
**La segmentation de l'offre des vins
du Gard face à la nouvelle
réglementation européenne**

Rapport de deuxième phase



Présenté à l'Assemblée Générale
Du 1^{er} Décembre 2008

SOMMAIRE

PREAMBULE	3
1. L'EVOLUTION DES VINS DU GARD DANS LES 4 PROCHAINES ANNEES	4
1.1. Les volumes et la commercialisation des vins du Gard	4
1.2. Les évolutions probables de la filière à court terme	5
1.2.1. L'arrachage	5
1.2.2. Les conséquences de l'OCM sur les différentes catégories de vin	7
1.3. Simulation pour les 4 prochaines années	8
1.3.1. La situation du vignoble avant les vendanges 2010	8
1.3.2. La situation du vignoble avant les vendanges 2012	10
2. LES CONSEQUENCES DE L'OCM SUR LE VIGNOBLE DU GARD	11
2.1. Les perspectives pour le vignoble	11
2.1.1. Les vins de grand flux	11
2.1.2. Les vins de niche	12
2.2. Les perspectives pour les outils de vinification	12
2.3. Les scénarios de l'après 2015	13
2.3.1. Scénario 1.- Le déclin du Gard comme bassin de production viticole	13
2.3.2. Scénario 2.- L'arrivée de grands groupes dans le région	15
2.3.3. Scénario 3.- L'acceptation et la préparation des évolutions ouvertes par l'OCM	16
3. QUEL AVENIR POUR LE DEPARTEMENT	16
3.1. Communiquer auprès des acteurs de la filière	17
3.2. La réorganisation des VdP de zone	18
3.2.1. Les IGP de zone	18
3.2.2. Le VdP de département	19
3.2.3. Le VdP d'Oc	19
3.2.4. La promotion et la communication sur la nouvelle organisation des VdP / IGP	19
3.3. Faire émerger des pôles vitivinicoles	19
3.3.1. La constitution des pôles	19
3.3.2. La vinification et l'approvisionnement	20
3.3.3. La commercialisation	21
3.3.4. La gouvernance	21
3.4. L'appui des pouvoirs publics	22
3.5. L'organisation professionnelle	22
3.5.1. La gestion des Vins de Pays	22
3.5.2. Les autres aspects de l'organisation professionnelle	23

PREAMBULE

Ce rapport constitue la suite du rapport de première phase qui était centré sur l'analyse de la nouvelle réglementation et les enjeux pour les Vins de Pays.

Il est apparu au cours de cette première analyse que la nouvelle OCM aurait des conséquences à court terme portant sur :

- La contraction du vignoble suite à la mise en place de la prime d'arrachage,
- La classification des vins et en particulier l'avenir des Vins de Pays (VdP).

Elle aura aussi des conséquences à moyen terme (à partir de 2015) sur la physionomie du vignoble et sur la filière toute entière.

Certes, il existe encore des incertitudes sur la nouvelle réglementation mais elles portent sur des aspects secondaires et les grandes tendances peuvent, à ce jour, être utilement étudiées dans le cas d'un bassin de production.

L'objet de cette seconde phase est d'estimer les conséquences de cette réglementation pour les Vins de Pays dans le département du Gard.

La commercialisation des différentes catégories de vins étant liées, nous verrons aussi, pour le moyen terme, les scénarios possibles de développement de l'ensemble du secteur dans le département.

Ce rapport contient des tableaux qui constituent un modèle. Ce dernier permet de réaliser des simulations sur des hypothèses différentes de celles qui sont proposées ou même, sous certaines conditions, d'élargir le raisonnement à l'ensemble de la région.

L'annexe 1 rappelle le fondement de l'analyse stratégique pour le marché de vins.

1. L'EVOLUTION DES VINS DU GARD DANS LES 4 PROCHAINES ANNEES

Nous ne ferons pas un audit du département. La situation est bien connue des différents acteurs et responsables de la filière. Nous rappellerons simplement les volumes mis en marché dans le département afin de pouvoir mener une étude prospective à 4 ans, soit la vendange 2012, époque à laquelle les Indications Géographiques Protégées (IGP) devront avoir été reconnues.

1.1. Les volumes et la commercialisation des vins du Gard

Tableau 1. Le vignoble avant vendange 2008

	AOC	VINS DE PAYS				VdT et autres	TOTAL
		VdP OC	VdP Gard	VdP Zone	Total VdP		
Surfaces en ha	21 879	25 221	4 343	3 923	33 119	9 000	63 998
Total récolté (hl x 1000)	958	1 795	309	279	2 357	515	3 830
Rendement moyen calculé	43,78	71,17	71,17	71,17	71,17	57,24	59,85

Sources : Chiffres VINIFLHOR / élaboration Cabinet GRESSARD

Ce tableau indique les volumes des différentes catégories de vins revendiqués dans le département.

Afin d'éviter les effets d'une année et surtout les écarts entre volumes revendiqués et volumes agréés, une moyenne a été faite sur les années 2004 2005 2006 et chiffres provisoires de 2007

Les rendements ont été calculés par division entre les volumes et les surfaces. Pour simplifier le modèle, tous les VdP sont supposés avoir le même rendement.

Il est à souligner qu'une plus grande précision statistique n'aurait pas d'effet sur le raisonnement.

Pour simplifier l'analyse, les différents VdP de zone ont été regroupés. Il est à noter que près de 70 % des volumes de VdP de zone sont représentés par le VdP des sables du Golfe de Lion.

Sur la base de ces chiffres, on peut constater que plus de la moitié des 64 000 ha de vignoble du département sont consacrés à la production de VdP. Ces derniers représentent près des 2/3 de la production (61, %).

Dans le Gard, 81% de la production des VdP est contrôlée par la coopération.

Par ailleurs, on peut considérer qu'environ 75 % des volumes de VdP sont commercialisés par les négociants.

Le débat sur l'avenir de cette catégorie de vin est bien entre les mains à la fois de la coopération et du négoce.

1.2. Les évolutions probables de la filière à court terme

1.2.1. L'arrachage

La première évolution à court terme du vignoble sera l'arrachage.

Les enquêtes menées au cours de l'étude, tant auprès des caves coopératives que des caves particulières, ont permis d'avancer des hypothèses sur les arrachages dans les deux prochaines années¹.

