



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

L'INSTITUT
agro Montpellier



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

LES
ÉTUDES



Prospective VINSEO
2040-2045
Rapport

Avant-propos

À la fin 2020, **VINSEO** a souhaité que soit mené un exercice de prospective pour la filière des fournisseurs de la filière vitivinicole occitane à l'horizon 2040-2045. La conduite de cette étude a été confiée à la Mission Prospective de **FranceAgriMer** (Patrick AIGRAIN et Françoise BRUGIERE) et à l'**Institut Agro Montpellier** (Hervé HANNIN). Elle a pu bénéficier de la somme de travaux prospectifs réalisés conjointement par ces deux organismes dans la filière vigne – vin en France et en région depuis 20 ans. Cette démarche intervient aussi une douzaine d'années après un exercice de prospective, également piloté par la même équipe, qui avait contribué à la première phase de développement du réseau Vinseo.

L'objet de cet exercice de **prospective** est d'élaborer des scénarios qui puissent servir aux décideurs, en vue de l'élaboration de stratégies gagnantes. La méthodologie spécifique à la prospective ne prétend pas prédire l'avenir mais elle s'attache à anticiper différentes évolutions et situations que l'on pourrait rencontrer, sans préjuger de leur caractère probable, souhaitable ou au contraire redoutable. Ces situations et les chemins qui y conduisent sont inscrits dans des « scénarios ». Leur élaboration incombe à des experts qui sont identifiés et réunis, et dont les compétences diversifiées sont croisées dans un contexte de liberté de parole et d'efforts constants de compréhension mutuelle. Le groupe d'experts mobilisés, dénommé « cellule d'animation » de la prospective constitué de professionnels, de chercheurs et d'experts de l'administration a compté 12 experts issus d'entreprises membres de Vinseo, et s'est réuni 17 fois entre mars 2022 et mars 2024.

La démarche mise en œuvre est caractérisée par :

- ✓ une construction collective des scénarios à partir de la méthode SYSPAHMM mise au point à l'INRAE initialement par Michel Sebillotte, fondée sur une approche systémique et sur l'interdisciplinarité
- ✓ la volonté de favoriser une vision partagée et l'appropriation des résultats en constituant un groupe permanent réunissant des professionnels des filières, des chercheurs de différentes disciplines et des agents publics
- ✓ une démarche qui se donne le temps d'un réel partage des points de vue sur des sujets d'importance variable, mais sans enjeu immédiat et qui requiert des participants un réel engagement, une forte assiduité et une participation active au travail de co-construction.

Elle repose sur la représentation commune du système étudié, et sur l'identification des problématiques porteuses d'enjeux pour son avenir. Celles-ci font l'objet d'exposés de la part des experts qui font émerger des hypothèses clés pour l'avenir, que l'on exprime en recto et en verso, et dont les combinaisons constituent ensuite l'armature des différents scénarios du futur possibles. Ces hypothèses ne sont pas uniquement tendancielle, elles incluent également des « signaux faibles » actuellement d'ampleur limitée mais potentiellement porteurs de « ruptures » sensibles. Plus de 300 hypothèses ont ainsi été rédigées par la cellule d'animation, parmi lesquelles **53 hypothèses**, jugées les plus déterminantes pour l'avenir de la filière ont été sélectionnées *in fine*. Les relations d'influences / dépendances entre ces hypothèses ont été identifiées deux à deux et ont permis de regrouper les hypothèses les plus liées entre elles en « agrégats » ; ceux-ci constituent la trame des scénarios interdisciplinaires qui tiennent ainsi compte des liens entre les hypothèses et en valorisent les libellés recto et verso. À l'issue de plusieurs étapes de réduction de la complexité, l'exercice de prospective permet de livrer 4 scénarios contrastés d'évolution de la filière des fournisseurs de la filière vitivinicole occitane à l'horizon 2040-2045.

Avant-propos	1
Sommaire	2

Première partie : Contexte, enjeux et tendances lourdes

VINSEO : données clés	5
Structures de production	5
› Radioscopie des caves coopératives du Languedoc-Roussillon	5
› Une exploitation familiale en biodynamie	9
› Résistance microéconomique des exploitations aux aléas	11
› Observatoire viticole d'Occitanie	17
› La stratégie Vinovalie	22
Facteurs de production et d'adaptation	26
› Mas numérique	26
› Le statut organo-biologique des sols	27
› Les microbiomes de la vigne au vin	31
› Panorama de la numérisation de la filière viticole	34
› Digitalisation de la filière viticole – État des lieux	36
› Le marché du foncier viticole	40
› Se lancer dans une démarche de performance énergétique	46
Débouchés	51
› État des lieux de la consommation et de la distribution	51
› Les tendances	56
› Production et consommation de vins Bio	58
› Préoccupations et attentes des clients à l'international	63
› Le secteur du vin au Chili et son histoire	66
Accompagnement administratif et réglementaire	
› L'assurance récoltes face au changement climatique – Un enjeu pour l'avenir	72
› La réglementation UE applicable au secteur vitivinicole et ses conséquences	77
› Les paiements pour services environnementaux (PSE), outils de la transition agro-écologique	84

› La prospective LACCAVE pour une stratégie d'adaptation de la filière viticole française face au changement climatique	90
---	----

Deuxième partie : Méthodologie

Les principes de la méthode de prospective utilisée	96
› Qu'est-ce qu'une prospective ?	96
› La méthode SYSPAHMM	98
› Les prolongements de la méthode SYSPAHMM proposés par P. Aigrain et H. Hannin	101
› Comment s'en servir ? La nécessaire appropriation par les acteurs professionnels	102
La mise en œuvre de la méthode SYSPAHMM pour la prospective VINSEO	104
› De quoi parle-t-on ? Le travail de représentation commune du système	104
› Identification des processus et production des hypothèses : « bouturage-greffage »	107
› Les 53 hypothèses retenues	109
› La matrice d'influences / dépendances entre les hypothèses	114
› Les agrégats	114

Troisième partie : Les micro-scénarios

Les 18 micro-scénarios	116
› Agrégat n°1 : Santé et consommation	116
› Agrégat n°2 : Structures et acteurs	121
› Agrégat n°3 : Attentes sociétales	127
› Agrégat n°4 : Innovation	134
› Agrégat n°5 : Contraintes agroclimatiques	137
Des micros-scénarios aux scénarios globaux, produit final de l'étude	144

Quatrième partie : Les quatre scénarios pour VINSEO

Le canevas des scénarios pour VINSEO	145
Scénario : Les traditions évoluent !	146
Scénario : Que les meilleurs gagnent	150
Scénario : Tant bien que mal	153
Scénario : La tradition ralentit la durabilité	156

Postface

Annexes

Annexe1 – Fiches hypothèses	161
› Thématique « <i>Acteurs de la production de la filière</i> » : 6 hypothèses	162
› Thématique « <i>Acteurs de la mise en marché de la filière</i> » : 5 hypothèses	168
› Thématique « <i>Consommateurs et consommation</i> » : 4 hypothèses	173
› Thématique « <i>Alcool, drogue, santé</i> » : 2 hypothèses	177
› Thématique « <i>Acteurs de l'environnement de la filière</i> » : 3 hypothèses	179
› Thématique « <i>Commerce et échanges internationaux</i> » : 3 hypothèses	182
› Thématique « <i>Changement climatique</i> » : 4 hypothèses	185
› Thématique « <i>Contexte politique et économique</i> » : 1 hypothèse	189
› Thématique « <i>Gouvernance mondiale sectorielle</i> » : 3 hypothèses	190
› Thématique « <i>Indications géographique</i> » : 3 hypothèses	193
› Thématique « <i>Nouvelles technologies de l'information</i> » : 1 hypothèse	196
› Thématique « <i>Produits phyto pharmaceutiques</i> » : 1 hypothèse	197
› Thématique « <i>Régulation du fonctionnement de la filière et des marchés</i> » : 2 hypothèses	198
› Thématique « <i>Recherche et innovation</i> » : 3 hypothèses	200
› Thématique « <i>Contraintes et opportunités pour la production</i> » : 7 hypothèses	203
› Thématique « <i>Interface filière consommateurs</i> » : 3 hypothèses	210
› Thématique « <i>Territoire et urbanisation</i> » : 3 hypothèses	213
Annexe 3 – Participants	216

Première partie : Contexte, enjeux et tendances lourdes

VINSEO : données clés

L'association Vinseo, créée en 2007, rassemble plus de 100 experts de la Vigne & du Vin en Occitanie. Ce réseau fédère et représente les fournisseurs de biens et de services, ainsi que le monde de la Recherche et de l'Enseignement qui conseillent et appuient les vignerons et les caves de notre région. Ensemble, ils s'engagent jour après jour à leurs côtés pour anticiper l'avenir de la filière, valoriser les terroirs, leur typicité et la qualité des productions locales, et relever ensemble un triple défi économique, social et environnemental.

L'objectif principal de Vinseo est de construire un **réseau moteur d'innovation, coopération et référence technique, au travers de trois missions :**

1. VALORISER l'expertise et la plus-value de nos adhérents pour la filière vitivinicole locale via nos outils de communication et les salons locaux et internationaux (SITEVI, VINITECH).
2. CRÉER DES SYNERGIES et renforcer le tissu socio-économique régional des acteurs de notre filière, via des rencontres thématiques, techniques ou conviviales permettant d'aborder collectivement des aspects filière posant question.
3. STIMULER L'INNOVATION et son transfert en solutions concrètes sur les parcelles et dans les chais ; faire prendre du recul à nos adhérents via la prospective, et en organisant des rencontres entre chercheurs et entreprises;

Changement climatique, réduction d'intrants, traçabilité, qualité du vin, nouveaux débouchés... en mobilisant l'innovation, la Recherche et le savoir-faire des entreprises les plus qualifiées, Vinseo contribue à l'amélioration des pratiques vitivinicole face aux questions d'aujourd'hui et de demain.

Partenaires du plus grand vignoble mondial, les membres de Vinseo représentent les forces vives d'Occitanie : ils participent à la valorisation des 87 appellations du vignoble occitan, mobilisent plus de 4000 emplois non délocalisables et génèrent 1,5 milliards d'€ de chiffre d'affaires.

Structures de production

Radio-scopie des caves coopératives du Languedoc-Roussillon d'après l'exposé de Nicolas Bernard, le 4 juillet 2022

→ L'analyse d'un échantillon de caves coopératives montre que la plupart ne sont nettement ni dans la différenciation ni dans le « cout X volume ». Les caves les plus en difficulté combinent faible rendement et valorisation insuffisante.

Jean-Luc Favarel a confié la présentation de l'étude typologique sur les caves coopératives à **Nicolas Bernard Directeur du Département Conseil et Ingénierie Viti-Vinicole du groupe Pellenc.**

L'objectif de l'étude réalisée sur les données 2019 a été de cartographier les caves coopératives du Languedoc-Roussillon sur les critères :

- de taille [Hectolitres produits, Surface de vignoble]
- de production [% Vrac, % AOC, % Bio, Rendement viticole]

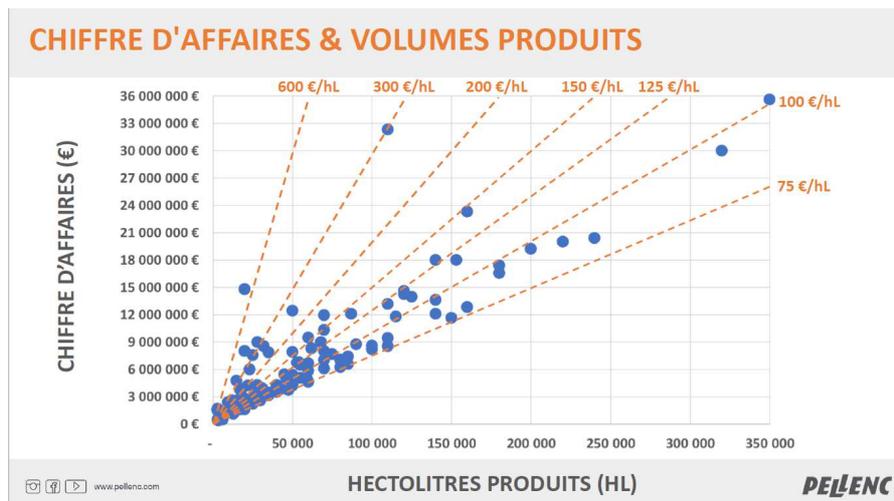
- de marché [% Vente directe, % Export]
- de valorisation des vins et des vignobles [Chiffre d'affaires : total, à l'hectolitre, à l'hectare]

et de mettre en évidence les facteurs de performance et les points critiques.

L'échantillon analysé comprend 124 caves coopératives du Languedoc-Roussillon.

Chiffre d'affaires	110 €/hl
	6636 €/ha
Frais de vinification	28 €/hl
	1696€/ha
Produit brut viticole	82 €/hl
	4940€/ha
Rendement viticole	61 hl/ha

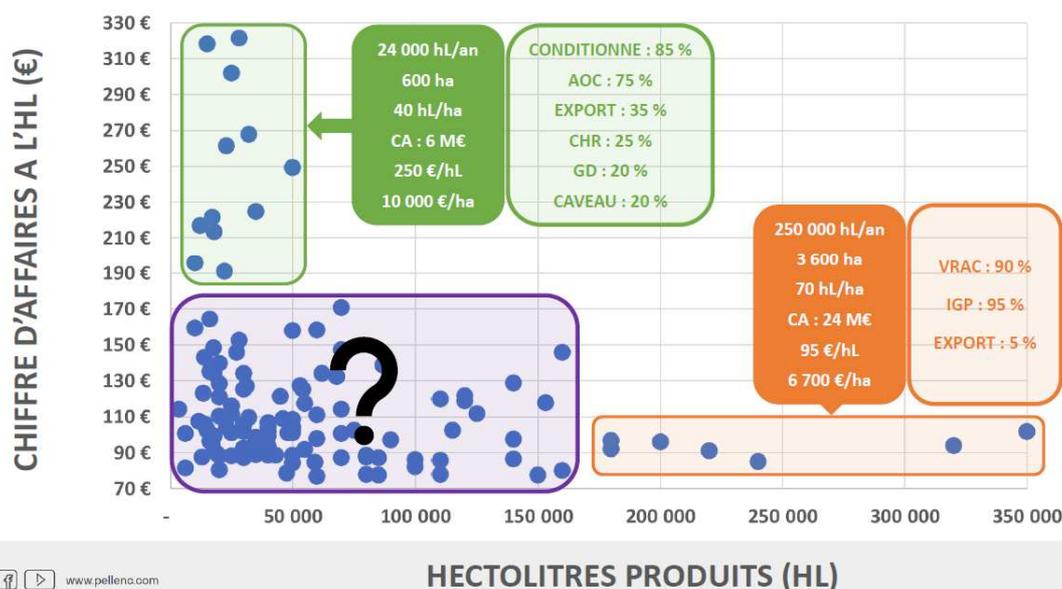
En positionnant chaque cave sur un graphique CA volume on voit déjà la diversité des niveaux de valorisation qui vont de 75€/hl à 600€/hl.



Les caves atypiques, celles qui produisent des VDN (Banyuls) ou des muscats à valorisation élevée ou celle qui produit principalement des effervescent (Limoux) sont sorties de l'échantillon.

Une première approche en positionnant les caves selon le CA/hl et la quantité produite permet d'identifier un groupe de petites caves qui valorisent bien (250€/hl en moyenne), un groupe de grosses caves à faible valorisation unitaire (95€/hl) et un « ventre mou » d'un grand nombre de caves qui ne sont ni dans une stratégie de différenciation ni dans du « cout x volume ».

CHIFFRE D'AFFAIRE À L'HECTOLITRE & RENDEMENT – HORS VDN & EFFERVESCENTS



Une analyse statistique en composante principale permet d'aller plus loin dans la typologie.

LA FAMILLE A « GROSSES VRAQUEUSES IGP » [85 % VRAC, 90 000 HL]

QUELS SONT LES FACTEURS DE VALORISATION ?

Corrélation avec le CA à l'hl :

- ⇒ % VRAC : - 0,66
- ⇒ % GD : + 0,56
- ⇒ % CHR : + 0,52
- ⇒ % EXPORT : + 0,47
- ⇒ % VENTE DIRECTE : + 0,36
- ⇒ % AOC : + 0,35
- ⇒ % BIO : + 0,24

	G2	G3	G4
NOMBRE DE CAVES	12 caves	37 caves	16 caves
VOLUME MOYEN	202 750 hL	58 621 hL	74 075 hL
SURFACE MOYENNE	3 123 ha	841 ha	1032 ha
% VRAC	84%	91%	71%
% AOC	6%	6%	16%
% BIO	1%	2%	7%
% VENTE DIRECTE	6%	7%	11%
% EXPORT	22%	24%	21%
CA à l'hl	96 €	92 €	128 €
RENDEMENT	65 hL/ha	69 hL/ha	71 hL/ha
CA à l'ha	6 156 €	6 270 €	9 058 €

85 % VRAC
IGP
200 khL

90 % VRAC
IGP
60 khL

70 % VRAC
IGP (AOC)
75 khL

La famille A, des « grosses vraqueuses » est constitué de 65 caves qui génèrent 70% du chiffre d'affaire avec 581M€ et 77% de la production avec 5,8MhL. En son sein, 3 sous-groupes décrits ci-dessus. Les 16 caves du sous-groupe G4 sont plus performantes avec un CA/ha de plus de 9k€ contre 6,2k€ pour les autres caves de la famille A. Celles qui fonctionnent bien sont celles qui font du conditionné, ont des marchés à l'export, en CHR, en grande distribution et en vente directe. Ce sont des caves très techniques, avec des vignobles très productifs ayant des

rendements entre 70 et 80 hl/ha. Leurs vignobles sont assez jeunes et performants, ce qui permet d'assurer un bon revenu aux viticulteurs coopérateurs, soit entre 130 et 140 €/ha

La famille B, 52 caves mixtes en matières de type de vin (AOP / IGP) et conditionnement (vrac ou conditionné) qui ne génèrent que 23% du CA (soit 187 M€) avec 20% des volumes (1,5MhL).

LA FAMILLE B « CAVES MIXTES IGP|AOC – VRAC|CONDITIONNÉ » [60% VRAC, 30 000 HL]

QUELS SONT LES FACTEURS DE VALORISATION ?

Corrélation avec le CA à l'hl :

- ⇒ % AOC : + 0,58
- ⇒ % VRAC : - 0,56
- ⇒ % GD : 0,53
- ⇒ % CHR : 0,53
- ⇒ % EXPORT : 0,48
- ⇒ % VENTE DIRECTE : 0,40
- ⇒ % BIO : 0,10

	G5	G6	G1
NOMBRE DE CAVES	13 caves	14 caves	25 caves
VOLUME MOYEN	20 077 hL	36 357 hL	30 074 hL
SURFACE MOYENNE	601 ha	761 ha	618 ha
% VRAC	36%	89%	60%
% AOC	74%	40%	41%
% BIO	1%	3%	7%
% VENTE DIRECTE	23%	7%	19%
% EXPORT	17%	4%	11%
CA à l'hl	171 €	94 €	124 €
RENDEMENT	36 hL/ha	46 hL/ha	51 hL/ha
CA à l'ha	6 216 €	4 297 €	6 136 €

35 % VRAC
AOC (IGP)
20 khL

90 % VRAC
IGP | AOC
35 khL

60 % VRAC
IGP | AOC
30 khL

 www.pellenc.com

PELLENC

Les 14 caves du sous-groupe G6 présentent un rendement assez faible (46hL/ha) non compensé par une valorisation qui reste faible (94€/hl). Celles du sous-groupe G5 s'en sortent un peu mieux avec une part d'AOP et de vins conditionnés dominante et plus de vente au caveau (23% des volumes).

C'est dans cette famille qu'il faut s'attendre à des fusions dans le climat actuel de crise. Si ces caves sont moins performantes en termes de rendement, c'est en raison de leur production en AOP, mais aussi "parce que le travail de valorisation en IGP n'est pas fait, et ces caves ne maîtrisent pas suffisamment leurs marchés. Ce sont ces caves qui sont les plus en difficulté",

Le groupe G7 regroupe 7 petites caves qui valorisent bien des AOP conditionnés avec une part export (35%) et une part écoulee en vente directe (27%) bien supérieures aux autres groupes. Ces caves génèrent 5% du chiffre d'affaire avec 3% des volumes.

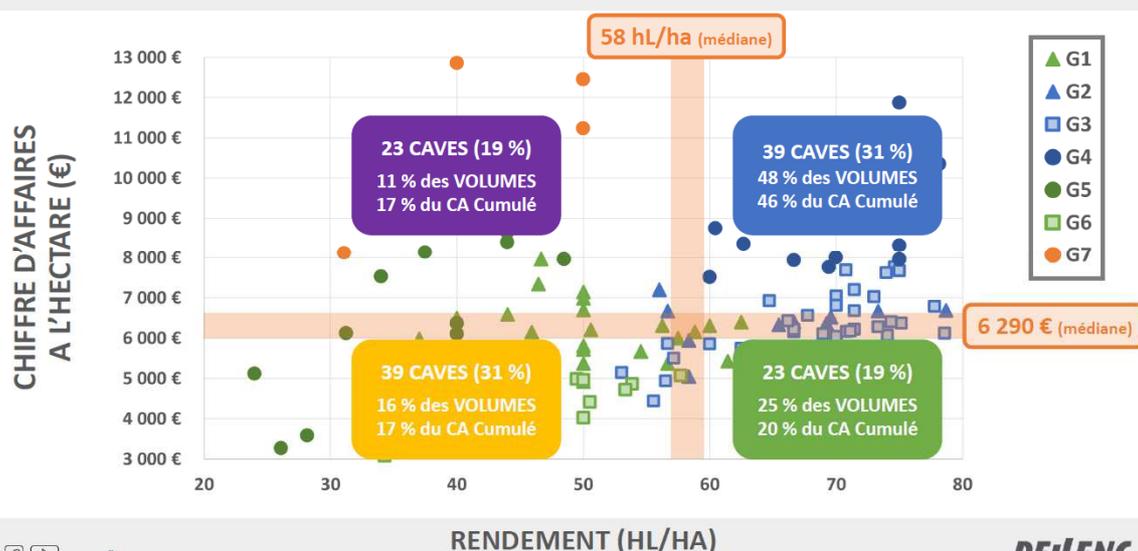
Enfin, un positionnement des caves sur des axes rendement et CA/ha permet de délimiter quatre zones en traçant les médianes 58hl/ha pour le rendement et 6290€ pour le Chiffre d'affaires.

Dans le quart rendement faible et CA élevé se trouvent les caves du groupe G7 et quelques autres des groupes G5 et G1 auxquelles il est recommandé de sécuriser la valorisation en optimisant les rendements et en réduisant les coûts. Dans le quart rendement élevé et bonne valorisation vont se trouver les « vraqueuses performantes » des groupes G3 et G4 qui doivent sécuriser rendement et valorisation en réduisant les coûts.

Dans le quart faible rendement et faible valorisation à l'hectare se trouvent les caves du groupe G6 et quelques caves des groupes G1 et G5 qui devrait à la fois augmenter la valorisation et les rendements. Enfin dans le quart faible valorisation/ha et rendements élevés se trouve des caves des groupes G2 et G3 qui doivent améliorer la valorisation et maintenir les rendements.

On notera que dans l'explication de la valorisation, le vrac joue négativement, AOP joue positivement mais Bio a peu d'incidence (sauf dans une cave très spécialisées comme celle de Vergèze). Sur l'ensemble de la production régionale au moment de l'étude les vins bio constituent moins de 5% des volumes produits. Si le vrac pèse sur la valeur, il n'est pas toujours facile de valoriser les vins conditionnés. Des essais d'intégration d'un système commercial ont montré leurs limites.

CHIFFRE D'AFFAIRES À L'HECTARE & RENDEMENT VITICOLE



"Le nerf de la guerre, c'est le rendement. Reste que la structure coopérative est une force en soi, car elle fait preuve d'une certaine résilience et à un très bon niveau de technicité et d'équipements. Elle peut donc bien tirer son épingle du jeu"

Une exploitation familiale en biodynamie d'après la présentation faite par Michel Issaly du Domaine de la Ramaye, le 10 février 2023 – NB ce texte n'a pas été relu par M. Issaly

→ Réduction volontaire des surfaces, choix de cépages autochtones, mise en pratique de la biodynamie, de l'agroforesterie, vente des vins en circuit court à prix élevé dans un modèle décroissant.

Le Domaine de la Ramaye existe depuis 1847. Situé à 4 km de Gaillac sur les premières côtes de cette appellation (AOP Gaillac), il est transmis, au sein de la même famille, depuis six générations. Le Domaine s'étend actuellement sur 6,5 ha. La diversité des parcelles, bois, landes et vignes (marquées sur la photo) forment une unité écologique qui favorise la biodiversité.

Les vignes du domaine ont en moyenne 40 ans (Les plus anciennes ont autour de 70 ans). Michel Issaly a travaillé avec son père sur l'exploitation : première vinification en 1952, orientation vers des vins naturels à partir de 1989. À l'époque l'exploitation comprenait 16ha de vignes. Dans la perspective de son installation, en 1992 Michel arrache la majeure partie du vignoble pour ne garder que 4 ha de cépages spécifiquement gaillacois (Prunelard, Braucol (ou Fer Servadou), Duras, Mauzac, Len de l'el et Oundenc) et s'installer en 1996



Depuis 2,5 ha supplémentaires ont été replantés.

Le domaine est certifié AB, Biodynamie (Demeter) depuis 2015 et HVE (Haute Valeur Environnementale). Et conduit en agroforesterie depuis 2016 (quelques centaines d'arbres plantés), vitipastoralisme et permaculture (sur 2 ha). De nouvelles plantations sont prévues en 2024-25 pour mieux adapter le vignoble au changement climatique. En effet l'implantation actuelle du vignoble, le choix des porte greffes, de l'exposition au soleil n'ont pas anticipé le changement climatique et ne permettent pas d'atteindre les 30 hl/ha nécessaires à l'équilibre économique de l'exploitation. Ce n'est pas facile de trouver des cépages du gaillacois chez les pépiniéristes, à fortiori en bio...

Les vignes ne sont pas labourées mais l'enherbement est piloté (moutarde, féverole, ...) notamment pour stocker le carbone. Les arbres apportent ombrage et mycorhize, mais cela prend une quinzaine d'année pour que les effets soient sensibles. Les arbres sont soit des arbres à bois (févier d'Amérique, sophora,) soit des arbres à fruits (pommier, poirier, abricotier, ...) dont les floraisons et maturité des fruits s'échelonnent dans la saison. Des PPAM sont également associées, elles ont mieux résisté que d'autres plantes à qui l'été 2022 a été fatal.



(photos extraites du site internet <https://www.michelissaly.com/domaine-vignoble>)

Les vignes ayant été plantées avant la réflexion sur la permaculture elle n'ont pas un « design permacole » qui voudrait une plantation suivant les courbes de niveau, des lignes de ruisseau,

des mares des haies d'arbres pour retenir l'eau. Actuellement le vignoble est plus en agroforesterie que réellement en permaculture.

La densité de plantation est de 4500 pieds/ha (2,20m x 90cm) avec un arbre tous les 5 rangs.

° La vinification se réalise sans intrants et sans méthodes intrusives.

« Une fois le raisin à la cave, nous respectons la naturalité (caractère de ce qui est produit par les seules forces de la nature) que nous avons préservée. Aussi, mis à part un peu de sulfites si nécessaire (1 à 2 g maximum par hectolitre), nous excluons tous les intrants qui viendraient modifier l'expression naturelle du raisin. De même nous refusons d'utiliser des techniques intrusives qui détruisent la vie préservée à la parcelle. »

Le chai a été construit à la fin des années 80' et refait en 1996. Aucun emprunt ne pèse sur l'exploitation (à part un PGE non utilisé). Chaque année 12 à 15 000 bouteilles sont produites.

° La commercialisation en circuit court et vente directe. Michel Issaly a beaucoup travaillé la notoriété de ses vins qui sont présents sur plusieurs tables étoilées. Après 10 ans de forte implication dans l'AOC Gaillac et le collectif Terres de Gaillac, Michel Issaly, face aux difficultés à faire agréer ses vins naturels, a opté pour les vins de France pour 80% de sa production. Il cherche, bien sûr, à faire des vins sans défaut mais ses vins ne correspondent pas aux standards de Gaillac. Aux particuliers les vins sont vendus entre 11 et 55€TTC, soit en moyenne environ 21€. La vente au domaine est ouverte 6 jours / 7, il faut ajouter une quinzaine de salons par an, plutôt de petits salons pour toucher à la fois des professionnels et des particuliers. Ces dernières années, les rendements ont baissés conduisant à des ruptures d'approvisionnement de certains clients et imposant des hausses de prix. Or les bouteilles à 30€ et plus partent de plus en plus difficilement au bénéfice des 10 – 15€.

