les coops ? Les coopérateurs sont-ils prêts à mutualiser les moyens ?

AD : il y a de la coopération, mais pas plus qu'ailleurs. L'esprit collectif a parfois du mal. Les jeunes ont du mal à accepter l'idée de faire les animations. Avec la nouvelle génération, il faut trouver de nouvelles motivations pour les faire participer. Les jeunes vignerons apprennent l'anglais, ils vont faire la promo en Angleterre pendant le tournoi des VI nations... Quant à la réduction des coûts grâce à la mutualisation dont vous parlez, elle existe, mais nous ne pensons pas que la réduction des coûts soit la principale solution pour aller sur le marché mondial. Il faut réussir à bien vendre notre produit.

Michèle Gros (Var) - Chez nous, la Chambre d'Agriculture a fait une étude en coûts analytiques qui montre que la pire position est pour les caves particulières qui font du vrac. Leur offrez-vous une solution ?

AD : oui, via un accord avec des courtiers : ce qui nous permet de contrôler 80 % du Gascogne ; en Madiran, les caves particulières se sont regroupées et ont pris un technicien, nous appliquons le même cahier des charges de production, et nous exportons ensemble sous une marque commune.

Yves Gros (Var) - On voit une réussite. S'agit-il de la volonté de quelques personnes ? Quelle est cette alchimie qui fait que vous produisez terroir et que vous exportez dans le monde entier ?

AD : nous avons créé un produit spécial pour le marché anglais, un vin blanc, en copiant les allemands (macération pelliculaire) ; c'est la nécessité qui nous a fait aller sur ce marché et créé ce produit.

Alain Boullenger - Il me semble que le nœud de ce que vous avez fait est de lier l'image d'un terroir avec un produit reproductible, c'est ça ?

AD : oui

Point de vue du terrain

Coopérer entre caves particulières

Par Anne Sutra de Germa,

Viticultrice dans l'Hérault

Etre vigneron en cave particulière n'est pas synonyme d'individualisme et le travail collectif n'est pas limité au mouvement coopératif. Ce que j'entends par travail collectif entre caves particulières c'est par exemple regrouper des commandes de matières sèches pour pouvoir négocier des prix, mener des actions collectives pour se faire connaître à l'export, en association, GIE, Société etc... selon le degré d'investissement de chacun, représenter les produits des copains si un d'entre nous est présent sur tel ou tel marché en France ou ailleurs et qu'il n'y a pas concurrence.

C'est ce que je fais avec d'autres vignerons déjà et nous projetons de constituer un GIE, pousser plus loin le processus. Ce peut être en particulier par l'embauche d'un VIE pour le groupement d'entreprise même si, malgré la participation des pouvoirs publics, le coût reste élevé.

Sans oublier la base c'est à dire la solidarité, le soutien moral et le prêt de matériel agricole quand il y a un problème et se tenir au courant des infos utiles par exemple sur tel ou tel salon incontournable ou autre.

On devrait mettre en contact par exemple des vignerons de la conf' de régions différentes, qui travaillent à l'export, pour échanger des contacts, je l'ai déjà fait avec mon réseau «Vignerons Rebelles» et c'est une façon très efficace de trouver de nouveaux marchés.



Point de vue du terrain

Ma coopérative, un pari pour l'avenir

Par Josué Morand,

Viticulteur-coopérateur dans le Var

Ma coopérative villageoise c'est :

- Une structure de mise en commun par les viticulteurs d'un village des outils de transformation (vinification) et de commercialisation de produits finis de qualité à un prix modéré.
- Cet objectif est atteint grâce à l'implication de chacun, c'est-à-dire participation régulière aux 25 réunions par an du Conseil d'Administration de tous les professionnels qui le souhaitent, et pour l'ensemble des coopérateurs la conviction qu'ils sont porteurs du développement de la vente directe qui aujourd'hui concerne plus du tiers de la production pour un village en dehors des grands axes de circulation.

Cette implication des coopérateurs et une dimension humaine de la structure ont d'autres conséquences :

- Les décisions prises qu'elles soient bonnes ou moins bonnes, sont assumées collectivement.
- Les efforts demandés pour une vendange de qualité sont consentis par la plupart.
- Si un coopérateur a un coup dur, une solidarité spontanée se met en place immédiatement.
- Un grand nombre de coopérateurs signifie un tissu social de qualité, sachant qu'une fusion de coopératives élimine à terme les petits apporteurs.
- Une théorie circule que sous un certain seuil de production, les coopératives ne seraient plus viables. Dans mon canton, il y a 6 villages et une coopérative dans chacun d'eux. Une de ces coopérative ne produit que 4000 hl, et elle fait partie de celles qui marchent le mieux dans le département. La petite dimension permet plus de souplesse à la structure et génère plus d'impact à la vente directe.
- Les coopératives de mon canton ne se font pas la guerre. Il y a en projet l'embauche en commun d'un technicien qui sera mis à disposition de chacune à la demande avec le souci d'améliorer les pratiques culturelles.
- Les volumes importants demandés par le négoce sont actuellement assurés par le biais de courtiers qui vont de cave en cave. Si un jour ces courtiers disparaissaient, il est tout à fait possible pour les coopératives de grouper une partie de leurs productions respectives pour assurer ces volumes sans fusionner les structures.

Ma conviction est que l'avenir tend les bras à ma coopérative villageoise.



La Conf' a dit

Quelles voies pour sauver l'esprit collectif ?

La diversité ne peut s'exprimer que si les coopératives assument et concrétisent trois types de priorités :

- Mobiliser les coopérateurs, par une prise en compte et une valorisation des spécificités de chacun. L'investissement matériel ne suffit pas. Du mauvais raisin dans de bonnes cuves ne peut pas faire de bon vin. L'accent doit être mis sur l'accent humain. Cette implication suppose que chaque coopérateur ait un droit de regard et un droit d'expression quant à son outil de production, même s'il est collectif. (...)
- Rémunérer équitablement les adhérents : le marché actuel et l'évolution de la consommation font que l'on doit chercher la valorisation du produit. Ceux qui au sein de la coopération vont dans le sens d'une diminution de volume pour un surplus qualitatif ne doivent pas être pénalisés pour leur moins produit. Le système de rémunération différenciée (...) doit être un réel pas vers la qualité et, à moyen terme, l'obtention d'un prix plus rémunérateur pour les coopérateurs.
- S'opposer aux fusions destructrices et engager d'autres formes de coopération entre coopératives : trop souvent, les fusions empêchent l'expression de groupes minoritaires de vignerons voulant travailler de manière qualitative ou différenciée (bio, cuvées sélectionnées) y compris au niveau de leur produit, et pour le bien de tous.

(Issu des échanges entre chercheurs de l'INRA-Agro.M et la Confédération Paysanne 66, 2004)



La Conf' a dit

(«Les frontières du vin»)

TROIS PILIERS POUR UNE VITICULTURE DURABLE

La viticulture durable, dans l'acceptation empirique mais implicitement partagée de son sens, ne peut se construire que sur trois piliers :

- un cadre économique régulé ne laissant pas les vignerons plonger dans la régression sociale ;
- un ambitieux travail de recherche et de formation professionnelle concernant l'ensemble alimentation de la plante, microbiologie des sols, lutte biologique, désherbage sans résidu... accompagné d'un étoffement des équipes d'économistes sans lesquels aucune prospective ni évaluation n'est fiable ;
- Une claire et stricte définition du vin classique, une législation créant un ensemble world wine (qui intégrerait le diversité des pratiques oenologiques refusées dans la dénomination Vin) et un troisième ensemble boissons à base de raisin.



3. Compétitivité de la filière : de quoi parle-t-on?

L'intervention

Françoise Brugière,
Division études et Marchés de VINIFLHOR, l'office national interprofessionnel du vin, des fruits et légumes et de l'horticulture (FranceAgriMer).

Depuis 1998, Viniflhor compare les performances d'une quinzaine de pays producteurs. Pourquoi VINIFLHOR s'intéresse au marché international du vin ? Après avoir fortement baissé, la consommation mondiale a repris à la hausse depuis la fin des années 90, pour atteindre environ 250 millions d'hL. La question est de savoir : **où se développe la demande ? A qui elle profite ?** Les nouveaux pays sont passés de 0 à 30 % du marché mondial en 25 ans : la France, si elle reste leader mondial, ne profite pas de la hausse, pas plus que les autres pays européens. On consomme **de moins en moins dans les pays producteurs**. Par contre, on consomme **davantage dans les pays non producteurs**, qui changent leur mode de consommation d'alcool, passant progressivement de la bière et des spiritueux vers le vin, ce qui **stimule les échanges mondiaux** : la proportion du vin qui passe une frontière est passée de 18 à 30 % en 20 ans. Pourquoi ça ne profite pas à la France ? L'objectif de cette veille est de comprendre les atouts et les handicaps des différentes filières.

Nous réalisons un suivi de plusieurs critères, rassemblés en 6 facteurs de concurrence. Pour chacun des critères, nous attribuons chaque année une note, sur un total de 1000 points.

Premier critère : le potentiel de production (250 points)

Sont pris en compte dans cet axe les volumes de production, la superficie du vignoble et la réserve foncière, la part des cépages rouges (que nous considérons comme un capital), les rendements, le prix du foncier, le prix du raisin. Premier élément : la France et l'Italie sont les principaux producteurs (50 MhL sur 280 au total). Deuxième élément : les cépages rouges sont majoritaires dans presque tous les pays. Les 6 cépages internationaux (Cabernet sauvignon, Syrah, Merlot, Pinot, Chardonnay, Sauvignon) sont majoritaires à 60 %, sauf en Espagne où ils ne représentent que 3 %, part en évolution car les aides à la plantation provoquent un changement important.