Tableau 2. Estimation des arrachages 2008 - 2009

	AOC	VINS DE PAYS				VdT et autres	TOTAL
		VdP OC	VdP Gard	VdP Zone	Total VdP		
Pourcentage d'arrachage	6,0%	3,5%	10,0%	2,3%	4,2%	20,0%	7,6%
Total arraché en ha	1 313	883	434	90	1 407	1 800	4 520
Vignoble restant avant vendanges 2010	20 566	24 339	3 908	3 833	32 080	7 200	59 846

Elaboration Cabinet GRESSARD

Sur la période 2008 – 2009 (avant vendanges 2010) les arrachages porteront principalement sur les VdT (20%) pour deux raisons principales :

- l'existence de cépages non éligibles pour être commercialisés en VdC,
- les producteurs candidats à l'arrachage, plutôt âgés, disposant de petites surfaces, n'ayant pas rénové au cours des dernières années ont plutôt des parcelles dont la production est commercialisée en VdT.

La sous-catégorie "autres" est également affectée en raison de l'absence de marché sur les non vins.

Les VdP de département devraient également être affectés par l'arrachage (10%) en raison de leur faible valorisation, principalement pour la partie de ces vins qui ne peuvent constituer des VdC.

¹ A la date de rédaction de ce rapport, nous ne connaissons ni les critères d'éligibilité des viticulteurs à l'arrachage ni le montant de la prime, ce qui aurait permis un meilleur ajustement des hypothèses.

Les VdP d'Oc, comme les AOC seront affectés par l'arrachage demandé par des producteurs partant en retraite. Toutefois, l'arrachage sera limité car les cépages sont plus récents.

La meilleure tenue est celle des VdP de zone en raison de la bonne rémunération du VdP des sables dû à l'effet "Listel" mais également de la possibilité, sur d'autres zones, de faire du VdC ou d'alimenter des niches construites sur des VdP.

Les AOC que ce soit en Côte du Rhône ou en Costières de Nîmes n'échapperont pas à l'arrachage. Nous retenons une hypothèse de diminution de vignoble affecté aux AOC de 6%.

Ainsi, sur la base de ces hypothèses, les surfaces passeraient de près de 64 000 ha en 2008 à moins de 60 000 ha en 2010.

Tableau 3. Estimation des arrachages 2010 - 2011

	AOP	VINS DE PAYS			VSIG et autres	TOTAL
		IGP OC	IGP Zone	Total IGP		
Pourcentage d'arrachage	6,0%	3,5%	10,0%	5,3%	8,0%	6,1%
Total arraché en ha	1 234	852	774	1 626	576	3 436
Vignoble restant avant vendanges 2012	19 332	23 487	6 967	30 454	6 624	56 410

Elaboration Cabinet GRESSARD

Pour la période 2010 – 2011, l'arrachage se poursuit. Les surfaces concernées par l'arrachage 2010 – 2011 (avant vendanges 2012) seront surtout celles affectées à la production des IGP de zones, en fait les surfaces d'ex "VdP du Gard" qui auront rejoint, à cette date les IGP de zone.

La modernisation du vignoble affecté aux VSIG, ex VdT, se poursuivra par arrachages des cépages anciens peu intéressants du fait de l'évolution du marché et surtout par le départ des viticulteurs âgés n'ayant pas rénovés.

Les surfaces affectées aux AOP seront également en diminution comme dans la période précédente.

Tableau 4. Synthèse des arrachages (en ha)

	AOC/AOP	VdP/IGP	VdT/VSIG/	Total
Arrachages 2008 - 2009	1 313	1 407	1 800	4 520
% par rapport à la période précédente		4,2%		7,6%
Arrachages 2010 - 2011	1 234	1 626	576	3 436
% par rapport à la période précédente		5,3%		6,1%
Total sur la période	2 547	3 033	2 376	7 956
% par rapport à la période de référence		9,2%		12,4%

Elaboration Cabinet GRESSARD

Sur la base de ce raisonnement on peut voir, sur le tableau 4, la synthèse des arrachages au cours des 4 prochaines années.

Sur l'ensemble de la période 2008 – 2012 (avant la vendange 2012), le vignoble du Gard sera alors ramené, selon nos hypothèses de 64 000 à 56 400 ha soit une diminution de 12,4 % des surfaces.

1.2.2 Les conséquences de l'OCM sur les différentes catégories de vin

Outre l'arrachage, la seconde tendance à court terme sera le déplacement des vins d'une catégorie à l'autre.

Comme cela a déjà été indiqué, les enquêtes menées dans le Gard confirment les analyses des observateurs du secteur². Une partie très significative des volumes de VdP, y compris de VdP d'Oc, vont passer progressivement, et massivement, en VSIG.

Ceci s'explique par la possibilité d'améliorer considérablement la compétitivité des vins pour lesquels le marché ne valorise pas particulièrement la mention d'un "Territoire".

C'est le cas, mais pas uniquement, des VdC qui pourront, dès la campagne 2008-2009, être issus de VSIG.

En effet, si encore beaucoup de producteurs pensent que le cahier des charges des VdP et la mention d'un territoire leur donnent un avantage sur le marché, les distributeurs en France, raisonnent plutôt, pour la majorité des volumes de ce type de vin, en terme de marque, de prix et de lisibilité et donc de simplicité de l'étiquette.

Sur le marché international, la situation est encore plus claire. La mention d'un territoire, pour ce type de vin, n'a de sens que si elle est perçue comme une marque.

² Cf rapport de 1^{ère} phase.

Nous savons que les facteurs clefs du succès d'un vin sur les marchés étrangers sont : sa compétitivité, le marketing, la promotion dont il bénéficie et son adaptation au goût du consommateur dans le segment ciblé.

1.3. Simulation pour les 4 prochaines années

Afin de formaliser les hypothèses ci-dessus et de faciliter les débats avec des éléments chiffrés, nous avons élaboré un modèle de simulation qui intègre les hypothèses d'arrachage du vignoble et de déplacement des volumes de vin d'une catégorie à l'autre.

