

Gironde



Des vigneron en colère ont bloqué le géant de la filière vin Grands Chais de France à Landiras hier matin. Les coupables de la crise selon eux : le négoce et la grande distribution.

CLAUDE PETIT / SO

bère progressivement. Malheureusement, cela ne se fera pas très rapidement.

Des bouteilles de bordeaux vendues 2 ou 3 euros dans les rayons des supermarchés, c'est mauvais pour l'image de marque à court terme mais aussi pour la qualité à moyen terme...

Les prix sont anormalement bas. Je rappelle: le marché n'est pas fait que par le négoce. Je ne veux pas stigmatiser la grande distribution. Une bonne partie des volumes est aussi vendue par des caves coopératives et des viticulteurs qui sont pris à la gorge. Profitons de la dynamique gouvernementale pour se mettre autour de la table: producteurs, négociants et distributeurs. Essayons de mettre en place une convention tripartite comme cela se fait dans d'autres régions. Si nous voulons un prix décent rapidement, cela passera par un nouveau mécanisme législatif. Une rémunération trop basse des viticulteurs a des conséquences sur le rendement et la qualité. Il faut sécuriser un revenu minimum aux viticulteurs.

Les marges sont-elles correctement réparties aujourd'hui ?

On a toujours l'impression que l'herbe est plus verte chez le voisin. Le négoce n'est pas dans une bonne situation non plus. Il souffre à cause de la baisse des volumes et des marges. La rentabilité des négociants embouteilleurs est sacrément écornée. Le vrai problème actuellement, c'est le prix de la bouteille. À des niveaux si bas, personne ne gagne de l'argent. Nous devrions avoir des bouteilles de bordeaux à 5, 6, 7 euros comme il y a dix ou quinze ans. Malheureusement, le marché décroît plus vite que l'empilement des mesures lancées ces dernières années par l'interprofession.

(1) L'interview a été réalisée avant la décision du tribunal de commerce sur l'affaire opposant le viticulteur médocain Rémi Lacombe aux négociants Cordier et Maison Ginestet (lire aussi pages 2 et 3). Sollicité en fin de journée hier, le président Lionel Chol n'a pas souhaité réagir à chaud.

Publié le 23/02/2024 - Sud-Ouest

VIGNERONS EN COLÈRE

« Nous sommes tous dans le même bateau »

Les négociants sont accusés par les vigneron en colère de tirer les prix vers le bas et de mettre en péril leurs exploitations. Le président du syndicat Bordeaux Négoce Lionel Chol sort du silence

Arnaud Dejeans
a.dejeans@sudouest.fr

Hier, les vigneron ont bloqué Les Grands chais de France à Landiras et la base logistique de Système U. Ils pointent les négociants du doigt. Accusations injustes ?

Nous comprenons le désespoir de ces viticulteurs. La moitié des négociants sont aussi propriétaires de vignes. Nous savons ce que coûte la production d'un vin. Il n'y a pas d'opposition à entretenir. Nous sommes tous dans le même bateau mais les menaces et les délations ne font pas avancer.

Des transactions à prix cassé à 650 euros le tonneau (900 litres) sont réalisées depuis des mois pour des lots de Bordeaux rouge. Alors même que les coûts de production sont environ deux fois plus importants. Est-ce moral ?

Fin décembre 2023, le prix moyen du tonneau était de 980 euros. Ce n'est qu'une moyenne. Certains lots se négocient à plus de 1 200 euros. D'autres bien en dessous. Nous avons conscience que ce n'est pas viable pour les producteurs concernés. C'est encore plus difficile pour les jeunes viticulteurs qui ont fait de gros efforts pour investir.

Pourquoi ne pas mieux valoriser le



Lionel Chol est président de Bordeaux Négoce depuis 2016. BORDEAUX NÉGOCE

travail de terrain ?

Le négoce ne fait pas le prix. Ce dernier est la résultante d'un équilibre de marché entre l'offre et la demande (1). Nous travaillons depuis plus de dix ans sur un rééquilibrage offre/demande. Je pense à la réserve interprofessionnelle pour réguler les volumes de vin ou au plan d'arrachage. Les deux familles de l'interprofession se sont mises d'accord pour financer une partie de ce plan à hauteur de 19 millions. Un effort considérable. C'est 26 millions avec les taux d'intérêt. Les négociants ont également poussé pour la diver-

sification des bordeaux avec la montée en puissance du crémant. Nous travaillons sur des vins plus faciles à boire qui répondent à une demande du marché avec l'IGP Atlantique (Indication géographique protégée) et les VSIG (Vin sans indication géographique). Nous menons de grosses campagnes de promotion en parallèle. Il faut ouvrir des niches, les dynamiser. Cela ne se fait pas du jour au lendemain.

Quelles sont les perspectives ?

Il y a une lueur d'espoir. Elle est faible mais elle existe. Il y a un effet miroir entre le niveau de stock des vins et leur prix. On sait que le marché est équilibré avec un stock de bordeaux rouge équivalent à douze mois de production. Quand les stocks sont très bas, comme en 2017, les prix grimpent. Quand les stocks remontent au-dessus de quinze mois, les prix dévissent. C'est ce qui s'est passé dernièrement. Nous sommes montés à dix-neuf mois ! Les chiffres de début février sont encourageants : quatorze mois de stock. Il n'en faut pas beaucoup pour repasser à douze mois. Le marché se li-