Troisième élément : **cultiver la vigne coûte le même prix partout** : le coût à l'hectare est fixe, la mécanisation est au maximum partout et on y passe de manière systématique dès que possible, d'autant plus qu'il n'y a presque plus de verrou réglementaire sauf en Champagne. Les rendements moyens, quant à eux, sont en augmentation partout, avec la rénovation des vignobles et l'artificialisation qui fait disparaître les «mauvaises années». Avec ces coûts de production homogènes, **le rendement est devenu la principale variable de compétitivité**. Le rendement

moyen est de 54 hL/ha dans l'ancien monde, alors que le nouveau monde a une moyenne de 95 hL/ha ! Cette variable de coût est essentielle : se pose la question de savoir si les limitations de rendement ne réduisent pas la capacité à affronter la concurrence. Classement : 1/ Espagne ; 2/ Chili ; 3/ Argentine [France : 5^e]

Deuxième critère : l'environnement pédoclimatique (150 pts)

Les sécheresses ont remis ce critère au premier plan, avec l'accès à l'eau. C'est ainsi que le développement du vignoble chilien est lié à la concurrence pour l'eau avec les cultures fruitières. C'est un critère structurel, qui peut évoluer en cas de sécheresse, de problème phytosanitaire (maladie du bois en Californie en 2000), etc
Classement : 1/ Chili ; 2/ Italie ; 3/ Brésil [France : 4^e]

Troisième critère : la capacité des opérateurs à conquérir les marchés (250 points)

Nous avons prévu 5 critères :

- la maîtrise de l'amont : l'aval a souvent des problèmes à sécuriser ses approvisionnements
- la présence de grands groupes, de marques, d'investisseurs
- la présence sur les différents segments de prix
- la présence sur les marchés importateurs
- la compétitivité prix du produit fini

On compte quelques groupes français (Castel, Grands Chais de France), qui ont du décapitaliser car besoins de trésorerie. **Les pays du Nouveau Monde sont évidemment très bien positionnés sur ce critère** : production très concentrée, liens amont-aval très performants puisqu'on a des systèmes intégrés, avec des grandes entreprises du négoce comme Constellation ou Foster's qui exploitent des vignobles de 15 000 ha. De manière générale, on observe une augmentation de la taille moyenne du vignoble des grands groupes (de 4200 à 6900 ha entre 2002 et 2007). C'est bien sûr la manière la plus simple de sécuriser les approvisionnements. La coopération, quand elle va jusqu'au marché, est également une forme de maîtrise de l'amont. **La compétitivité prix ne se limite pas à avoir les prix les plus bas** : la France ou la Nouvelle-Zélande proposent des produits chers, mais attractifs. Tout dépend du positionnement : c'est ainsi que les vins néo-zélandais au Royaume Uni sont positionnés très chers toute l'année, mais se vendent principalement pendant quelques semaines de promotion à -40 %, tout en gardant une notoriété de vin cher.
Classement : 1/ Australie ; 2/ Afrique du Sud ; 3/ Etats-Unis [France : 6^e]



Quatrième critère : portefeuille de marchés et équilibre des flux (250 points)

Les pays sont notés selon la largeur de l'offre, le dynamisme à l'export et l'existence de débouchés autres que les vins tranquilles pour la filière viticole. Les principaux exportateurs sont l'Italie, l'Espagne et la France en volume ; la France, l'Italie et l'Australie en valeur. Les pays se structurent de façon différente par rapport à l'exportation :

- **des gros exportateurs avec un marché intérieur important.** En France, qui est pourtant le principal exportateur en valeur, seul 1/4 de la ressource disponible est exportée. On inclut dans cette ressource disponible la production et l'importation. En effet, la France importe 5 MhL pour la réexportation en bouteilles, ce que fait également l'Italie dans un rôle de plate-forme ;
- **des pays à la fois producteurs et importateurs :** l'Allemagne exporte 35 % de sa production et importe 67 % de sa consommation ; le Portugal exporte 50 % de sa production et importe 20 % de sa consommation, les Etats-Unis exportent 19 % de leur production et importent 28 % de leur consommation. Cela s'explique par des gammes de production très restreintes.
- **des pays concentrés sur leur marché intérieur** ce sont le Brésil et la Chine, avec une production en démarrage.
- **des pays exportateurs :** les pays du Nouveau Monde ont un marché intérieur limité et misent sur les exportations pour le développement ou le maintien de leur vignoble : 27 % des vins sud africains, 52 % des vins australiens, 56 % des vins chiliens, 43 % des vins néo-zélandais, 49 % des vins bulgares. Ces pays sont commercialement très agressifs sur les marchés, leurs exportations gagnent du terrain. L'Espagne se rapproche de ce modèle, avec 43 % d'exportation, en raison d'un marché intérieur peu consommateur : les espagnols consomment en moyenne pas plus de vin que les danois. A noter que ces pays limitent les importations pour approvisionner leur marché intérieur.

Classement : 1/ Italie ; 2/ Argentine ; 3/ France

Cinquième critère : organisation de la filière et soutiens publics (50 pts)

Ce facteur comprend les critères de réglementation des indications géographiques, de limitation des rendements, de restriction des pratiques œnologiques, de soutien collectif à l'amont et à l'aval.

Il nous pose beaucoup de problèmes : est-ce que les réglementations (rendements, pratiques œnologiques) sont des atouts ou des contraintes insupportables pour la compétitivité ? Nous avons choisi d'attribuer :

- des points positifs aux pratiques d'identification géographique
- des points négatifs aux limitations de rendements et de pratiques

Le soutien financier collectif pour la commercialisation recense les budgets de promotion et de communication collective internationale. Nos chiffres sont à considérer avec précautions du fait de la disparité des sources. L'investissement collectif moyen est de 0,50 €/hL, en hausse partout ces dernières années. **La France dispose du budget de communication collective le plus important au monde**, avec 44 millions d'euros en 2006, même s'il faut relativiser face aux grands groupes internationaux capables d'investir des millions d'euros pour la promotion de marques internationales. On observe que certains des petits exportateurs consacrent de forts budgets si on les ramène à l'hectolitre : plus de 1,50 €/hL pour la Nouvelle Zélande, contre 0,20 €/hL pour l'Espagne.

Classement : 1/ France ; 2/ Italie; 3/ Australie, USA, Espagne

Sixième critère : environnement macro-économique (50 pts)

Ce dernier facteur évalue l'influence de l'environnement macro-économique : l'effet des taux de change, la puissance économique mesurée par le PIB, l'importance des dépenses alimentaires et enfin l'importance de la consommation d'alcool et la place du vin dans cette consommation : il est plus facile de vendre du vin aux Tchèques, qui boivent beaucoup d'alcool et peu de vin, qu'aux Indiens. Les Etats-Unis arrivent en tête, malgré la pression anti-alcool. Classement : 1/ Etats-Unis ; 2/ Allemagne; 3/ Espagne [France : 4^e]

Les scores de compétitivité

Ce classement se veut objectif car il est établi sur beaucoup de chiffres, mais il dépend de l'étendue des données disponibles (par exemple on n'a pas de données sur la rentabilité des entreprises), de la pondération des critères et enfin d'une appréciation qualitative pour savoir si un facteur est positif ou négatif.

1. **Espagne** : c'est le plus grand vignoble du monde, avec un fort soutien européen, des opérateurs compétitifs qui pratiquent la contractualisation et qui attire les investissements étrangers
2. **Italie** : grâce au dynamisme de ses exportations
3. **France** était en 4^{ème} position les années précédentes
4. USA 5. Chili 6. Australie 7. Argentine 8. Afrique du Sud 9. Portugal, Allemagne, Brésil : ce sont des vignobles en devenir, en cours de repositionnement de l'offre ou de démarrage
10. Hongrie, Bulgarie, Nouvelle-Zélande, Chine : petits vignobles

En conclusion, je souhaite simplement **souligner que la compétitivité se construit à tous les points de la filière, et qu'il ne suffit pas de produire le raisin le moins cher du monde pour être compétitif.**

Le débat

André Durmann, Alsace - Et qu'en est-il des éléments environnementaux ?

FB : cette analyse parle de compétitivité des pays. **L'environnement ou les aspects sociaux** seraient donc appréciés avec ce regard, c'est-à-dire comme des éléments de marketing. Nous pensions d'ailleurs rajouter un indicateur sur la perception des consommateurs, mais il nous faudrait avoir des sources fiables, comme en France, connue pour la fiabilité de ses enquêtes. Ceci dit, de tels indicateurs seraient très durs à définir, car les envies des consommateurs sont diverses et variées : certains consommateurs seront demandeurs de produit environnemental, de bio, d'autres de produits plus éthiques, d'autres de terroir, etc.

Serge Azais, Hérault - Selon votre classement, un de nos points forts est l'organisation collective, l'intervention publique. **Pourquoi alors avoir réformé l'OCM si l'on est les plus compétitifs ?**

FB : Lors de la réforme de l'OCM, il y a eu un gros débat quant au diagnostic sur les causes de la crise. J'ai le sentiment que l'OCM a pris un peu de tout. C'est pourquoi on a peu de mesures sur l'arrachage, car l'explication « surproduction » n'a pas été retenue ; de même, les VQPRD s'exportent mal par rapport aux vins de cépage, c'est pourquoi l'OCM mise plus sur le cépage.

Serge Azais : en l'occurrence, il semble que l'OCM ait plus été faite dans le cadre de la logique interne européenne : on baisse les soutiens car ils sont incompatibles avec les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce et mal acceptés par les pays d'Europe du Nord.

Brigitte Allain, Dordogne - Vous donnez une certaine définition de la compétitivité, qui n'est abordée que sous l'angle commercial. **Quid du facteur « combien de personnes en vivent » ?** Tel que c'est posé là, on a l'impression que moins de personnes en vivent, mieux c'est... La rémunération des vignerons est aussi un facteur négligé. Et le statut ? Quel est le statut des ouvriers viticoles espagnols ? C'est comme ça que nous voulons poser la question. Faut-il accepter de vivre moins bien pour être les premiers ?