1.3.1. La situation du vignoble avant les vendanges 2010

Tableau 5. Le vignoble avant la vendange 2010

	AOC	VINS DE PAYS				VdT et autres	TOTAL
		VdP OC	VdP Gard	VdP Zone	Total VdP		
Rdt 2009	43,78	71,17	71,17	71,17	68,9	65,00	61,02
Total récolté (hl x 1000)	900	1 732	278	273	2 283	468	3 652
AOP	97,0%	0,25%	0,0%	3,0%		0,0%	
	873	4	0	8	13	0	886
IGP OC	0,5%	72,8%	6,0%	3,0%		0,0%	
	5	1 260	17	8	1 285	0	1 290
IGP Zone	0,5%	2,0%	50,0%	75,0%		0,0%	
	5	35	139	205	378	0	383
Total IGP	9	1 295	156	213	1 663	0	1 672
VSIG et autres	2,0%	25,0%	44,0%	19,0%		100,0%	
	18	433	122	52	607	468	1 093
Total en %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	
Total en volumes	900	1 732	278	273	2 283	468	3 652

Elaboration Cabinet GRESSARD

Les volumes pour la vendange 2010 sont estimés à partir du vignoble redimensionné après arrachage³. Les rendements sont supposés identiques à ceux observés pendant la période 2004-2007, à l'exception du VSIG pour lesquels nous faisons l'hypothèse d'une progression de rendements de 54 hl/ha à 65hl/ha suite à leur libération.

Les AOC devront, pour l'essentiel passer en AOP sauf un certain pourcentage, pour lesquels les metteurs en marché préféreront se libérer des contraintes pour faire du VdC ou des marques.

³ Cf. § 1.2.1

Les VdP d'Oc verront un début d'évasion de leurs volumes de leurs VdC vers les VSIG, et minoritairement vers d'autres IGP de zones réorganisées⁴.

Les VdP de département vont se trouver pris en tenaille entre les VSIG et les IGP de zone réorganisées. En outre, rien n'indique qu'ils seront reconnus IGP en raison du doute sur la définition du département en tant que "territoire".

En fait, nous pensons que le VdP de département est appelé à disparaître et c'est l'hypothèse que nous retenons dans ce tableau. Ses volumes se répartiront principalement en IGP de zone et secondairement en VSIG en particulier pour les volumes aptes à faire du VdC.

Les autres VdP de zone devront majoritairement rester IGP de zone dans une nouvelle organisation de ces derniers, grâce à la bonne tenue de l'IGP "Sables" et le support qu'ils constituent pour les vins de niches. Cependant, une part passera en VSIG.

Notons que nous avons fait l'hypothèse que, à la faveur de la nouvelle classification des vins, le VdP du Duché d'Uzès sera reconnu comme AOP. Une grande partie de ses volumes est donc transférée dans cette catégorie.

Enfin, les VdT et "autres" deviennent des VSIG.

En conclusion, sur la base de nos hypothèses, nous constatons que la baisse des volumes n'est pas proportionnelle à la baisse des surfaces. En effet si le Gard perd, sur cette période, 7,6 % du vignoble, il ne perd que 4,6 % des volumes.

Cela s'explique par un déplacement important des volumes vers les VSIG dont les rendements, en moyenne, augmentent.

⁴ Cf ci-dessous § 3.2

1.3.2. La situation du vignoble avant les vendanges 2012

Tableau 6. Le vignoble avant la vendange 2012

	AOP	VINS DE PAYS			VSIG et autres	TOTAL
		IGP OC	IGP Zone	Total IGP		
Rdt 2012	43,8	71,2	71,2	71,17	75	102,2%
Total récolté (hl x 1000)	846	1 672	496	2 167	497	3 511
AOP	95,0%	0,25%	0,5%	0,3%	0,0%	
	804	4,2	2,5	7	0,0	811
IGP OC	0,5%	60,0%	5,0%	47,4%	0,0%	
	4	1 002,9	24,8	1 028	0,0	1 032
IGP Zone	2,0%	5,0%	63,0%	18,3%	2,0%	
	17	83,6	312,4	396	9,9	423
Total IGP	21	1 087	337	1 424		
VSIG et autres	2,5%	34,8%	31,5%	34,0%	98,0%	
	21	581	156,2	737	486,9	1 245
Total en %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	
Total en volumes	846	1 672	496	2 167	497	3 511

Elaboration Cabinet GRESSARD

Le même raisonnement a été appliqué pour la période 2010 -2011.

Les marques et la commercialisation se sont affirmées dans la catégorie des VSIG qui attirent encore des volumes.

On constate un léger effritement des volumes les plus fragiles des AOP avec l'installation des autres catégories de vin.

L'IGP OC continue, dans cette simulation, à perdre des volumes au profit des IGP de zone partiellement, et majoritairement des VSIG.

Les IGP de zone résistent. Les départs vers les VSIG sont le fait principalement de l'IGP de département. Les petits volumes qui vont vers les AOP reflètent l'installation de l'AOP Duché d'Uzès.

Les VSIG voient leur rendement passer en moyenne de 65 hl/ha à 75 hl/ha, témoin de l'adaptation progressive des pratiques agricoles aux nouvelles conditions offertes par la réglementation, de la baisse de la catégorie "autres" à faible rendement (mousses concentrés) et de l'augmentation de la catégorie "autres" à fort rendement (jus de raisin).

Après la vendange 2012, et toujours selon les hypothèses retenues, les volumes vont baisser de 8,3% par rapport à la période de référence tandis que la surface du vignoble baissera de 12,4 %.

2. LES CONSEQUENCES DE L'OCM SUR LE VIGNOBLE DU GARD

Au-delà des conséquences de l'OCM à court terme, les changements les plus profonds sont à attendre à partir de 2015 avec la liberté de plantation et d'arrachage⁵.

Nous présentons ci-dessous les conséquences à attendre de cette évolution.

Toutefois, compte tenu des incertitudes et pour faciliter un débat sur l'engagement des opérateurs et des coopératives dans les nouvelles tendances, nous proposons des scénarios d'évolution.

2.1. Les perspectives pour le vignoble

2.1.1 Les vins de grand flux⁶

Le déplacement des volumes de vins vers les VSIG devrait avoir pour conséquence logique, l'adaptation progressive du vignoble pour produire avec des hauts rendements grâce à des techniques culturales adaptées et au recours à l'irrigation.

Cela signifie en particulier :

- L'émergence d'un vignoble dédié à cette catégorie de vin,
- Le déplacement d'une partie des vignes vers des zones de plaine afin de faciliter l'irrigation et les travaux agricoles pour une meilleure productivité,
- la constitution de parcelles de grande taille afin d'optimiser les coûts de production.