Michel Issaly travaille sur l'exploitation avec son épouse. Ils parviennent à se payer 1400€/mois pour deux. Il emploie 2 salariés (un à mi-temps et un apprenti). Aujourd'hui, en vue de son départ en retraite, il cherche à développer un volet œnotouristique plus complet avec des cabanes dans les bois, au bord des vignes pour les gens qui voudraient « voir » la biodynamie. Un recensement des oiseaux est en cours avec la Ligue de Protection des Oiseaux. Un repreneur qui pourrait continuer dans la même philosophie a été identifié. Porteur d'un projet familial, il se forme à la biodynamie pour s'installer. La reprise est accompagnée par la chambre d'agriculture, le cabinet d'œnologie, un notaire et Michel compte bien transmettre l'histoire du domaine.

Résistance microéconomique des exploitations aux aléas d'après l'exposé de Patrick AIGRAIN le 6 décembre 2022

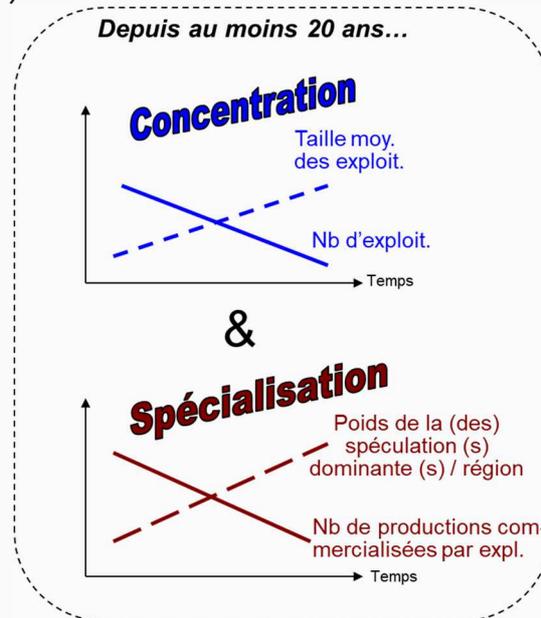
→ *En rupture avec la tendance historique de concentration spécialisation des exploitations agricoles, la comparaison des RA 2000 et 2010 met au jour l'émergence de très grosses exploitations multi spécialisées.*

Cette présentation reprend les résultats d'une recherche menée sur la base des données du Recensement de l'agriculture de 2010.¹ « Les exploitations agricoles comme combinaisons d'ateliers : un outil de compréhension de leur capacité de résistance aux aléas ? »

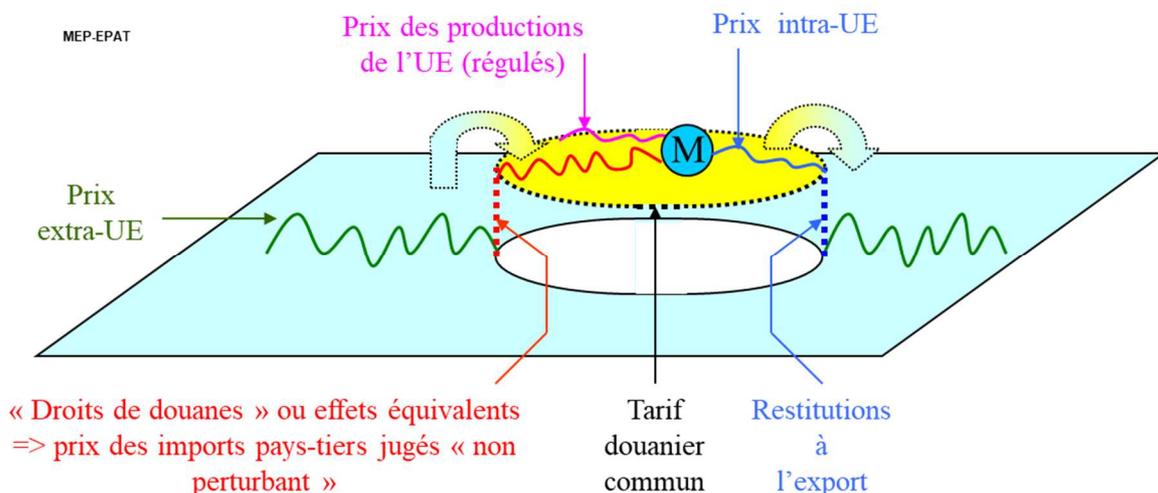
Depuis au moins 20 ans l'évolution de l'agriculture française est marquée par deux grandes tendances:

¹ <https://www.franceagrimer.fr/content/download/46717/document/etude-Agreste-FranceAgriMer-exploitations-diversifiees.pdf>

- la concentration des exploitations. L'accroissement de la taille moyenne des exploitations est la conséquence de deux évolutions : une décroissance très rapide du nombre d'exploitations avec une division de moitié du nombre d'exploitations agricoles de tous statuts et de toutes tailles en un peu plus de 20 ans (1 017 000 exploitations en 1988 à 490 000 en 2010, hors DOM-TOM), et une diminution moins rapide de la surface agricole utilisée (SAU) avec 27 millions d'hectares (ha) en 2010 (- 6 % par rapport à 1988).



- la spécialisation des exploitations et des territoires. La spécialisation des exploitations se lit par exemple par la diminution de la part des exploitations de l'orientation technico-économique (Otex) non spécialisée « polyculture-polyélevage » dans le nombre d'exploitations et dans le potentiel de production agricole : ces parts passent respectivement de 15,0 à 12,2 % et de 13,4 à 12,3 % entre 2000 et 2010. Par ailleurs, on assiste depuis plusieurs décennies, en France comme dans de nombreux pays d'Europe, à une spécialisation croissante des territoires dans les productions végétales ou animales et particulièrement à une concentration spatiale des filières animales. Les facteurs physiques comme le climat et la disponibilité des terres ont vu leurs impacts sur la localisation des productions agricoles se réduire en raison des changements technologiques intervenus dans la production, le transport et la transformation.

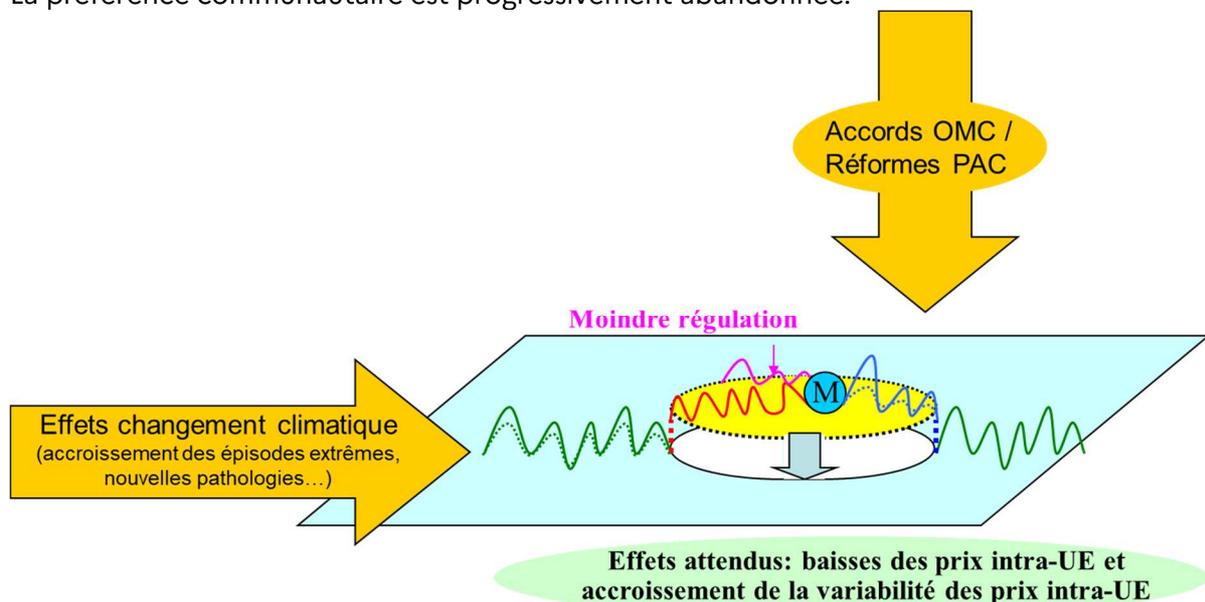


Ces tendances s'inscrivent dans un contexte politique de la 2nde moitié du XX^{ème} siècle qui vise à conforter la paix sociale par la sécurité alimentaire grâce à la mise en œuvre de la Politique Agricole Commune. Le schéma suivant décrit les dispositifs qui assurent dans l'UE (disque jaune) des prix élevés et relativement stables par rapport à ce qui se pratique sur les marchés mondiaux.

Les 3 grands principes de cette politique sont la libre circulation des produits en intra UE (Unification des marchés) ce qui va pousser à la spécialisation des territoires, barrière douanière commune vis-à-vis des pays-tiers et solidarité financière pour le financement de la PAC. Entre 1957 et 1985 la couverture des besoins alimentaires européens passe de 70 % à ...105 %. L'objectif d'autosuffisance alimentaire étant atteint, la PAC va être réformée pour juguler les stocks, continger les dépenses et orienter la production vers la qualité.

Au niveau mondial, en 1994, les accords de Marrakech, considérant que la relance de la croissance économique est la seule façon de lutter contre la pauvreté du sud et le chômage du Nord, prévoient de développer les nouvelles technologies et de favoriser les échanges notamment par l'abaissement des barrières douanières et la suppression des aides publiques dès lors qu'elles ont un effet de distorsion sur le marché.

La préférence communautaire est progressivement abandonnée.



Ainsi sous l'effet des accords de l'OMC, des réformes de la PAC mais aussi des impacts du changement climatique les prix en intra UE baissent (se rapprochent des cours mondiaux) et sont de plus en plus volatils.

Les exploitations spécialisées qui étaient plus compétitives et plus efficaces pour accéder aux dispositifs de soutiens deviennent dorénavant fragilisées face à une exposition accrue aux aléas. La présente étude cherche à savoir si la multi-spécialisation de « **grande taille** », en offrant tout à la fois le degré de « **visibilité** » et de technicité requis par « **atelier** » en économie ouverte et la moindre dépendance globale à une crise portant sur une spéculation particulière, peut constituer un mode d'adaptation à ce contexte d'instabilité endémique.

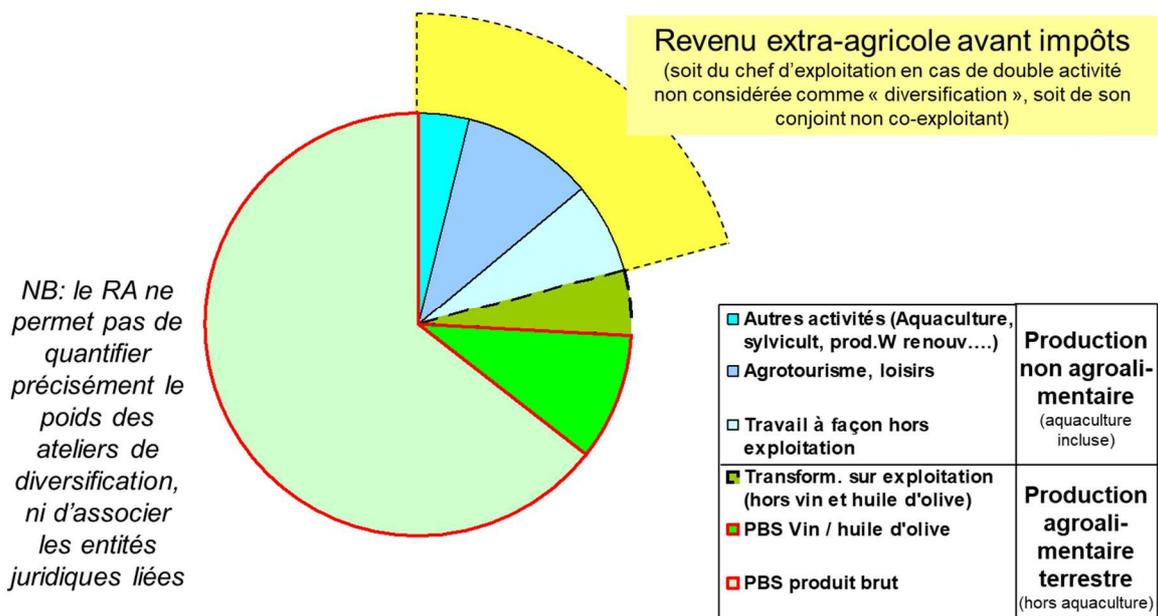
Quelques seuils et définitions :

Grande taille : l'information disponible dans le Recensement de l'agriculture est la production brute standard (PBS)² qui décrit un potentiel de production des exploitations exprimé en €. La contribution de chaque surface agricole ou cheptel à la PBS permet également de classer les exploitations selon leur spécialisation.

² <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1354>

Visibilité par le marché : la question de la visibilité par le marché doit se juger à l'échelle d'un territoire, mais le RA ne permet pas de prendre en compte systématiquement les liens à une coopérative par spéculation, ni la revendication de SIQO... À ce stade, pas de prise en compte autre que : « Atelier > 10 % PBS totale (agricole) de l'exploitation »

Ateliers : les exploitations sont ici décrites comme des combinaisons plus ou moins complexes d'ateliers. Dans une acception large de la résistance aux aléas, toutes les ressources du foyer des exploitants agricoles devraient en théorie être prises en compte. Ces sources de revenu sont constituées du produit des activités agricoles au sens strict, du produit des activités de diversification (transformations « fermières » autres que vin et huile d'olive, travaux à façon, agrotourisme-loisirs, production d'énergie renouvelable...) et des revenus extra-agricoles des membres du foyer du chef d'exploitation. Les activités de diversification comptent comme produits de l'activité agricole de l'exploitation, lorsqu'elles représentent jusqu'à 30 % de la production brute standard (PBS) et dans la limite de 50 k€ annuel (régime d'imposition 2010). Au-delà, les produits des activités de diversification doivent être déclarés comme provenant d'une entité juridique autre que l'exploitation agricole.



Plusieurs modalités d'identification des ateliers à partir du RA 2010 ont été testées. Le regroupement qui est apparu le plus pertinent est un regroupement en 10 ateliers végétaux et 10 ateliers animaux.

Les 10 ateliers végétaux

- **Arboricultures :** Fruits à pépins, Fruits à noyau, Agrume, Raisin de table.
- **Oliveraies et Fruits à coques**
- **Vignes** (hors raisins de table et pépinières): Total vignes à raisin de cuve.
- **Serres** (horticoles et maraîchères)
- **PPAM** (plantes à parfum, aromatiques et médicinales)
- **Maraîchage hors serres :** Légumes frais et fleurs de plein air mais hors légumes d'industrie, légumes secs autres que pois, féverole et lupin doux.
- **Grandes Cultures Standard :** Toutes céréales y compris blé tendre et dur (mais hors riz, pois, féverole et lupin doux), tous oléagineux, fibres, pommes de terre, betteraves industrielles, légumes d'industrie, autres plantes industrielles si la somme des PBS partielles des productions (pommes de terre, betteraves industrielles, légumes d'industrie, autres plantes industrielles) est inférieure à 33 % du total des PBS partielles de l'ensemble « Grandes cultures ».
- **Grandes Cultures Industrielles :** idem que Grandes Cultures Standard industrielles si la somme des PBS partielles des productions (pommes de terre, betteraves industrielles, légumes

d'industrie, autres plantes industrielles) est supérieure ou égale à 33 % du total des PBS partielles de l'ensemble « Grandes cultures ».

- **Fourrages**: Différents fourrages, prairies permanentes et pâturages pauvres.
- **Spécialités Végétales**: Riz, tabac, houblon, baies d'espèces, champignons, toutes pépinières viticoles et arboricoles, autres cultures permanentes, semences et plants de terres arables.

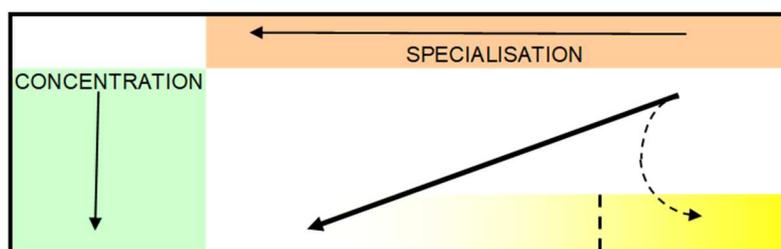
Les 10 ateliers animaux

- **Bovins lait**: Si plus de 10 vaches laitières.
- **Veau Boucherie**: Si le cheptel bovin hors vaches laitières est d'au moins 25 têtes et si le nombre de places de veau à l'engraissement est d'au moins 15.
- **Viande bovine autre que veau boucherie**: Si cheptel bovin hors troupeau laitier et veau de boucherie supérieur ou égal à 20 têtes.
- **Viande bovine indéterminée**: Si impossibilité de distinguer l'atelier veau de boucherie des autres bovins viande.
- **Porcs**: Cheptel porcins supérieur ou égal à 100 têtes ou nombre de truies reproductrices supérieur ou égal à 20.
- **Volailles Chair**: Si la superficie totale des bâtiments destinés à la production des volailles de chair est supérieure ou égale à 400 m².
- **Œuf**: Si le nombre de places de poules ou poulette est supérieure ou égale à 1000 avec prise en compte des élevages hors cage.
- **Caprins et Ovins lait**: Si plus de la moitié de brebis mères laitières parmi l'ensemble des brebis mères et le cumul du cheptel ovins et caprins est d'au moins 20 têtes.
- **Ovins viande**: Moins de la moitié de brebis mères laitières parmi les brebis mères et cheptel ovin d'au moins 20 têtes.
- **Spécialités Animales**: Au moins 5 équidés ou au moins 70 ruches ou au moins 200 lapines mères ou au moins 100 palmipèdes.

Résultats :

Evolution du nombre d'exploitations selon le nombre d'ateliers associés par tranches de PBS 2010

Evolution 2000 / 2010	Toutes exploitations	Exploitations mono-atelier	Exploitations associant 2 ateliers	Exploitations associant 3 ateliers ou plus	Exploitations sans atelier visible
Toutes tranches de PBS	489 977	292 704	128 341	30 677	38 255
Évol. depuis 2000 (%)	-26	-21	-26	-29	-49
PBS > 90 keuros	176 470	81 098	71 333	24 039	-
Évol. depuis 2000 (%)	-7	3	-11	-21	-
PBS > 100 keuros	161 630	73 228	65 455	22 947	-
Évol. depuis 2000 (%)	-4	5	-8	-18	-
PBS > 150 keuros	104 822	46 009	41 628	17 185	-
Évol. depuis 2000 (%)	6	9	5	1	-
PBS > 180 keuros	81 915	36 191	31 773	13 951	-
Évol. depuis 2000 (%)	10	9	10	11	-
PBS > 200 keuros	69 931	31 189	26 685	12 057	-
Évol. depuis 2000 (%)	12	9	14	18	-
PBS > 250 keuros	48 250	22 322	17 667	8 261	-
Évol. depuis 2000 (%)	16	9	19	34	-



La concentration se poursuit entre 2000 et 2010 : le nombre d'exploitations agricoles s'est réduit de 26 % pendant cette période. Alors que les exploitations de dimension petite et moyenne en termes de PBS ont nettement diminué, le nombre de grandes et de très grandes exploitations s'est accru (+ 16 % pour les PBS de plus de 250 k€).

Le nombre d'exploitations sans ateliers visibles (combinaison de petits ateliers) diminue fortement (- 49 %), et toutes tailles confondues, plus il y a d'ateliers plus la diminution du nombre d'exploitation est importante sauf pour les grosses exploitations (PBS>180k€) pour lesquelles le phénomène s'inverse : en effet au-delà de 180 k€, la part des exploitations d'au moins 3 ateliers augmente nettement entre 2000 et 2010. Les très grandes exploitations (au-delà de 200 k€) détenant au moins 3 ateliers ne sont que 12 057 soit 2,7 % des exploitations avec atelier et 17 % des TGE.

Quelles peuvent être les rationalités socio-économiques pouvant conduire à l'apparition d'exploitations multi-spécialisées de grande taille ?

- **La recherche d'une moindre exposition aux aléas** tout en étant pertinent techniquement et économiquement sur un marché concurrentiel (c'est l'hypothèse de départ : notion de RSME pour Résistance Structurelle Microéconomique des Exploitations), en combinant par exemple des ateliers sur des marchés peu substituables (viande rouge / viande blanche ou lait / viande blanche) ou encore en s'offrant la possibilité en opportunité de transformer ou non, par exemple ses céréales sur l'exploitation via un atelier d'élevage hors sol selon les prix relatifs des produits.
- **La multi-spécialisation comme réponse à l'hétérogénéité croissante de la SAU**, par exemple **en cas de croissance externe de l'exploitation** (sauf dans certaines spéculations particulières, la croissance de la taille en PBS s'accompagne souvent d'une croissance de la surface de l'exploitation). Malheureusement, l'outil statistique ici mobilisé, à savoir le RA, ne contient pas d'informations suffisamment précises sur les caractéristiques agro-pédo-climatiques des parcelles pour que puissent être rapprochées « croissance de la SAU » et « accroissement de l'hétérogénéité de celle-ci » en fonction des territoires à un niveau géographique nécessairement fin.
- **La préparation à la succession** dans le cadre des exploitations de grande taille où la création d'un atelier supplémentaire confié au potentiel successeur serait une modalité de préparation à la transmission. Le taux de présence de GAEC et/ou d'EARL, associant plusieurs générations qui, par essence, proposent des conditions favorables à la transmission d'une exploitation, est de fait supérieur de 9 points dans les exploitations multi-spécialisées de grande taille par rapport à celui observé parmi l'ensemble des très grandes exploitations (à approfondir).
- **Une recherche d'optimisation de la main d'œuvre disponible, notamment celle des (co)exploitants et de leur famille.** Pour les systèmes de production qui n'associent pas d'ateliers intrinsèquement consommateurs de MO que sont l'arboriculture, le maraîchage hors serre, les serres, les spécialités végétales et les vignes, on peut remarquer que l'accroissement du nombre d'ateliers s'accompagne d'une réduction de la part de l'emploi externe (saliariats et ETA-CUMA), et d'un accroissement du taux d'emploi de la MO familiale (davantage de temps complet), notamment dans les systèmes n'associant aucun de ces 5 ateliers.

Les questions qu'évoque une telle démarche sont nombreuses et notamment :

- la multi-spécialisation de grande taille est potentiellement une des adaptations à l'aléa notamment économique (*pendant microéconomique à la gestion de crise*) ... ce n'est certainement pas la seule (rôle des coops, des SIQO, des liens entre exploitations / sociétés...)
 - qu'entend-on par diversification? Ici, seulement intra-agricole...
 - quel appareillage statistique « réaliste » pour approcher au mieux la complexité des systèmes de production, et les facteurs de résistance aux aléas?

- en terme comptable une exploitation multi-spécialisée « se lit » comme une exploitation de polyculture-polyélevage alors que les rationalités économiques sont assez nettement différentes...

- cette RSME est-elle compatible avec l'agro-écologie?
- si l'acquisition de telles structures d'exploitation s'avère nécessaire pour acquérir une certaine robustesse notamment économique face aux aléas :
 - = qu'est-ce que cela signifie sur le devenir de l'exploitation familiale à 2 UTA comme modèle de développement? (sachant malgré tout, que les effets d'échelle sont très rapidement limités en agriculture)
 - = nos outils d'intervention ne devraient-ils pas viser à faire acquérir à certaines exploitations (lesquelles ?) ces caractéristiques? Et comment ? Sans oublier les aspects « aval » des filières...

Observatoire viticole d'Occitanie d'après l'exposé d'Anne-Claire DUREL (CER-France), le 4 juillet 2022

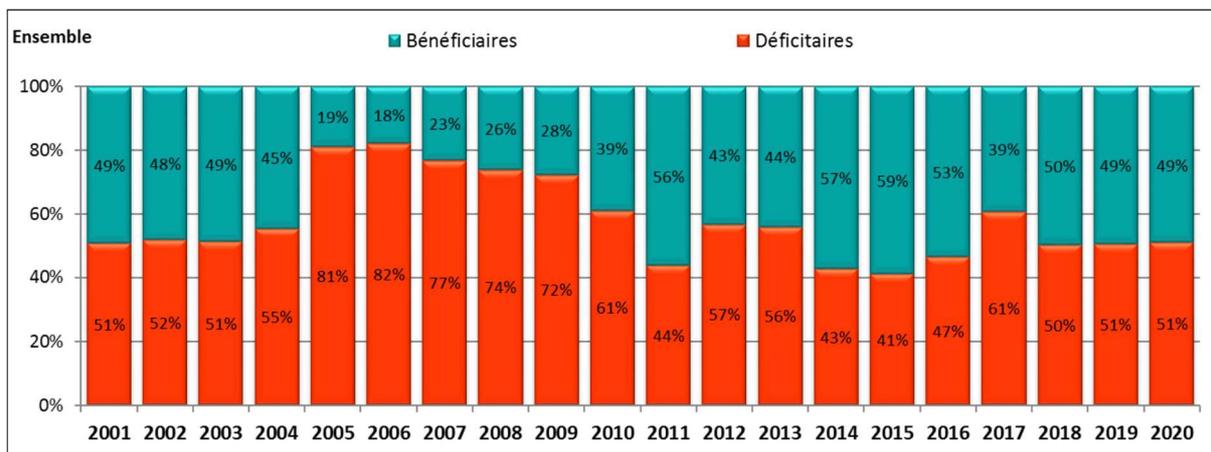
→ L'analyse d'un échantillon d'exploitations viticoles, caves particulière ou livrant leur récolte à une coopérative montre qu'environ la moitié des exploitations ne tirent pas de rémunération de leur activité et qu'en cas de conjoncture difficile les exploitations résistent en limitant fortement les prélèvements privés, l'endettement et les investissements puis les appros et la main d'œuvre

Le CERFRANCE de la région Occitanie analyse les bilans d'un échantillon d'exploitations spécialisées en viticulture (85% du produit réalisé par l'exploitation vient de la viticulture). Les résultats présentés pour la campagne 2020 concernent 760 exploitations déjà présentes dans l'échantillon en 2019 et dont les revenus sont imposés au réel. Les exploitations sont dispersées dans les différents départements de la région et la représentation de chaque département dans les résultats est assurée par une pondération proportionnelle à la superficie viticole départementale. Le vignoble d'Occitanie représente le tiers du vignoble national, essentiellement dans les 3 départements languedociens (11, 30 et 34). Parmi les 760 exploitations de l'échantillon, les $\frac{3}{4}$ apportent leurs raisins à une cave coopérative et $\frac{1}{4}$ vinifie en cave particulière.

Les exploitations en cave coopérative sont réparties en 4 groupes selon leur produit brut en €/ha (moins de 3500€/ha, entre 3500 et 4500€/ha, entre 4500 et 5500€/ha et plus de 5500€/ha) et les exploitations en cave particulière en 3 groupes : les vraqueuses et 2 groupes qui vendent principalement des vins conditionnés selon leur niveau de produit / ha (< 8000€/ha et >8000€/ha).