FB : Il y a effectivement **beaucoup d'idéologie dans la question de la compétitivité. Par exemple, dans notre modèle, la maîtrise de l'amont, quand le commerçant est lui-même propriétaire des vignes, cela rapporte des points pour le score final.**

Alain Boullenger, Tarn - Je trouve l'analyse très intéressante car multi-critères. Ce qui nous interpelle, c'est **que la France soit bien placée, et que dans le même temps on ait autant de problèmes.**

FB : l'analyse est à l'échelle du pays. Ce que je veux montrer, c'est que la France a des atouts structurels qui la placent en bonne position dans la compétition internationale : la taille du vignoble, la capacité à avoir une gamme qui lui permette de conquérir des parts de marché. D'ailleurs, il n'y a pas d'effondrement des exportations françaises ! La filière est plutôt en résistance qu'en conquête, et pour l'instant cela a suffi.

Pascal Frissant, Hérault - Il me semble que le discours, qui est essentiellement un discours journalistique, sur l'effondrement des exportations, est destiné à faire accepter la dérégulation de la production. Est-ce qu'il n'y a pas **une nouvelle régulation de prix en train de se mettre en place**, avec une tendance aux prix bas, tirée par la concurrence ?

FB : On a effectivement une tendance à la baisse des prix sur le marché du rouge. D'ailleurs, nous apprenons que certains contrats sont revus à la baisse par les négociants. N'oubliez pas de signaler, de déclarer à Viniflor les cas de renégociation de contrat, cela nous permettra d'avoir plus d'information et de vé-

rité sur les rouges. **Les négociants semblent mieux s'entendre entre eux**, depuis que les deux syndicats ont fusionné, même s'ils ont perdu des marchés export aux USA.

Michel Curade, Aude - Je voudrais apporter des compléments de chiffres : Les exportations françaises ont augmenté en 2007, +2,9 % en volume et +6 % en valeur, mais en région Languedoc-Roussillon nous chutons : -11 % en volume -3 % en valeur. Sur les vins de table, nous gagnons + 2 % en volume, mais nous perdons -3 % en valeur, ce qui signifie que la région se spécialise sur les vins bas de gamme.

Estelle Raynaud, Languedoc Roussillon - Une telle étude se fera-t-elle à l'échelle régionale ?

FB : Il y a eu une tentative de **régionaliser les observations**, mais nous rencontrons des problèmes de communication entre les interprofessions et des limites techniques pour trouver les informations, sur les flux inter-régionaux par exemple. Cela dit, on observe effectivement des stratégies différentes entre régions, au moins en terme d'affichage. Je voudrais reprendre une image : **« la viticulture française, c'est un Airbus avec 150 pilotes qui essaye de négocier un atterrissage »**. Il y a tellement de stratégies régionales ou de bassin qui ne sont pas partagées par plus de 3 personnes à la fois...

Point de vue du terrain

Compétitivité, antichambre de l'enfer

Par Michel Curade,

ancien apiculteur (et producteur d'hydromel), Aude

Il serait agréable d'imaginer la compétitivité comme la participation à une épreuve où le meilleur verrait son front orné des lauriers de la victoire par sa valeureuse performance dans une joute équitable.

Hélas pour cet élu miraculé de toutes les turpitudes du libéralisme, des milliers d'enchaînés, ses collègues, ses amis, ses frères, tête couronnée d'épines et corde au cou rejoignent le néant, abandonnés dans l'enfer généré par tous les naufrageurs de paysans. Pour cette réal-économie, ce ne sont qu'addition de profits, réductions de salaires des travailleurs et liquidations de revenus des paysans. Rabaissant au passage tous les services publics et avantages sociaux obtenus par les luttes sociales. La compétitivité adulée depuis les écoles emblématiques jusque dans les bureaux somptueux des dirigeants aux parachutes platinés, n'est en l'occurrence que le prix le plus bas offert pour leur travail aux producteurs étranglés qui permet les marges les plus élevées, et dépouille le citoyen-consommateur. Elle n'a qu'une réalité, l'exclusion ! C'est une résurgence des temps préhistoriques où s'imposait la barbarie écrasante du plus fort.

Notre vision de la compétitivité, veut être au contraire la recherche collective de l'excellence où chacun apporte son savoir-faire, sa personnalité, sans mépris pour ses semblables, avec la fierté du labeur investi, les pieds dans la terre et le regard dans la beauté des paysages.

La solidarité est la seule réponse à ce désordre de la raison. L'entraide, la coopération comme outils pour offrir le meilleur de nos productions paysannes. Face aux breuvages indignes résultats des accouplements pervers entre industriels et financiers, nos vins sont les images respectueuses de nos campagnes, de nos cultures, de nos vies.



4. Les pratiques «dites» de demain

L'intervention

Jean-Louis Escudier et Hernan Ojeda,
INRA, Unité expérimentale de Pech Rouge

Présentation générale des travaux de l'INRA Pech Rouge

par Jean-Louis Escudier, directeur.

Je viens en voisin, puisque je suis Directeur du domaine de Pech Rouge, à 500 m d'ici. L'INRA, ce sont 8000 personnes en France, dont 200 sur la vigne et les vins.

Je viens répondre à votre invitation pour exposer ce que fait l'INRA en termes de production de connaissances transférables. J'y réponds d'autant plus sincèrement que la Confédération Paysanne fait du bon travail et a produit une bonne plaquette les frontières du vin, qui est un excellent support de débat et de discussion.

Nous travaillons pour essayer d'adapter la vigne et le vin aux demandes du consommateur et du citoyen. Ici, nous faisons du concret, sur 40 ha d'expérimentation, comme vous allez pouvoir vous en rendre compte. Nous nous situons d'emblée dans le contexte agroclimatique et socio-économique du Sud de la France : climat chaud, sécheresse, changement climatique ; des vins qui évoluent avec une élévation du pH et des contenus de potassium et diminution de l'acidité des raisins et des vins ; la pratique de l'irrigation qui se développe ; des demandes sur l'adaptation et la sélection de cépages, la modification des systèmes de conduite de la vigne, la diversification, la réduction des intrants.

Nous préférons nous concentrer sur le raisin et l'extraction de ses composantes plutôt que sur les additifs qui sont nombreux, soit dit en passant, y compris dans les listes autorisées. **Le raisin est un produit agricole, non industriel, ce qui ne nous empêche pas de mobiliser la technique.**

Les projets sur lesquels nous travaillons sont établis en fonction des **questions posées à la recherche** :

1. Teneur en alcool des vins et teneur en sucre des jus
2. Qualité des vins (caractérisation de la qualité, stabilité des vins, pH des vins, sécurité alimentaire)
3. Diminution des intrants (à la vigne et à la cave, compétitivité économique liée aux traitements phyto-sanitaires, modes de conduite, taille – récolte, clarification)
4. Diversification (raisins boissons, moûts concentrés / chaptalisation). Il existe de nombreuses autres transformations possibles. Rappelons que la consommation de vin en France tourne autour de 55 L par personne et par an. La consommation moyenne de jus de fruits est de 25 L, dont 1 L de jus de raisin, ce qui représente 800 000 hL/an. C'est dire la marge de manœuvre que nous avons dans les jus !
5. Environnement (préventif, correctif)

1^{er} exemple de recherche : la désalcoolisation

Jean-Louis Escudier

Précisons tout d'abord que ces expérimentations oenologiques sont encadrées et règlementées : la direction des fraudes (DGC-CRF) accorde la possibilité d'expérimenté jusqu'à 50 000 HL par an de vin issus de ces pratiques, non exportable.

Le constat est le suivant : la teneur en alcool des vins a augmenté de plus de 2° en 15 ans. Or, l'alcool pose un certain nombre de problèmes de santé publique, entre autres celui de l'alcool au volant. Le vin doit-il être une boisson exceptionnelle, d'apéritif ou du dimanche, ou peut-il être un produit alimentaire, de consommation courante à boire avec modération ?

Les facteurs de la formation du degré d'alcool s'échelonnent depuis la vigne :

- la conduite : nous cherchons des moyens d'obtenir des raisins moins sucrés, sans pour autant devoir récolter avant maturité.
- les cépages : nous cherchons des cépages qui donnent des raisins mûrs à moindre degré d'alcool
- la désalcoolisation : elle peut intervenir pendant fermentation, ou encore sur le produit fini.

La désalcoolisation est d'ores et déjà proposée par des prestataires. Nous avons par exemple une distillerie sur Olonzac, près d'ici, qui offre un service de distillation partielle. Un certain nombre de prestataires privés (ex : société Eurodia) réalisent des traitements par osmose inverse sur membrane en prestation à la cave. C'est donc **faisable pour tout le monde**. On peut faire du vin à 9° (en dessous on sort du vin et on rentre dans le domaine des boissons) voire du vin sans alcool ! Dans le cadre de nos recherches, nous avons déterminé le **seuil de détection ou de perception de la désalcoolisation par le consommateur**. Dans un premier temps, nous avons testé avec un panel consommateurs des vins de pays : le moins d'alcool est-il réhibitoire ? A partir de quand perçoit-on la différence ? La dégustation d'un même vin soumis à désalcoolisation, de 14° à 10° par paliers de 0,5°, nous montre que le seuil de détection se situe à 2,5° : **le consommateur ne fait pas la différence entre 12 et 14° !** Dans un deuxième temps, nous avons répété l'expérience avec des vins premium : les résultats sont comparables. L'alcool joue bien sûr un rôle dans le goût car il y a une corrélation entre fort degré et forte maturité, donc des vins riches en polyphénols, etc. Mais la recherche se trouve légitimée par ces tests. A Pech Rouge, nous produisons un vin à 10% («le 10 de Pech Rouge») à partir de Grenache 13%.