Dans les deux décennies prochaines, et à condition que l'on ne s'engage pas dans un déclin de la viticulture languedocienne, il n'est pas imprudent de présager un déplacement important du vignoble vers les zones de plaine de la région et la constitution d'exploitations de très grande taille.

L'ampleur et la rapidité du phénomène dépendront des politiques menées à la fois par les professionnels et par les pouvoirs publics⁷.

La liberté de plantation, dans ce contexte, pourrait attirer en production :

⁵ Les commentaires ci-dessous valent bien sûr, avec certes des nuances, pour les 3 autres départements producteurs du Languedoc Roussillon.

⁶ Pour la distinction entre vins de "grand flux" et vins de "niche", se reporter à l'annexe N°1

⁷ Cf. ci-dessous

- Des négociants qui verront là le moyen de sécuriser une partie de leur approvisionnement et de créer un rapport de force commercial en leur faveur vis-à-vis de leurs autres fournisseurs : caves coopératives, caves particulières, producteurs de vendange.
- Des investisseurs étrangers, ou français, attirés par les aptitudes agro-climatiques de la région, la notoriété de la production française ainsi que par la proximité immédiate des 3 plus grands marchés consommateurs du monde.

Opérateurs de la filière mais aussi investisseurs car pouvant s'appuyer sur des liquidités importantes, les grands groupes mondiaux du vin ne devraient pas rester en dehors de cette tendance lourde. Il faut, toutefois, que les conditions restent attractives après 2015.

2.1.2 Les vins de niche

La situation est différente pour les vins de niche pour lesquels la recherche de compétitivité est moins immédiate voire secondaire. Cela peut permettre, pour ces vins, de garder une approche plus traditionnelle du vignoble.

Le département pourra rester producteur sur des niches de marchés qui peuvent globalement représenter des volumes significatifs et des rentabilités intéressantes.

Toutefois, ces niches ne survivront, au sein des entreprises et globalement dans le département, que si une solution est trouvée pour écouler les volumes très majoritaires de vin dont la vocation est de s'inscrire sur les grands flux.

2.2. Les perspectives pour les outils de vinification

Des outils de vinification en vue du traitement d'un vignoble à fort rendement et en recherche d'une productivité industrielle de haut niveau, devraient se mettre en place en cohérence avec la structure du vignoble.

Si le vignoble se développe comme présenté ci-dessus, on peut imaginer le développement d'unités de vinification de très grande capacité, vraisemblablement, pour certaines d'entre elles, spécialisées en fonction du type de vin traité (rouge, blanc ou rosé).

Par ailleurs, l'actuelle organisation de la filière qui intègre généralement la production et la vinification risque d'évoluer, au moins en partie, vers des "wineries" pour lesquelles certains apporteurs pourront n'être que producteurs de vendange.

Pour les vins de niche, la même remarque que pour le vignoble vaut pour la vinification. Cette dernière peut être le fait d'unités de petite taille adaptée à un produit qui a trouvé son marché.

2.3. Les scénarios de l'après 2015

Nous présentons ci-dessous 3 scénarios⁸, bien évidemment extrêmes, afin, en suscitant des débats, de faciliter une réflexion sur la stratégie et les actions à mettre en place. Ces scénarios incluent les hypothèses pour toutes catégories de vins.

Toutefois, s'agissant de donner une réponse sur le segment des grands flux, sont particulièrement visés, mais pas exclusivement, les VSIG et les IGP.

2.3.1 Scénario 1.- Le déclin du Gard comme bassin de production viticole

Dans ce scénario, en raison des graves difficultés financières des exploitations et de la démotivation des exploitants à s'engager sur des projets, la vague d'arrachage des années 2008- 2011 se poursuit et s'accélère avec les conséquences suivantes :

- Malgré le développement des rendements des VSIG, les volumes deviennent insuffisants pour qu'ils puissent s'inscrire dans des stratégies d'exportation autrement que comme approvisionnement d'appoint : les vins se vendront de plus en plus mal.
- Le coût de vinification augmente en raison de l'insuffisance des volumes comme amortisseurs de charges : les prix de revient sont trop élevés.

Certaines caves coopératives et particulières profitent de la présence d'une population locale en croissance et du passage de touristes pour fournir la consommation en circuits courts.

Certaines marques et domaines tant en AOC que sur d'autres catégories de vins se sont installés sur des segments de marché spécifiques mais limités en volumes.

Le gros des volumes de vins, restent chers à produire et sont mal vendus. En effet, l'accélération du processus de concentration des caves n'est pas suffisante pour enrayer l'augmentation du prix de revient des vins due à la baisse des volumes.

Incapables de s'inscrire sur les grands flux, du fait de leur prix de revient, les caves tant particulières que coopératives tentent de se

⁸ Cf annexe N°2 "Synthèse des scénarios"

réfugier dans les niches de marché (circuits courts, petite exportation, CHR).

L'excès d'offre fait baisser les prix et conduit à une tension sur ces petits marchés, construits progressivement au cours des décennies passées, qui les mettent en péril.

La rentabilité de l'ensemble des exploitations est insuffisante. L'arrachage touche y compris les viticulteurs professionnels de taille moyenne qui ont des charges importantes à couvrir.

A fortiori, du fait de cette situation, les viticulteurs existants n'ont pas la ressource nécessaire pour investir ou s'agrandir.

Les quelques projets d'unités de vinification modernes ne sont pas des succès car leur approvisionnement n'est pas appuyé sur des exploitations suffisamment performantes. Elles ne parviennent pas à être compétitives faces aux concurrents étrangers notamment espagnols. De ce fait, elles ont de la peine à passer des accords d'écoulement suffisamment pérennes.

Le contexte agro climatique fait qu'il n'y a pas vraiment de cultures de substitution qui viennent occuper les surfaces laissées libres par la vigne.

Partout où elle est forte, la pression immobilière permet d'obtenir le déclassement des terres agricoles. Le paysage tant en colline qu'en plaine est de plus en plus mité. Des projets de nouvelles zones urbaines se développent⁹. Les territoires inaptes à la construction sont laissés en jachère.

A horizon 2020 la production du Gard pourrait, dans ce scénario, se contracter à 1,5 million d'hl essentiellement positionnés sur des niches en particulier la distribution en circuits courts.

Du point de vue de l'agriculture, ce scénario est le moins souhaitable. Cependant, il n'est pas à exclure si rien n'est fait.