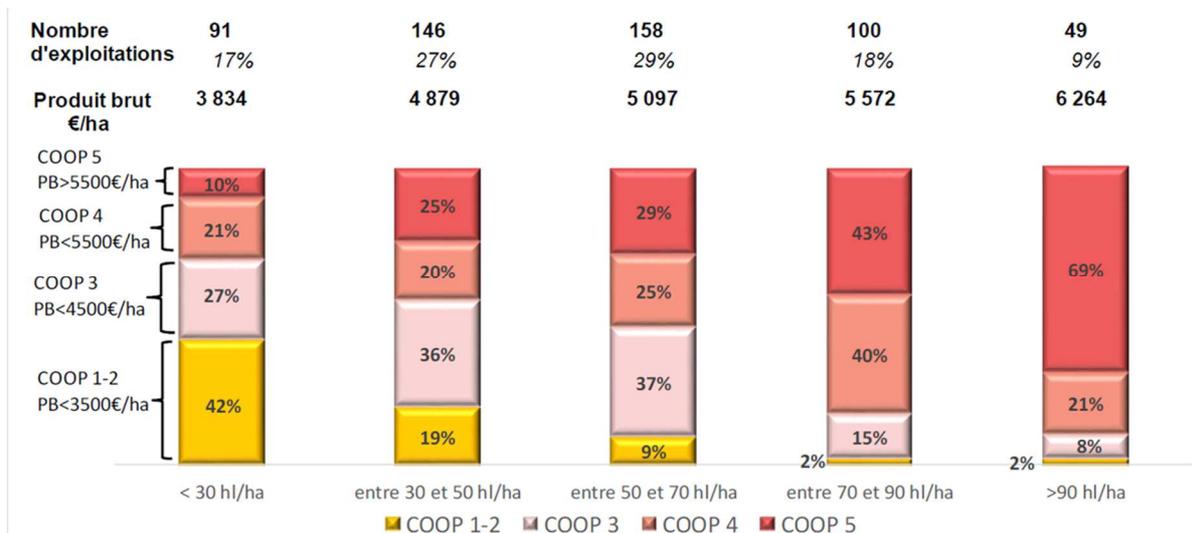
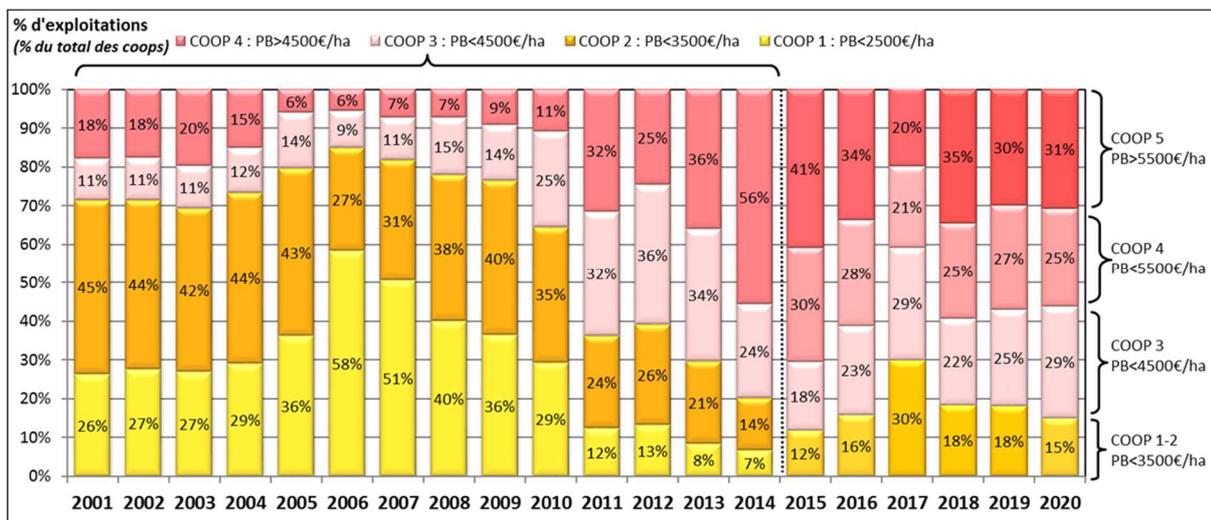
La superficie totale des exploitations est de 37,7 ha en moyenne (36,8 pour les exploitations en cave coop et 40,1 pour celles qui sont en cave particulière).

Le suivi sur longue période du résultat courant des exploitations montre que si les UTH familiales sont rémunérées à 20 600€/an, la moitié seulement des exploitations sont excédentaires. Entre 2005 et 2009, la part des exploitations excédentaires est tombée sous 30% de l'échantillon. On peut en déduire qu'en temps de crise le travail familial sur l'exploitation n'est pas rémunéré et que les exploitants vivent d'autres revenus (activité du conjoint, double activité, revenus complémentaires comme le tourisme, non pris en compte dans l'étude, ...)

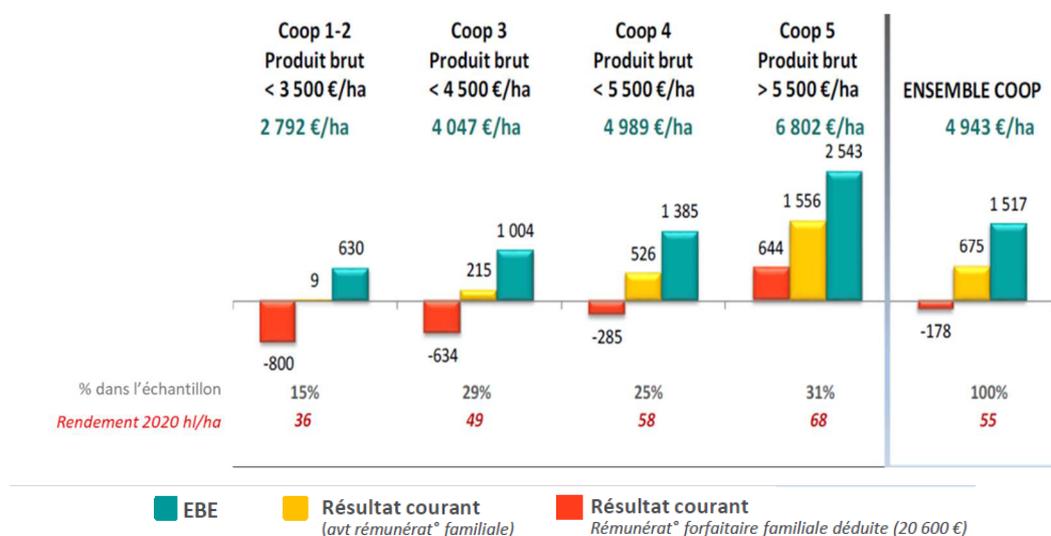


Les viticulteurs coopérateurs

La classification de ces exploitations a évolué au cours du temps : entre 2001 et 2010 les exploitations dont le produit est < à 3500€/ha dominent largement, à partir de 2014 celles dont le produit est supérieur à 4500€/ha deviennent majoritaires (d'où la création de la catégorie coop5 des plus de 5500€/ha).



Le graphique ci-dessus montre que le produit brut/ha est très fortement lié au rendement.

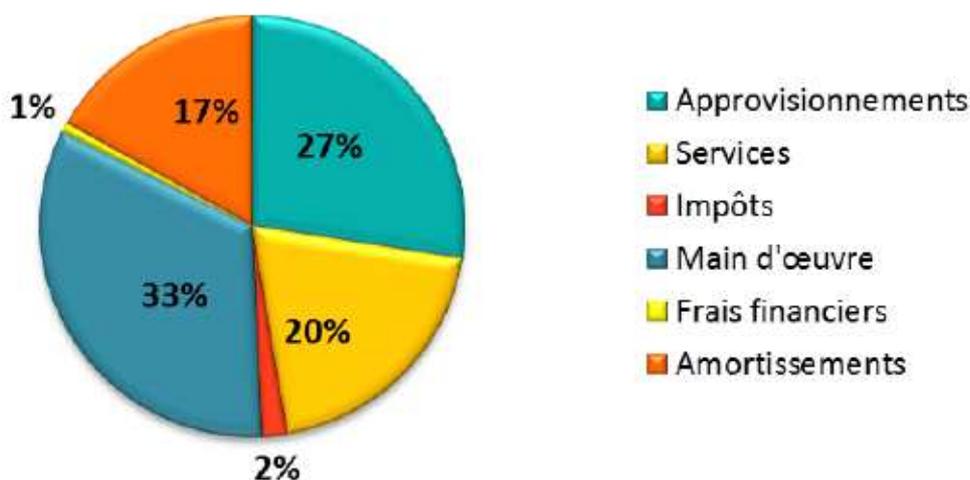


L'EBE, avant rémunération de l'exploitant, est en moyenne toujours positif, ce qui explique leur capacité de résilience.

En effet, la capacité de résistance aux crises des exploitations est forte à condition de limiter fortement les prélèvements privés, l'endettement et les investissements. Cela s'apparente à une stratégie de *cash-cow*.

En moyenne sur l'échantillon les charges sont de 4800€/ha.

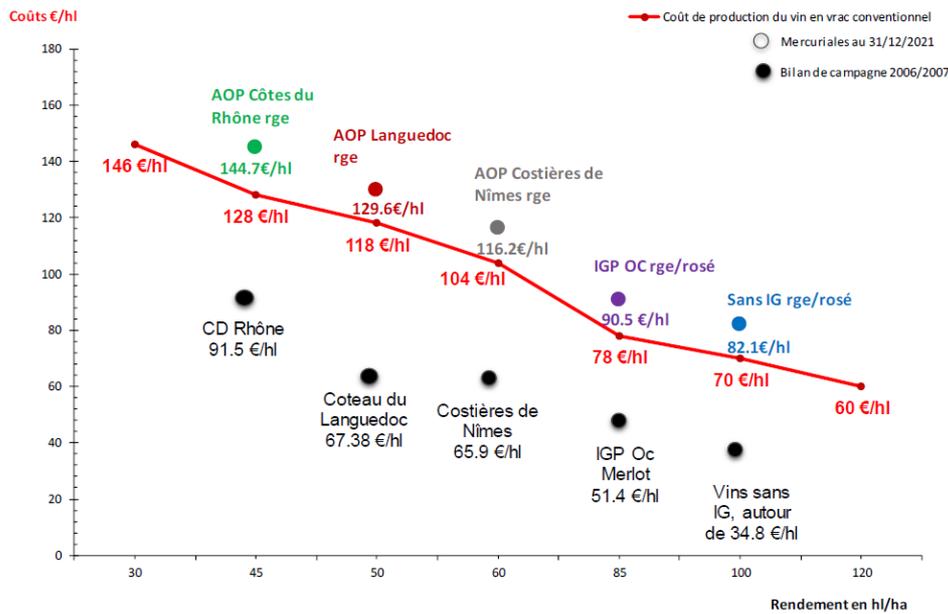
Répartition des charges en cave coopérative



En cas de difficultés les économies portent sur les approvisionnements et la main d'œuvre. Les charges fiscales sont sujettes à des effets de seuil et à des stratégies d'optimisation (exploitation en société qui se loue des terres ou qui permet de réévaluer le matériel). La nécessité d'embaucher un salarié permanent peut freiner l'agrandissement et le passage de 30 à 40ha.

Coût de production du vin en vrac

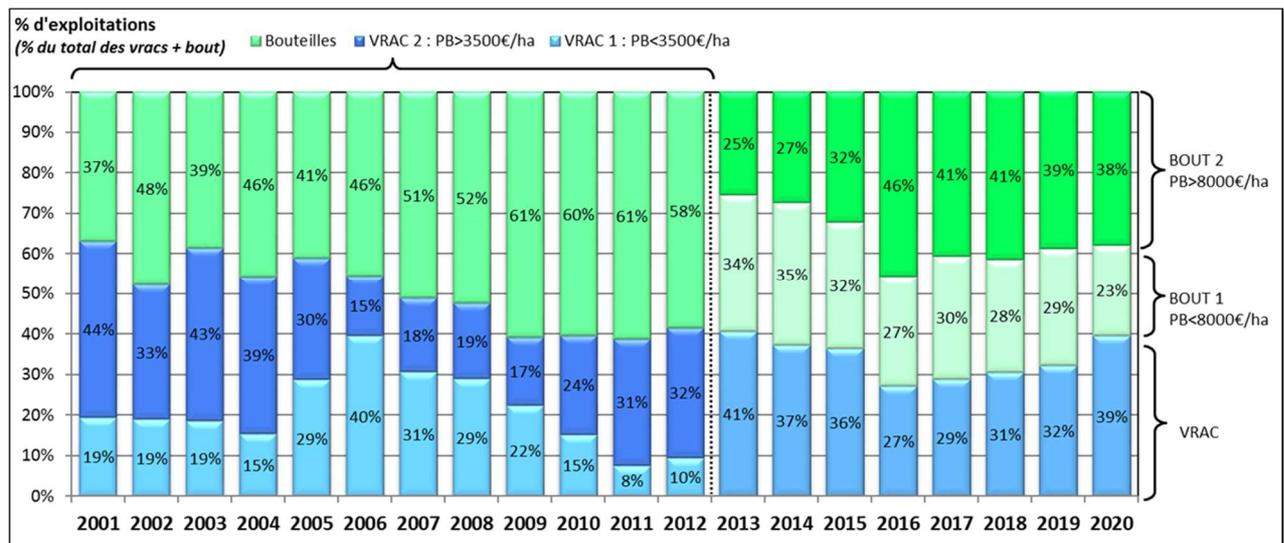
Référence CERFRANCE

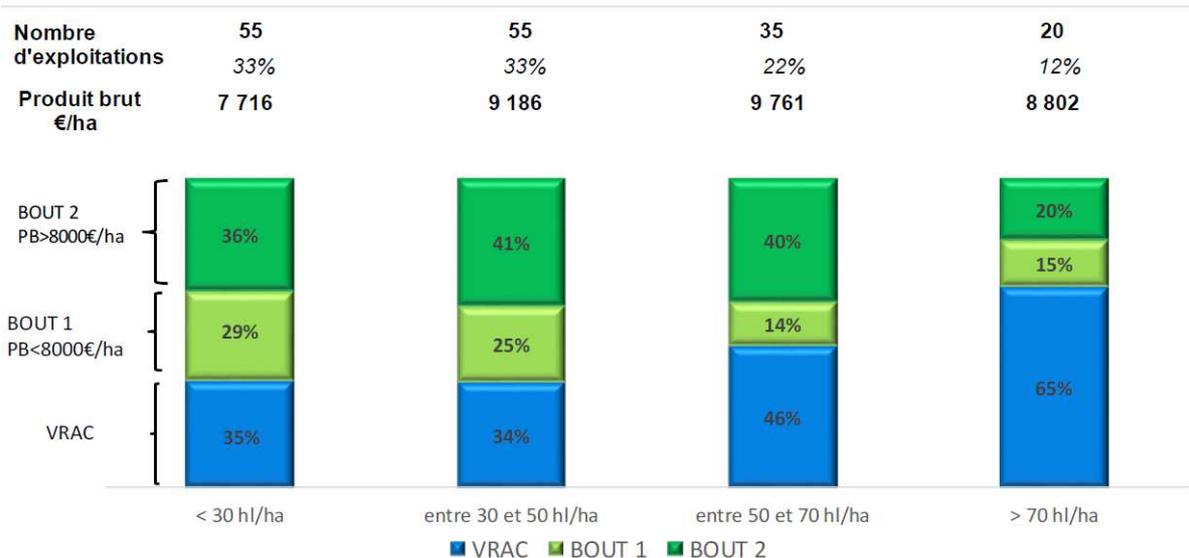


Le graphique ci-dessus permet de visualiser l'amélioration de la situation entre la campagne 2006/2007 où les prix de vente des vins sont inférieurs aux coûts de production et la campagne 2020-2021.

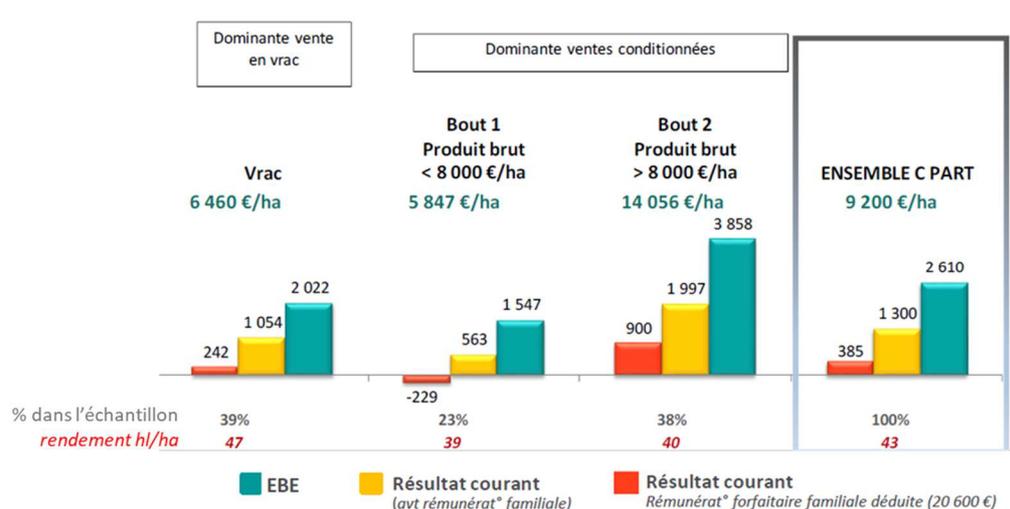
Les caves particulières

Au début des années 2000, les exploitations valorisant leurs vins en vrac dominaient l'échantillon. Au fil du temps, on est passé de 60% d'exploitations vracueuses (période 2001 – 2005) à 40% de vracueuses (avec un point bas à 27% en 2016). La structuration de l'échantillon est passée de 2 classes de vracueuses et 1 classe d'exploitations vendant principalement en conditionné à l'inverse.





Le lien entre le produit brut/ha et le rendement est moins net que pour les exploitations livrant à la coopérative.



L'EBE est toujours positif en moyenne mais la rémunération du travail familial n'est pas assurée dans tous les cas.

En moyenne les charges /ha sont de l'ordre de 8500 €/ha soit 201€/hl, avec un niveau très proche entre la classe des caves particulières vraqueuses (à 6 200€/ha) et celle des « conditionneuses sans valorisation » qui sont à 6 600€/ha alors que les exploitations qui valorisent mieux en bouteille sont à 12 200€/ha avec un écart important quel que soit le poste de charges en particulier les approvisionnements et la main d'œuvre.

Les résultats sont hétérogènes au sein des groupes avec des résultats courants assez dispersés et des investisseurs qui « font du vin avec de l'argent ». La fragilité relative des exploitations du groupe Bout1 peut s'expliquer par la difficulté à être performant dans tous les métiers (viticulture, vinification et commercialisation). De même, les exploitations avec de haut niveau de performance peuvent présenter des résultats sous-estimés dans l'échantillon, du fait de la répartition du résultat dans une structure commerciale non retenue dans l'étude.

Le taux d'endettement est de l'ordre de 40% (vs 30% pour les exploitations en coop).

Zoom sur la viticulture AB

SAU viti Occitanie Bio + conversion = 51 101 ha dont 22 268 ha en conversion sur 2 959 exploitations = 19 % de la SAU Bio France. Au niveau national, les conversions amèneront 800 000 hl de plus sur le marché.

L'analyse de la comptabilité des exploitations révèle un supplément de charge de 650€/ha et de 15€/hl. Le poste « engrais et phyto » baisse de 100€ mais reste important et le poste carburant augmente de 45€. Une augmentation de 400€/ha en matière de supplément de main d'œuvre soit 25 à 30 heures (qui peut être familiale et pas rémunérée).

Tendanciellement les pratiques conventionnelles convergent vers le bio ce qui atténue les différences de coûts de production.

L'exigence de technicité peut être réellement discriminante, le bio « par défaut » ne fonctionne pas.

Par exemple en IGP Oc à 80hl/ha il faut générer 40€/hl de plus et en côtes du Rhône à 40 hl/ha il faudra 80€/hl de plus.

En cave particulière, la clientèle qui était convaincue des bonnes pratiques du vigneron avant la conversion rechignera à payer plus cher le vin. Mais quand « ça marche » comme à la cave coopérative d'Héraclès où la productivité/ha n'a pas baissé la rémunération peut doubler.

La stratégie Vinovalie d'après l'exposé de Jacques Tranier Directeur général de Vinovalie, le 10 février 2023

→ *Projet collectif des 3 caves du Sud-Ouest rouge, Vinovalie s'est donné des objectifs sur les 3 axes de la durabilité (amélioration du bilan Carbone, conservatoire des cépages, valorisation de nos métiers, bien-être au travail, vins sans sulfites ajoutés, ...) pour des vins positionnés pour la vente en GD.*

Historique

En 2005-2007 le bassin rouge du Sud-Ouest est l'épicentre d'une crise avec 3 coopératives en grande difficulté, qui produisent plus qu'elles ne peuvent vendre et qui ne se financent que grâce à la valeur de leurs stocks... jusqu'à ce que la banque les lâche. À l'époque Jacques est directeur de la cave de Rabastens, après avoir dirigé l'interprofession régionale (CIVSO) qu'il avait contribué à créer. Au pic de la crise en 2005, Rabastens se porte mieux que les autres. Jacques Tranier propose alors à ses adhérents de s'unir avec d'autres coopératives, même malades, et « un éclair de lucidité » leur fait choisir le long terme. Retournant à l'Essec, son mastère sur l'intégration des coopératives viticoles servira de fondement de Vinovalie qui unit Rabastens à Fronton, Técou dans le Gaillacois et Côtes d'Olt à Cahors. « L'union commerciale commence d'abord par l'intégration de l'export puis par l'activité dédiée aux Cafés hôtels restauration (CHR) en 2007. Suivront les activités du vrac en 2009 et enfin de la grande distribution : de 33 millions d'euros de chiffre d'affaires, la nouvelle structure passe à 45 millions ! Un succès dû à une créativité : le rosé piscine c'est eux qui l'inventent. Le vin cartonne l'été sur les tables toulousaines et conquiert petit à petit la France. Mais le credo reste une qualité très travaillée et au prix accessible. » (La Dépêche du 13/11/2012)

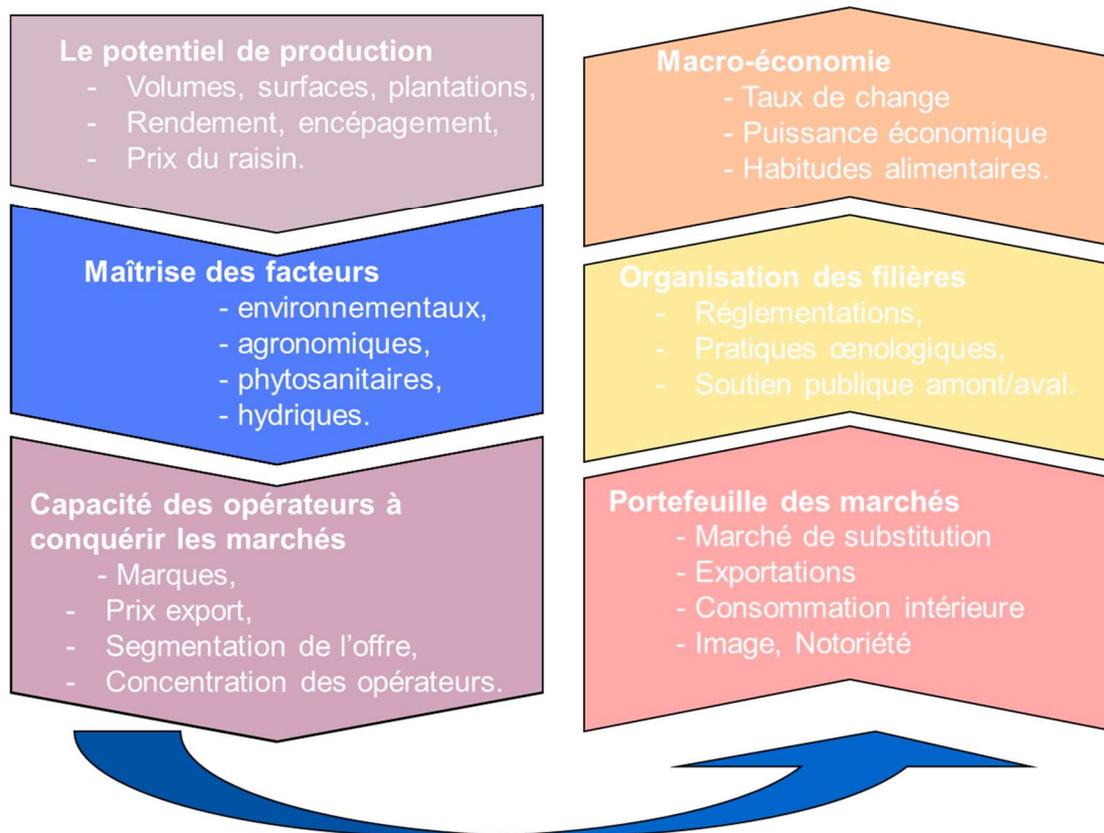
Avec les caves, Jacques Tranier a suivi les étapes de la gestion du deuil pour faire passer le projet de « vivre ensemble » de ridicule à dangereux puis évident. Le fait d'avoir commencé par

unir les métiers de service avec un résultat immédiat a facilité la forcément douloureuse restructuration industrielle qui s'est concrétisée par la création d'un nouveau site en 2014. L'option d'une création a été préférée au choix de garder un des sites existant, ce qui aurait pu être vécu comme une absorption.

Le projet Bioavlie 2025

Pour élaborer ce nouveau plan stratégique les administrateurs de Vinalie ont expertisé le positionnement de l'Union sur les axes de compétitivité.

Les facteurs de compétitivité



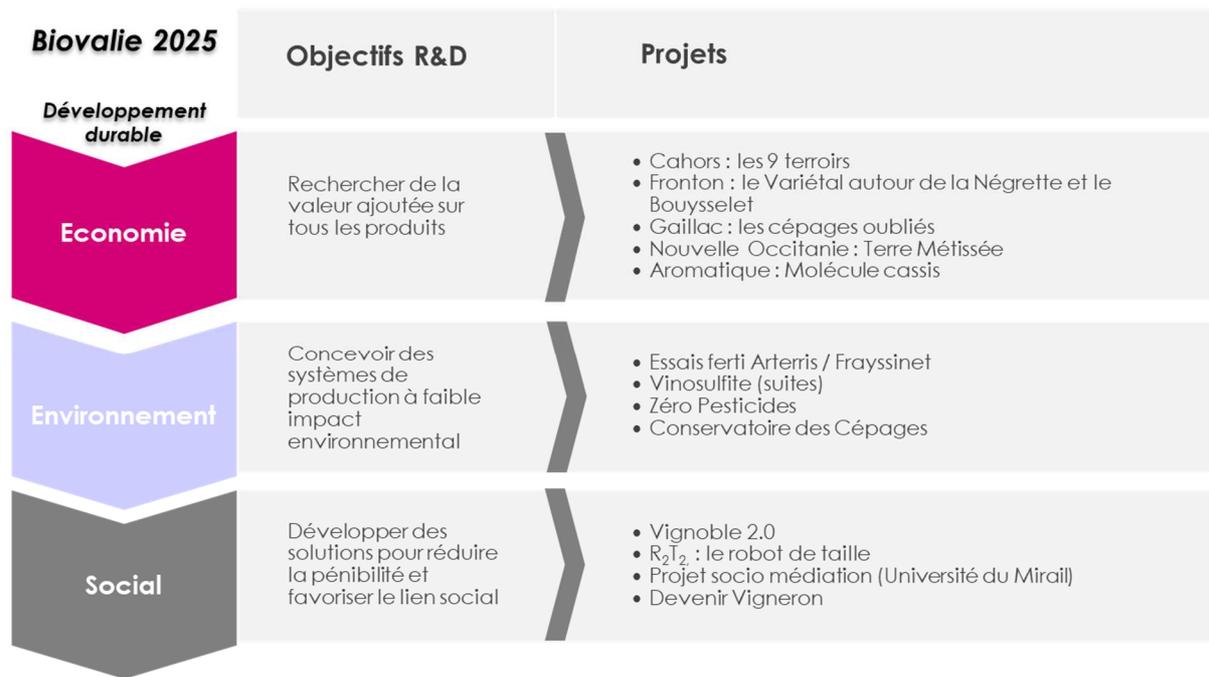
Pour chacun des facteurs des 6 axes la position actuelle de l'Union a été établie et les objectifs du plan d'action ont été définis.

Par exemple en matière de potentiel de production, l'objectif militant de rendement élevé s'accompagne de la valorisation du métier de producteur de raisin.

Pour consolider la maîtrise des facteurs environnementaux, la question morale de l'usage des PPP doit être intégrée.

Pour conquérir les marchés et créer de la valeur par les marques (Rosé Piscine, ...) il faut travailler sur les profils œnologiques, la buvabilité du vin qui accompagne un moment de plaisir même s'il s'agit de manger debout dans le bruit. Le vin doit être une boisson euphorisante !...

Le projet Bioavlie 2025 est en chantier depuis 2017 et les actions vont être structurées par les piliers de la durabilité (économie, environnement, social). Pour chaque pilier, des objectifs de R&D donnent lieu à des projets pilotés par la filiale Vinalie R&D dirigée par Pauline Lacapelle.



(extraits du site vinovalie.com)

Engagement n°1: La Biodiversité

Soucieux de préserver et valoriser le patrimoine culturel de notre région, Vinovalie va créer prochainement son conservatoire des cépages originaires du Sud-Ouest. Sur le nouveau site de Saint-Sulpice, deux hectares seront consacrés à la plantation de vignes issues de 37 cépages différents, dont la moitié sont encore méconnus et non-inscrits au catalogue. Un micro-chai de vinification sera adossé au conservatoire, afin de créer des micro-cuvées de chaque cépage et de pouvoir les déguster. Ce travail, réalisé en collaboration avec Olivier Yobregat, de l'Institut Français de la Vigne et du vin, et inspiré par le Gaillacois Robert Plageoles, nous permettra de découvrir les caractéristiques de ces cépages oubliés et – pourquoi pas – d'en réintroduire quelques-uns en production dans nos vignobles, sur les années à venir.

Le conservatoire recensera également plus d'une centaine de génotypes différents de vigne sauvage chers à Robert Plageoles, appelés lambrusques, en provenance de nombreuses localisations du Sud-Ouest de la France. Cette réalisation, unique en son genre, abritera notamment des spécimens issus la Forêt de Grésigne, très riches en biodiversité.