Hernan Ojeda

Il existe plusieurs niveaux d'intervention possible. Par exemple, si l'on veut réduire le taux d'alcool, on peut désalcooliser le vin. Mais si on veut ne pas intervenir sur le produit, il faut travailler plus en amont, sur le type de cépages puisque avec les cépages actuels, on n'arrive pas à récolter à maturité tout en gardant une teneur en sucre de 160 g/L pour sortir un vin à 9°. On peut également combiner différents objectifs : celui d'un raisin à faible teneur en sucre avec la résistance aux maladies, ou encore avec une conduite simplifiée moins consommatrice d'intrants. C'est l'objet d'une de nos recherches, que je vais vous présenter.

Pour nourrir les hommes là où ils sont, il faudra laisser les terres riches aux céréales, l'herbe aux vaches et les ceintures fertiles des villes au maraîchage.

Et pour la vigne alors ? Les terres sèche et caillouteuses, les coteaux maigres, les pentes raides. Par chance, c'est sur les terroirs les plus ingrats que souvent le vin chante le mieux, pour peu qu'on s'y pose les bonnes questions (celles qui n'ont pas été posées à propos des ODG) Qu'est-ce qui fait la spécificité d'un terroir ? Quelles sont les pratiques qui en favorisent l'expression ? La justification de nos AOC n'est pas à chercher ailleurs.

L'image du vin est celle d'un produit artisanal, naturel et issu du terroir. C'est commercialement très porteur. Cette image conjugée avec sincérité et créativité intéresse. Elle ne doit jamais être usurpée. La confiance du consommateur est le bien le plus précieux. Comment la gagner, comment la garder ? En ne lui racontant pas de bobard sur nos pratiques. Jouer la transparence, rejeter les dénominations ambiguës, accepter le contrôle extérieur. Difficile ? Mais bien sûr ! Personne n'aime être contrôlé, même par ses pairs. Mais c'est ainsi que la confiance et la solidarité se construisent.

Cette agriculture là permet de bien nourrir les hommes, mais aussi d'échanger des produits alimentaires chargés d'humanité et de culture. C'est celle que les consommateurs attendent et c'est avec eux qu'il faut la construire

Pour cela, nous avons travaillé sur des vignes issues de 6 générations de croisement, depuis 1974, entre *Muscadina rotundifolia*, une espèce apparentée assez éloignée et résistante au mildiou et à l'oïdium et plusieurs variétés de *Vitis vinifera* (Cabernet sauvignon, Grenache, Merlot...). Les plantes actuelles ont donc les qualités organoleptiques de *Vitis vinifera* mais comportent un petit pourcentage d'information provenant de la *Muscadina*, qui assure la résistance conférée par le gène majeur dominant RUN 1 (oïdium) et le gène Rpv1 (mildiou). Je précise que ce ne sont pas des OGM !

Parmi 1200 plants candidats, nous avons sélectionné 14 génotypes en blanc et en rouge, qui répondaient aux critères organoleptiques et de teneur en sucre demandés. Ensuite, nous réalisons des tests de conduite sur ces plantes :

- taille minimale qui permet une réduction de la main d'oeuvre (-59%), une augmentation de rendement après une phase de dépression, et un produit différent : des petites grappes avec des petits raisins, moins de sucre et plus d'acidité (c'est ce qui nous intéresse)
- pas de traitement car les cépages résistants permettent la réduction de 52% des coûts phytosanitaires,
- les 2 combinés = - 48 % de coûts totaux, avec des produits différents



La Conf' a dit

Appauvrissement en éthanol

Le principe est d'extraire une petite partie de l'alcool d'un vin pour le commercialiser avec un faible degré alcoolique ou de l'appauvrir beaucoup plus pour le destiner à des assemblages divers ou à des boissons qui restent à inventer. Dans un des systèmes, les arômes évaporés avec l'alcool peuvent être réintégrés dans le vin appauvri... ou dans un autre. On peut désormais imaginer une circulation de fractions de vins destinés à des assemblages à coûts faibles et à saveurs «ajustées». (...) La désalcoolisation nous fait rentrer dans une logique de total démantèlement des règles oenologiques. Le vin devient un bouillon dans lequel on pourra retrancher ou ajouter, à mesure des découvertes de la chimie ou de la technologie. Déconstruire et reconstruire le produit de la fermentation des moûts est hors du champ du Vin. C'est un autre univers à explorer sans laisser confisquer le mot Vin par cette industrie naissante.

(extrait des Frontières du Vin, Juin 2006)

2^e exemple de recherche : l'irrigation qualitative

(Hernan Ojeda)

Notre métier c'est d'anticiper, quitte à se tromper de voie ; il y a 15 ans, parler d'irrigation était tabou, aujourd'hui c'est d'actualité...

La disponibilité en eau est un des facteurs majeurs de l'effet-terroir. Ce n'est pas un hasard si **dans les pays du Nouveau Monde, c'est 83% de la vigne qui est irriguée, alors qu'en Europe c'est moins de 10%**, mais avec une augmentation actuelle due principalement à l'alignement sur la concurrence aux changements climatiques : la demande hydrique, mesurée par l'évapotranspiration (ETP) est en augmentation depuis 15 ans, alors que les précipitations ont tendance à baisser. Nous avons ainsi défini un indice de sécheresse : il est toujours négatif depuis 2000 !

En situation de sécheresse, il faut différencier la contrainte hydrique d'un côté, qui modifie les flux de matière dans la plante mais peut avoir des effets qualitatifs, du stress hydrique, qui a des effets néfastes sur la souche : cavitation, folletage, etc.

Les questions qui se posent sont **comment et quand irriguer**.

Comment ?

- par inondation (exemples à Pech Rouge ou en Argentine) : faible efficacité
- en gravitaire
- par aspersion : cela pose des problèmes d'humidité et donc de maladie
- par micro-aspersion
- par goutte-à-goutte : c'est l'option technique qui paraît la plus adéquate

Quand ?

Nous cherchons les moyens de définir le moment d'intervention en fonction de l'état hydrique de la plante : on n'irrigue pas la vigne pour mouiller le sol. L'INRA propose une démarche utilisant le test par les chambres à pression : c'est un outil qui fut d'abord utilisé par la recherche, et dont le principe est d'évaluer l'état hydrique de la plante et non pas celui du sol. Nous avons établi des tableaux de référence en fonction de la période végétative, car les besoins évoluent : par exemple, les besoins en eau sont très forts pendant la floraison, mais il faut réduire l'apport en eau au moment de la maturation. Les expérimentations menées à Pech Rouge sur des parcelles de vignoble très hétérogènes ont permis de vérifier que les meilleurs rendements et qualités du raisin sont obtenus quand la plante est en permanence dans la bonne fourchette d'état hydrique. Nous avons également réalisé des observations au Chili, en Argentine, en Italie, au Canada.

Point de vue du terrain

Désalcooliser : alternatives aux solutions techniques

Par Jean-François Bianco, viticulteur dans le Gard.

L'engouement actuel pour les vins de faible degré me fait craindre que, pour y répondre, nous acceptions des solutions techniques qui, de mon point de vue, portent profondément atteinte à «l'unicité» du vin pour en faire un produit déstructuré. On obtiendrait pourtant le même résultat, en consommant moins d'énergie, en remettant au premier plan nos cépages régionaux (aramon, cinsault, carignan) qui produisaient un vin fort gouleyan mais de petit degré. Et que, s'il le fallait, de l'eau de source issue de ces mêmes territoires, pourrait abaisser le degré alcoolique de ces vins sans porter atteinte à leur intégrité et sans recours à des solutions techniques complexes et coûteuses!



Point de vue du terrain

Irrigation : se poser les bonnes questions

Par Michelle GROS, Viticultrice dans le Var

Tout viticulteur ou viticultrice digne de ce nom souffre en voyant ses vignes rabougries, les feuilles qui jaunissent et les grains de raisin gros comme des baies de cade. Le travail des organisations professionnelles pour obtenir l'autorisation d'irriguer les vignes, y compris dans la zone AOC Côtes de Provence paraît à première analyse devoir recueillir les suffrages de toute la profession. En poursuivant l'analyse, la Confédération Paysanne pose cependant les questions suivantes:

- qui a de l'eau en quantité suffisante pour arroser ?
- qui a les moyens d'investir pour irriguer 5, 10, 20 ou 50 hectares ?

Seules les grosses exploitations, situées dans des plaines où passe le Canal de Provence pourront se permettre d'utiliser cet apport d'eau pour maintenir ou même augmenter les rendements : une fois l'investissement fait, il faudra bien le rentabiliser.

Devant l'évidence du réchauffement climatique, il est nécessaire que la profession fasse preuve de maturité en travaillant de concert avec la recherche pour une meilleure adaptation des plantes, des méthodes de culture et des zones cultivées aux conditions climatiques prévisibles à courte et moyenne échéances : il est assez difficile de justifier vis à vis de nos concitoyens, à la fois la plantation de vignes en forêt et l'autorisation d'arroser ces mêmes vignes!

Il est tout aussi caractériel de se féliciter de l'augmentation de population permanente ou saisonnière (touristes) en réclamant simultanément la possibilité d'arroser tout ce qui pousse sur les terres encore agricoles. Quelle sera la structure chargée d'arbitrer entre les différentes utilisations de l'eau ?

En conclusion devant un problème bien réel de risque économique dû aux conditions climatiques, la Confédération Paysanne propose que la solidarité professionnelle et citoyenne se manifeste, au lieu de mettre en place un système qui n'aura comme seul résultat que l'élimination des exploitations les plus petites et les plus fragiles.

Point de vue du terrain

La recherche ça nous concerne!

Par Pascal Frissant, Viticulteur dans l'Hérault

C'est sur cette conviction que la commission viticole a mis en place une **commission recherche/expérimentation** qui se posera comme interlocuteur naturel des chercheurs, dès qu'elle sera finalisée.