Aussi, les professionnels et les pouvoirs publics ne feront pas l'économie de l'appui à un projet volontariste, s'ils veulent éviter le déclin du secteur dans le département et sans doute, plus largement, dans la région.

⁹ Nous rappelons que plusieurs millions d'habitants supplémentaires sont attendus dans le sud de la France (Languedoc Roussillon et PACA) à horizon 2030.

2.3.2. Scénario 2.- L'arrivée de grands groupes dans la région

A partir de 2015, rien n'empêchera des opérateurs : grands groupes de négoce ou investisseurs¹⁰ à s'intéresser au département et plus largement à la région.

On peut même penser que le département et la région pourraient avoir particulièrement d'attraits pour ces derniers¹¹

Ces projets privés intégreront la production et la vinification sur le modèle des exploitations du nouveau monde. Ils pourront, le cas échéant, compléter leur approvisionnement auprès des vignerons ou des structures de vinification qui se seront maintenues.

Leur arrivée, si elle a lieu, deviendra opérationnelle dans les années 2020. Il faut alors qu'il reste encore des terres disponibles dans des zones favorables et à des prix acceptables pour une activité agricole.

Il est certain que cette hypothèse permettra, s'il n'est pas trop tard, de maintenir voire de relancer une agriculture dans un département, pour lequel il existe peu d'autres alternatives agricoles que la vigne.

Toutefois, cette évolution sera largement subie et le partage de la valeur à peu de chance d'être équilibrée entre les nouveaux arrivants et la plupart des structures, coopératives ou non, subsistantes dans le département.

Certes, si ce scénario se réalise, les entreprises qui s'installeront seront une source d'activité pour la région : main d'œuvre agricole dans la vigne, industrielle dans les unités de vinification, encadrement intermédiaire technique administratif et commercial. Elles généreront des activités de sous-traitance et de services.

Elles peuvent également stimuler l'installation de viticulteurs qui travailleront alors sous contrats de ces entreprises.

Toutefois, selon la nature et l'origine des investisseurs, les décisions stratégiques des entreprises de même que l'affectation de leurs profits, ont toute chance d'échapper à la région voire au pays.

La probabilité de ce scénario tient à la situation qui prévaudra dans la région à partir de 2015 et donc de la gestion des 7 années de la phase de transition 2008 - 2015.

¹⁰ Rien n'exclut que des fonds de pension, souverains ou non, aient des velléités d'investissement dans un secteur appuyé sur un marché en progression, dans une région et dans un pays jouissant d'une forte notoriété auprès du public et donc des épargnants.

¹¹ Cf % 2.1

2.3.3. Scénario 3.- L'acceptation et la préparation des évolutions ouvertes par l'OCM

Dans ce scénario, on fait l'hypothèse que les professionnels de la production anticipent l'évolution probable du secteur consécutive aux nouvelles dispositions de l'OCM mais aussi, plus généralement, consécutive à la mondialisation accélérée du secteur.

On imagine alors que les entreprises amont du secteur, coopératives et certaines caves particulières, adhèrent à une compréhension commune de la situation et se fixent, à court terme, des objectifs convergents :

- Pour prendre l'initiative de constituer, à partir de l'existant, des pôles de production, vinification et commercialisation aptes à répondre aux défis du secteur,
- Pour préparer l'accueil voir pour susciter l'arrivée d'investisseurs, français ou étrangers, qui pourront participer à la constitution et au fonctionnement de ces pôles.

Compte tenu des urgences, les deux démarches ne sont pas exclusives.

Le montage de partenariats mondiaux permettra, peut-être, de limiter les effets, potentiellement catastrophiques pour l'agriculture dans la région pendant la période 2009 - 2020, de l'arrachage massif du vignoble.

En outre, il est essentiel que les caves existantes dans le département, qui pour certaines d'entre elles, ont déjà fait un gros travail de modernisation ces dernières années, assurent leur pérennité et participent, en tant que décideurs, à la structuration économique du département avec les bénéfices qui s'y rattachent.

La réalisation de ce scénario n'est pas acquise.

Les viticulteurs malmenés par un marché qui s'annonce très difficile dès 2008 et une perte de repères due à l'OCM, auront tendance à défendre les intérêts à court terme plutôt qu'à s'engager dans des projets qui peuvent paraître incertains et certainement éloignés de leur culture.

3. QUEL AVENIR POUR LE DEPARTEMENT

Les deux premiers scénarios correspondent à une situation sans projet.

Pour la réalisation du troisième scénario, il s'agit de favoriser l'émergence d'initiatives d'entreprises adaptées et à la hauteur des défis pour la production et la mise en marché de vins sur le marché des grands flux.

Il est certain que, dans ce cas, des initiatives cohérentes et concertées entre professionnels et pouvoir publics pendant la période 2008-2015 peuvent créer les conditions favorables à la préparation de l'avenir.

3.1. Communiquer auprès des acteurs de la filière

La première condition pour que le troisième scénario se réalise, est que l'analyse de la situation, dans les toutes prochaines années (dès 2009), soit partagée par suffisamment de responsables syndicaux et économiques ainsi que par les pouvoirs publics, pour lancer une dynamique d'adaptation rapide et profonde de la filière vitivinicole dans le département¹².

Il faudra donc rapidement lancer une communication sur les perspectives ouvertes par la nouvelle OCM et ses conséquences afin de stimuler la réflexion stratégique au sein, et entre, les entreprises. Il s'agit là de renforcer, dans le département, une culture de l'entreprise de l'agro-alimentaire basée sur la clairvoyance des exigences du marché et des enjeux de la mondialisation.

Pour les initiatives qui seraient prises par les coopératives viticoles du département, il serait souhaitable que des comparaisons soient menées dans d'autres filières dans lesquelles les coopératives sont devenues des groupes puissants de l'agro-alimentaire.

¹² Une fois encore le périmètre d'une telle approche est plus probablement la région que le département.

3.2. La réorganisation des VdP de zone

La nouvelle OCM doit être l'occasion de réorganiser les VdP. L'objectif est de simplifier l'offre des IGP et de maintenir un potentiel et une dynamique suffisante, pour ceux qui seront maintenus après le départ d'une partie des volumes vers les VSIG.

3.2.1. Les IGP de zone

Les VdP de zone, qui n'agrèent pas, ou peu, de volumes devraient disparaître.