(NDLR la recherche est axée sur des cépages rosés plus acides pour pallier les défauts de la negrette)

Engagement n°2: L'Écologie de la plante

Notre démarche Agri-confiance nous fait tendre vers le 0 résidu. Protéger et entretenir notre terroir par des pratiques culturelles et techniques respectueuses de l'environnement est un engagement ancré dans la Politique Qualité depuis de nombreuses années. De nombreuses initiatives ont été mises en place pour accompagner les vignerons dans cette démarche de réduction de l'usage des produits phytosanitaires tout en maintenant la qualité de notre production. En 2016, 100% des surfaces de Vinovalie en Appellation d'Origine Contrôlée, ont été conduites dans une démarche Agri Confiance basée sur le référentiel de l'Agriculture raisonnée. Vinovalie met en place un vaste plan d'expériences afin de tester de multiples solutions (biocontrôle, nouvelles pratiques, nouveaux types de traitements, nouveaux

matériels...). Cette approche multifactorielle va même jusqu'à tester de nouveaux itinéraires de cultures pour garantir zéro résidu de pesticides dans nos vins.

(NDLR l'objectif de la mise en place des itinéraires 0 résidu est également de faire baisser les tensions dans les relations de voisinage.)

Engagement n°3: L'œnologie

Vinovalie a travaillé sur la maîtrise fine de ses procédés de vinification pour pouvoir proposer aujourd'hui une gamme de vins sans sulfites ajoutés.

(NDLR notamment à destination d'importateurs japonais).

Engagement n°4: Le bien-être au travail

Notre époque nous pousse à réfléchir à la robotisation des tâches ingrates, répétitives, et pénibles. La taille des vignes, le désherbage manuel constituent des opérations répétitives et pénibles qui sont à l'origine de nombreux traumatismes. Ces tâches sont pourtant essentielles dans la conduite du vignoble. Malheureusement, le côté fastidieux et répétitif conduit souvent à des difficultés de recrutements et ne suscite pas de vocation sur les générations nouvelles. Pourtant, c'est sur ce métier de jardinier de la plante que se joue l'essentiel de la qualité des vins. Les nouvelles technologies, les considérables progrès réalisés dans les outils d'analyse et de gestion de l'information nous ouvrent un espace de progrès vertigineux.

Vinovalie coopère dans plusieurs programmes de recherche et développement autour de la robotisation de la taille, le désherbage mécanique sous le rang, ou la pulvérisation confinée par exemple.

(NDLR Le projet R2T2 vise à la mise au point d'un robot de taille de précision dont les capteurs permettent d'identifier la coupe idéale. Ce projet est mené avec le pôle de compétitivité de l'aérospatiale).

Engagement n°5: La valorisation de nos métiers

Trop longtemps, le métier de vigneron n'a été qu'affaire de transmission patrimoniale. L'investissement capitaliste que représente l'achat de terres de vignes et de matériel est un frein à l'accès au métier. Vinovalie a pour vocation de faciliter l'installation et la volonté d'entreprendre des nouvelles générations.

David Girard, Vice-président de Vinovalie est le pilote de cette commission Jeunes. Nous offrons un dispositif complet intitulé « [Devenir Vigneron](#) » qui offre un encadrement tout au long du processus d'installation – de l'expertise du projet d'installation, à l'accompagnement au financement du projet jusqu'au conseil technique et de gestion les premières années. Vinovalie est convaincu que le métier de vigneron est moderne, attaché à son territoire et attractif pour les générations futures. Nous avons fait la preuve que notre modèle pouvait répondre aux besoins des consommateurs jeunes pour qui le vin est un instant « plaisir » mais aussi des plus traditionnalistes férus de vin de terroirs typiques, et défenseurs de nos cépages autochtones. Dans le cadre de ce dispositif, Vinovalie a mis en place des partenariats avec les réseaux de formations de la région pour faire face à la pénurie de main d'œuvre qualifiée, pérenniser les emplois de la filière viticole et adapter les salariés à l'évolution des métiers.

(NDLR Vinovalie sert de tiers de confiance d'un groupement foncier qui met en relation des jeunes qui cherchent à s'installer hors transmission familiale et des investisseurs)

Engagement n°6: La transparence de nos pratiques

Depuis le conservatoire des cépages, implanté au pied de nos nouvelles installations aux portes du Tarn jusqu'à l'itinéraire savamment orchestré à l'intérieur des salles du bâtiment, le visiteur sera transporté dans l'univers de Vinovalie. Symbole de cet engagement, le parti pris

architectural du bâtiment a été pensé pour ne faire qu'un avec les vignes. Habillée de miroirs, la façade permet à la vigne de pénétrer le bâtiment jusqu'à le faire disparaître. Le symbole de notre engagement de transparence, de la vigne à la bouteille. Au travers de ces nombreux projets d'investissement, Vivalie souhaite intensifier la création de produits œnotouristiques thématiques, valorisants pour nos vignobles afin que nos visiteurs puissent s'approprier notre univers.

Engagement n°7: L'amélioration du bilan Carbone

Très concrètement, nous nous sommes donnés l'objectif, par exemple, de réduire la consommation d'eau de 3500 m³. Autre exemple, nous comptons diviser par 2 notre consommation de papier. Sur le nouveau site, nous investissons sur des moteurs électriques aux normes IE4. Notre nouveau siège social répond à la norme HQE (Haute Qualité Environnementale). Ce sont quelques-uns des engagements de Vivalie pour l'amélioration du bilan carbone sur l'ensemble de notre activité. Ce projet participatif inclut l'ensemble des vignerons et des salariés, tous incités à compléter la boîte à idées sur cet objectif.

Notre ambition avouée trouvera son aboutissement dans une des certifications qualité comme la démarche RSE (Responsabilité Sociétale et Environnementale).

Depuis 2022, la réflexion sur le plan suivant a débuté de façon collaborative avec les salariés et les administrateurs.

Quelques compléments :

Le mix est équilibré avec 35% des volumes en GD (contre 75% en 2007) 12 millions de cols à l'export et 9 en circuit traditionnel et restauration.

Le monde ne sera pas comme avant, il faut s'adapter aux évolutions de consommation. La R&D marketing est au cœur du système, Vivalie recrute des thésards, des stagiaires, des gens curieux. Les idées viennent de l'extérieur. Le pôle AeroSpaceValley, pôle de compétitivité de l'aérospatiale a organisé l'an dernier un colloque Space4Agriculture.

Une réflexion est en cours sur la segmentation de la gamme avec comme objectif de conjuguer moderne et patrimonial, sachant que le rosé-piscine part à 2,40€, l'IGP comté Tolosan tawny à 2,35, la gamme Terre métissée à 3,80 et le Fronton AOP à 2,20. Travailler l'accessibilité impose de chasser la « sur-qualité ». Pour vendre cher il faut s'en donner les moyens.

La coopérative est incroyablement résiliente par sa dimension sociale, mais théoriquement une entreprise tenue par ses fournisseurs ça ne devrait pas marcher ! Le « secret » : étirer le temps pour penser demain et échapper eux effets de moment et... à la démocratie « un homme = une voix ».

Facteurs de production et d'adaptation

Mas numérique d'après la présentation faite le 17 mars 2023

→ Dans un domaine en production le Mas numérique est à la fois une vitrine d'outils et de services numériques commercialisées pour la viticulture, un site d'évaluation mutualisé pour les outils numériques viticoles et un site pilote de déploiement et de partage sur le high low tech viticole pour former les étudiants et les techniciens à maîtriser « la donnée ».

Le mas numérique est un site de démonstration de technologies numériques innovantes destinées à la viticulture et un outil de formation inédit pour les étudiants et les professionnels du secteur.

Installé au Domaine du Chapitre de L'institut Agro Montpellier situé à Villeneuve-lès-Maguelone sur la métropole de Montpellier, le Mas numérique se distingue par sa coloration géographique méditerranéenne. Il s'étend sur une exploitation agricole d'une centaine d'hectares, cultivant des vignes, des oliviers, des grandes cultures et des garrigues.

Initié fin 2016, le Mas numérique est une exploitation unique qui utilise pour ses activités de production des solutions numériques mises à disposition par une quinzaine d'entreprises spécialistes de l'agriculture numérique. L'originalité du Mas numérique est dans la réunion de ces technologies complémentaires et commercialisées dans un cadre de production pour constater leur complémentarité, synergie et identifier les opportunités techniques qu'elles peuvent apporter ensemble.

Le Mas numérique a pour vocation de participer à la formation des futurs ingénieurs agronomes et techniciens agricoles en proposant une vision éclairée de l'environnement numérique existant. Pour les acteurs des filières méditerranéennes, le Mas numérique permet d'appréhender les mutations numériques de ce champ d'innovation en proposant visites et démonstrations dans ce cadre réel d'utilisation.

Le statut organo-biologique des sols d'après l'exposé de Thibaut Déplanche (Celesta-lab), le 12 janvier 2023

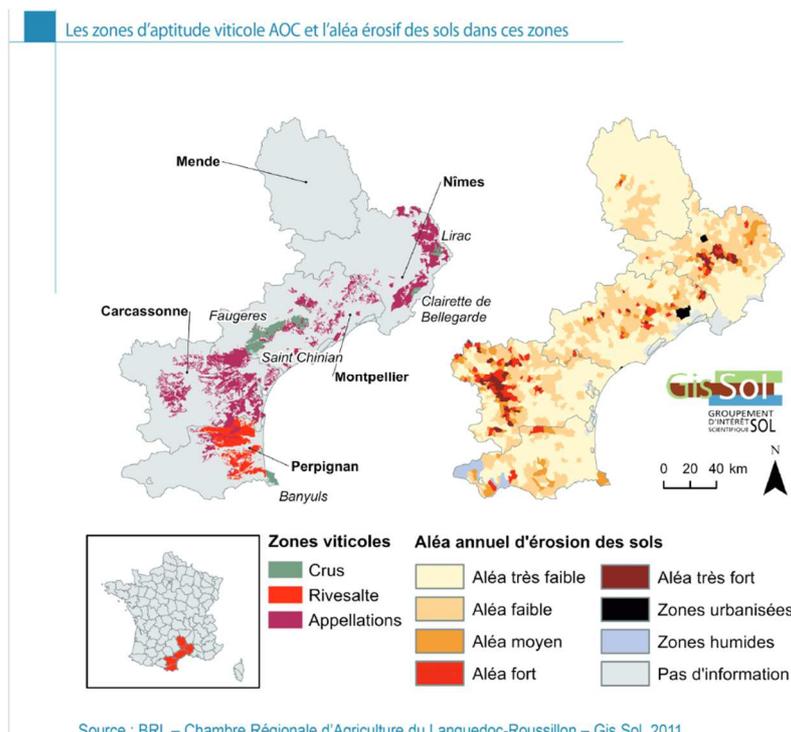
→ *Les sols sont exposés à l'érosion, l'imperméabilisation, la pollution (Cu), la perte en matière organique et les pertes de biodiversité, contre lesquelles de nouvelles pratiques agricoles sont nécessaires.*

Anciennement Alma Terra, Celesta-lab est un laboratoire d'analyse, d'étude et de conseil en biologie des sols et valorisation des produits organiques. Médecins des sols, les experts de Celesta-lab dissèquent la matière organique des sols et propose des outils de pointe pour diagnostiquer la fertilité biologique des parcelles. Le laboratoire existe depuis 26 ans et a débuté à une période où la biologie des sols n'était pas « à la mode » et où la fertilité se gérait avec des engrais et de l'irrigation. Depuis 2010, avec le développement du discours sur l'agroécologie et la résilience des sols et plus récemment avec la prise de conscience de la dépendance à des fournisseurs étrangers (Russie pour le gaz et donc pour les nitrates, Maroc pour le phosphate naturel) mais aussi des conséquences de la pollution des sols (Cadmium, ...).

Les 5 risques majeurs pour les sols viticoles :

1 - Érosion : 1cm de sol met entre 100 ans et 1000 ans à se former et peut se perdre en 1 heure. Quand le sol est emporté par les pluies et finit dans la rivière il n'est pas récupérable.

Le sol n'est pas seulement de la poussière de roche, on ne sait pas artificialiser la création de sol.



L'aléa d'érosion est estimé à l'aide du modèle Mesales (Modèle d'évaluation spatial de l'aléa d'érosion des sols), développé par l'INRAE. Il combine plusieurs caractéristiques du sol (sensibilité à la battance et à l'érodibilité), du terrain (type d'occupation du sol, pente) et climatiques (intensité et hauteur des précipitations). L'aléa est caractérisé par 5 classes représentant la probabilité qu'une érosion se produise. Certaines pratiques culturales peuvent limiter l'érosion

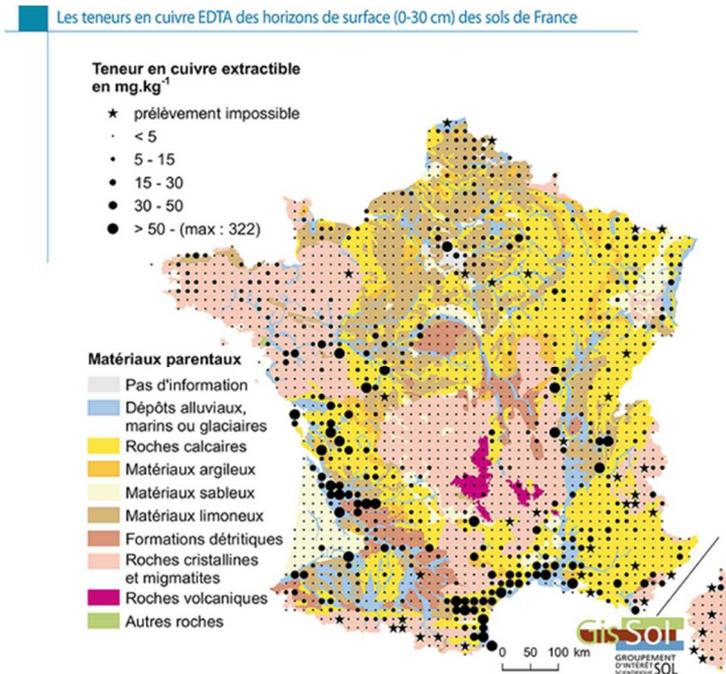
Les vignes en coteaux sont particulièrement exposées ce qui fragilise les terroirs.

2 - Imperméabilisation : les limons font croûte de battance ce qui favorise le ruissèlement de l'eau au détriment de son infiltration. Des techniques culturales permettent de retenir l'eau et de favoriser son infiltration.



Photo : Thibaut Déplanche Celesta-lab

3 - Pollution : Le cuivre est un oligo élément essentiel pour les plantes mais il est très peu de mobile dans le sol et s'accumule. Les doses actuellement utilisées ne seraient pas problématiques s'il n'y avait pas déjà une accumulation ancienne, notamment dans les sols viticoles. Mais de fait, la majorité des sols viticoles sont en large excès de ce métal, et une toxicité « accumulative » est en place.

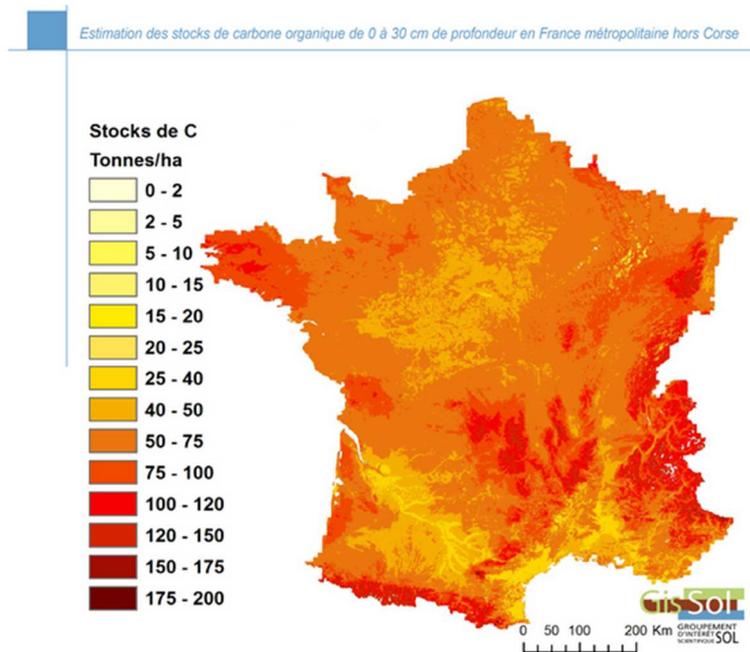


Source : Gis Sol, RMQS, 2011 ; Inra, BDGSF, 1998.

RMQS = Réseau de mesure de la qualité des sols.

4 - Perte en matière organique :

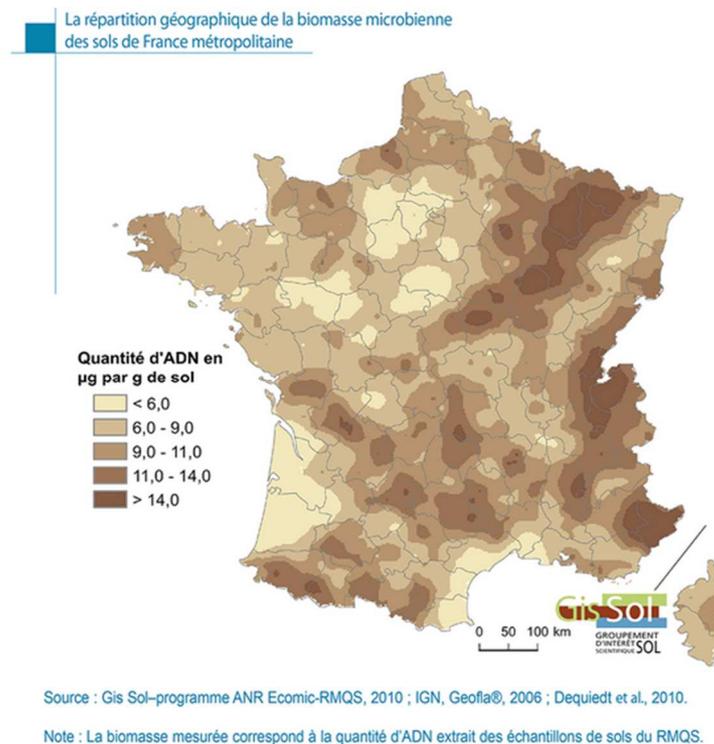
En altitude et en zone d'élevage, les sols sont riches en matières organiques (MO).



Source : Gis Sol, IGCS-RMQS, Inra 2017.

Initialement les sols viticoles sont des sols pauvres et subissent des pratiques culturales généralement peu restituantes. Certains terroirs sont moins abimés notamment ceux qui sont riches en argile qui conserve la MO (cas Bourgogne, Champagne, Charente).

5 - Perte de biodiversité : C'est peut-être le risque le moins grave à très court terme. On dispose de nouveaux indicateurs de la biologie du sol, mais le problème c'est comment les interpréter et qu'en déduire sur le plan des pratiques culturales (en tous cas pour les viticulteurs).



La matière organique abrite (si elle est fixée) et nourrit (si elle est mobilisable) la biodiversité des sols. La matière organique c'est donc très large, il faut une approche plus qualitative, c'est l'enjeu actuel de la recherche sur ce sujet. La plupart des analyses de sol se contentent de peser la matière organique totale seulement 10% mesurent l'activité microbologique des sols.

Quelques programmes de recherches sur les sols

- ENVASSO : pour *Environmental assessment of Soil for Monitoring* est un projet qui vise à concevoir et tester un ensemble unique, intégré, opérationnel et européen de critères et d'indicateurs d'un système européen d'information sur les sols et les sols harmonisé. Les objectifs de cette étude étaient de fournir une description des réseaux de bases de données, pour documenter la couverture (géographique et temporelle), les variables et la représentativité du réseau réel en fonction de la carte des sols, de la couverture terrestre et de certaines données de pression. Il s'agit de l'examen le plus exhaustif des réseaux européens de surveillance des sols à ce jour.
- Bio-indicateur de l'ADEME : 1ere phase en 2004 pour évaluer différents bioindicateurs ; 2eme phase (2009-2012) pour tester les plus pertinents et opérationnels sur des sites choisis en fonction des thématiques couvertes par l'ADEME (ex : épandage de déchets, sites contaminés, retombées atmosphériques, gestion de la matière organique, pollution diffuse des sols par les pratiques agricoles).

- Microbio terre (pilotage Arvalis) : Référencer des indicateurs de microbiologie des sols et les intégrer dans l'analyse de terre de routine, pour améliorer la gestion des restitutions organiques dans les systèmes de grandes cultures et polyculture élevage
- Agroéco Sol (INRAE, financement ADEME) : vise le développement d'une offre de conseils agroécologiques incluant des bio-indicateurs de la qualité des sols. Il s'agira d'industrialiser des processus inédits d'analyse de terre pour délivrer un conseil de gestion globale des sols agricoles aux agriculteurs grâce au développement de nouveaux indicateurs basés sur une identification moléculaire des animaux.

La recherche s'oriente donc vers des propositions de modification d'itinéraires techniques à faire aux agriculteurs en fonction de la présence ou pas de tel ou tel microorganisme. Cette orientation a sans doute des motivations légitimes en termes de stratégie d'acquisition de nouvelles connaissances (logique propre de la recherche par exemple) mais aussi potentiellement « économiques » (des préparations de réactivation de la biologie des sols formeront-elles demain un marché ?).

Mais la présence de tel ou tel microorganisme n'est-elle pas un « détail » quand la plupart des viticulteurs ne comprennent pas le fonctionnement de leur sol ? Il faudrait déjà analyser l'état du sol : est-il tassé ou pas ? nutritif ou pas ?

L'écosystème « sol » est encore plus complexe que le vin et le pilotage par l'adjonction de microorganisme n'est pas possible (à la différence de l'œnologie).

Il existe 3 marchés d'analyse des sols :

- l'Agricole,
- le marché « dashboard » (pour les grandes entreprises, type score pour les rapports RSE)
- le stockage carbone (pour alimenter le marché du carbone. Mais attention, si on apporte du plastique ou du charbon ça augmente le stock de carbone du sol, mais ça ne sert à rien en matière de vie biologique des sols car ce qui compte c'est la biodégradabilité de la MO).

NB dicit en substance M. Déplanche « pour la méthanisation, potentielle concurrence avec le retour au sol de la MO, et moindre « digestibilité » de la MO restituée avec le digestat, (car ce qui est mobilisable aisément l'a été pour la production d'énergie) »

Attention, chaque résultat nécessite d'être analysé au regard d'un référentiel pertinent (qui est notamment assez variable selon les régions viticoles). N'oublions pas que le terroir est constitué du sol, du régime hydrique et des pratiques culturales. La fertilité d'un sol dépend de sa profondeur et de sa pierrosité. Face à un sol dégradé la première action est de tenter de compenser certains déficits puis de mettre en place de nouvelles pratiques. La photosynthèse reste la seule manière de produire de la matière organique donc il faut faire pousser « plus de vert » (herbe, haies, ...) pour plus d'activité avec un sol plus nutritif et plus de stockage de MO avec un sol mieux structuré.

Les microbiomes de la vigne au vin d'après l'exposé de Bruno Blondin Institut Agro M, le 12 janvier 2023

→ L'étude des populations de microorganismes présentes à tous les niveaux phyllosphère, baies, endosphère (en circulation dans la plante), sols (libre associé aux particules d'argile ou lié à la rhizosphère), flore de la cave, du vin... permet de mieux comprendre leur rôle dans la sensibilité vs résistance aux maladies mais aussi la qualité des vins ou l'expression des terroirs.

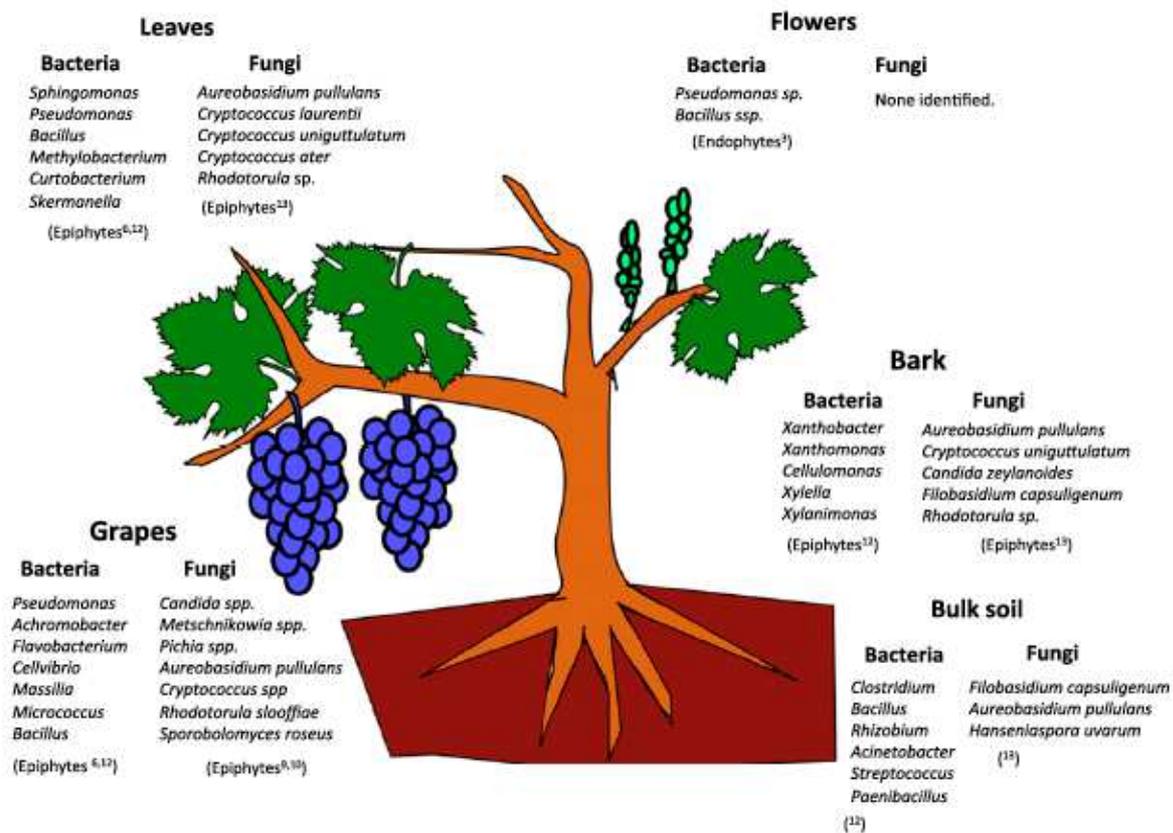
Définitions :

On parle de microbiote pour désigner la liste des microorganismes présents dans les différents compartiments : phyllosphère, baies, endosphère (en circulation dans la plante), sols (libre associé aux particules d'argile ou lié à la rhizosphère), flore de la cave, du vin...

Le microbiome désigne les interactions entre ces germes et avec l'environnement.

Les microbiomes des différents compartiments sont impliqués dans des fonctions clés de la plante: nutrition, maladies, résistances aux stress, qualité des vins.

La microbiologie existe depuis une cinquantaine d'année. Longtemps le travail d'identification des germes a été long et fastidieux il fallait les recueillir, les cultiver puis les identifier avec des réactifs.



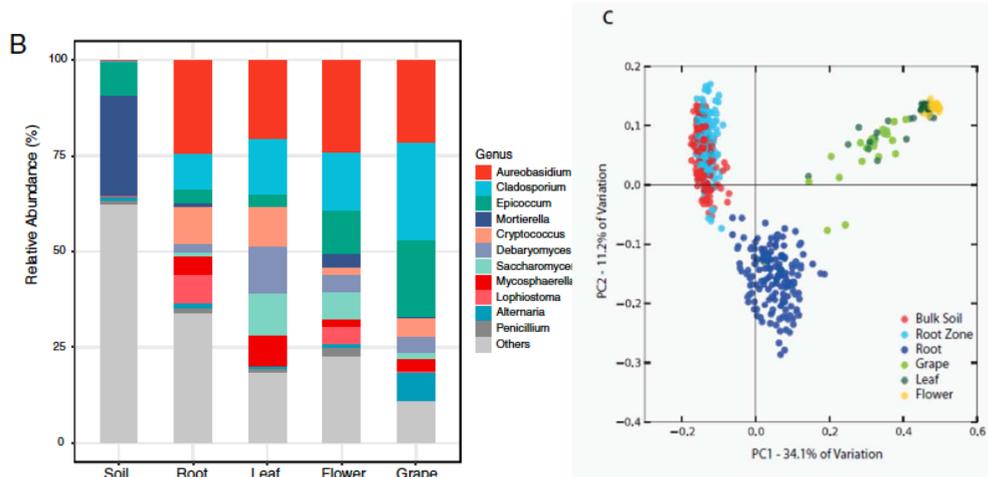
Gilbert JA, van der Lelie D, Zarraonaindia I. Proc Natl Acad Sci U S A. 2014 Jan 7;111(1):5-6. Maintenant avec le metabarcoding cela va beaucoup plus vite.³ Il suffit d'analyser une zone variable de l'ADN caractéristique de chaque espèce de micro-organisme et de confronter à

³ Chaque espèce de micro-organisme est caractérisée par des spécificités génomiques, faisant qu'

il est possible de distinguer des espèces rien que via une courte séquence d'ADN à partir d'une partie standard du génome. C'est cette courte séquence est ici dite code barre. La condition requise pour qu'une partie spécifique

une base de données. On identifie que ce que l'on connaît déjà mais on dispose de catalogues de bactéries et champignons spécifiques des différents compartiments, sachant que certains sont spécifiques et d'autres présents partout. Le sol est complexe et mal connu. Attention, on compte de l'ADN, même d'organismes morts.