Quelles pistes approfondir ensemble? Nous sommes attachés à la réhabilitation de l'agronomie, de la physiologie, de l'alimentation de la plante et de la microbiologie des sols. Nous croyons à des découvertes extraordinaires par l'étude des milliers de variétés dispersées du Yémen à l'Afghanistan. Les hybridations nous affranchiront probablement de certaines maladies tandis qu'un effort massif sur les méthodes de lutte biologique assurera l'autre arsenal dans la guerre totale contre la chimie spéculative. Dans un pays où le terroir est le fondement du statut de 50% des vins (et pas totalement absent des autres), il faut continuer à réapprofondir cette question. Plusieurs événements incluant l'Inra vont déjà dans ce sens. Sans fondements scientifiques, nous pourrions être condamné par l'OMC pour entrave à la libre circulation et concurrence faussée ! Dans l'idéologie libérale, un Chardonnay c'est seulement un Chardonnay ! Nous devons aussi amplifier la réflexion sur les frontières du vin. Elle est importante pour les acteurs de la sphère et pour la sauvegarde des viticultures de bas rendement et de basse notoriété.

Comment y parvenir ? L'essentiel est peut être dans la connaissance mutualisée des recherches en cours, dans l'expression organisée des besoins du terrain et de la demande sociale perceptible de la société. C'est dans cet exercice de rencontres franches et bien préparées que nous avancerons avec les chercheurs et tous les expérimentateurs vers une viticulture respectée et respectable. Ce sera aussi en s'investissant plus audacieusement sur nos exploitations, pour aller plus loin et moins seul, dans des innovations d'esprit écologiques. Mais les forces du marché sont tellement bien relayées qu'il nous faudra beaucoup de pugnacité pour faire bouger les pensées prédigérées et rabachées en mille déclinaisons. On se fera en faisant ; d'autres événements extérieurs hélas, accéléreront les prises de conscience.

Le débat

Alain Boullenger - Quelles réponses apportez-vous sur la résistance à l'oïdium et au mildiou sur les cépages existants ?

HO : nous ne travaillons pas sur la résistance aux maladies sur les cépages traditionnels. Sur ces dernières, notre objectif de recherche est de voir comment répondre aux changements climatiques, c'est pour ça qu'on travaille sur de nouveaux cépages.

Michèle Gros - Vous nous annoncez une économie des coûts, alors que Mme Brugière vient de nous montrer que les coûts de production sont sensiblement les mêmes dans tout le monde.

HO : les coûts de production sont effectivement les mêmes, mais avec un travail différent derrière : à titre d'exemple, en Argentine, on effeuille à la main pour le même coût qu'un effeuillage mécanique ici, et à la clé un rendement plus élevé et une meilleure qualité.

Philippe Allain - Avez-vous fait des tests de désalcoolisation sur les liquoreux et les vins blancs doux naturels sans alcool ?

JLE : ce que je peux vous recommander, c'est soit de demander à votre Fédération de participer au programme ou de faire le test avec un prestataire sur 50 hL ! Ceci dit, sachez que vous ne pourrez pas exporter, ce qui est un verrou important alors que nous importons du vin désalcoolisé des USA.

Philippe Allain - L'INRA travaille-t-elle sur la question des résidus de pesticides ?

JLE : oui, à l'INRA de Bordeaux. En matière de **sélection de cépages résistants, qui reste la meilleure manière de réduire les pesticides**, Alain Bouquet de l'INRA nous a présenté récemment un bon exposé sur ce sujet. Il souhaite inscrire une vingtaine de variétés résistantes au catalogue en 2012. Nous avons pris l'initiative de travailler dès maintenant avec certains de ces cépages dans nos expérimentations.

Philippe Quintilla, Aude - Vous nous parlez d'irrigation, mais dans les faits, on a aussi vu de la ferti-irrigation, ou encore un apport maximum d'eau. Il faut bien dissocier les deux effets dans vos résultats !

HO : les vignobles équipés d'irrigation pratiquent effectivement l'apport de nutriments.

Christophe Hartmann - La désalcoolisation est une vraie question ; moi j'habite à 30 km d'un vignoble allemand qui fait du vin 9° depuis 15 ans, ça ne choque personne ; les allemands ont aussi des cépages en vin blanc résistants aux maladies, qui ne correspondent pas aux cépages AOC ; pourtant, à l'occasion de la Coupe du Monde, ils nous ont battu sur le marché des vins blancs secs en Europe du Nord.

Brigitte Allain - Vous faites une différenciation entre vin quotidien et vin plaisir. Pourquoi sortir l'ivresse du plaisir ? Moi je garde tout dans le plaisir... Est-il judicieux de rajouter une technique supplémentaire ? Peut-être pourrait-on plutôt chercher à sécuriser le rendement ?

JLE : la recherche propose des réponses à court terme (la désalcoolisation) et à long terme (l'irrigation, le changement de cépage)

Michèle Gros - Dans le Var, dans la zone de Hyères, les producteurs et surtout les fournisseurs de matériel pressent sur l'AOC pour autoriser l'irrigation. Cela pose deux problèmes : qu'en sera-t-il de la ressource hydrique globale ? Et avec quelles références techniques précises vont-ils irriguer ? En réunion de Chambre d'Agriculture, on tâtonne dans l'approximatif... Les techniciens nous disent qu'il n'y a pas de références. Comment communiquez-vous ?

HO : les résultats que je vous ai présentés sont publiés, nous pouvons vous envoyer un tiré à part. Au rang des outils de pilotage de l'irrigation, il y a la modélisation, il y a les outils SFERIS, il y a des méthodes d'étude du sol, etc. La mesure de l'état hydrique que je vous ai présentée ici est la seule reconnue scientifiquement et ses données ont un caractère universel.

Joseph Le Blanc - vous nous avez présenté des modes de pilotage de l'irrigation dans une optique d'agriculture de précision, d'économie de la ressource, tout à fait intéressants. Y a-t-il des recherches sur les

investissements correspondants, sur le coût de ces techniques, sur leur intérêt pour les viticulteurs ? Cela aiderait à comprendre qui seront les viticulteurs qui sont susceptibles de mettre en place ces pratiques.

JLE : l'évaluation économique est encore à faire ; la Région nous a refusé un projet DADP sur ce thème car cela ne leur semblait pas assez scientifique...

Point de vue du terrain

Respect des consommateurs, mise en valeur des terres et préservation de l'avenir : pour de nouveaux postulats.

Par Claire Laval,
Viticultrice en Gironde

L'agriculture paysanne tisse des liens étroits avec la terre. La connaissance intime du terrain, rend possible la mise en valeur de chaque petite région : la gestion économe de l'espace, le respect de la biodiversité et de l'environnement naturel, la relocalisation de cultures complémentaires.

Une règle de bon sens, est que toute production doit assurer le renouvellement de sa ressource, et ainsi respecter les besoins des générations futures : produire sans polluer, préserver la terre arable, l'air, l'eau. Or, 30 ans de désinformation massive ont ancré dans (presque) toutes les têtes, **y compris celles des chercheurs**, que les technologies lourdes, l'agrochimie, la sélection génétique, managées par les industries d'amont, apportaient des solutions incontournables. **Y compris** pour corriger les désordres qu'elles ont elles-même créés en orientant les systèmes de production!

Une raison suffisante pour promouvoir et soutenir, sans état d'âme, la Bio est qu'elle a fait **voler en éclats les postulats techniques imposés depuis 50 ans par la chimie agricole**. De plus on n'a pas trouvé mieux pour garantir des vins sans résidus de pesticides...

C'est vrai que la viticulture Bio, n'est pas d'emblée généralisable. Non pas à cause d'impasses techniques auxquelles elle se heurterait, mais parce qu'elle nécessite à tous les niveaux, cet effort adaptatif salutaire dont l'agrochimie nous a éloignés et dont le premier commandement serait : mettre la bonne plante sur le bon sol.

Pour nourrir les hommes là où ils sont, il faudra laisser les terres riches aux céréales, l'herbe aux vaches et les ceintures fertiles des villes au maraîchage.

Et pour la vigne alors? Les terres sèche et caillouteuses, les coteaux maigres, les pentes raides. Par chance, c'est sur ces terroirs ingrats que, souvent, le vin chante le mieux, pour peu qu'on s'y pose les bonnes questions. Qu'est-ce qui fait la spécificité d'un terroir? Quelles sont les pratiques qui en favorisent l'expression? Comment les faire évoluer en respectant ce qui fonde l'identité du produit ? La justification de toute Indication Géographique Protégée est là.

Pour le consommateur, l'image du vin, commercialement très porteuse, est celle d'un produit artisanal, naturel et issu du terroir. Cette image, conjuguée avec sincérité et créativité, intéresse, qu'elle soit illustrée par un vin de pays de coopérative, ou par un grand cru. Elle ne doit jamais être usurpée. La confiance du consommateur est le bien le plus précieux. Comment la gagner, comment la garder ? En jouant la transparence sur nos pratiques, en rejetant les dénominations ambiguës, en acceptant le contrôle extérieur. Ainsi se construit la confiance et la solidarité.

Cette agriculture qui nourrit les hommes et permet d'échanger des produits alimentaires chargés d'humanité et de culture, c'est celle que les consommateurs attendent et c'est avec eux qu'il faut la construire.

5. La réforme de

l'OCM...

L'intervention

Alain Boullenger : vigneron dans le vignoble de Gaillac, adhérent à la cave de Rabastens, membre de l'interprofession

D'abord, un **bref historique** du déroulement de cette réforme : elle est intervenue en pleine crise, et il y a eu plusieurs débats sur les raisons de la crise, dont je retiens deux points :

- à partir de 1996, l'Europe a décidé de transférer à chaque Etat la gestion des arrachages : quasiment tous les Etats ont mis des freins à l'arrachage, et dans certains vignobles il y a même eu des plantations (Bordelais). Ce transfert a marqué un début de renationalisation.
- en 2005, la commissaire Fischer Boel annonce un projet de réforme qui a fait un tollé dans toute la profession : arrachage de 400 000 ha sur 3 ans, abandon des droits de plantation, libéralisation des pratiques oeno, etc. Et interdiction de la chaptalisation.