Trois VdP, dont la dénomination a déjà une bonne notoriété, devraient être maintenus et consolider les volumes restant en IGP¹³, après réexamen de leur périmètre.

L'IGP Cévennes

L'IGP Cévennes est un bon support pour approvisionner les niches constituées notamment par les consommateurs de proximité ou les touristes qui continuent à consommer des vins du Gard après leur retour.

La dénomination géographique "Cévennes" est porteuse en France et, en partie, chez certains de nos voisins et clients.

L'IGP Pont du Gard

L'IGP Pont du Gard pourrait fédérer des volumes en provenance du VdP du Pont du Gard et des vins de pays abandonnés.

La dénomination géographique est également porteuse en terme de communication.

L'IGP Sable du Golfe du Lion

Cette IGP devrait être maintenue. Ses volumes sont significatifs. Elle est puissamment soutenue par la marque Listel.

Il n'est pas de l'intérêt du VdP des sables de passer en AOC¹⁴. Cela le conduirait tout simplement, pour l'ensemble des viticulteurs, à ajouter des contraintes qui ne conduiront pas à une meilleure valorisation des volumes.

Le VdP du duché d'Uzès

Ce VdP qui prépare son passage en AOC depuis plusieurs années, s'inscrit sur une grosse niche. Le passage en AOP pourrait lui permettre

¹³ Cette proposition est également celle qui fait l'objet d'une réflexion à la FCCG

¹⁴ Cela été évoqué dans certains entretiens.

de verrouiller cette niche. La réforme de l'OCM devait être l'occasion d'accélérer ce dossier.

3.2.2. Le VdP de département

Le VdP de département devra être progressivement ventilé dans les autres catégories de vins¹⁵ dont les IGP de zone qui seront maintenues.

Il est certain que ce transfert devra être raisonné, d'ici 2011. En effet, il faut que les volumes vendus actuellement en VdP du Gard se retrouvent dans les autres catégories IGP et VSIG.

3.2.3. Le VdP d'Oc

Le VdP deviendra une IGP régionale si toutefois il est reconnu en 2011. Nous avons indiqué, dans nos hypothèses qu'une partie des volumes, notamment en cépages, pourrait passer vers les VSIG.

3.2.4 La promotion et la communication sur la nouvelle organisation des VdP / IGP

La réorganisation des VdP devra être accompagnée rapidement d'une communication comprenant des campagnes de promotion cohérentes.

En effet, la période de transition à venir est délicate avec une perte de repères des producteurs mais aussi des metteurs en marché et des consommateurs, en particulier sur les petits VdP et sur le VdP de département appelé à disparaître.

Si l'hypothèse de réorganisation devait être validée, les nouvelles IGP devront s'inscrire très clairement et sans complexe dans l'offre du département.

3.3. Faire émerger des pôles vitivinicoles

L'heure n'est plus à la concentration rampante des coopératives. Il faut que maintenant émergent de véritables pôles vitivinicoles pour la production et la mise en marché des vins sur le marché des grands flux.

Les coopératives, bien sûr, du fait de leur potentiel dans le département, doivent prendre des initiatives.

3.3.1. La constitution des pôles

Le pôles peuvent se constituer par :

¹⁵ Cf. §1.3

- Agrégation d'entreprises,
- Absorption,
- Coopération entre entreprises sur la base d'un accord de convergence à moyen terme,
- Rapprochement avec un groupe existant.

La constitution d'un pôle peut se faire en association avec un groupe français ou étranger intéressé à investir dans la région.

Il peut s'agir d'un groupe du monde du vin ou d'investisseurs. Cela facilite la mise en place rapide d'un projet plus ambitieux et, dans certain cas, de trouver des solutions de commercialisation.

Ces pôles sont des entreprises privées même si certains peuvent être d'origine coopératifs.

En ce sens, la nature des projets, les stratégies et les organisations peuvent être diverses. Les choix de chaque projet relèvent d'ailleurs de la politique de chaque entreprise et donc de la confidentialité.

La diversité des choix stratégiques, organisationnels, commerciaux de chaque pôle donnera à l'offre départementale un large spectre. Ainsi, cette diversité donnera un choix aux acheteurs et permettra d'accueillir des acheteurs concurrents.

Pour accélérer le processus et lui donner une orientation stratégique, le monde coopératif pourrait prendre l'initiative de la création d'un fonds de capital de développement, ouvert à tous, en s'appuyant sur un établissement financier éventuellement avec un abondement public¹⁶.

Chaque projet doit fait l'objet d'une étude complète technique bien sûr mais aussi économiques et financière. Les amortissements doivent en effet être annuellement compatibles avec le prix de vente possible du vin.

3.3.2. La vinification et l'approvisionnement

Un pôle vitivinicole peut avoir une ou plusieurs unités de vinification. La, ou les, unités de vinification d'un même pôle doivent avoir la taille et la spécialisation requise pour atteindre la meilleure compétitivité en fonction des objectifs fixés par l'entreprise.

S'agissant de se positionner sur les grands flux, ce sont nécessairement des unités supérieures à 100 000 d'hl.

¹⁶ Si cette idée devait être retenue, la faisabilité devrait en être faite en s'appuyant sur l'expérience d'autres secteurs.

En fonction de chaque contexte et du résultat des études chaque entreprise décidera si elle crée une unité nouvelle ou si elle regroupe des volumes sur un ou plusieurs sites existants.

Il est évident que dans le cadre d'une politique d'entreprise le pragmatisme doit rester la règle et l'utilisation d'équipements existants ne soit pas être, a priori, exclue si les études confirment leur rentabilité comme composante d'une installation ou comme site dédié à des vins de niche.

L'approvisionnement devra être organisé en fonction des objectifs commerciaux et des contraintes de la, ou des, unités de vinification. Même si l'organisation est coopérative, l'unité de vinification doit pouvoir faire appel à des usagers fournisseurs de moûts.

La nouvelle OCM ouvre la possibilité, sous certaines conditions, de faire appel à des approvisionnements dans un autre pays de l'UE. Cette possibilité ne doit pas, a priori, être écartée y compris en prenant des positions chez ces fournisseurs potentiels.

3.3.3. La commercialisation

La stratégie de commercialisation relèvera de la politique de chacun des pôles. Il peut s'agir :

- De contrat à long terme avec un ou plusieurs négociants,
- D'une intégration de l'activité de négoce,
- De l'adhésion à un groupe disposant de son propre système de commercialisation.