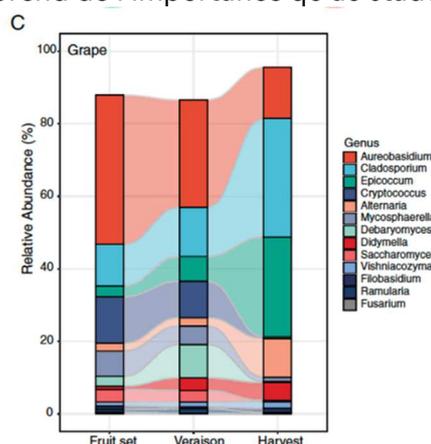
Les graphiques ci-dessous illustrent les différences de microbiote selon les compartiments



Source *Community succession of the grapevine fungal microbiome in the annual growth cycle* Di Liu Kate Howel

L'UMR AGAP travaille à la compréhension du rôle des microorganismes dans la sensibilité vs résistance aux maladies. Certains germes qui ont la capacité à s'accrocher à la surface des baies créent un mucilage qui « occupe le terrain » à la place des pathogènes.

Le microbiome des baies évolue au cours de la maturation. Avant la maturité, on trouve surtout des levures oxydatives qui ne fermentent pas. Entre la véraison et la récolte, l'apparition des sucres modifie la part de chaque espèce. Les levures avec une activité fermentaire dominante progressivement mais les levures fortement fermentaires comme *Saccharomyces cerevisiae* (en rose dans le graphique) ne prend de l'importance qu'au stade récolte.



Source *Community succession of the grapevine fungal microbiome in the annual growth cycle* Di Liu Kate Howel

du génome serve de code barre pour le barcoding est que cette partie du génome varie fortement d'une espèce à l'autre, mais varie peu entre deux individus de la même espèce, afin de faciliter la différenciation entre espèces.

Les travaux menés sur l'impact des pratiques culturales sur les populations de microorganismes ne produisent pas de résultats consensuels. En Bourgogne, une plus grande diversité fongique en conventionnel qu'en bio a été constatée. L'application de fongicides (Cu, S, ...) touche les levures.

Une étude californienne a cherché à démontrer une relation entre terroir et microbiome. Des spécificités statistiquement significatives ont pu être mises en avant mais de nombreuses questions subsistent.

La dynamique des populations en fermentation montre l'action de certaines levures pour démarrer la fermentation (*Hanseniaspora*, ...). Ensuite *Saccharomyces*, résistante à l'alcool, prend le dessus, encore plus nettement si les mouts sont sulfités. Il peut y avoir aussi des *brettanomyces* et même des bactéries pathogènes mais très peu.

Où sont les levures l'hiver ? Dans le sol ou à la cave ? ..., et ce serait les insectes (*drosophiles* ou guêpes), très affines à certaines molécules produites par ces levures. D'ailleurs, *S cerevisiae* a été retrouvée dans le tractus digestif des guêpes.

Une recherche allemande publiée dans *Ithaka journal* « *Vines take up yeasts from soil and transport them through the vine to the stem and skins of grapes* » Karin Mandl & al. montre que des microorganismes inoculés dans le sol peuvent circuler via le système de la plante et se retrouvent sur les feuilles, ce qui interroge sur la physiologie de la plante.

Les fermentations spontanées sont souvent tout à fait acceptables, parfois intéressantes en termes de richesse aromatique, de "naturalité", mais il existe des risques de déviations. Les fermentations spontanées sont moins régulières qu'avec inoculation (fins difficiles). Risques sur la formation de composés négatifs (acidité volatile, composés soufrés (H₂S), phénols, ...). En fait, tout dépend des propriétés des germes impliqués (inconnues a priori).

L'idée du pilotage des fermentations est séduisante, il implique la connaissance du niveau de risque d'une fermentation et l'identification des germes responsables d'excès de volatile. L'inoculation avec des écosystèmes n'est aujourd'hui pas pilotable. Pour prédire les comportements il faudrait que l'écosystème soit stable.

En conclusion : les microbiomes vigne et vin jouent des rôles importants sur des fonctions clés : nutrition de la plante, réponse stress, qualité des vins. Des enjeux d'avenir majeurs sont liés à la maîtrise, modulation des microbiomes et à leur influence sur la qualité et l'identité des vins (terroir...).

Panorama de la numérisation de la filière viticole d'après l'exposé d'Olivier Sommier (Ertus Software) le 6 décembre 2022

→ Depuis 40 ans (le minitel), la collecte, la mise à disposition, l'interprétation, l'utilisation des données n'ont fait que croître et s'accélérer. Les enjeux actuels portent sur l'interopérabilité des systèmes, la facilité de transmission des données, la pertinence des OAD mais aussi sur la propriété des données, la sobriété, la frugalité, la résilience et la sécurité.

ERTUS Group, née de la fusion d'ERTUS Consulting cabinet de conseil viti-vinicole et de D2E SSII spécialisée dans le développement d'applications métiers, développe et commercialise **Process2Wine®**, une plateforme **SaaS** (web et mobile) d'applications métiers nouvelle génération dédiées aux professionnels de la **filiale des vins et spiritueux**.

La société est composée de près de 40 collaborateurs répartis :

- en **France** à Bordeaux, Reims et Montpellier,
- au **Canada** à Penticton (Colombie Britannique),
- aux **USA** à Encinitas (Californie).

ERTUS Group s'appuie également sur un réseau de partenaires commerciaux et de distributeurs de la solution en Europe et aux USA.

Historique général de la numérisation:

- 1980 Développement de la micro-informatique, du minitel
 - ISAGRI créé en 1983 édite les premiers logiciels de comptabilité et de paye sur PC; ICS coop pour la rétribution des apporteurs, ... la météo sur le Minitel
- 1986 Mise en orbite de SPOT2 (**SPOT (Système probatoire d'observation de la Terre ou Satellite pour l'observation de la Terre)** est une famille de satellites de télédétection français civils d'observation de la Terre. Les cinq premiers exemplaires sont développés par le CNES et lancés entre 1986 et 2002.)
- 1990' sera la décennie de la mutation informatique de l'État. Le Casier viticole informatisé est créé en 1998 : les viticulteurs remplissent un formulaire (Cerfa) dont les informations sont saisies par les services.
- 2000 Développement internet et data center : avec Saas « *software as a service* » ou « logiciel en tant que service », qui est un modèle d'exploitation commerciale des logiciels dans lequel ceux-ci sont installés sur des serveurs distants plutôt que sur la machine de l'utilisateur. Les logiciels ne sont plus sur des disquettes ! Smag (aujourd'hui filiale d'In Vivo) propose des logiciels agricoles pour tous les métiers.
- 2007 Sortie du premier iPhone et avec lui émerge la notion « d'assistant personnel »
- 2010' L'État est de plus en plus numérique et développe des portails administratifs (Douanes, etc.). D'autres innovations bouleversent les relations :
 - GPS
 - Réseaux sociaux
 - Échanges de données
- 2020' internet des objets (grâce aux capteurs) et plateformes
 - *Big data* & Intelligence artificielle

Écosystème numérique :

- Au niveau mondial : ISO pour les processus de normalisation :
 - Normalisation de très bas niveau : gestion des données, standard de communication...
 - Pour la communication machine-machine (entre un tracteur et son attelage par exemple) : Isobus
- Au niveau européen :
 - nouvelle stratégie numérique vise à mettre en place une gouvernance technologique structurée (Gaïa) pour une souveraineté numérique UE
 - projet européen SmartAgriHubs, démarré en début 2019, réunit 160 partenaires issus de 22 pays, pour rapprocher les producteurs d'innovations numériques et les agriculteurs et ainsi aider au déploiement de solutions pour l'agriculture (Domaine de Plumecoq (51), V'innopôle Sud-Ouest (81))

La Digiferme® de Plumecoq est le domaine viticole expérimental du Comité Champagne. Situé à l'est d'Épernay, le site regroupe 10 ha d'un seul tenant, divisé en plusieurs lots. Pour répondre aux préoccupations environnementales, le numérique est un atout indispensable pour s'adapter tout en garantissant la qualité du Champagne. La stratégie numérique de cette Digiferme® est constituée de deux piliers ; Limiter l'exposition des opérateurs aux produits

phytosanitaires en développant la robotique et les pratiques alternatives au désherbage chimique, ce qui fait appel à la traçabilité et l'automatisation des chaînes d'acquisition de données ; Automatiser les saisies et l'intelligence artificielle pour consacrer plus de temps à la réflexion et à l'adaptation des pratiques viticoles grâce à des capteurs et des outils d'aide à la décision.

Labélisé DigiFerme® depuis 2018, le V'Innopole Sud-ouest de l'IFV se situe dans la logique des « farm labs », ouverts et collaboratifs pour:

- la mise en œuvre du « pilotage numérique » de la production, en combinant les outils et techniques existants ;
- la mise au point d'outils du numérique directement opérationnels dans les exploitations
- le test d'outils et de prototypes proposés par des entreprises extérieures ;
- la pépinière d'idées, offrant aux acteurs de l'innovation numérique un « terrain de jeu » ouvert, collaboratif et pertinent pour affiner leurs concepts.

- France : French Tech/ Ag Tech / AgriTech/ WineTech

Les startups se structurent en association pour se présenter groupées notamment dans les salons professionnels mais aussi vis-à-vis des pouvoirs publics. La WineTech est le mouvement qui connecte, promeut et forme les startups et acteurs innovants de l'écosystème pour construire ensemble le futur du vin. Une centaine de membres sont revendiqués sur leur site Internet.

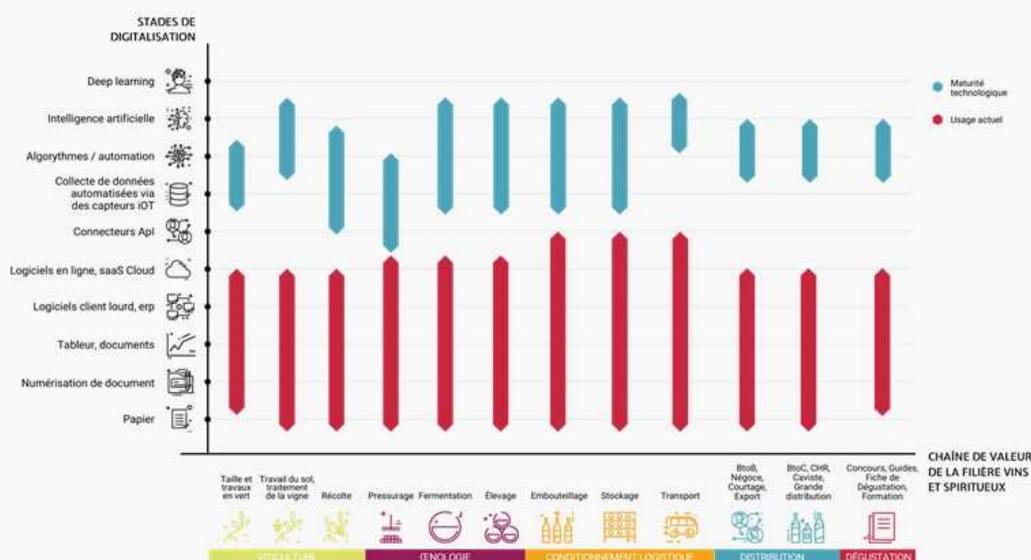
Digitalisation de la filière viticole – État des lieux d'après l'exposé de Audrey Chaillet (EtOH), le 6 décembre 2022

→ Des outils digitaux existent pour des applications de la production au consommateur mais restent peu intégrés aux stratégies d'entreprise

Après avoir travaillé chez Boisset, Audrey Chaillet a créé EtOH, une société qui propose du conseil, du développement d'outil et de la formation pour la transformation digitale des entreprises de la filière vins, bières et spiritueux.

La digitalisation se déroule suivant un certain nombre d'étapes, de la numérisation de documents papiers au *deep learning*. Globalement, le secteur agricole est plutôt en retard. Pour ce qui est de la filière viticole, quel que soit le stade de la filière, au mieux les opérateurs utilisent des logiciels sur leurs outils informatiques ou dans le cloud mais ne sont pas passés à l'interopérabilité via les API, ...

Un décalage qui se creuse entre la maturité technologique et l'usage actuel



La digitalisation, au sens large, permet ⁵:

- d'améliorer les résultats de l'entreprise (augmentation de la productivité et de la compétitivité) de manière significative.
- de renforcer la relation client grâce à de nouveaux canaux de communication.
- de favoriser le bien-être au travail (communication interne facilitée, meilleure réactivité, e-learning etc.)
- de gagner en efficacité opérationnelle pour l'ensemble des fonctions présentes dans l'entreprise (commerciale, informatique, administrative, communication, logistique, RH etc.).

Ces 4 améliorations sont observées dans plus de 40 % des entreprises ayant réussi leur digitalisation.

Selon le MIT *Sloan Research* et Capgemini⁶, les entreprises ayant atteint leur maturité numérique sont 26 % plus rentables que leurs concurrents.

Selon la troisième édition du Baromètre Croissance & Digital 2019, l'évolution de la maturité numérique des entreprises est lente. En 2017, 10 % des entreprises n'avaient pas encore entamées leur transformation digitale contre 7 % en 2019. De même, 48 % des entreprises ont entamé une réelle transformation digitale en 2019 contre 46 % en 2017.

De même pour les outils digitaux et leur efficacité : seulement 10 % des entreprises entre 10 et 49 employés ont adopté des outils numériques adaptés à leur digitalisation. Au contraire, près de 36 % des entreprises de plus de 250 employés utilisent des outils efficaces.

L'OIV a mené une importante étude pour élaborer son plan de digitalisation. L'organisation a enquêté auprès d'organisations internationales pour savoir comment elles avaient numérisé leur propre fonctionnement mais aussi comment elles pensaient influencer sur la digitalisation de leur domaine d'activité. Elle a également mené une enquête auprès de son personnel et des nombreux experts qui contribuent à son activité scientifique. Cette enquête a été pilotée par des outils d'analyse de conversation digitale (Delibera).

⁵ Source : <https://www.keycooptsystem.com/digitalisation-bilan-freins-impacts-avantages/>

⁶ Source : <https://www.locomotiv.com/chiffres-transformation-digitale-des-entreprises>

Internal approach: Where do we come from and where do we want to go?

The set of interviews and Delibera have helped to provide very valuable insights on the needs and pain points of the OIV

Testimonies regarding the digital transformation

Digital Platforms Network

- "To give more visibility to the work done by the OIV the priority should be on the standards and resolutions" (OIV staff on Delibera)
- "It must be easier for the experts to access the documents" (OIV staff)
- "The Intranet should be simpler, enjoyable and reliable" (Expert)
- "It is difficult to see what the OIV is doing, it is important to find a good balance between communication, news and provide information, guidelines standards on the website" (OIV staff)

Advanced Data and Analytics Lab

- "In order to become a real global reference in vitivincultural data we should foster our cooperation with other institutions to avoid duplication of work and increase our capacity." (OIV staff on Delibera)
- "The way data are collected from the Member States is not state of the art, it should be more efficient" (Expert)
- "The OIV should invest more in infographics and overall improved data visualisation." (OIV staff on Delibera)

Digital Transformation Observatory Hub

- "Today we are starting to work in the future of OIV: digital certificates" (Expert)
- "A centralised label autorisation by Member States would allow the coexistence of the information of the other countries non-obligatory for the state of sale." (OIV staff on Delibera)
- "The OIV can lead the digital transformation in the sector by promoting digitalisation initiatives between the Member States" (OIV staff)

Digital Garage

- "Wine competitions give a lot of visibility to the OIV and to this day voting on paper continues. We want to add analytics for both the competition and the Wine taster" (OIV staff)
- "Our idea is to create a social media platform (website) where a big amount of laboratories can register, like a "facebook" for labs" (OIV staff on Delibera)

minsolt | An Indra company | 23 | 8

De son côté, Vins et société a mené avec l'institut Symetris un sondage auprès de 1000 professionnels de la filière (dont 90% d'exploitants viticoles) dont les principaux résultats sont les suivants :

- ★ 82 % des acteurs sondés disposent d'un site internet dédié à leur activité contre 72 % en 2017
- ★ 40 % d'entre eux disposent aussi d'un site e-commerce contre 23 % en 2017
- ★ 21 % des répondants ont du personnel dédié à la communication digitale
- ★ 75 % sont présents sur au moins un réseau social, majoritairement Facebook
- ★ Plus de la moitié (56 %) des répondants déclarent vouloir se former au digital.
 - pour maîtriser la communication sur les réseaux sociaux (53 %)
 - pour mieux connaître les outils numériques dans la vigne et dans le chai (44 %)
 - les pratiques viticoles ayant un impact sur l'environnement (35 %)
 - la gestion des logiciels graphiques et retouches photos (31 %)
 - apprendre à mieux développer leur site e-commerce (29 %).

Selon ce même baromètre, les principaux freins sont :

1. le manque de temps : à toutes les étapes de production et de la vente de vin
2. le manque de ressources financières
3. ¼ des répondants ne perçoivent pas l'intérêt du digital dans leurs activités.

Des comparaisons entre pays européens montre un retard de la France en matière de digitalisation de son agriculture motivée du côté des entreprises par une certaine méfiance, tant en matière de sécurité des données que de leur utilisation par les entreprises de l'informatique que par les pouvoirs publics.

Quel est le coût des solutions digitales ?

Logiciel de gestion commerciale ex. Baqio	69 € par mois Tarif Petit Domaine
Stand salon virtuel	2 000 € par stand / salon

Solution d'externalisation de réseaux sociaux	399 € par mois 1 post par réseau par semaine
Plateforme de vente ex. TWIL	env. 16 % de commission

La digitalisation est très *capital-intensive*

Coût médian d'un développeur : \approx 75 000 € brut

Coût d'une maintenance : \approx 20- 30 % du prix d'achat

Coût d'un logiciel cloud : à partir de 50 000 €

Coût d'une application native : à partir de 30 000 €

Et pose de nombreuses questions : quelle rentabilité ? Quel besoin de formation ? Quelle capacité de financement ? Quelle infrastructure ?

Quelques statistiques à connaître à propos des startups⁷

- Les startups mettent en moyenne 3 à 4 ans pour être rentables.
- Seulement 40 % des startups réalisent réellement des bénéfices.
- Les États-Unis comptent 63 703 startups à travers le pays, en 2021.
- Environ 90 % des startups échouent. 10 % des startups échouent au cours de la première année.
- La petite entreprise moyenne a besoin d'environ 10 000 \$ de capital de démarrage. Cependant, seulement 0,05 % des startups lèvent du capital-risque.
- 29 % des startups échouent car elles manquent de financement.
- Pratiquement aucune entreprise en démarrage n'est rentable la première année d'activité.
 - Au cours de leur vie, seules 40 % des startups sont réellement rentables.
 - 30 % des startups échoueront
 - et les 30 % restants continueront à perdre de l'argent.

Un *business model* encore à imaginer ?

Les budgets de digitalisation font partie des frais généraux

Les budgets demandés sont trop importants : nécessité d'imaginer un modèle de freemium⁸ ?

Dans ce cas, qui finance ? Les assureurs ? L'État ? Les interpros ? Les fournisseurs ?

Si l'utilisateur n'est pas le payeur ? D'autres financent l'investissement. Mais les abonnements à des services ne sont pas éligibles aux aides à l'investissement.

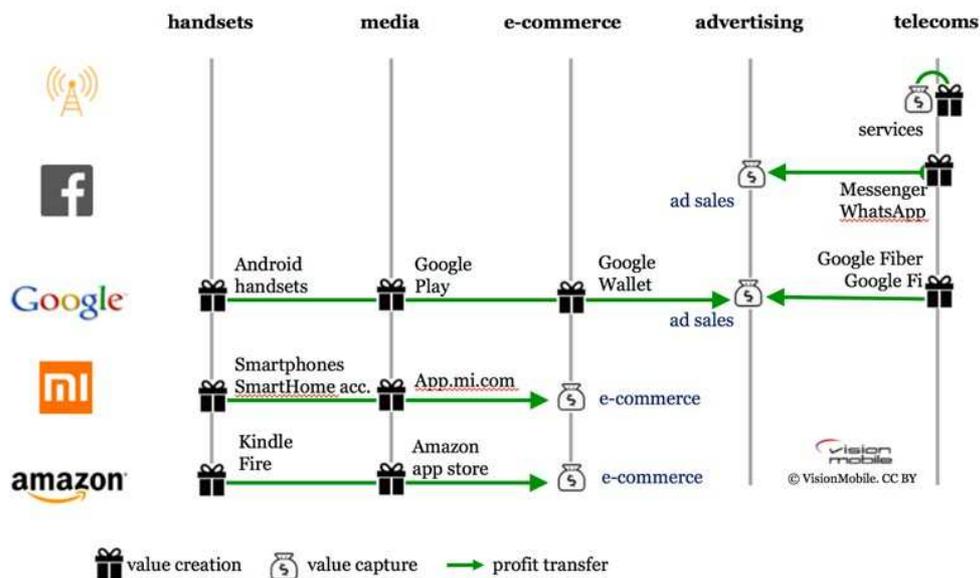
Quelle contrepartie ?

Faut-il évoluer vers un *business model* asymétrique où les organisations ne monétisent pas directement l'utilisateur, mais exploitent les données fournies par les utilisateurs couplées à la technologie, permettant ainsi à un client clé de payer pour maintenir l'actif principal. Par exemple, Google gagne de l'argent en exploitant les données des utilisateurs, combinées à ses algorithmes vendus aux annonceurs pour garantir la visibilité.

⁷ Source : <https://www.zippia.com/advice/start-up-profitability-statistics/>

⁸ Le **freemium** est une stratégie commerciale par laquelle on propose un produit ou le plus souvent un service gratuit, en libre accès, qui est destiné à attirer un grand nombre d'utilisateurs. On cherche ensuite à convertir ces utilisateurs en clients pour une version ou des services premium complémentaires du produit ou du service plus évolué, haut de gamme mais surtout payant.

Asymmetric business models transfer profits across industries



L'environnement pousse les entreprises à la digitalisation :

- L'État avec les subventions à la digitalisation et la numérisation des processus administratifs
- Le contexte économique et la recherche de gains de compétitivité
- Pénurie de main d'œuvre, coût de la main d'œuvre, la recherche de mobilité, réactivité, collaboration
- Les technologies qui progressent
- L'écologie qui demande davantage d'efficacité
- Le cadre légal : Loi anti-fraude TVA, facture électronique, ...

Les applications d'échanges d'avis et de vente comme Vivino sont peu utilisées en France, elles donnent beaucoup de pouvoir au consommateur qui peut créer la fiche descriptive du vin sans que le producteur puisse la modifier. Elles permettent de savoir où les vins sont consommés et appréciés ce qui peut aider à positionner des stocks.

Wine direct est un logiciel de e-commerce pour les wineries. Les informations concernant les acheteurs collectées au moment des transactions sont analysées et revendues à la winerie et peuvent être compilées avec les données d'autres wineries pour construire des comparaisons.

En conclusion : **la stratégie digitale doit soutenir la stratégie d'entreprise.**

Le marché du foncier viticole d'après l'exposé de de Michel Veyrier (Vinéa transaction), le 14 octobre 2022

→ L'analyse de la clientèle permet de répartir les acquéreurs entre les professionnels (43% de la valeur des transactions) vigneron ou négociant et les non-professionnels (en hausse) qui investissent dans un rêve ou une optimisation fiscale sachant que les investisseurs étrangers ont quasiment disparu.

Michel Veyrier introduit son propos en rappelant qu'un domaine viticole est un patrimoine dont le propriétaire attend un enrichissement par l'augmentation de sa valeur, essentiellement grâce à la rentabilité de son exploitation. Aujourd'hui le changement climatique modifie les

perspectives de rentabilité à la revente (l'accès à l'irrigation n'est plus une garantie quand des retenues de l'ampleur du barrage de Serre-Ponçon ne sont plus approvisionnées...).

Quelques chiffres (source AGRESTE)

Les régions	Surface*	%
Loire et Centre	62	8
Gironde	137	18
Charente	80	10
Sud Ouest (appellations secondaires)	15	2
Languedoc	215	28
Provence	35	5
Vallée du Rhône	95	12
Grande Bourgogne	40	6
Alsace	16	2
Champagne	34	4
Divers	40	5
Total	770	100

Si l'on exclut le vignoble Charentais (Production de Cognac), le vignoble français représente 700 000 ha.

Le vignoble méditerranéen offre 345 000 ha soit la moitié du vignoble français.

État des lieux de la transaction : quatre régions dominent

- Gironde : Historiquement ouverte aux investisseurs, c'est le premier vignoble capteur de capitaux. Depuis 2019, ce marché est problématique avec
 - le phénomène « Bordeaux Bashing » : en générique voire en Grave les acquéreurs donnent les vignes en fermage. De belles vignes, merlot, 15 ans se sont échangées à 12 k€ contre 20 k€ il y a peu
 - et le retrait des investisseurs chinois qui sont repartis aussi vite qu'ils étaient arrivés (Difficulté pour eux de sortir de Chine les fonds nécessaires pour l'exploitation de leurs domaines).
- La Champagne : est surcapitalisée en valeur (moyenne de la valeur ha : 1 200 000 €). En 2019, difficulté commerciale (France et export), tension sur le marché du foncier qui s'amplifie avec la COVID.
- Bourgogne: Micro-marché avec les vignes les plus chères au monde, en Côtes de Nuit et Côte de Beaune : plus de 20M€/ha. (Clos de Tart – François Pinault et clos des Lambrays – Groupe LVMH Bernard Arnault). Déplacement du marché sur le Mâconnais, le Beaujolais, le Jura. La restructuration du Beaujolais avec des plantations de chardonnay, sous contrat pluriannuel pour produire des crémants a fait remonter ce marché.
- Vignoble Méditerranéen : C'est la région riche en offre 45 % du vignoble français (50% hors vignobles Cognac/Armagnac) et attractif par son cadre de vie et sa qualité environnementale propice au Bio. Plus précisément, le Languedoc peut faire valoir la nature, l'écologie, l'espace, ... ; la vallée du Rhône vendra davantage ses produits et la Provence attire des acquéreurs « bling-bling » grâce à la mondialisation de son image, l'arrivée de groupe comme LVMH et des transactions qui atteignent les 100 k€/ha. Pernod-

Ricard cherche à positionner le rosé dans l'univers de l'apéritif et se lance dans des acquisitions de vignobles pour approvisionner des marques. Le bémol concernant le rosé est sa date limite de commercialisation et l'évolution rapide du produit qui peut laisser des stocks sans valeur sur les bras des vignerons. Mais des solutions techniques seront trouvées dans les prochaines années ! L'existence d'une gamme IGP méditerranée – Coteaux d'Aix – Côtes de Provence est également un plus.

Les investisseurs chinois avaient acquis 150 propriétés à Bordeaux. Les oligarques russes n'ont acquis qu'une douzaine de domaines (2 en Languedoc, 2 dans le Var, ...) et leurs difficultés actuelles (blocage des fonds par la France) ne sont pas de la même importance que dans d'autres secteurs comme les villas et hôtels sur la côte et les chalets en montagne.



Le marché dans le Sud

		Caves particulières	Nbre de cession de domaine par an **
Côtes de Provence	27 000 ha	400	8 / 10
Languedoc Roussillon	215 000 ha	4 800	10 / 15
Vallée du Rhône *	71 000 ha	1 900	15 / 20
Total	313 000 ha	7 000	33 / 45

* AOP uniquement

** Domaine avec vignoble et bâtiment

Source SAFER – Chambre des Notaires – Vinea Transaction

- Chaque année, entre 0,5 et 0,6 % des caves particulières changent de propriétaires.
- En moyenne 2 580 ha de vignes sont cédées annuellement en CDR et CDP soit 2,5 % des surfaces. Légère baisse en 2020/2021.
- Les transactions sont « médiatisées » mais leur impact reste maîtrisé.
- Rq : En sus un marché non quantifiable existe. Il concerne les ventes de gré à gré de petites parcelles.