Les **acteurs de cette réforme** sont le Conseil, qui regroupe les gouvernements et qui a la décision finale, le Parlement qui n'a eu qu'un rôle d'influence, et l'association des régions viticoles AREV, canal par lequel pas mal de nos idées sont passées. Les **contradictions** se situent bien au-delà de la profession, puisque les acteurs sont les Etats : l'Espagne souhaitait le maintien de la distillation, l'Allemagne souhaitait le maintien de la chaptalisation, l'Italie demandait une aide aux motus concentrés, et en France, le négoce voulait libéraliser les pratiques oenologiques.

Les **positions** que nous avons défendues s'articulent autour d'une conception agricole de la viticulture, contre une conception industrielle :

- maintien d'une gestion du potentiel viticole avec les droits de plantation et quelques dispositifs complémentaires, pour éviter les déclassements ;
- défense du statut du vin : nous avons acté le fait que nous étions d'accord pour supprimer la chaptalisation ; on peut remercier les Bourguignons et les Alsaciens d'avoir accepté cette position commune ;
- les nouvelles pratiques oenologiques devaient être réservées aux bouteilles étiquetées world wide wine ; interdiction aux vins de table d'indiquer le cépage ;
- les droits de plantation doivent-ils être gérés par la Commission ?
- maintien d'une distillation obligatoire et possibilité d'avoir un stockage qualitatif au niveau des interprofessions
- proposition de création de l'observatoire viticole européen.

Comment s'est passée cette réforme ?

Deux rapports parlementaires ont été produits (Pazzeli et Castiglioni), le second ayant été voté en session plénière du Parlement. Le rapport final du Parlement recommandait le maintien des droits de plantation pour protéger les origines géographiques, mais aussi le maintien de la chaptalisation. Sur l'étiquetage, il était acté que cépages et millésimes ne devaient pas se retrouver sur les vins de table. Nous avons rencontré les responsables de la thématique au Parlement, qui nous ont expliqué qu'il était vain de partir en guerre contre le libéralisme, puisque celui-ci faisait consensus : certains pays européens sortent du communisme et ne mettent pas la même chose que nous derrière le mot libéralisme. La stratégie s'est donc recentrée sur la qualité et le lien avec le terroir. Ce discours a été

bien reçu. Le rapport de l'AREV, quant à lui, reprenait beaucoup de nos propositions.

Maintenant, vous avez vu **la réforme telle qu'elle a été acceptée**. J'ai assisté à la réunion de Viniflor où un représentant du Ministère nous a expliqué ce qu'il fallait retenir du compromis final :

- droits de plantation maintenus jusqu'en 2015 ; il faut savoir que la décision sera prise en 2012 ;
- sur la distillation de crise, il y a des possibilités pour la rendre obligatoire dans certains cas, peut-être même à l'intérieur du bassin ;
- la gouvernance des pratiques oenologiques est rendue à la commission, mais le comité de techniciens est nommé par les Etats membres. En cas de désaccord, c'est le Conseil des Ministres qui arbitrera : la Commission ne l'emporte pas vraiment, et les Etats maintiennent le contrôle sur ces pratiques. Le choix qu'a fait la France sur les enveloppes nationales a porté sur : les prestations viniques, les aides à la restructuration, l'aide aux assurances, l'aide à la promotion vers les pays tiers (120 millions à l'horizon 2012).

La Conf' a dit

Les réglementations : atouts ou contraintes ?

La «valeur-ajoutée» de la viticulture européenne et la rémunération de ses producteurs sont étroitement corrélées à l'équilibre entre l'offre et la demande. A la proposition malthusienne et scandaleuse de la Commission européenne (arrachage définitif de 400 000 ha de vignoble européen, soit 12 % de la surface actuelle), nous opposons des propositions de gestion efficace, proportionnée et partagée du potentiel vitivinicole. L'annonce de la libéralisation totale des droits de plantations par la Commission européenne à l'horizon 2013 montre bien que la réforme proposée n'a pas vocation à gérer le potentiel mais à accélérer la restructuration des exploitations. L'UE veut un nombre réduit de gros viticulteurs performants, la Confédération paysanne défend une viticulture paysanne de petites et moyennes exploitations harmonieusement réparties.

Gestion des marchés vitivinicoles

Encadrer les marchés n'est plus à la mode au sein de la Commission européenne. Ce sont pourtant les dispositifs de régulation des marchés qui ont donné à la viticulture européenne la stabilité nécessaire à son développement. Les dispositifs de l'actuelle OCM ont cependant montré leur limite et il convient de les réformer en profondeur. Les propositions de la Confédération vont dans ce sens.



(Extraits des propositions de la Confédération Paysanne sur la réforme de l'OCM, Juin 2006)



6. La réforme des

AOC

L'intervention

Marc Parcé,

viticulteur en Languedoc-Roussillon, Président de l'ODG Collioure/Banyuls, de LRO, l'organisme d'inspection régional et de l'association Seve (et non pas de la cave coop de Collioure)

Je commence par m'excuser de ne pas pouvoir consacrer plus de temps à la Conf. Nous avons décidé sur les conseils de René Renou, d'investir les syndicats d'appellation, je me suis consacré à cette action.

Cette réforme s'inscrit dans le cadre de la Loi d'Orientation Agricole et la mise en application de décrets européens pour répondre à l'OMC, où régulièrement l'Europe est accusé de protectionnisme déguisé : il était temps de démontrer que ce n'était pas le cas. Cette réforme était intéressante car on vivait sur un système d'agrément obsolète, peu fiable et injuste : dès qu'un vigneron faisait un vin un peu différent, il ne recevait pas l'agrément. La réforme part **sur le principe** d'habiliter l'exploitation et non pas le produit, en allant contrôler en amont, dans les vignes, et de faire appliquer un cahier des charges qui définit l'appellation.

Quant au produit, on sortait de l'agrément actuel, accordé au bout de 6 mois : on allait plutôt voir le produit fini, en bouteille.

Dans la pratique, ce n'est pas tout à fait ça qui est en train de se passer. D'abord parce que René Renou, le Président de l'INAO, est décédé quelques jours après avoir obtenu à l'arrachée le principe de segmentation : des exigences différentes selon la proximité du produit et du terroir : plus de contraintes pour ceux qui revendiquent un lien fort au terroir, et plus de liberté pour les producteurs ayant un lien plus distendu avec la nature, dans le cas d'appellation régionale. La réforme s'est donc mise en place sans cette grille de lecture et dans la plus grande confusion certaines appellations recherchant la mise en place de cahier des charges «à minima».

Par contre ce qui a été fait, c'est **l'obligation de bien séparer contrôleur et contrôlé**, contrairement à l'ancien système d'agrément qui ne le faisait pas. C'est comme ça que sont nés ODG (organismes de défense et de gestion) et OI (organismes d'inspection). Les ODG remplacent les syndicats de cru : on passe d'un syndicat de défense des producteurs à une défense de l'appellation, ce qui n'est pas anodin. Par exemple, à Banyuls, le syndicat de cru souhaitait protéger le vignoble en terrasses. Dans le cadre de l'ODG, on peut maintenant exiger d'un producteur le maintien de ces paysages, sous menace de perdre l'appellation pour la parcelle puisque chaque vigneron signe un engagement à respecter le cahier des charges pour être habilité.

La segmentation nous permettait de renforcer les contraintes pour les vigneron, mais avec des contraintes qu'ils définissaient collectivement en établissant **le cahier des charges**. Nous avons travaillé sur le projet collectif. Malheureusement, aujourd'hui, trop souvent on a le sentiment que l'INAO que ce soit au niveau local, régional, au niveau du comité ou du CAC impose une autre approche beaucoup plus «normatrice». Les cahiers des charges n'ayant pas été validés, les OI se retrouvent contraints à faire uniquement des contrôles produits ce qui revient à un agrément produit édictant un certains de normes qui peuvent nous effrayer : typicité du produit, définition organoleptique du produit ; on **peut craindre**

le formatage et l'unification du produit. Ce qui est bien sûr problématique pour les bios ou les producteurs qui produisent un vin à forte personnalité sur un terroir. Il faudrait à mon avis qu'ils puissent continuer à le faire, comme c'est le cas aujourd'hui, tout en bénéficiant de l'image du terroir pour la commercialisation. Il faut se battre sur ce point-là car démarche en AOC ne doit pas être synonyme de standardisation. Nous avons des arguments : l'agrément organoleptique n'est pas fiable scientifiquement.

Un dernier point : la réforme concernait **les opérateurs de l'ODG** : tous ceux qui utilisent le sigle, c'est-à-dire les producteurs mais aussi les négociants. Malheureusement trop souvent ils n'ont pas été associés à la mise en place des ODG, alors que des points importants les concernaient : ils ont de ce fait entraîné un peu les pieds à la mise en place des organismes d'inspection (OI) issus de la filière. Là encore sachant que nous avions le choix, il me semblait plus judicieux de choisir un système (OI) qui permettait de conserver une place à l'INAO et d'avoir une maîtrise des coûts des contrôles à travers des organismes d'inspection qui auraient une connaissance du terrain plutôt que de laisser le terrain libre à des organismes privés.

La conf' a dit

Présent et avenir des ODG

Les vigneron de la Confédération paysanne, associés à d'autres organisations du milieu viticole (VIF, Seve, FNAB, ...) souhaitent dénoncer des incohérences dans la mise en place des Organismes de Défense et de Gestion (ODG) et des cahiers des charges des AOP aujourd'hui et des IGP demain.

Dotés par la loi de pouvoirs nouveaux importants permettant une meilleure expression de la réalité collective qu'ils représentent, les ODG ont dans les faits été imposés par les notables locaux et échappé totalement aux vigneron.

Les organisations présentes ce jour à Bagnole appellent leurs militants élus au sein de ces ODG à reprendre leurs responsabilités et à utiliser le pouvoir qui est le leur, plus particulièrement dans le difficile travail d'actualisation des cahiers des charges. En effet, dans certains d'entre eux, les exigences n'ont rien à voir avec le terroir ni l'origine : on se retrouve donc avec des exigences techniques et des contraintes administratives très éloignées des notions de terroir.

