

CRISE DU VIN DE BORDEAUX

Quelles sont les pistes à suivre ?



Les prix de vente des bouteilles aux consommateurs devraient s'appuyer sur les coûts de production des vins. FABIEN COTTEREAU / SO

La réunion tenue lundi au CIVB a mis en lumière les relations entre la filière et la grande distribution, puis les hésitations autour d'un prix rémunérateur

« La tenue d'une réunion, c'est bien. Mais nous sommes quand même loin des annonces présidentielles sur des prix planchers lors de négociations avec la grande distribution, et du désarroi des viticulteurs à qui nous ne donnons pas de réponses concrètes pour leur assurer des revenus décents. » Tel est le propos tenu par un vigneron qui a participé lundi à une réunion de sortie de crise organisée dans les locaux du Conseil interprofessionnel du vin de Bordeaux (CIVB).

Une cinquantaine de personnes autour de la table et un contexte que l'on ne connaît que trop bien : chute des ventes, arrachages, trésoreries exsangues et des manifestations chez des négociants et des distributeurs. Au cœur de cette réunion tenue à huis clos, deux sujets principaux sont venus sur la table.

D'abord, l'organisation de la filière vin girondine et ses relations avec les grandes enseignes. Vignerons et négociants ont des intérêts contradictoires – acheter bon et le moins cher possible – et les cours du vrac sont au plus bas car l'offre est supérieure à la demande. « Si nous vendons des bouteilles à moins de 2 euros, c'est qu'on nous les propose à ce prix », a souligné lundi un représentant de la grande distribution. Comme pour renvoyer la balle.

En fait, nombre de négociants se sont concentrés ces dernières années sur les grands crus – qu’ils vendent mieux – en délaissant la promotion – linéaires, restauration, cavistes – pour les bouteilles moins cotées. Améliorer la notoriété de toutes les AOC et retourner sur le terrain a fait l’objet d’un consensus à la réunion. En corollaire, la situation de la grande distribution – par où transitent la moitié des ventes en France – a été évoquée (1). Ce modèle est en souffrance, avec notamment des foires aux vins moins bénéficiaires. « Les bas prix sur les linéaires, c’est du perdant-perdant », retient un participant. Sauf pour les consommateurs.

Loi Egalim

Second point : assurer un revenu décent aux vignerons. Nombre de transactions, en vrac, se font à moins de 900 euros le tonneau (900 litres) en AOC bordeaux rouge, la plus volumineuse du vignoble. Soit à 1 euro le litre. Alors que les coûts de production sont plutôt autour de 1 300 euros. Aujourd’hui, pour nombre de vignerons, produire c’est s’appauvrir. Aucune réponse n’a été donnée lundi pour trouver un mécanisme permettant de construire légalement un prix de vente aux consommateurs en partant de ces coûts de productions à la vigne. Or, c’est là l’ambition d’une quatrième mouture de la loi Egalim voulue par les pouvoirs publics. Une loi qui était, il y a quelques mois encore, loin des esprits de la filière vin bordelaise. Des grands crus sont par exemple peu enclins à fournir des coûts de production. Cela mettrait en lumière leur écart avec les prix de vente, et donc les bénéfices engrangés.

« Pour aller au-delà du coup de com que représente une telle réunion, il reste vraiment beaucoup à faire », conclut un participant. Un calendrier de travail doit être fourni rapidement.

César Compadre (1) Pour le solde, c’est trois bouteilles en restauration, une chez les cavistes et une à la propriété.