Les situations sont contrastées selon la localisation des vignobles :

- Pour l'Aude en Corbières et Minervois la difficulté de l'accès à l'eau se combine avec une certaine rudesse du cadre de vie ; du côté de La Clape un domaine peut se vendre à 25 k€/ha ;
- Dans l'Hérault le marché est soutenu par des perles autour de l'étang de Thau, de Picpoul et des sables où se dégage une « super rentabilité ». Les acquéreurs s'intéressent également au Pic-St-Loup, Terrasse du Larzac ou Grès de Montpellier ;
- Dans le Pyrénées Orientales, Collioure se vend plus facilement que les vignes destinées aux vins doux dont le marché est sinistré ;
- Les Costières irriguées, agronomiquement intéressantes avec une concurrence de l'arboriculture.

Sur la base de son activité, Vinea transaction a établi une typologie des acquéreurs où les acquéreurs non professionnels de la vigne et du vin dominent :

Typologie de l'investisseur

LES 7 FAMILLES

Panel annuel Vinea Transaction

Catégorie	« Motivation »	Connaissance de la vigne et du vin	% des transactions en nombre	% des transactions en valeur	Tendance 2020/2021
Le jeune vigneron ou cadre vitivini	Le projet de leur vie	Professionnel	3	1	Baisse
Le néo-vigneron : commerçant, profession libérale, cadre d'entreprise, informaticien, restaurateur, sportif, ...	La reconversion professionnelle: Le rêve d'une vie	Non professionnel	22	31	Hausse
Le vigneron en place (groupes familiaux)	La recherche de la gamme, l'optimisation des charges et la transmission	Professionnel	22	28	Hausse
Le négociant en vin	La recherche de la légitimité et la sécurisation du sourcing	Professionnel	17	14	Baisse
Le chef d'entreprise	La transmission et l'optimisation fiscale	Non professionnel	13	13	Stable
L'investisseur Européen	La France, le vin et le cadre de vie dans le Sud	Non professionnel	10	4	Baisse (quasi arrêt)
Les inclassables	Des rêveurs aux retraités	Non professionnel	13	9	Baisse
Total			100	100	

* Chaque année sur les 800 000 ha que représente le vignoble français, près de 20 000 ha changent de propriétaires.

Le « chef d'entreprise » vient avec au moins 5M€ à réinvestir pour échapper à l'impôt sur la fortune, il vient avec du cash et va confier l'exploitation à un régisseur, contrairement aux « néo-vignerons » et aux « inclassables » qui s'endettent pour faire l'acquisition du domaine et qui risquent de manquer de liquidités pour faire face aux charges d'exploitation. Ces acquéreurs sont de plus en plus âgés, ils arrivent après une carrière réussie et souhaitent pouvoir transmettre à leurs enfants d'ici une dizaine d'années.

Les investisseurs étrangers représentaient 30 à 40% de l'activité jusqu'à 2008. Heureusement les Français ont pris le relai depuis 2010 ! Bordeaux et l'arc méditerranéen concentrent 89% des investissements étrangers en nombre et 94% en surface. La Vallée de la Loire voit son attractivité progresser.

2020 / 2021 : Les étrangers représentent 5 % des transactions. % le plus faible depuis ces 30 dernières années. « Les Chinois » arrêtent leur investissement et « sortent » mais la forte baisse des étrangers s'explique surtout par le retrait des investisseurs historiques: **les Britanniques** du fait du cumul crise économique et immobilière de 2008 et BREXIT à partir de 2020.

La COVID a stoppé en 2020 la plupart des négociations en cours. Très légère reprise en 2021 avec les américains, les belges, les suisses, les néerlandais.

La mobilité des étrangers pour réaliser leurs acquisitions a été perturbée ces dernières années : gilets jaunes, crise sanitaire et guerre UKRAINE

Les acquéreurs qui souhaitent exploiter le vignoble doivent obtenir une autorisation qui leur est délivrée en 4 à 6 mois, délai parfois problématique !

Les investisseurs étrangers

Les investisseurs étrangers dans le vignoble français



Enquête exclusive Vinea Transaction (juin 2015).

- En 2019 : Tassement du nombre d'investisseur, arrêt des investisseurs chinois et britanniques
- Depuis 2020 : les domaines des britanniques et des chinois sont à la revente, effet conjugué du BREXIT et de la COVID.
- Légère reprise des américains en 2021

Valeur du foncier en dehors de crus et des appellations prestigieuses qui peuvent connaître de fortes hausses les prix des génériques sont plutôt stables, avec des possibilités de surcote pour le vignoble bio en bon état et le vignoble irrigué.

Valeur du foncier générique (€/ha)

	2005	2008	2012	2014	2020	2025
Bordeaux générique	25 000 €	23 000 €	22 000 €	22 000 €	25 000 €	25 000 €
Côtes du Rhône générique	25 000 €	23 000 €	22 000 €	22 000 €	25 000 €	28 000 €
Vin de table générique	10 000 €	9 000 €	10 000 €	12 000 €	15 000 €	18 000 €
Vin de cépage	16 000 €	15 000 €	15 000 €	18 000 €	22 000 €	24 000 €
MOYENNE	19 000 €	17 500 €	17 250 €	18 500 €	21 750 €	23 750 €
INDICE 100 (2005)	100	92	90	97	114	125

Prix à l'hectare pour du vignoble en bon état (dépréciation jusqu'à 30 % pour du vignoble de qualité médiocre)

* Remarque : Surcote pour le vignoble bio en bon état et pour le vignoble irrigable.

Panel d'appellations prestigieuses

	2000	2005	2010	2015	2020*	2025
Châteauneuf du Pape	260 000	330 000	395 000	400 000	600 000	650 000
Gigondas	150 000	120 000	160 000	180 000	250 000	290 000
Hermitage	300 000	500 000	750 000	950 000	2 200 000	2 350 000
Cornas	88 000	300 000	450 000	450 000	800 000	850 000
Pomerol	850 000	1 200 000	1 500 000	1 650 000	1 800 000	1 900 000
St Emilion haut	350 000	400 000	650 000	800 000	1 300 000	1 400 000
Paulliac	380 000	600 000	1 100 000	2 200 000	2 800 000	2 900 000
Volnay	800 000	1 200 000	1 800 000	1 950 000	2 600 000	2 700 000
Meursault	850 000	1 300 000	2 050 000	2 300 000	2 700 000	2 800 000
Champagne	500 000	800 000	1 200 000	1 450 000	1 500 000	1 650 000
Sancerre	140 000	150 000	190 000	210 000	280 000	290 000
MOYENNE	424 364	627 273	931 364	1 140 000	1 530 000	1 616 364
INDICE 100 en 2000	100	148	219	269	360	381

* Simulation établie sur la croissance des 10 dernières années.

A l'exception de la Champagne, selon les secteurs et les quartiers, les écarts de prix peuvent atteindre 50%. Ce tableau n'intègre pas les grands crus classés de Bordeaux, ni les prestigieux Clos Bourguignons, ni les « belles » étiquettes (Vins icones).

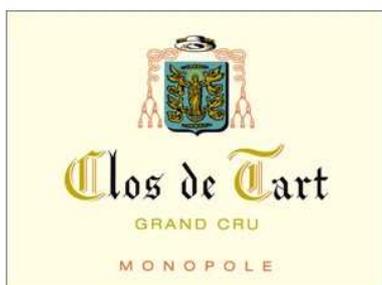
Les tendances actuelles : pour les génériques et les satellites : 15 000 à 25 000 € / ha, Pas de spéculation ; pour les Villages 35 000 € à 50 000 € / ha avec des perspectives de hausse vers les 40 000 à 55 000 € / ha et pour les crus : 80 000 € à 1 000 000 € / ha et +.

Conclusions

- Le patrimoine viticole est valeur refuge. Il est devenu plus attractif en Côtes du Rhône qu'en Bordelais. La propriété offre 2 centres d'intérêt : une activité professionnelle à « bonne image », un lieu de vie et une qualité de vie reconnue qui reste un concept positif et universel.
- Climatologie : Problématique de l'irrigation (accès à l'eau, pérennité de la ressource disponible), problématique de l'instabilité du climat et de la multiplication des aléas.
- Émergence des vignobles BIO (remise en cause ? entre la désaffection des consommateurs et la hausse des coûts de production...)
- Quasiment pas de baisse de valeurs (attention à la hausse des taux d'intérêt, et plus largement aux incertitudes géo-politique à l'émergence de la Chine comme pays producteur, ...)
- Les plus-values de haut de bilan (actif immobilisé) compensent les déficits de bas de bilan (résultat d'exploitation) qui pâtissent davantage des aléas de production (main d'œuvre, interdiction de molécules de traitement, ZNT, ...) et des incertitudes sur les marchés (baisse de la consommation en France, ...)

Le vignoble le plus cher au monde Le French Paradoxe

VIGNOBLE = ŒUVRE D'ART
LEONARD DE VINCI - Salvator mundi
Top 10: 100 à 380 M€



François PINAULT
7,5 ha – 250 M€



LVMH
8 ha – 100 M€

Se lancer dans une démarche de performance énergétique d'après l'exposé de Didier Desvard (Lowatt) le 20 avril 2023

→ Les leviers d'économie d'énergie mais également d'eau sont multiples, parfois antagonistes entre eux ou vis-à-vis des objectifs de production, encore faut-il faire le bon diagnostic

DES conseil et LOWATT est un bureau d'études qui analyse sur site les informations de consommations d'énergies pour aider leurs clients à comprendre, maîtriser, économiser leurs consommations d'eau, de fuel, de carburants,

La méthode suit plusieurs étapes : 1- Se situer (d'où je pars) / 2- Prioriser / 3- Conduire les installations (réglages) / 4- Choisir les équipements / 5- Concevoir

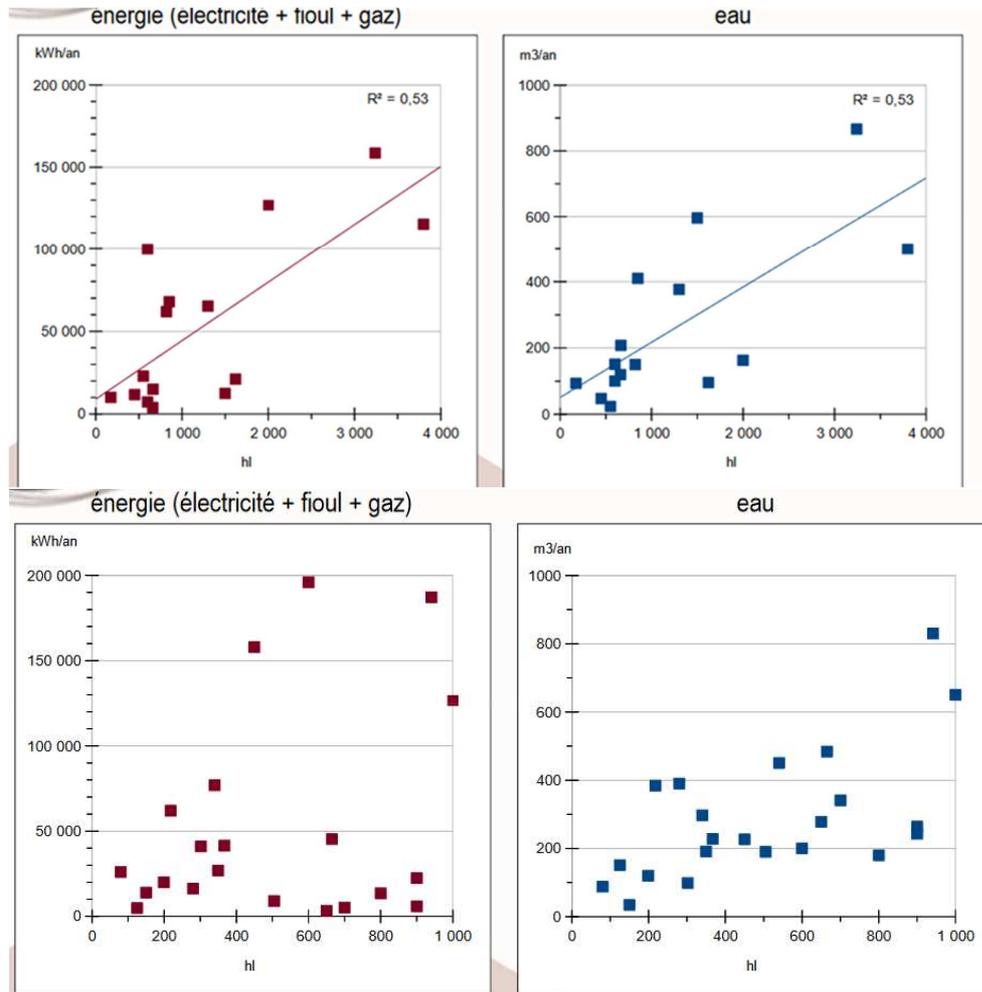
1- Se situer - Pour débiter la démarche il faut constituer un groupe de pilotage prêt à donner du temps (maitre de chais, directeur de site, ...) qui exprime une volonté de la direction. Il n'est pas nécessaire et obligatoire de s'engager dans un plan de comptage complet avec de nombreux sous-compteurs, il suffit généralement de choisir les plus importants.

Dans cette première phase il faut identifier ses indicateurs. Va-t-on mesurer les consommations d'eau et d'énergie

- par litre de vin produit,
- en fonction du volume vinifié ou travaillé sur toute la période (un même volume est « travaillé » plusieurs fois au cours du process),
- par hectare ou par hectare travaillé
- en fonction de la rigueur climatique ?

Pour pouvoir se comparer il est utile d'utiliser des standards nationaux ou d'autres entreprises qui font la même démarche.

Les consommations sont extrêmement variables en fonction des itinéraires techniques



Anonyme « Consommation d'énergie dans les chais : résultats en Bourgogne et perspectives » 2 avril 2015, https://extranet.bivb.com/technique-et-qualite/developpement-durable/energie/gallery_files/site/2992/3312/35144.pdf

Les consommations sont extrêmement variables d'un site à l'autre :

- Energie : de 5 à 350 kWh par hl vinifié
- Eau : de 0,4 à 17,6 litres par litre vinifié
- Carburant : de 5 à 20 litres par hectares travaillés

Pour les sites à dominante blanc, les consommations ont tendance à suivre les volumes vinifiés.

Les consommations par hl les plus élevées s'observent pour des sites majoritairement à dominante rouge, et à dominante de crus ou appellations mixtes

En Languedoc-Roussillon, mixte rouge et blanc : 43 kWh/hl

Sur une exploitation moyenne de 2 000 hectolitres vinifiés (mixte rouge et blanc) 35 ha :

- Energie : 100 kWh/hl ± 200 MWh/an ± 26 K€
- Eau : 8 litres / litres de vin ± 1600 m³/an ± 6 K€
- Carburant : 10 litres GNR /hectares travaillés ± 12 000 litres ± 10 K€

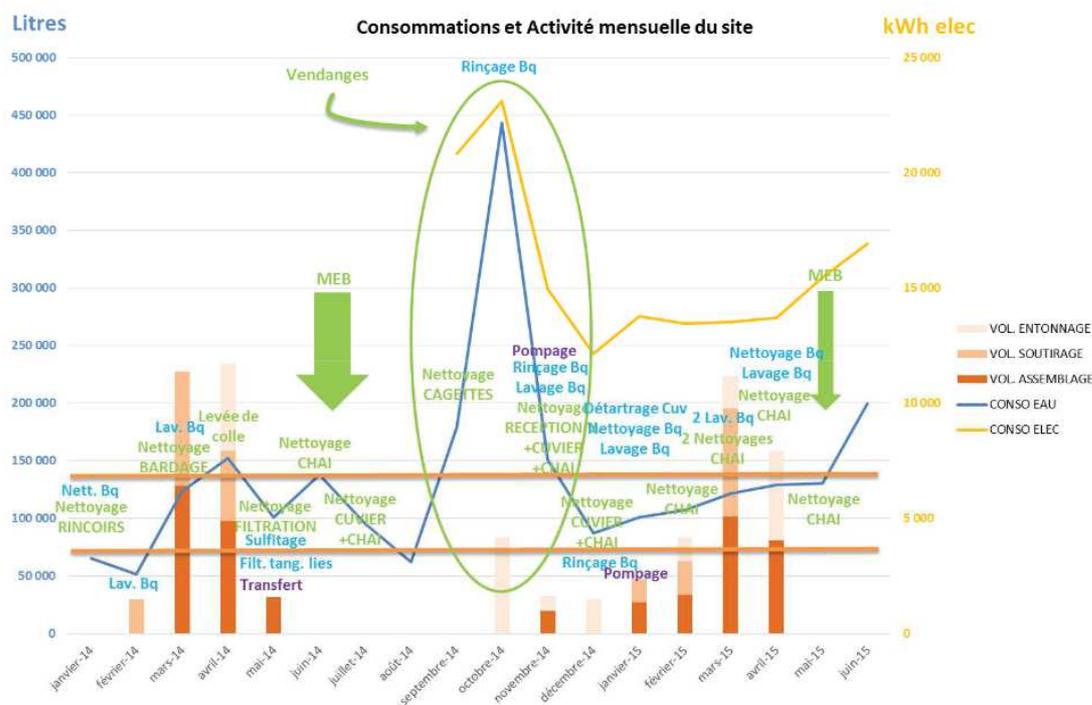
40 000 € sur une exploitation moyenne de 2 000 hectolitres

L'analyse se fait en établissant des indicateurs de consommation d'eau et d'énergie pour les différentes tâches.

Par exemple à la cave :

Phase	Activité	Indicateur	Unité
Vendanges	Lavage cagettes	3,257	litre d'eau/cagette
	Reception - EF		
	Rinçage	0,524	litre d'eau/cagette
	Reception - EC		
Elevage	Karcher	0,048	litre d'eau/cagette
	Lavage barriques	80	litres d'eau/barrique
	Entonnage	239	litres d'eau/barrique
	Assemblage/Soutirage	0,22	litres d'eau/litre de vin
Mise en bouteille	Filtration+rinçage	0,56	litres d'eau/ub
Nettoyage Bât Exploitation		15	m ³ d'eau / nettoyage

Ce qui permet un suivi temporel :



De même au vignoble :

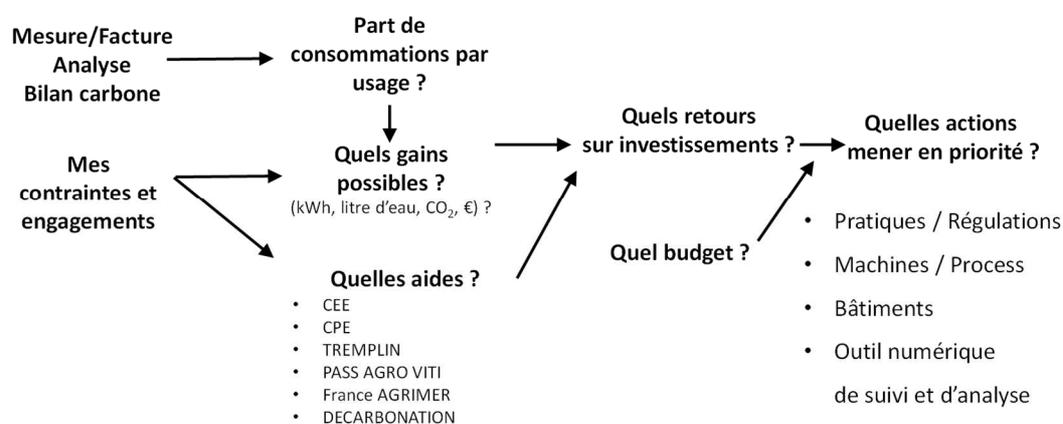
Activité	Durée/Périodicité	Véhicules	Période
Epandage d'engrais	15 jours	gros porteurs	Novembre
Traitement phytosanitaire cuivre	12 traitements 24 jours	4 gros porteurs	15 avril 20 Août
Rognage	6 rognage 60 jours de rognages	2 gros porteur	
Travaux du sol	5jours / semaine (hormis panne)	3 petit porteur en permanence	debut mars 15 Aout
Fumier	3 semaine	1 gros porteurs	novembre
Prétaillage	10 jours	1 gros porteurs	Fin octobre 15 novembre
Levage des fils avec tracteurs	3 semaines	1 petit porteur	
Tarière	3 mois	2 gros tracteur	
Brouillage des sarments (recupérateur)*	tous les jours		debut decembre fin mars
Cep piquets effluent viticole rameaux Broyeur rotabo boisselet		1 gros porteur	
Sous solage (20 à 30% de la propriété)		1 gros porteur	decembre janvier
Decavillonnage ouverture sol + 5 griffage + 5 passage de lame		3 petit porteur	Avril au 15 Août
Buttage après epandage	1 mois	3 petit tracteur	mi octobre
poudre souffre	15 jours	1 Petit tracteur	mai
Vendanges		tous les tracteurs : tout est mobilisé	

Avec des consommations estimées à de 4 l/h à l'arrêt, de 8 l/h sur la route et de 10 l/h à 12l/h suivant les activités.

Les consommations sont impactées par les pratiques et les changements :

- Moins de traitement des vignes avec des produits de synthèse induit plus de passage (donc plus d'heure de travail et d'heure d'engin)
- Moins de détergent et désinfectant mais plus de consommation d'eau chaude et de vapeur
- Le réchauffement climatique qui nécessite plus de froid en process, qui impose des restrictions d'eau ...
- La demande des consommateurs de vins légers, frais, blanc ou rosé (plus consommateurs de froid), éthique...
- Les prix de l'énergie resteront probablement volatils, les couts des matières premières élevés, la maintenance rare
- La réglementation sur la gestion des effluents; la loi sur l'eau; la réglementation F-gas sur les flux de frigorigènes qui peut obliger à changer les groupes frigorifiques
- Anticiper la fin des carburants classiques (engagement pour 2040)
- Accélérer la décarbonation des activités agricoles (mise en place de leviers bas carbone)

La priorisation



À partir des factures énergétiques, il est possible d'établir un bilan carbone. Les « contraintes et engagements » sont ceux des différentes réglementations et labels en matière de gestion des effluents, d'économie d'eau, ...

Les aides :

- CEE = certification d'économie énergétique obtenu lors d'un changement de matériel, ce certificat est racheté par les fournisseurs d'énergie qui doivent améliorer leur empreinte
- CPE = contrat de performance énergétique, sorte de crédit pour changement de matériel
- TREMPLIN = aide de l'ADEME pour la Transition écologique des TPE et PME indépendantes, cette aide, d'un montant de 5 000 € à 200 000 €, permet le financement d'actions pour la transition écologique (la décarbonation, l'éco-conception, l'économie circulaire et la gestion des déchets, la chaleur et le froid renouvelable pour les bâtiments (hors logement), l'efficacité énergétique de serres chauffées ou la mobilité durable
- PASS AGRO VITI = aide à l'investissement de la Région Occitanie pour les PME agroalimentaire
- FranceAgriMer = Aides à l'investissement pour la modernisation des capacités de traitement, des outils de vinification et de maîtrise de la qualité ou l'amélioration de la compétitivité par des actions prioritaires car stratégiques (respect des pratiques réduisant l'impact sur l'environnement, pratiques œnologiques autorisées depuis le 1er août 2009, économies quantifiables en eau, énergie...).
- DECARBONATION = Aide nationale aux investissements de décarbonation des outils de production industrielle

Les leviers à mettre en œuvre :

- Gestion de la consommation, détection des pertes, conduite et optimisation des procédés (ex : NEP CIP...). Pour bien suivre la consommation d'eau, il faut des sous-compteurs.
- La récupération d'énergie sur les procédés; gestion et récupération des eaux usées des effluents, récupération des eaux de pluies, eaux de rinçage, station de lavage -
- La production de froid/chaud par géothermie (sondes/nappes) ou solaire thermique
- La production d'électricité photovoltaïque ou agrivoltaïsme
- L'isolation des bâtiments, des cuves mais aussi des circuits de distribution
- La conception du chai et du cuvier (gravitaire, apports solaires limités, matériaux biosourcés, revêtement de sol, optimisation des espaces, ergonomie etc...)
- Appareils de vinification économes (presseurs, érafloirs, tables de tri, électrodialyse, tangentiel, cuves, barriques inox ...)
- Capturer (prévoir des systèmes de captation !) et recycler le CO₂ issu des fermentations alcooliques (valorisation ou transformation en bicarbonate de soude). Il existe paradoxalement un déficit en CO₂ industriel (pour le soudage à l'arc, la neige carbonique, ...)
- Améliorer les pratiques de macro-oxygénation (cliquage) permet de réduire les opérations traditionnelles de remontage et de soutirage
- Valorisation de la biomasse vitivinicole (méthanisation, chaufferie biomasse, compostage etc...); valorisation du point de vue environnemental, agronomique et économique -<https://www.vignevin.com/environnement/valorisation-des-biodechets/>

- Mise en place de leviers bas carbone (stockage carbone) et de solution numérique de suivi, d'analyse et de contrôle des pratiques dans la vigne - <https://techniloire.com/actualite/vigne-et-stockage-carbone-ou-en-est>
- Évolution du parc machines avec de nouvelles motorisations pour décarboner et remplacer le diesel (Biométhane, électricité ou hydrogène)
- Délestage des équipements ou stockage (pour éviter des pics ou optimiser l'autoconsommation...)

Mais attention le bilan énergétique n'est pas le bilan carbone ! Des choix économiques, écologiques et commerciaux sont à arbitrer.

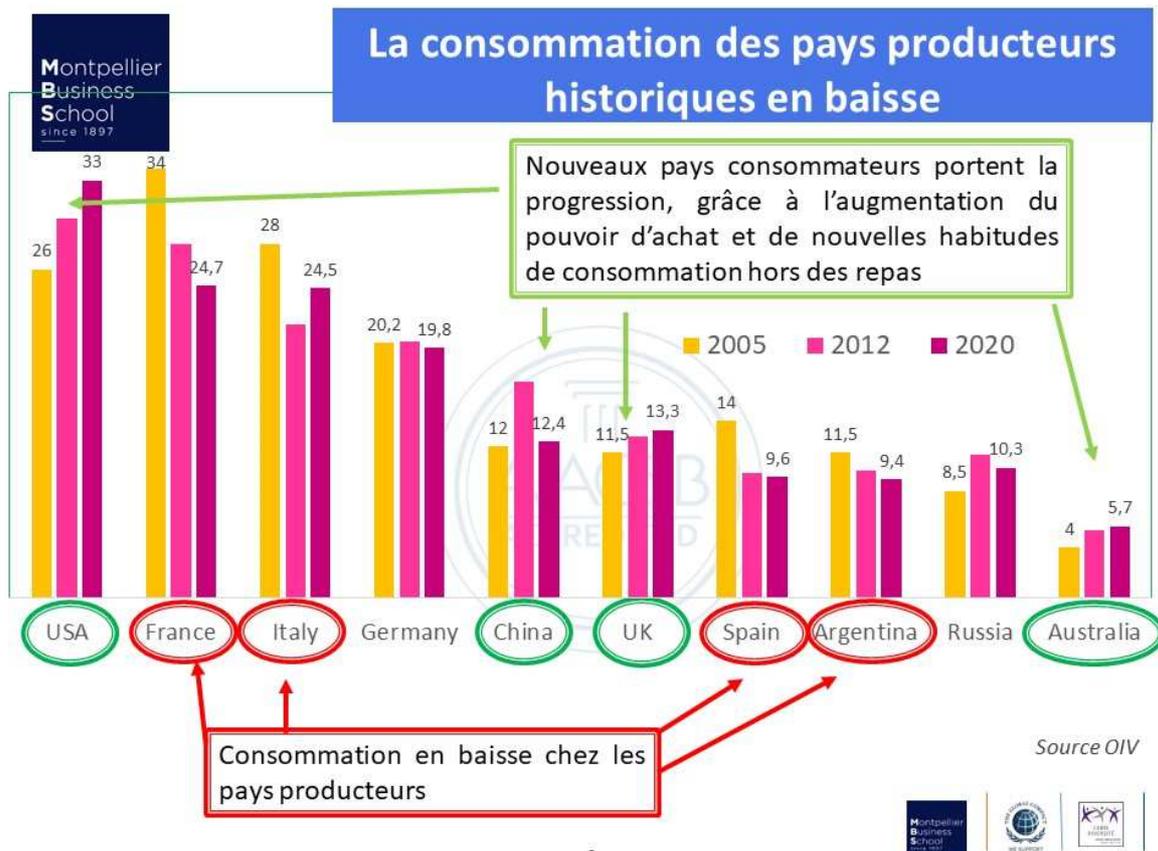
Débouchés

État des lieux de la consommation et de la distribution d'après l'exposé de Sébastien Narjoud (ICV) le 17 mars 2023

→Le marché intérieur (22 millions d'hl) s'érode, les achats en grande distribution diminuent nettement, avec une part croissante vendue par Internet, les cavistes se positionnent sur la valorisation et le CHR est convalescent.

La consommation mondiale⁹

D'après les statistiques de l'OIV, la consommation mondiale a chuté en 2008 après une belle phase de croissance, ensuite elle s'est stabilisée, oscillant entre 240 et 245 millions d'hl pendant une dizaine d'années avant de replonger à partir de 2018 vers un minimum à 234 millions d'hl en 2020.