Sur nos territoires, la réforme des AOC, Vins de Pays et Vins de table, que toutes nos organisations ont souhaitée, est vécue comme un mal administratif très souvent confirmé par des positions tatillonnes de l'INAO ou des nombreux organismes de certification.

C'est pourquoi la Confédération paysanne s'est jointe à d'autres organisations viticoles afin de proposer ensemble une démarche qui redonne sens à cette indispensable réforme. Il nous faut être particulièrement vigilants sur :

- La place de la dégustation dans les règles du CAC
- L'importance des aspects environnementaux dans les cahiers des charges
- Proposer des règles de financement collectif pour couvrir les frais des vins refusés à l'agrément.

Une « appellation », qu'elle soit d'AOP ou d'IGP, est une propriété collective qui appartient aux vigneron qui la font vivre. Cette notion, peut-être étrangère à nos gestionnaires de l'OCM Vin et du CAC, nous est primordiale à la Confédération paysanne.

Voilà pourquoi nous menons, avec d'autres, le combat pour une véritable réforme de nos AOC, qui nous permette enfin de « dire ce que l'on fait et faire ce que l'on dit ».

Synthèse de la réunion inter-organisations du 20 mars 2009 à Bagnole



7. Gouvernance et syndicalisme

L'intervention

Jean François CHAPELLE,

viticulteur en Bourgogne, représentant de la Confédération Paysanne à FranceAgriMer

Deux grandes réalités, qu'il faut toujours avoir à l'esprit, régissent l'organisation du monde vitivinicole Français :

- Séparation entre vins de Table et de Pays, et vins d'AOC : les premiers sont gérés dans le cadre d'une politique Européenne (OCM spécifique) alors que les seconds n'ont aucuns liens avec la PAC
- Puissance de l'identité régionale et en conséquence difficulté de fédérer nationalement.

Il faut également avoir quelques chiffres en tête : pour 870 000 hectares en production, le vignoble français établit 109 000 déclarations de récolte dont 78 000 à caractère professionnel. Dans ces exploitations, 40 000 adhèrent à une cave coopérative et 38 000 ont un statut d'indépendant, dont seulement 20 000 embouteillent l'ensemble de leur production à la propriété.

Notre propos d'aujourd'hui n'est pas une analyse exhaustive de la complexe réalité organisationnelle de la filière vitivinicole française. Nous nous limiterons à une présentation des principales structures qui ont pesé et pèsent encore dans la définition de la «géographie professionnelle» de la filière, afin de voir comment se situe la Confédération paysanne par rapport à ces poids lourds.

La coopération

C'est le poids lourd structurant : la moitié de la production, Champagne comprise, 40% en AOC, 55% en Vin de Table et 75% en Vin de Pays. La Confédération des Coopératives Viticoles de France (CCVF) représente aujourd'hui 870 caves Coop, 50 Union de Caves, 70 filiales et 18 SICA. Fortement convoitée par la FNSEA elle est le lieu de nombreux problèmes : renouvellement des générations ; vieillissement des infrastructures ; difficultés rencontrées par les jeunes œnologues motivés mais «bouffés» par la concentration. Dans ce débat, primordial pour la viticulture Française, la Confédération Paysanne à ce jour, n'a pas été capable de peser. Ce n'est pas faute de travail et présence sur le terrain : certains des nôtres ont des responsabilités dans leur coopérative,

2004 : Réflexion entre chercheurs de l'Agro Montpellier et la Confédération paysanne des Pyrénées Orientales,

2005 et précédent : Notre position dans l'affaire Frigovin qui voulait soulever le voile sur les agissements parfois troubles de la coopération

2005 : création du numéro vert qui fait remonter la détresse et la colère de coopérateurs affaiblis par la crise

Fin 2005 : Interpellation de nos collègues coopérateurs producteurs de vin de pays dans le cadre du projet Vin de Pays des Vignobles de France

2006 : Journées de réflexion et d'échange sur la coopération en Ardèche à Alba la Romaine

La CNAOC

Elle regroupe 15 fédérations régionales et 2 fédérations nationales (vins doux naturels et les Vins de liqueur).

Elle représente les producteurs de vin d'appellation en jouant sur deux tableaux, d'une part, elle gère le concept d'AOC (protection intellectuelle, qualité, typicité, et procédure d'Agrément) et représente les intérêts des producteurs d'AOC (fiscalité, emploi, environnement). Bien

qu'elle n'ait pas de lien juridique avec la FNSEA elle lui sert cependant de section spécialisée et l'on connaît les liens très étroits existant dans nos régions entre les notables de la viticulture et les FDSEA.

INAO, Interprofession et comité de bassin

L'Institut National des Appellations d'Origine est la pièce maîtresse de la régulation de notre système d'AOC. Pour que l'INAO puisse avoir force de droit public, les professionnels qui y siègent tant au niveau Régional que National sont nommés par le Ministre de l'Agriculture au nom du Gouvernement, à titre personnel. Quel système idéal pour permettre aux notables viticoles locaux d'être les seuls représentants de la profession dans notre Institut.

Les Interprofessions sont un lieu de rencontre et d'échange entre négoce et production au niveau régional. Lieu très politique, notre avenir professionnel s'y construit en fonction des rapports de forces. Dans cet environnement, il est important que les élus viticoles justifient d'un soutien populaire dans leur prise de position. Mais, par incompétence ou manque de courage politique, les organisations viticoles majoritaires ont pris l'habitude de s'en remettre à tel ou tel homme providentiel. Au niveau national, les Interprofessions sont regroupées au sein du Comité National des Interprofessions des Vins d'AOC (CNIV) qui est un redoutable outil au service de la «modernisation» de la viticulture d'AOC dans lequel un Négoce unitaire impose facilement ses vues à des notables régionaux sans soutien politique.

Les nouveaux Comités de Bassins, sorte de regroupement forcé des interprofessions auxquelles ont joint des représentants de l'Etat et des collectivités publiques, sont regroupés au niveau national dans le Comité Vin de FranceAgriMer.

Les V. I. F.

Nous ne pouvons pas finir ce tour d'horizon des organisations représentatives de la viticulture française, sans parler des VIF, Vignerons Indépendants de France. Aidés, dans le début des années 1980, par les nouveaux maîtres du pouvoir, les responsables de ce mouvement, en faisant preuve d'une grande intelligence politique, ont su se positionner comme le pendant de la coopération, en s'autoproclamant seul représentant des vignerons vinifiant en cave particulière.

Que fait la Confédération Paysanne dans cette galère ?

En Zone AOC la Confédération Paysanne est très minoritaire et ses militants sont souvent ignorés dans la mise en place des structures représentatives. Dans ces territoires où l'individualisme a souvent pris le pas sur le collectif, la régulation et l'intérêt général, que nous défendons, sont devenus ringards.

Bien loin des pratiques des organisations représentatives majoritaires, la Confédération paysanne travaille à l'avenir de la profession en questionnant, l'ETAT et nos REGIONS, sur le devenir des territoires et des cultures viticoles, ainsi que l'EUROPE, pivot législatif qui fait fausse route, ses réponses privilégiant une vision libérale inadaptée et dangereuse.

Nous nous battons pour une viticulture paysanne ouverte à la société et à ses préoccupations de santé, d'environnement et de culture. En redonnant une dimension écologique et humaine au vin, on réactive les désirs qui fondent sa valeur et on prend part à la construction d'une société plus juste, plus responsable et plus conviviale.



8. Appui aux viticulteurs en difficulté

Un partenaire : Solidarité Paysans

Le réseau Solidarité Paysans compte 35 associations locales couvrant 46 départements.

[www.solidaritepaysans.org]

Ses missions

Solidarité Paysans **accompagne** et défend les agriculteurs en difficulté financière et leur famille pour lutter contre les exclusions dont ils peuvent être victimes et conforter leur autonomie. Dans la recherche de solutions, Solidarité Paysans prend le parti des agriculteurs face aux différents créanciers et organismes publics ou privés.

Ses principes d'intervention

Solidarité Paysans n'intervient qu'en réponse à l'appel de la **personne** concernée ou d'un membre de la cellule familiale.

Nous intervenons :

- en équipe : les bénévoles de Solidarité Paysans sont issus du monde rural. Souvent agriculteurs eux-mêmes, ils peuvent être en activité ou retraité. Une équipe de salariés aux compétences multiples (techniciens, ingénieurs, juristes, travailleurs sociaux) peut venir en appui des bénévoles selon les régions et départements ;
- sans juger, quelle que soit sa situation, son histoire, ses choix personnels ou professionnels ;
- en toute **confidentialité** et dans le respect de la personne ;
- **en prenant en compte l'ensemble des difficultés** rencontrées par la personne, sa famille : économique, technique, relationnelle, de santé, etc. De part cette approche multiple Solidarité Paysans intervient en partenariat et complémentarité avec d'autres professionnels.

Nos méthodes d'intervention

Les membres de Solidarité Paysans :

- **Accueillent et écoutent** et permettent de **reprendre confiance** ;
- Contribuent, si nécessaire, à lever les menaces de saisies...
- Analysent la situation, posent un **diagnostic**, avec objectivité et recul pour éclairer la situation et permettre les choix et les décisions ;
- Informent sur les droits et sont le relais auprès d'autres **partenaires** ;
- Accompagnent auprès des structures du monde agricole, judiciaire, social.

Dans tous les cas, les membres de Solidarité Paysans recherchent avec les agriculteurs la **solution la plus appropriée** à leur situation :

- négociation avec les créanciers ;
- demande de RMI ;
- accompagnement dans une conciliation amiable ou une procédure judiciaire pour traiter durablement l'endettement ;
- etc.



Point de vue du terrain

Accompagner les viticulteurs en difficulté

Par Annie Lardet,
présidente de Solidarité Paysans Gard.

