

Vignobles de France

Lettre ouverte de Denis VERDIER aux metteurs en marché

Depuis des mois, tous s'expriment sur la crise viticole. Constats, raisons profondes, propositions pour sortir de la crise, autant de thèmes qui ont fait l'ordre du jour des colloques et réflexions dans toute la France viticole. Malgré une réforme de l'OCM inopportunément renvoyée à l'après-élection, des éléments apparaissent pour avancer les réformes indispensables à l'amélioration de la situation de notre secteur.

Tout d'abord, simplifier l'offre française : un vin de pays des Vignobles de France est en train de naître, il suscite des espoirs mais aussi des craintes. A l'heure où il va être porté sur les fonds baptismaux, il faut une mobilisation de tous pour qu'il atteigne ses objectifs, un échec de plus serait catastrophique pour notre filière. L'image « France » est porteuse, nos cépages connus, nous ne pouvons manquer cette occasion de conquérir de nouvelles parts de marché à l'export avec ce nouveau produit. Celui-ci doit être tourné vers les nouveaux consommateurs avec un marketing dynamique et n'a pas vocation à cannibaliser les vins de pays existants mais au contraire, apporte une valeur ajoutée à nos opérateurs.

Nous en appelons à tous les metteurs en marché, ceux-ci seront leaders dans cette démarche qui a été largement souhaitée suite au rapport Cap 2010. Il nous appartient d'être à la hauteur de l'ambition de ce projet.

Le positionnement de ce nouveau produit est fondamental. Si l'on en fait une entrée de gamme à prix d'appel et d'une qualité médiocre, nous tuerons la démarche dans l'œuf et donnerons raison aux pessimistes. Si au contraire, nous le positionnons en cœur de gamme nous pourrons, grâce à un réel partenariat entre entreprises, un suivi qualitatif tracé et des efforts d'investissements partagés, recréer un espace d'innovation et donner une dynamique nouvelle et de la compétitivité à une filière qui en a besoin. C'est par ce partenariat moderne, mobilisant tous les acteurs pour les consommateurs et dans une dynamique de marché, que nous devons résolument nous engager.

Ne donnons pas la possibilité aux « faiseurs de miracle » de s'approprier la démarche et de tirer les prix vers le bas, car nous appauvririons encore un peu plus les entreprises et les hommes de nos métiers, et nous nous priverions des marges nécessaires au maintien et au développement de nos entreprises.

La voie est donc claire, elle est inscrite dans une dynamique d'effort partagé par tous dans la durée pour la satisfaction du consommateur.