⁹ Données OIV 2020 & 2021 / Analyses 2022 Wine Intelligence par pays / Résultats exportations 2022 par FEVS & douanes

Les données 2021 montrent un léger mieux mais il est prématuré d'en faire une nouvelle tendance. En termes de consommation par habitant, les pays traditionnellement producteurs et consommateurs connaissent des baisses tendancielle : France, Argentine, Espagne (avec un ralentissement de la baisse) et Italie (avec néanmoins une reprise depuis 2015), alors que pour USA, UK ou Australie la tendance de la consommation individuelle est plutôt à la hausse. La Chine, dont les productions statistiques sont à analyser avec précaution fournit des données en baisse depuis 2017.

Marchés exports de la France

En 2022, les exportations françaises de vin se replient en volume (- 4 % par rapport à 2021) alors que la valeur continue de progresser fortement (+ 11 %). La valeur s'établit à 12,29 milliards d'euros pour 13,98 millions d'hectolitres exportés. Le prix moyen s'établit ainsi à 8,79 €/l (+ 16 % vs 2021), soit le plus haut niveau enregistré pour un cumul annuel. Cette forte valorisation du prix moyen des exportations françaises s'explique par les bonnes performances des vins effervescents, et plus particulièrement du Champagne qui performe en volume et en valeur.

L'UE est la destination de 45% des volumes et constitue 30% de la valeur avec un prix unitaire de 5,74€/L contre 11,31 €/L vers les Pays Tiers

Sur les 14 millions d'hl exportés en réalité seulement 12,2 Miohl sont des vins français, la différence est due aux ré-exportations de vins principalement espagnols.

USA: le 1^{er} marché mondial, avec tendance de long terme en progression +0,5 %/an, et 1^{er} marché d'exportation pour la France avec 1,83 Miohl (-8 % /2021: 3^{ème} importateur derrière l'Italie et l'Australie). La consommation d'alcool est interdite avant 21 ans. La consommation par habitant s'élève à 10,2 l par an en moyenne. Seulement 30% des américains consomment du vin avec un profil de consommateurs âgés et vieillissants. Les ¾ des vins consommés sont des vins locaux. À 9,5 €/col les vins français sont chers, ce sont pour moitié des AOP et ¼ des effervescents.

ALLEMAGNE: L'Allemagne est le premier importateur mondial. C'est un marché mature, avec tendance de long terme à l'érosion (-1,1 %/an) et 2^{ème} marché d'exportation pour la France avec 1,7 Miohl (-15 % /2021: 3^{ème} importateur derrière l'Italie et l'Espagne). Près d'un Allemand sur 2 boit du vin au moins une fois par mois. La consommation moyenne des plus de 18 ans s'élève à 33,3 l/an/hab. dont 5,6 l Effervescents et 27,8 l vins tranquilles. La bière reste l'alcool le plus consommé. Le prix moyen des vins français importés est de 3,5 €/col75cl et il s'agit essentiellement de vins IGP ou SIG. Les consommateurs sont de plus en plus âgés, féminins et sensibles au prix.

PAYS BAS: un marché mature, avec tendance de long terme -0,5 %/an au détriment des autres alcools et 5^{ème} marché d'exportation pour la France avec 0,8 Miohl (-11% en 2022: 1^{er} importateur). Les caractéristiques du marché néerlandais sont proches de celles du marché allemand (dominante bière et pour les vins : blanc, féminin, bas prix)

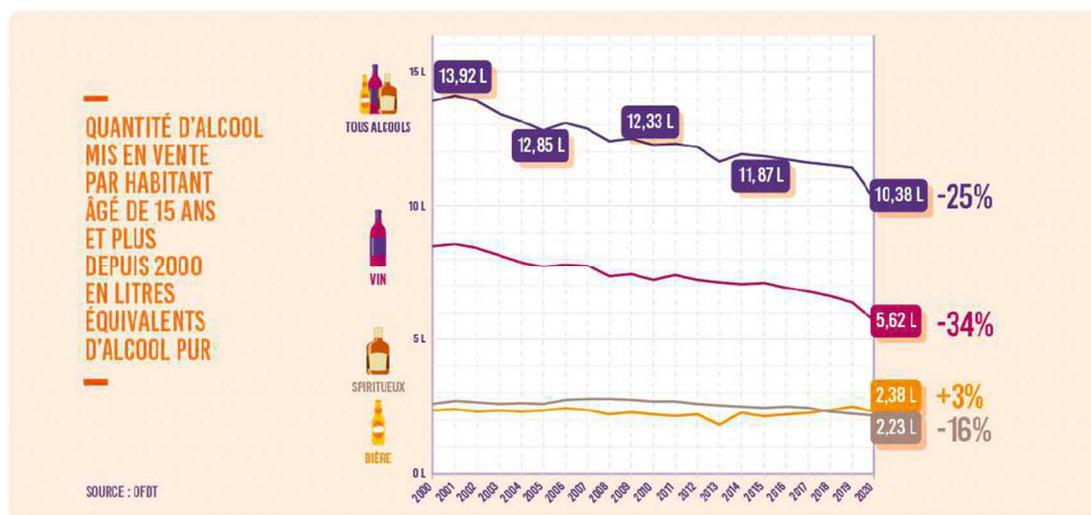
ROYAUME UNI: un marché important et concurrentiel, avec tendance de long terme -1,1 %/an et 3^{ème} marché d'exportation pour la France 1,33 Miohl (-7% en vol./2021) : 2^{ème} importateur derrière l'Australie et talonné par US, Chili, Italie et Espagne) Un Britannique sur 2 boit du vin au moins une fois par mois. La consommation individuelle (+18 ans) atteint 20 l/an et le consommateur de plus en plus âgés, féminins privilégie les vins blancs. À 8,20 €/col les vins français sont chers, ce sont pour 45% des AOP, 40% des IGP et 15% des effervescents.

En synthèse

- Le marché mondial : en légère croissance, +0,23 % /an en moyenne sur 20 ans
- Une évolution forte entre continents
- Les perspectives de consommation de vins sur nos cinq 1^{ers} pays importateurs de vins français annoncent une baisse de consommation hormis les USA, en légère croissance.
- Les consommateurs de vins de ces cinq pays sont une population âgée et vieillissante.
- La consommation se féminise : UK, USA, Allemagne, NL, ...
- En tant que pays majeur, La Chine bénéficie d'un profil consommateur différent : millénial + génération Z = 64%.

Le marché France : autour de 22 millions hl, avec une tendance de long terme prévue à -0,9%/an¹⁰

La consommation d'alcool par habitant a diminué de 60% en 60 ans, passant de 200 l à 80 l. Parmi les sources d'alcool, c'est le vin qui a subi toute la baisse.

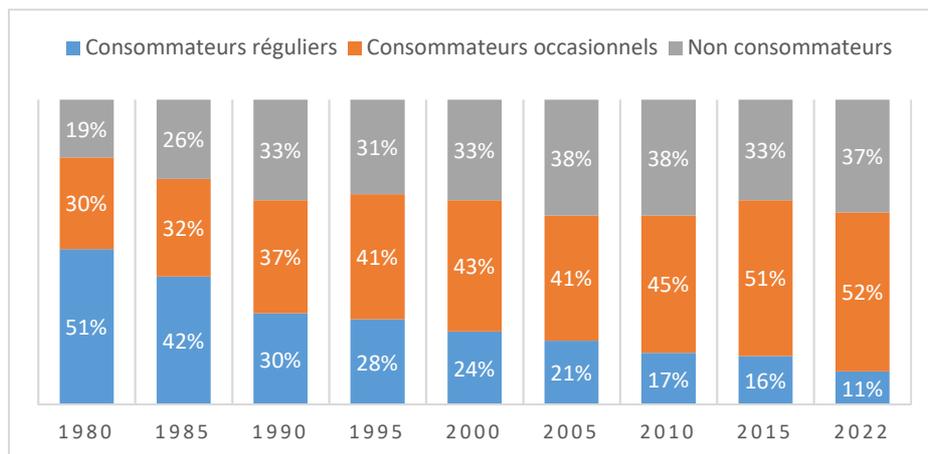


En 2020, la moitié de l'alcool consommé en France provient du vin.

En 2022, d'après *Wine Intelligence*, 2 français sur 3 boivent du vin au moins une fois par mois et 72 % des consommateurs ont plus de 40 ans. En moyenne, un Français boit 40,5 litres/an dont 36 litres de vins effervescents.

D'après la dernière étude sur la consommation du vin en France de FranceAgriMer, la proportion de non consommateurs varie peu depuis 2005 mais la part des consommateurs réguliers (quotidiens ou quasi quotidiens) continue de s'effriter et atteint 11 % de la population en 2022 (contre 51 % en 1980).

¹⁰ Tendances par Vin & Société + WI 2022 / Marché TRAD Distribution organisée fin 2021: IRI GIRA / Marchés GD au 02/01/2023: IRI



Source FranceAgriMer

Les circuits de distribution en France¹¹

Le suivi des ventes par le CHR est particulièrement difficile. Une étude cofinancée par le CNIV et FranceAgriMer permet de connaître la « vente organisée », c'est-à-dire ce qui n'est pas la vente directe en interrogeant les intermédiaires que sont les grossistes alimentaires, les grossistes spécialisés boissons et les cash&carry. Malheureusement ces circuits restent minoritaires notamment dans l'approvisionnement de la restauration indépendante qui se fournit directement auprès des vignerons et de leurs agents

SUR LES SEULS VINS TRANQUILLES,
SUR

10

BOUTEILLES CONSOMMÉES
EN FRANCE



Après les fermetures des restaurants pendant la crise sanitaire en 2020 – 21, le secteur retrouve les niveaux de fréquentation de 2019. Mais la restauration à table est en repli et c'est la restauration rapide et à emporter qui compense.

Les ventes en grande distribution : Une perte de 570 000 hl pour la seule année 2022, en vins tranquilles, avec hausses de prix

Les ventes de vins tranquilles en grande distribution (HM + SM + EDMP FR + E-commerce GSA + Proxi) ont représenté 8,9 millions d'hectolitres, pour un chiffre d'affaires de 4,5 milliards d'euros sur le cumul de l'année 2022 (du 03/01/2022 au 01/01/2023). Les ventes sont en baisse de 6 % en volume par rapport à 2021 (- 9 % par rapport à la moyenne 2019/21) et de 3 % en valeur par rapport à 2021 (- 3 % également par rapport à la moyenne 2019/21). Le prix moyen payé a été de 5,07 €/l, prix en hausse de 3 % par rapport à 2021 (+ 6 % par rapport à la moyenne

¹¹ Marché TRAD Distribution organisée fin 2021 / Marchés GD au 02/01/2023 / Autres marchés (cavistes, vente directe) extrapolés / Vente par internet (tous circuits)

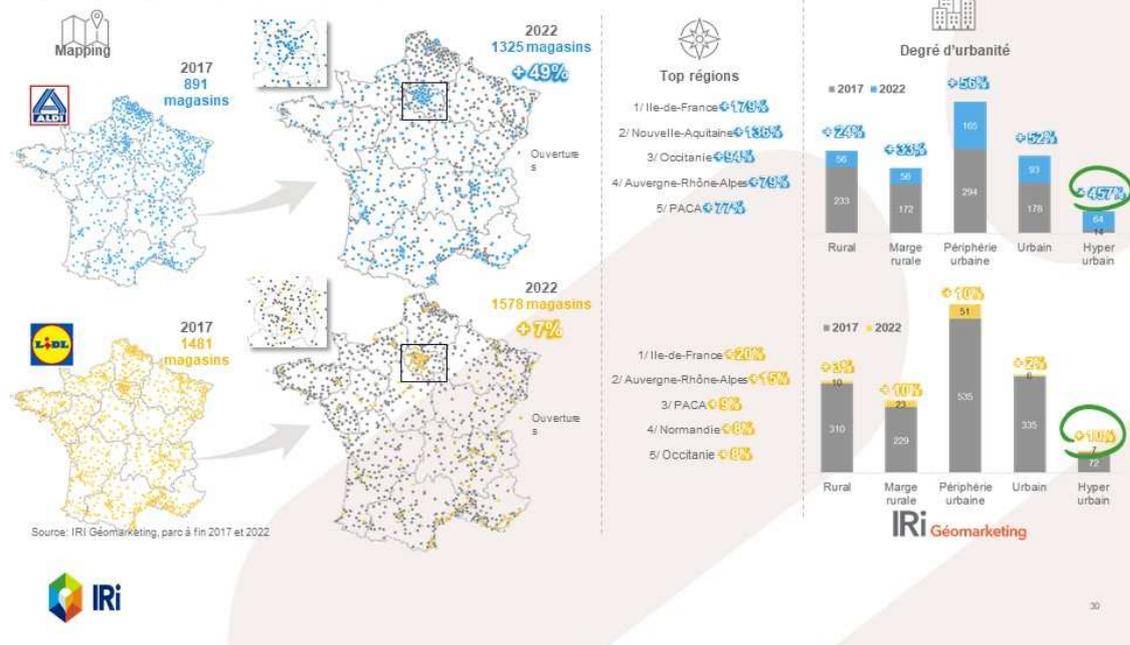
2019/21). Le recul est nettement plus marqué pour le vin rouge, suivant une tendance amorcée depuis plusieurs années. La baisse est moins forte pour le rosé et le blanc et surtout, du fait d'une meilleure valorisation, ces couleurs progressent en valeur (+ 2 % pour les blancs par rapport à la moyenne 2019/21 et + 2 % également pour les rosés). Les rouges cependant continuent de représenter la moitié des ventes en valeur.

Sur le cumul de janvier à octobre 2022 (du 03/01/2022 au 01/01/2023), les ventes de vins effervescents en grande distribution (HM + SM + EDMP + E-commerce GSA + Proxi) ont représenté 174 millions de cols, pour un chiffre d'affaires de 1,4 milliard d'euros. Ces ventes correspondent à une diminution de 2 % en volume et 3 % en valeur par rapport à 2021 (- 1 % en volume et + 2 % en valeur vs moyenne 2019/2021). Les vins effervescents n'ont donc pas retrouvé de croissance en volume après deux années de repli. On constate également un phénomène de dévalorisation avec un prix moyen payé à 8,21 €/col, en baisse de 1 % par rapport à 2021, mais qui reste cependant supérieur à la moyenne 3 ans.

Par catégorie, les ventes de Champagne accusent une très légère diminution en volume (- 1 % vs moyenne 3 ans en volume, mais + 3 % en valeur). En revanche, les ventes de vins AOP progressent (+ 8 %) et les vins effervescents étrangers ont confirmé leur progression tout au long de la période (+ 18 %), porté par la forte augmentation des ventes de Prosecco. Les ventes de cuves closes et de pétillants et aromatisés sont en revanche toujours mal orientées.

Une part de marché vins probablement > 15%

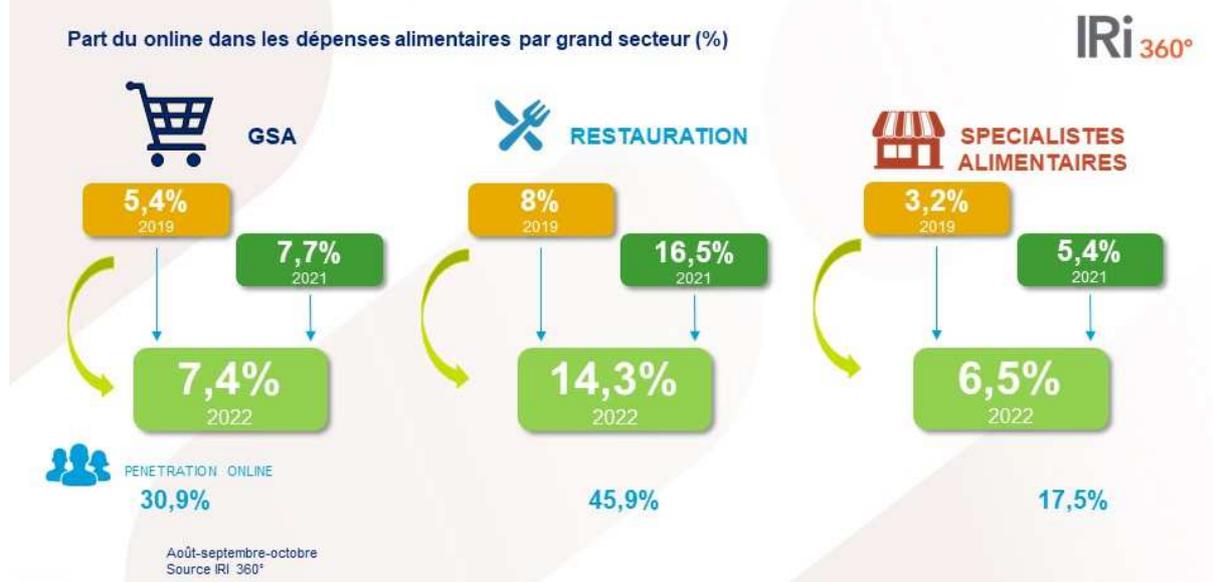
Lidl / Aldi : un atout prix indéniable mais également une proximité des Français de plus en plus forte, sur tout le territoire.



Les enseignes à dominante marques propres (EDMP ex-hard discount) sont en développement en France, particulièrement les enseignes d'origine allemande Aldi et Lidl dont le nombre de magasin s'accroît avec une couverture régionale de plus en plus dense et une présence qui conquiert les différents types d'agglomération.

De très fortes progression des achats Online en alimentaire qui se retrouve pour le secteur vin

Dans tous les secteurs le poids du online vs offline a énormément progressé vs 2019.



Avec une offre simplifiée et une image de bas prix toute l'année ces formats sont en cohérence avec une recherche de limitation des dépenses en période d'inflation.

Les achats sur Internet ont été fortement stimulés par la crise sanitaire de la COVID et ses périodes de confinement. Même si la part des achats « on line » a décliné en 2022 par rapport à 2021, elle reste supérieure à 2019.

D'après *Wine Intelligence*, les acheteurs de vin sur Internet sont plus jeunes que la moyenne des consommateurs et consomment davantage sur un mode occasionnel fréquent (plusieurs fois par semaine).

En conclusion : le marché intérieur (22 millions d'hl) s'érode, les achats en grande distribution diminuent nettement, avec une part croissante vendue par Internet, les cavistes se positionnent sur la valorisation et le CHR est convalescent.

Les tendances de consommation d'après l'exposé Agnès Bœuf (AOC Conseil) le 17 mars 2023

→ Dans un maelström d'attentes et de pratiques d'achat et de consommation mouvantes et renouvelées, l'intérêt manifesté par les consommateurs pour « celui qui produit » est un atout pour les vins.

Voici un patchwork de tendances illustrés par des coupures de presse spécialisées

L'offre produit : pousser les limites

Quelques axes : la recherche de la différence plutôt que celle de la perfection ; la remise en cause des codes et des invariants, le retour vers le futur, ... Il s'agit de trouver des solutions quand la référence française AOP rouge est mise à mal.

Par exemple :

- Casser les frontières entre types d'alcool avec un whisky Bordeaux rive droite ou des hybrides vins-bières, un rosé digestif, des habillages disruptifs empruntés à d'autres boissons, la canette, ...
- Remettre en cause l'AOC avec les vins de France, le terroir « Parcelle ! Parcelle ! Est-ce que j'ai une gueule de parcelle ? », du rouge liquoreux, davantage de blanc en côtes du Rhône, ...
- Jouer sur l'aromatisation : raisins fumés, vin au cannabis, ...

L'offre produit vertueuse

En matière de packaging bouteille allégée, suppression des colles et solvants, capsules biodégradables, bouteille en carton, ...

À la vigne : bio (jusqu'où ?), cépages résistants, 0 résidus, le sain, le SANS, le nature, multiplication des labels.

Changement de paradigme avec 0% d'alcool

Le marché mondial du « sans alcool » est estimé à 30 milliards de dollars dont 80% de bière. D'après IWSR, les femmes, les jeunes mais aussi les seniors sont intéressés. Les producteurs, les salons s'y intéressent. Le *Dry January* fait des émules chez les plus jeunes à travers les réseaux sociaux, porté par la mode des « défis », il s'internationalise

L'offre citoyenne

Décarboner, planter des arbres, mettre en place un circuit de consigne, parler phyto avec ses voisins, chacun joue son rôle citoyen, défenseur des bonnes pratiques.

Les achats en ligne : certains verrous ont sauté pendant la crise sanitaire et ses confinements, tant du côté des producteurs, des distributeurs que des consommateurs. Malgré un reflux, vraisemblablement du fait d'une mauvaise prise en compte de certains prérequis (rendre l'offre désirable en ligne, intégrer la question des frais de livraisons...) les experts anticipent un développement mondial dans les prochaines années.

France : des attentes sur le long terme

La consommation du vin s'inscrit dans un environnement de transformations sociétales (transformation de l'alimentation et des régimes alimentaires, accélération du rythme de vie, diminution de la taille des ménages et augmentation du nombre de foyers monoparentaux, urbanisation,) qui l'ont impactée profondément en faisant passer la consommation du vin du domaine de l'alimentaire (voire du nutritif) à la sphère des loisirs.

La consommation de vin est de moins en moins quotidienne et diminue en quantité. Les pratiques à risque des adolescents se font moins fréquentes d'après l'OFDT.

L'environnement est une préoccupation quasi universelle, en progression dans toutes les tranches d'âge. (CREDOC)

Monde : des attentes sur l'agro-alimentaire sur le long terme

Par ailleurs, les attentes vis-à-vis de l'alimentation évoluent : en 2000 les mots les plus cités en réponse à la question « si je vous dis *aliment de qualité* » étaient BON et GOUT, en 2018 il s'agit de BIO et SANS. Une comparaison internationale montre des différences : en Allemagne le BON sort en premier devant GOUT, CHER et BIO, aux USA, GOUT et BON dominant devant SAIN et FRAIS, et enfin au Japon SANS est juste devant la PRODUCTION LOCALE.

Une étude de DANONE sur les conversations tenues sur les réseaux sociaux sur les habitudes alimentaires porte sur 107 millions de messages en 2021 à travers le monde entier (couverture 80%) et révèle que

- L'alimentaire est au cœur des préoccupations, un enjeu, un symbole mais aussi un outil de résistance
- L'alimentaire réconcilie épicuriens et défenseurs de la nature, consommateurs, activistes et agriculteurs tous engagés à bâtir un système résilient
- L'alimentaire est un sujet anxiogène pour les gens qui manquent et souffrent d'inégalités d'accès.
- « Celui qui produit » devient un point d'intérêt majeur pour les consommateurs. Il passe devant le sain, le bon...

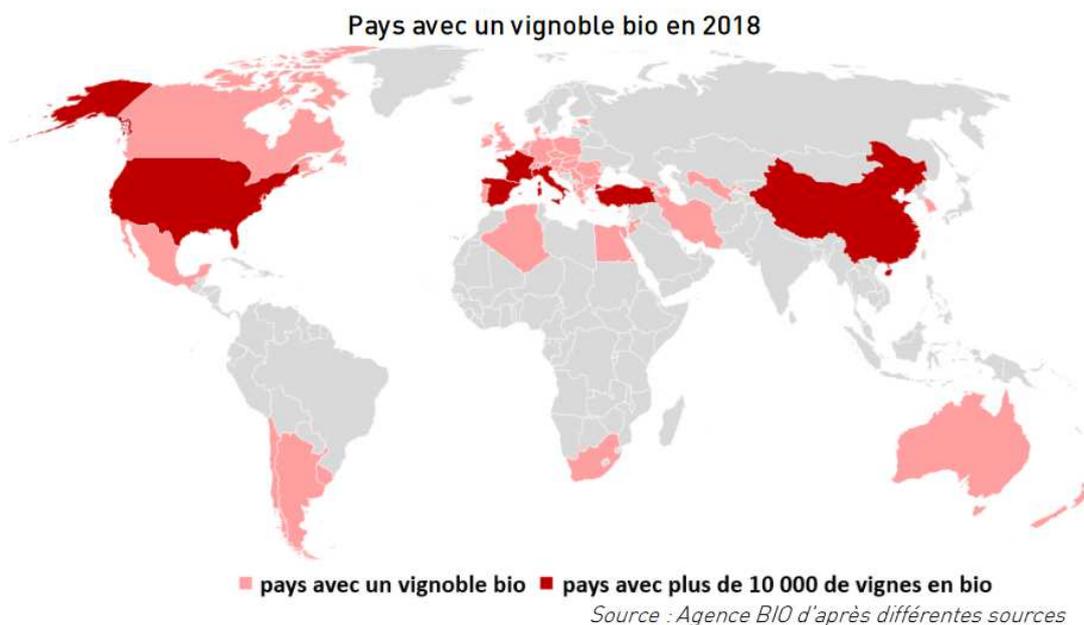
Cette préoccupation est un atout majeur pour les vignerons.

Production et consommation de vins Bio par Valérie Pladeau – SudVinBio

→ La production de vin en AB connaît un développement constant pour répondre à une demande en développement mais ces tendances marquent le pas en 2022. S'agit-il d'une rupture de tendance ou d'un simple accident conjoncturel ?

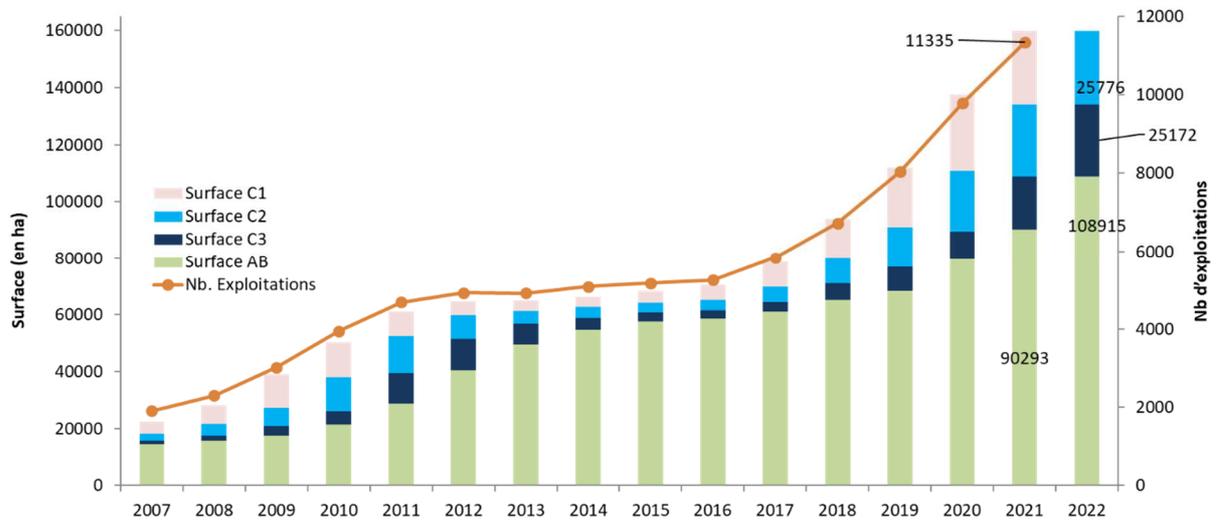
1) La production de vins bio en Occitanie

D'après l'OIV en 2019, la vigne est cultivée en bio dans 63 pays et cumule 454 000 ha soit 6,2% du vignoble mondial. L'Italie, la France et l'Espagne se répartissent à parts égales les ¾ du vignoble bio mondial. Les surfaces de vignobles en bio de ces 3 pays ont crû respectivement de 9%/an pour l'Italie, 14%/an pour la France et 16%/an pour l'Espagne.

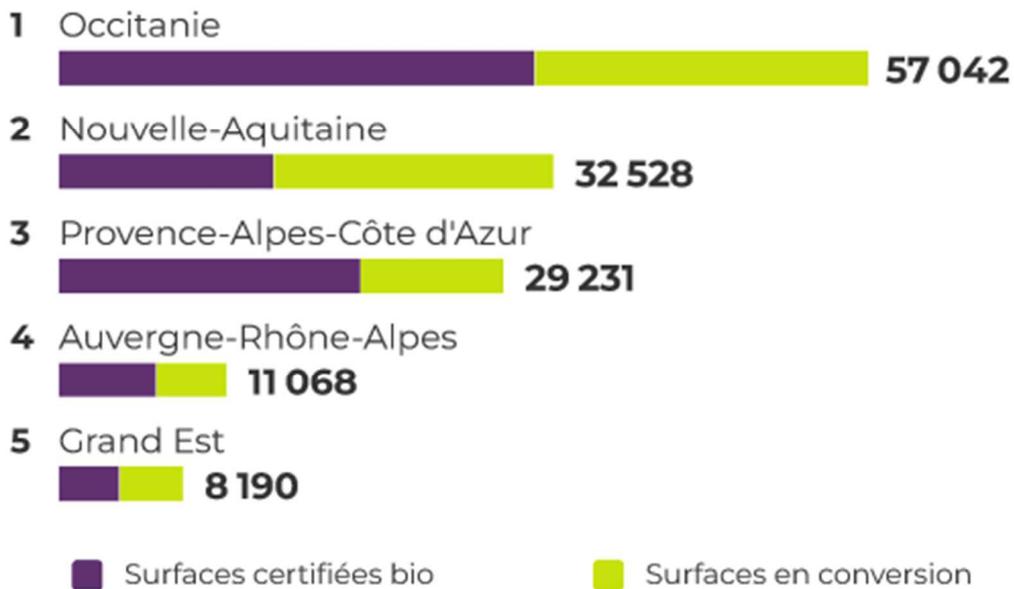


En France, en 2021 ~ 160 000 ha cultivés en bio (AB + conversion) soit 14% du vignoble en AB & 20% du vignoble conduit en bio

La superficie en bio a crû de +16,5% en 2021 vs 2020, avec 43% de vignes en conversion ce qui dénote d'une forte croissance des surfaces converties.