Les choix de commercialisation peuvent être très différents selon les pôles.

La création d'une unité de vinification sans solution sécurisée de commercialisation sur le long terme n'a pas de sens.

3.3.4. La gouvernance

La gouvernance est la pierre d'achoppement de beaucoup de projets constitués par agrégation d'entités.

La gouvernance d'un pôle de ce type doit être unique. Il faut qu'elle ait la forme d'une société commerciale de type SA ou SAS avec les instances de direction et de surveillance qui correspondent.

Si le pôle est d'origine coopératif, les producteurs doivent faire la différence entre leur fonction d'apporteur et leur fonction d'administrateur dans un groupe.

Il faut qu'ils acceptent que la valeur produite par l'entreprise ne soit pas directement liée à leur apport mais au résultat de volumes provenant d'activités multiformes dont le négoce voire l'importation.

Il faut aussi qu'ils acceptent que la rémunération de leurs apports soit déconnectée du prix du marché au jour le jour.

3.4. L'appui des pouvoirs publics

Les pouvoirs publics doivent, bien entendu, gérer la phase de transition tel que cela est prévu dans la réforme de l'OCM et ceci jusqu'en 2015.

Toutefois, il faut que cet appui au secteur s'inscrive dans une vision stratégique telle que présentée ci-dessus, en vue d'impulser une dynamique au secteur par la constitution de pôles vitivinicoles. Cet appui devrait porter notamment sur :

- La constitution d'équipes de management de haut niveau et de culture internationale.
- L'étude d'autres modèles coopératifs,
- La rencontre de partenaires,
- L'étude des projets de pôles vitivinicoles,
- Les investissements à la vigne (irrigation, constitution de parcelles de grande taille),
- Les investissements dans les unités de vinification sous réserve qu'elles correspondent à des critères bien définis,
- L'établissement ou le renforcement de marques,
- Des mesures incitatives pour les investissements étrangers,
- L'investissement à l'étranger des nouveaux pôles vitivinicoles (dans la vigne),

La liste n'est pas exhaustive et chaque rubrique méritera une approche spécifique.

3.5. L'organisation professionnelle

3.5.1. La gestion des Vins de Pays

Afin de simplifier l'organisation de la gestion des VdP l'Organisme de Gestion (ODG) devrait être unique pour le département avant de devenir, ultérieurement, régional.

Il est souhaitable que le contrôle soit confié rapidement à un organisme certificateur (OC) plutôt qu'à un organisme instructeur (OI) afin de donner aux clients, notamment étrangers, une garantie de qualité qu'ils considèrent, à tort ou à raison, ne pas avoir dans l'organisation actuelle de l'agrément.

Cela donnera des gages au marché sans que l'amont renonce à sa responsabilité de gestion des IGP.

En outre, de plus en plus, dans les filières agro-alimentaires, sous la pression de la grande distribution, les référentiels privés se généralisent et ont tendance à devenir la norme¹⁷. Tous exigent la certification du respect du cahier des charges par un organisme indépendant.

3.5.2. Les autres aspects de l'organisation professionnelle

A l'exception de la gestion des VdP Les conséquences des propositions ci-dessus en terme d'organisation professionnelle et interprofessionnelle ne sont pas abordées.

En effet, cela dépasse le périmètre de cette étude. Toutefois, nous pouvons mentionner que l'organisation professionnelle doit se construire autour d'un projet réaliste et viable et non pas l'inverse.

Il est certain que la baisse de volume des VdP, devenus IGP, va réduire les cotisations versées par la production.

D'une certaine manière, cela sera un affaiblissement de cette dernière, mais n'est-il pas préférable que la production soit puissante économiquement ?

Elle trouvera alors sa place fortement dans les organisations qui se mettront en place tant au niveau des bassins pour les appellations et les IGP qu'au niveau national pour les VSIG.

¹⁷ C'est le cas par exemple, dans la filière végétale, de Eurepgap devenu Globalgap. Très décrié au départ en raison de son origine, il se généralise au niveau mondial.

ANNEXE 1. Rappel sur la segmentation du marché du vin¹⁸

Comme tous les marchés des produits agro-alimentaires, le marché du vin est segmenté entre les marchés de niche d'une part et le marché des grands flux d'autre part.

Le segment des niches représente en moyenne 25 à 30 % des volumes tandis que les grands flux représentent 70 à 75 % du total.

Il est à noter que la part de marché représentée par les niches sur le marché du vin est très supérieure à la part de marché des niches dans les autres filières agro-alimentaires. C'est là une des caractéristiques de cette filière sur les marchés traditionnels et tout particulièrement en France.

Sur le marché international la proportion est plutôt de 10 / 90 comme pour les autres filières agro-alimentaires.

Cette distinction entre les deux segments est fondamentale car elle doit constituer le fondement des stratégies d'offre. Elle ne recouvre pas la classification actuelle du vin, ni celle à venir.

Des AOC (AOP) peuvent s'inscrire dans les grands flux tandis qu'un VdT (VSIG) peut alimenter une niche.

Elle ne recouvre pas, non plus, la classification anglo-saxonne. Les vins qu'ils soient de niche ou de grands flux peuvent être positionnés en "basiques", "popular premium" ou "premium".

Les marchés de niche

Ces niches se définissent par des vins de qualité ou des typicités particulières, des réputations récurrentes (certains domaines et châteaux, certaines AOC, certains grands crus), la proximité du consommateur (caveaux), les réseaux (club, amis, entreprises, etc.), des relations privilégiées et personnalisées avec un acheteur en France ou à l'étranger.

Selon les pays consommateurs et leur culture vinicole, le segment des niches occupe une place plus ou moins grande.

Aborder et se tenir dans une niche de marché requiert une stratégie spécifique. Les niches sont verrouillées par une marque et une communication généralement appuyées sur l'habillage de la bouteille et la promotion du lieu de vente.

Dans les niches, le vin généralement conditionné est toujours mieux valorisé, le prix n'étant pas le critère premier de choix de l'acheteur.

¹⁸ L'étude de la segmentation a été largement développée par le Cabinet GRESSARD dans l'étude commanditée en 2002 par le Conseil Régional et la Préfecture de Région du Languedoc Roussillon.