Avec la crise viticole qui perdure depuis 2005, à laquelle se sont ajoutés les accidents climatiques, **notre association est de plus en plus sollicitée par les viticulteurs**. Notre ambition est de permettre aux femmes et aux hommes qui font appel à nous de dépasser leurs difficultés quelle que soit l'issue de l'accompagnement : poursuivre son activité en parvenant à un redressement ou la cesser dans des conditions humaines acceptables. **Notre rôle d'accompagnant** est d'éclairer des situations, de donner aux personnes les moyens de prendre les décisions nécessaires, de favoriser le partage d'expérience, de trouver «une main tendue» dans les moments difficiles. Nous ne voulons pas devenir une OPA (Organisation Professionnelle Agricole) parmi tant d'autres mais mettre en avant nos **valeurs de solidarité en respectant une discrétion absolue, sans porter de jugement sur la personne accompagnée**. Nous privilégions le côté social, pas le matériel ou la technique qui, à eux seuls, ne peuvent résoudre les difficultés rencontrées.

La Conf' a dit

(Campagnes Solidaires N°238 – Mars 2009)

La Confédération Paysanne défend les vignerons du Beaujolais

Du 26 au 29 janvier s'est tenu devant le tribunal correctionnel de Villefranche-sur-Saône le procès de 53 viticulteurs du Beaujolais, d'intermédiaires et de responsables de supermarchés, accusés d'avoir participé à un vaste trafic de sucre pour améliorer artificiellement des vins de la région. Au total, 600 tonnes de sucre auraient ainsi été écoulées sur les millésimes 2004 et 2005.

La Confédération paysanne s'est portée partie civile. Nous l'avons fait pour trois raisons. Il fallait démontrer :

- que la plupart des vignerons font leur travail correctement, et que la renommée du Beaujolais n'a pas à souffrir de la malhonnêteté de quelques fraudeurs ;
- que le Beaujolais n'a aucune raison de se retrouver seul à porter le chapeau, la fraude ayant touché selon toute vraisemblance les vignobles voisins ;
- qu'il est important de relancer le débat sur la chaptalisation et ses dérives afin de réhabiliter le travail des vignerons.

La chaptalisation - ajout de sucre ne provenant pas de raisins - n'est pas autorisée par l'Office international du vin. Elle nous met en difficulté face aux pays producteurs du nouveau monde qui profitent de cette faille pour remettre en question nos AOC. Il faudra bien à terme se poser la question de son maintien. Dans le Beaujolais cette question est cruciale : la densité de plantation et la taille basse des cepes entraînent des surcoûts de production dans un contexte de prix de vente bas, ce qui justifie des rendements relativement élevés.

Après une trentaine d'années de blocage, le cahier des charges concernant les modes de conduite du vignoble évolue enfin dans le bon sens, mais les évolutions prendront plusieurs années pour devenir effectives.

Il nous faudra aussi remettre en cause la sélection clonale qui a poussé les vignerons à utiliser des plans plus productifs et plus fragiles, et le tout désherbage qui profite à la vigueur de la vigne. Enfin, les négociants portent eux aussi une lourde responsabilité en privilégiant les vins à teneur élevée en alcool et des procédés techniques dépourvus de liens avec le terroir.

Quand à la Fdsea du Rhône, si elle avait été présente lors de la plaidoirie de la Confédération paysanne, elle aurait vu que celle-ci n'était nullement dirigée contre les vignerons mais bien contre une réglementation mal adaptée, et qu'elle posait la question des 570 tonnes manquantes (le procès n'a finalement porté que sur 30 tonnes !) qui continueront de faire planer sur le Beaujolais un lourd climat de suspicion.

Patrick et Guy Cotton, vignerons dans le Beaujolais

Point de vue du terrain

Quel avenir pour les terres de vignes arrachées

Par Jean-François Bianco, viticulteur dans le Gard.

Malgré les beaux discours et le gros travail réalisé par tous - départements, région et autres - l'avenir des terres issues de l'arrachage définitif des vignes me semble voué à tout autre chose qu'à une reconversion agricole. En effet, la majorité des viticulteurs qui ont finalement décidé d'arracher - le plus souvent pour des raisons financières, pour des paysans proches de la retraite et sans repreneurs - ne me semblent pas prêts à prendre le risque d'une culture de remplacement. La conjoncture actuelle me fait plutôt craindre une orientation vers d'autres secteurs (panneaux photovoltaïques, terrains à bâtir, terrains à DPU, terrains de loisir...) ne nécessitant que peu d'investissement financier et personnel.

La Conf' a dit

(Campagnes Solidaires n°207 – Mai 2006)

Donner un avenir à la viticulture paysanne

Le 6 avril, une délégation de vignerons de la Confédération paysanne occupe à Paris le siège social du Crédit agricole SA. Composée de représentants des bassins viticoles, elle rappelle aux dirigeants nationaux de la banque la gravité et l'impact de la crise dans les foyers. Elle formule trois revendications : le report de deux annuités en fin de tableau d'amortissement, sans intérêt ; l'arrêt immédiat des saisies et poursuites à l'encontre des sociétaires en difficulté ; la réduction des exigences en terme de garanties demandées.

Les négociations aboutissent à la reconnaissance par les dirigeants de la banque que certaines mesures ne conviennent pas à un certain public, ne ciblent pas forcément les plus touchés et favorisent parfois des effets d'aubaine.

L'écart entre les résultats financiers du Crédit agricole (résultat net : 4 milliards d'euros pour 2005) et l'état des trésoreries de multiples vignerons est constaté et reconnu. Dès lors, la banque pourrait accepter de prendre en charge le coût de l'exonération d'intérêt de la mesure «report d'annuités» pour un public reconnu fragilisé.

La délégation obtient que soient fixées rapidement des rencontres avec les dirigeants des caisses régionales afin de concrétiser des engagements formels, une fois définis les critères d'accès qui permettront aux plus touchés de ne pas supporter de nouvelles charges financières.

Dans un contexte de crise dramatique, la Conf' se bat pour donner un avenir à la viticulture paysanne.



La Conf' a dit

Communiqué de Presse de la Conf'LR à l'occasion de la manifestation viticole du 25 juin 2008 à Montpellier.

La crise viticole en Languedoc Roussillon est gravissime, les femmes et les hommes de la vigne sont en désespérance : **ça suffit ! La confédération paysanne de la région Languedoc-Roussillon appelle à manifester à Montpellier le mercredi 25 juin à 15 heures promenade du Peyrou.**

La Confédération Paysanne revendique:

- Les financements actuels, qui vont tous à la destruction de l'outil de travail par des financements colossaux accordés à la **distillation** et à l'**arrachage**, doivent être réorientés pour permettre le maintien de vignerons, vigneronnes nombreux et des outils collectifs.
- Les **aides PAC** en particulier, dont les plus gros montants sont perçus par les gros céréaliers, doivent être redistribués et plafonnés. Nous avons besoin de tous les paysan-ne-s.
- Facilité d'attribution de **primes MAE** conséquentes, modulées suivant la surface et le nombre d'actifs. L'enveloppe de 11 millions d'euros qui dort à la Région doit venir soutenir les vigneron-ne-s socialement équitables, écologiquement soutenables et réalisant un **métier d'utilité publique**.
- L'instauration d'une politique régulée de **maîtrise de la production** sur tout le territoire européen.
- Légiférons pour stopper et détruire les vins d'importation qui contiennent des molécules interdites, et dénoncer les importations de **produits phytosanitaires** interdits en France. Exigeons de Bruxelles une réglementation européenne restrictive et un contrôle plus rigoureux aux frontières, notamment au port de Sète.

- Le respect de l'**interdiction de vente à perte** et l'instauration d'un prix minimum rémunérateur : le paysan-vigneron a aussi droit à un revenu décent!
- Que des **acomptes** (au moins 20%) soient versés dès que les contrats sont signés.
- Dans l'urgence, il faut assouplir les démarches d'accession aux **minima sociaux** pour passer ce cap difficile et ne pas être rayé du monde agricole !
- Un **désendettement** total des viticulteurs les plus touché-e-s. Les banques sont bénéficiaires des succès commerciaux, des bonifications et se désengagent lorsque le pire arrive. Elles doivent être solidaires.
- Pour la Confédération Paysanne, un dégrèvement de la **taxe foncière** et une détaxation du **gasoil** ne doivent être que des mesures sociales pour les paysans-vignerons en difficultés.
- Une **retraite** décente au moins à 85% du SMIC après 37,5 annuités afin de reconnaître la pénibilité du travail.
- Et que le vin doit rester un **produit naturel**. Nous refusons la généralisation des pratiques industrielles qui vont, à très court terme, détériorer l'image et la qualité vivante de nos productions.

Nous avons su bâtir, au fil des années, une culture, des paysages, une économie basée sur le travail des femmes et des hommes de la vigne. Les projets fous et les dérégulations du marché pourraient anéantir, en liquidant les terroirs, ce que nous avons su construire avec patience et passion. Le 25 à Montpellier ne sera qu'une étape pour infléchir le politique, et s'organiser pour que les huissiers ne frappent plus à nos portes. Un seul mot d'ordre : tout faire pour préserver nos exploitations, nos emplois et rester vigneron-ne-s et paysan-ne-s en terre d'OC !



SOMMAIRE

Introduction *page 2*

1. Stratégies industrielles
et viticulture paysanne *page 3*

2. Actions collectives
dans un monde qui change *page 6*

3. Compétitivité de la filière :
de quoi parle-t-on ? *page 9*

4. Les pratiques
«dites» de demain *page 12*

5. La réforme de l'OCM *page 16*

6. La réforme des AOC *page 17*

7. Gouvernance
et syndicalisme *page 18*

8. Appui aux viticulteurs
en difficulté *page 19*



Confédération Paysanne
104 rue Robespierre
93170 BAGNOLET

Tel : 01 43 62 04 04 | Fax : 01 43 62 80 03
contact@confederationpaysanne.fr
www.confederationpaysanne.fr

avec le soutien financier de...