Le marché des grands flux

Dans le Languedoc Roussillon, les plus grands volumes de vin s'inscrivent sur les grands flux.

Ces flux sont constitués par des vins de goût plus standard, de bonne qualité moyenne très suivie, d'une grande lisibilité et bénéficiant d'un marketing efficace.

A l'intérieur de ce segment, plusieurs gammes peuvent se construire et plusieurs niveaux de prix peuvent être proposés au consommateur.

Ces vins peuvent être des vins de tables, des vins de cépages mais aussi des IGP pour lesquels l'appellation agit comme une marque¹⁹. Une partie des AOC du Gard entrent dans cette catégorie.

Sur ce segment de marché, quel que soit le prix de vente pratiqué par le metteur en marché et à fortiori par le distributeur, le prix de vente et donc le prix de revient du fournisseur est déterminant.

C'est surtout sur ce segment que porte la concurrence internationale.

- La performance du fournisseur suppose :
- La meilleure compétitivité prix pour faire face à la concurrence,
- La capacité à offrir des volumes importants, cohérents d'une qualité constante sur plusieurs campagnes,
- Un marketing puissant appuyé sur une marque ou une mention d'origine fonctionnant comme une marque,
- La capacité à lisser le prix de mise en marché.

La nouvelle OCM ouvre des perspectives sur ce segment de marché en autorisant de forts rendements à la vigne pour les VSIG.

Il faut alors :

- Adapter la localisation du vignoble, la taille des parcelles et les pratiques culturales pour produire avec des hauts rendements,
- Mettre en place des unités industrielles très compétitives (donc de grande taille) et adaptées à la vinification des raisins apportés,
- Avoir un management de l'entreprise et une politique commerciale (même pour la vente de vrac) adaptée.

¹⁹ C'est le cas du VdP d'Oc par exemple.

Adapter les stratégies

Les caves coopératives comme les caves particulières peuvent avoir une offre de niche quand, dans le même temps, elles participent à la constitution de volumes pour les marchés de grands flux.

Il n'y a pas de hiérarchie à établir entre les niches et les grands flux. Ce sont des segments de marché qui, bien abordés, peuvent être, tous deux, générateurs de valeur. Mais les stratégies d'abord des marchés doivent être spécifiques.

Le risque pour les niches de marché des vins du département du Gard, et même plus largement du Languedoc Roussillon, est que la mévente des vins de grand flux n'amènent les opérateurs à tenter de s'inscrire dans des niches.

Or ces dernières ne sont pas extensibles, elles seront rapidement mises en péril sans pour autant offrir une solution à la plus grande partie des volumes.

La vocation de la très grande majorité des volumes produits dans le département du Gard est d'émarger aux grands flux. Aussi, Il faut concevoir les politiques d'entreprises en conséquence et laisser les niches vivre de leur propre dynamisme avec leurs stratégies spécifiques.

ANNEXE 2. Synthèse des scénarios

	AVANTAGES	INCONVENIENTS	CONDITIONS DE REALISATION	PROBABILITE
Scénario 1				
Arrachage et perte de taille critique sur les IGP et VISG	<p>Pas de prise de risque à CT</p> <p>Pas de décision</p>	<p>Déclin de l'agriculture en LR</p> <p>Perte de potentiel de l'origine France sur les vins de grands flux</p>	<p>Absence de projet de la part de la production</p> <p>Résistance des viticulteurs à un projet éloigné de leur culture</p>	45%
Scénario 2				
Arrivée subie d'investisseurs	Maintien de l'agriculture autour de la viticulture	Pas d'autonomie des opérateurs locaux positionnés sur les grands flux	Maintien de l'attractivité de la région après 2015	30%
Scénario 3				
Projet de département	<p>Promotion des opérateurs locaux</p> <p>Maintien de l'agriculture pendant la période transitoire et après</p>	<p>Difficultés pour convaincre et pour mettre les projets en œuvre</p> <p>Coût des investissements</p>	<p>Emergence de leaders (entreprises et hommes)</p> <p>Promotion de la région</p>	25%

ANNEXE 3. Liste des personnes rencontrées

NOM	PRENOM	POSTE	ORGANISME
-----	--------	-------	-----------

NATIONAL

AFFRE	Louis Régis	Délégué Général	AGEV
AIGRAINS	Patrick		VINIFLHOR
PINAT	Michel-Laurent	Délégué Général	AFED
ASSY	Christine		Confédération des caves coopératives de France
BERTHOMEAU	Jacques		Consultant (ex Mapar)
BONNEL	Jean-Paul		Confédération des caves coopératives de France
BOUCQUART	Sophie		VINIFLHOR
CATROUX	Olivier	Chef de bureau	Bureau du vin DGPEI
KESSLER	Bruno		Grands Chais de France (tel)
PAJOTIN	Valérie	Directrice	ANIVIT
PARIS	Ludovic		VINIFLHOR
ROUZIER	Jérôme	Directeur	Confédération Française des Vins de Pays
VALLET	Jean-Louis		Consultant (ex directeur Prodis)

LANGUEDOC ROUSSILLON

AUGE	Bernard		FCC Hérault (régional VdP)
BARNOIN	Maurice		Producteur Domaine
BARSALOU	Yves	Directeur	Listel
BRUGUIERE	Joël	Directeur commercial	CC de Calvisson
CALMETTE	Boris	Président	Fédération régional des CC
COMBE	Philippe	Président	CC de Sabledoc
CROUZET	Bruno		Courtier
CUIDERIER	Thierry		CASTEL
DALVERNY	Gérard	Dir service éco	Fédération des caves coopératives du Gard
DEL RIO	André	Directeur	Fédération des caves coopératives du Gard
FOCH	Jean	Directeur	Union Vignerons des Garrigues
FOSSAT	Mr		Cave particulière
GASSIER	Michel		Cave particulière
GRAVIL	Mr		Cave particulière
LECLERC	Xavier	Acheteur	Auchan Roncq (chef de file)
MARTIN	Barbara	Directrice	Fédé. Des CP du Gard
MEIX	Sylvain	Directeur	Union des caves de l'Uzège
NOVARA	Christophe	Président	SCA Celliers des Chartreux
NURIT	Bernard	Directeur	CC Costières et Soleil
RIVIER	Claude	Président	CC de Chusclan
VIGNE	Christian	Président	CC de Marsillargues Atuech