Classement des surfaces bio et en conversion (Top 5)



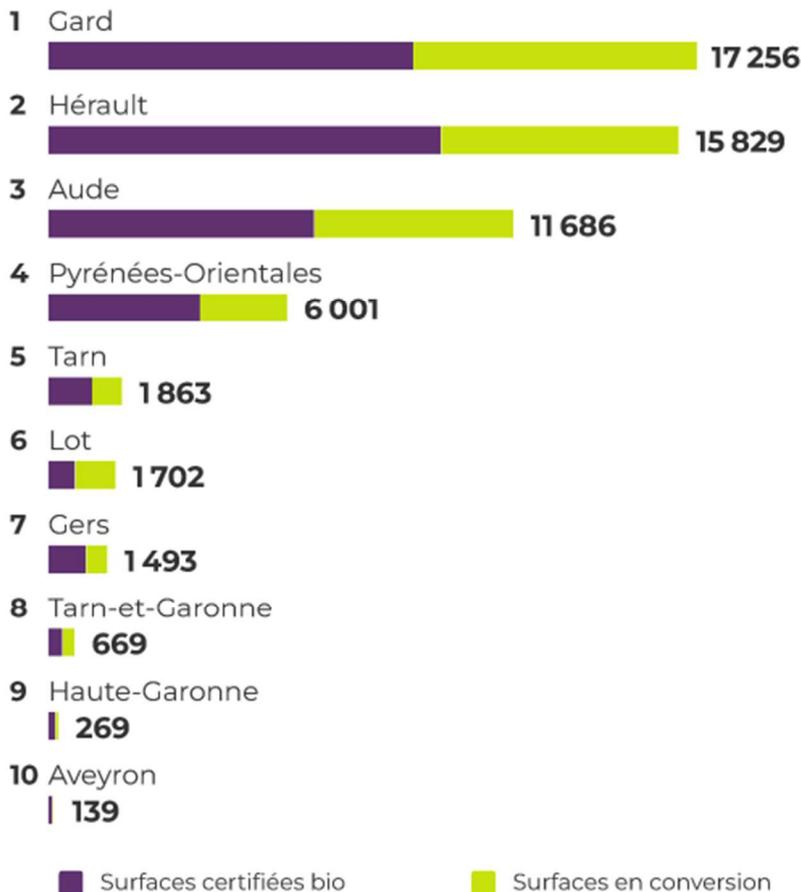
Le vignoble d'Occitanie cultivé en bio est le plus vaste

- 3 329 exploitations viticoles (+13% en 2021 vs 2020)
- 57 042 ha de vignes conduits en bio (+12% vs 2020) 33 563 ha AB + 23 480 ha en conversion
- Occitanie = 36% du vignoble bio national
- Vignes conduites en bio (AB + conversion) = **21% du vignoble régional**
- 41% du vignoble « bio » est en conversion

- 7 130 ha en 1^{er} année de conversion

En 2022, les 60 000ha seront atteints mais le nombre d'exploitations ne progresserait plus (3360 en 2022 vs 3329 en 2021) et les surfaces en 1^{er} année de conversion serait moins importantes (2 400ha soit -66%/ 2021).

Superficies AB et en conversion par département (source Agence Bio)

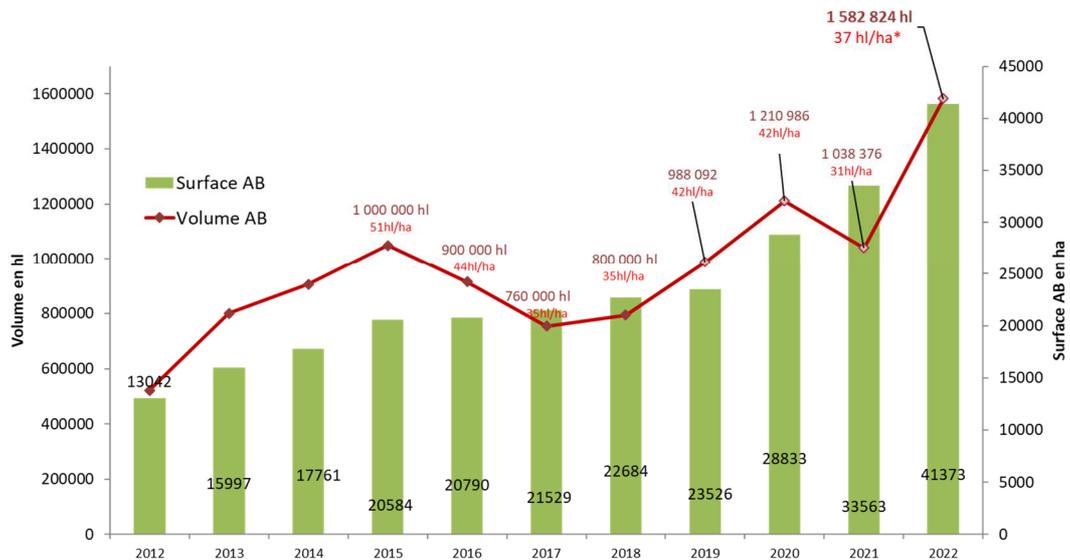


La progression estimée du nombre d'exploitations cultivant la vigne en bio de « seulement » 31 est le solde de 172 nouveaux exploitants et de 131 sorties de la Bio soit par déconversion (36%) ou par arrêt total de l'activité viticole (28%), changement de propriétaire (24%). Parmi les 172 nouveaux, 76 s'installent et 93 se convertissent.

En tendance avant 2021 : les nouveaux étaient environ 300 / 350 par an et les arrêts environ 70/90 par an.

En Occitanie, le volume produit en AB 2022 s'élève à 1,6 millions d'hl, soit environ + 540 000 hl vs 2021 sur une base de rendement estimé 2022 à 37 hl/ha en cave particulière, sachant que les caves coopératives produisent ¼ des vins bio d'Occitanie avec des rendements proches de 80 hl/ha.

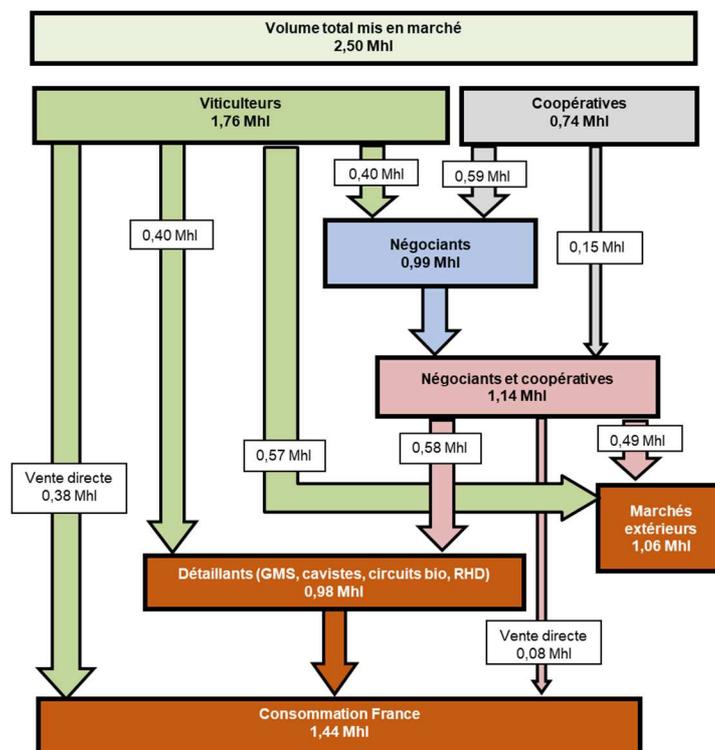
D'après l'Observatoire de SudVinBio, en Occitanie, une cave coopérative sur deux produit des vins bio. 25% des vins bio sont issus des caves coopératives contre 75% des vins conventionnels. Les caves coopératives produisent surtout des vins IGP (68%) alors que les caves particulières ont une production équilibrée entre 49% de vins AOP et 44% IGP.



Estimation de la production en volume par SudVinBio

2) Consommation des vins bio

En 2021, la mise en marché des vins bio est estimée comme suit (source ANDI pour AgenceBio)

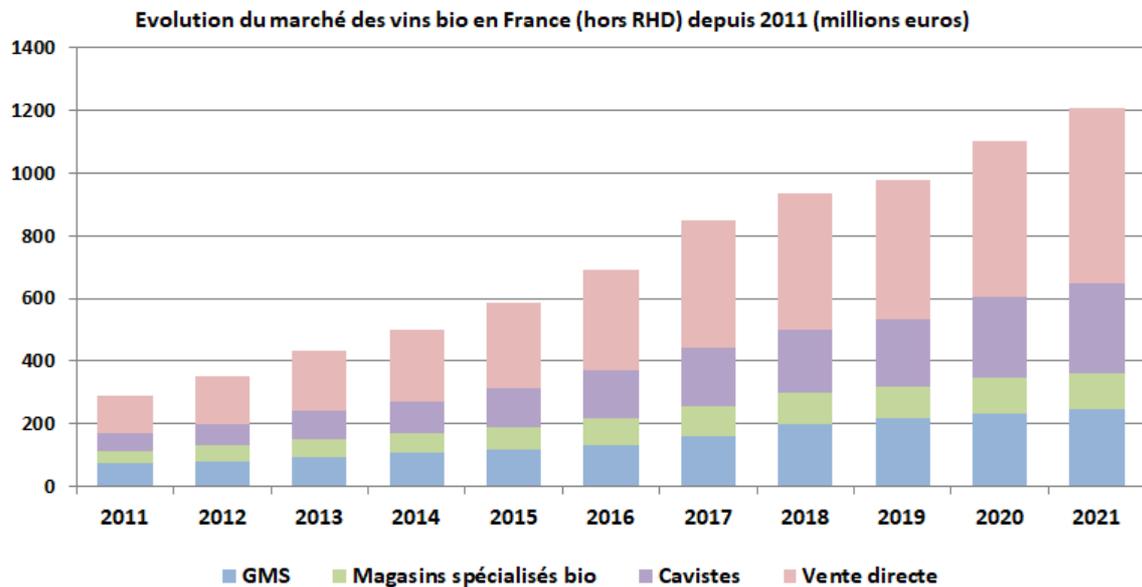


Points marquants :

- Vinification : 70% viticulteurs et 30% coopératives
- 40% des volumes ont transité par le négoce.
- En volume : 58% des vins bio commercialisés en France et 42% exportés.

- En valeur : 61% des ventes en France et 39% à l'export.
- Le marché français du vin bio a augmenté de 7% en volume en 2021 vs 2020.

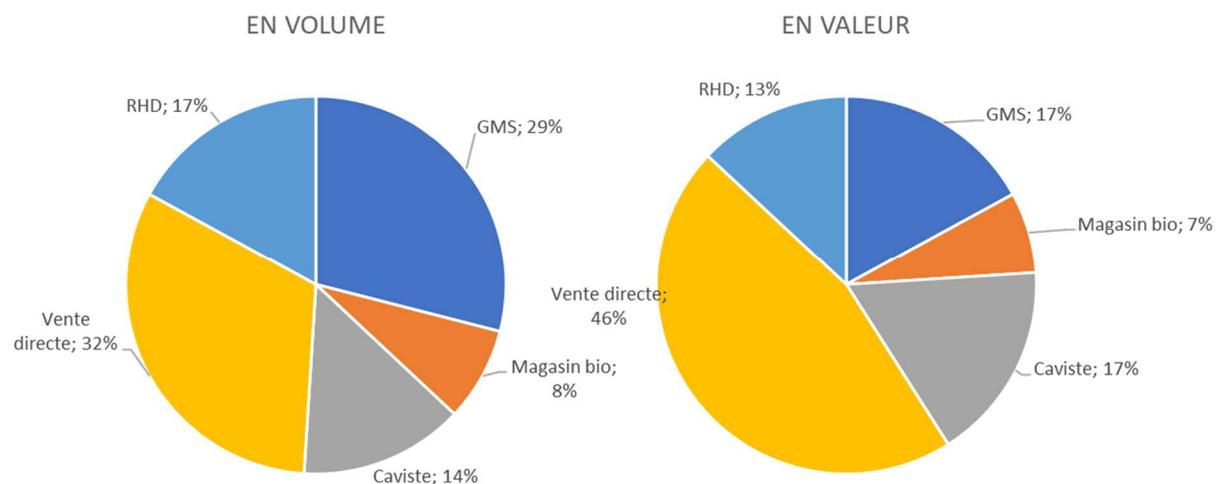
Les achats des ménages en France pour leur consommation à domicile :



(source ANDI pour AgenceBio)

Les ventes de vins bio en France s'élèvent 1,2 milliard € en 2021 soit +9,4% vs 2020 et plus que quadruplement en 10 ans. Les vins constituent 10% des ventes de produits bio en valeur en 2021. La part des ventes directes du producteur au consommateur sont particulièrement importantes.

Les achats des ménages en France, y compris dans les circuits hors domicile, montre la meilleure valorisation en vente directe et chez les cavistes.



(source ANDI pour AgenceBio)

En France 90% des vins bio achetés par les ménages sont français.

En 2022, les ventes de vins bio français ont reculé (-10,8% en volume et -4,5% en valeur) en grande distribution, particulièrement en AOC ce qui peut laisser penser que l'inflation générale des produits alimentaires conduit les ménages à faire des arbitrages défavorables aux produits non-essentiels et les plus chers. Mais cette explication conjoncturelle ne doit pas cacher d'autres messages renvoyés par les consommateurs. Questionnés pour le Baromètre des produits biologique de l'Obsoco, 57% des répondants déclarent avoir des doutes sur le fait que les produits proposés soient totalement bio (vs 40% en 2021). Dans le même sondage, les consommateurs de vin bio ont été interrogés sur leur motivation : la curiosité (33%) est le premier motif devant « mieux pour l'environnement » (16%), « meilleur pour la santé » (11%) et « meilleur gout » (6%). Les non-consommateurs de vin bio se justifient par le prix trop élevé (23%), le fait de ne pas y penser (15%) ou de considérer que le bio n'a pas d'intérêt / au conventionnel (13%).

En janvier 2023, une enquête CSA pour Millésime Bio menée auprès de 4000 consommateurs de vins européens (Français, Belges, Allemands et Britanniques) a été présentée, montrant que parmi les signes de qualité environnementale, AB (sous ses différentes formes) est connu quasiment de tous, mais que les consommateurs ont des attentes plus larges : sans sulfites ajoutés, équitable, local, vegan, ...

En conclusion, le vin bio est confronté aux difficultés du marché du vin en général, avec une offre qui a fortement crû ses dernières années et des volumes qui trouvent difficilement preneur dans un contexte inflationniste. Il va falloir :

- savoir déclasser en conventionnel (et/ou HVE) si prix passe sous le seuil de rentabilité,
- travailler ses marchés : augmentation des délais, qualité des vins, adapter aux clients, les certifications export, l'échantillonnage...
- préciser l'image du bio face aux autres labels: communication des bienfaits du bio

Préoccupations et attentes des clients à l'international (et des pratiques des concurrents ?)
d'après l'exposé de Florian Ceschi directeur Ciatti Europe le 10 juin 2022

→ Le commerce semble se redistribuer par grandes régions pour se prémunir des risques géopolitiques et logistiques. En fin de campagne, les vins du millésime en cours sont de plus en plus difficiles à vendre pour les vins rouges « qui manque de buvabilité », pour les bio, ... les opérateurs anticipent l'inflation à venir et s'adaptent : HVE plutôt que bio, jeu sur les volumes de conditionnement, ...

Quelques idées pêle-mêle sorties du contexte Prowein 2022:

- **Joie de se retrouver** après la période de Covid. Soirée beaucoup plus folles ou finissant plus tard que dans le passé, même dans le cas de personnes traditionnellement calmes. Davantage de soirées, repas, session bar entre clients. Sensation d'exutoires presque indispensable pour ces commerciaux export qui sont restés comme des lions en cage.
 - Mais, le **modèle salon est en retrait**. Beaucoup de sociétés ont vu les bénéfices/économies de travailler sans se rendre sur des salons ou exposer dessus. Davantage de gros opérateurs n'ont plus peur de se sentir isolés s'ils n'exposent pas et préfèrent clairement consacrer leurs budgets à des tournées clients ou des budgets marketing pour cibler de l'aide à la vente.

- Plus de digitalisation? plateforme de mise en relation?
- À l'opposé, **quelques personnes ont quitté la filière** pour se recentrer sur des attentes personnelles/familiales. La grande phase de démissions qu'ont connues les USA ("*Big Quit*" ou "*Great Resignation*") ou certaines catégories professionnelles (restauration, ...) durant le COVID a eu un impact sur des professions qui étaient plus de d'autres soumises à un niveau de stress supérieur à la moyenne OU dont le gain financier/engagement personnel n'était plus jugé comme satisfaisant. Un exemple flagrant vient du milieu de la logistique où le *turnover* ou *mercato* a été le plus important. En explication à ceci, les conditions de travail ont été rendues particulièrement compliquées pour les opérateurs ces derniers mois avec les blocages de containers, la concentration des opérateurs, la progression des incertitudes quant à la capacité à livrer en temps et en heure à l'endroit prévu.
- Ceci a eu pour conséquence pour les acheteurs et vendeurs de repenser leur ventilation commerciale de leurs marchés/appros. Nous sommes passés d'un monde de "*just in time*" et le "globalisation : le monde est un village" à un **retour à des mécaniques d'approvisionnement courtes, sûres** et hors risques géopolitiques. Nous avons clairement la sensation que le commerce se redistribue par grandes régions.
 - Amérique du Nord : USA-Canada avec volonté de travailler essentiellement sur cette zone et éventuellement en complément spot en Europe au détriment de l'Amérique du Sud et de l'Australie.
 - Amérique du Sud, cherche à compenser le manque d'option de transport vers Amérique du nord avec Asie et un léger retour à l'Europe, jusqu'à présent jugée moins prioritaire.
 - Europe qui reconsidère son propre territoire comme une chance en termes de logistique (affranchie de fret maritime cher), travaillant sur la même devise, absoute de potentiels conflits géopolitiques. Nous avons en trame de fond les récentes sanctions Chinoises sur l'Australie, les taxes Trump sur les vins Français (peu de risque de taxation soudaines) ou encore les conflits actuels (Russie/Ukraine) ou futurs (Chine/Taiwan avec riposte USA?).
 - Australie ? Idem opérateurs de Bordeaux à date dont certains semblent juste perdus (?) ou opportunistes. Ex: Casella revend vignobles ou arrache ses plantations. Création de marques historiquement Australiennes (Yellow Tail) avec origines Chiliennes pour le marché Chinois. <https://vino-joy.com/2022/05/23/made-in-chile-yellow-tail-launched-for-china-to-bypass-tariffs/>. Une viticulture d'investisseurs comme l'Australie est sans doute plus souple et réactive pour trouver des réponses aux retournements de marché qu'une viticulture de « l'ancien monde » fondée sur la rente à l'amont.
- Les problèmes de retards logistiques ont un effet sur les **trésoreries des producteurs**. Les délais livraisons allongés font sortir des termes de paiement habituels et décalent l'équilibre précaire entre production année N écoulée sur 10-12 mois. Risque fort de vouloir annuler des soldes de marchés en retard pour passer au millésime suivant ou carrément risque de sauter des millésimes (ex: Bordeaux ou rosés). Certains stocks deviendraient invendables. Le millésime (papier ou sur l'étiquette) devient un handicap.
- Écart fort des **couleurs** produites VS consommées. Manque de blanc à l'international ou d'alternatives à produits complexes à sourcer (ex Sauvignon blanc NZ, Pinot grigio...).
- Montée de l'intérêt des **sans alcools** ou titrant peu d'alcool.
- Recherche de vins **rouges beaucoup plus buvables**: tendance "glouglou" wines. Alcool plus bas (sans forcément viser la désalcoolisation) mais sur le fruit, moins macérations, moins de couleur et plus de fruit, du croquant. Produit plaisir à boire presque seul comme vin désaltérant (servi frais).

- En contrepartie, des rouges très structurés, colorés (15 pt d'intensité) et alcooleux (14°) continuent de bien se vendre et d'être recherchés. On parle de produits améliorateurs / médecins sur différents marchés qui en manquent structurellement pour améliorer les rouges dilués issus des pratiques intensives.
- Risque sur changement **étiquetage européen sur sparkling** (indication obligatoire de l'origine des raisins en discussion) Quid du made in France, des *Sekt*, des *Prodotto in Italia* élaborés à base de vins Espagnols ? Recentrage fortement envisagé en France notamment avec la poussée de plantation ou de production en zone "industrielle" pour ce potentiel futur marché : Gers en première ligne (les raisins des Charentes sont à 100% pour le Cognac).
- Risque **d'effondrement du marché des bio** dès N+1. Normalement 1Mhl en production dont 600Khl dont vendus en conditionnés et 300-400Khl en vrac. Si une année comme 2021 qui a vu sa production amputée de 30% en volume par le gel et les fermetures sanitaires (ou ouvertures tardives) des réseaux CHR (prépondérants dans la commercialisation bio), nous ne sommes pas en mesure de tout commercialiser, quid de 2022 ou en gros 1Mhl supplémentaires qui rentreront en production ce qui aura pour effet de mettre 1Mhl total sur le marché vrac? Sans volonté/capacité des producteurs de vendre une partie de leurs vins les plus encombrants à des prix de conventionnels et hors circuit bio, il faut s'attendre à une baisse générale des cours, malgré un coût moyen de production plus élevé pour la production. C'est déjà d'ailleurs le cas en fin de campagne (Cf. articles Vitisphère Bordeaux ou ressenti Languedoc). Risque à moyen termes d'un abandon de vigneron de ce circuit pour un retour au conventionnel.
- Montée des consolidations en Italie via arrivée de fonds d'investissements dans la production/négoce et également courtage.
- Crise sur **approvisionnement des matières premières** (métal, alu, verres, cartons). Épisodique ou sans retour à situation d'avant.
 - Pour les problèmes de sourcing sur les verres, s'approche-t-on d'un retour à une offre plus resserrée et commune en terme de packaging avec max 10 types de bouteilles et couleurs VS milliers à l'heure actuelle. Possibilité de pouvoir ainsi envisager un possible ré-emploi ou retour au lavage et consigne. Cette idée rencontre un certain succès de communication à l'heure actuelle mais non rendu possible par la multitude de formes.
 - Par ailleurs est-ce que ces augmentations de tous ces coûts sur le produit final (incluant aussi la meilleure valorisation des vins eux-mêmes souhaitée par les producteurs pour aussi intégrer les coûts de liés à la production) ne vont pas avoir pour impact de forcer à envisager des nouveaux formats de vente et quitter la sacro-sainte bouteille de 75cl verre? Quid du PET? retour au petit vrac? format nouveau de BIB type Bag in Tube inférieur à 3l? Idée serait de faire varier le format et packagings pour se rapprocher de certains prix psychologiques?
- Intérêt fort des acheteurs au niveau mondial pour les normes de Développement Durable : *Sustainable*, SQNPI ou Equalitas en Italie, HVE ou Terra Vitis en France, bio en Espagne? Communication sur produits neutres en ou à faible empreinte carbone en UK.
- Augmentation de la **consommation à domicile au dépend de la consommation hors domicile** (restauration) Les cavistes ont vu les catégories hautes de produits surperformer. Ex: Champagne premiums, Grands crus Bordelais ou Bourguignons, appellations prestigieuses en Italie : Amarone, Brunello, Barolo...
- Crainte de l'inflation et baisse consommation vin au profit d'autres boissons.

Le secteur du vin au Chili et son histoire d'après l'exposé de Marco ADAM – Ciatti Chili le 15 novembre 2022

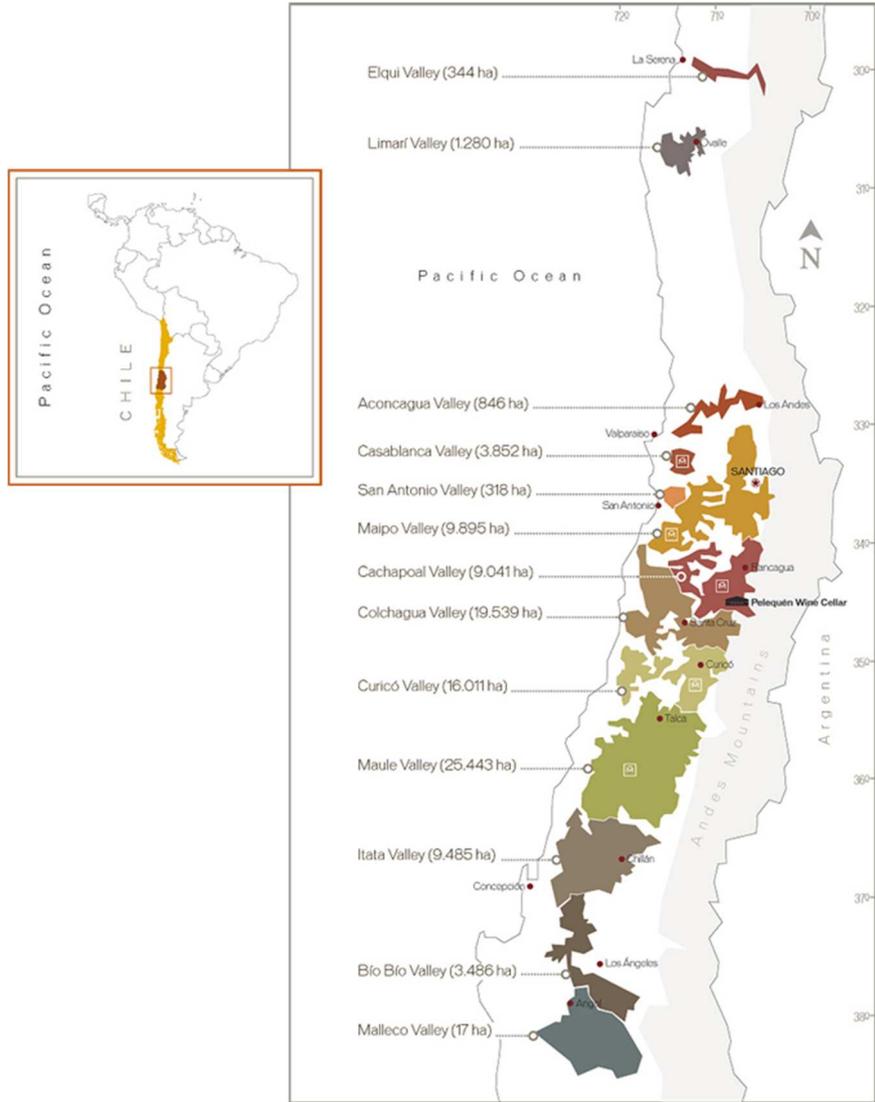
→ Après avoir joué sur des coûts de production très bas liés au faible coût de la main d'œuvre, la filière viticole chilienne a progressé en qualité avec des vins de cépage. Le Chili bénéficie d'une situation géographique qui le positionne à la bonne distance des principaux marchés. Des wineries spécialisées par segment de marché favorisent un bon positionnement avec également une attention portée à l'empreinte carbone, l'empreinte eau, ...

Le Chili c'est, approximativement, 4.300 kms de long pour 177 kms de large en moyenne. C'est aussi une population de 19,12 millions (2020), soit une densité de 25 habitants au km². Le Chili est entouré de frontières naturelles le protégeant des ravageurs et des maladies :

le désert d'Atacama au nord, les glaciers du pôle sud, les Andes à l'est et le pacifique à l'ouest. En tant que long pays, le Chili a pratiquement tous les climats, des déserts brûlants du nord aux étendues froides du sud, ce qui lui confère une grande capacité à cultiver une large gamme de produits de qualité.

Le Chili a des conditions de vinification exceptionnelles. Les vallées viticoles s'étendent sur plus de 1 200 km du nord au sud et bénéficient à la fois d'un climat méditerranéen et d'une vaste gamme de sols. De plus, le Chili est protégé par la chaîne de montagnes des Andes à l'est, tandis que la douce

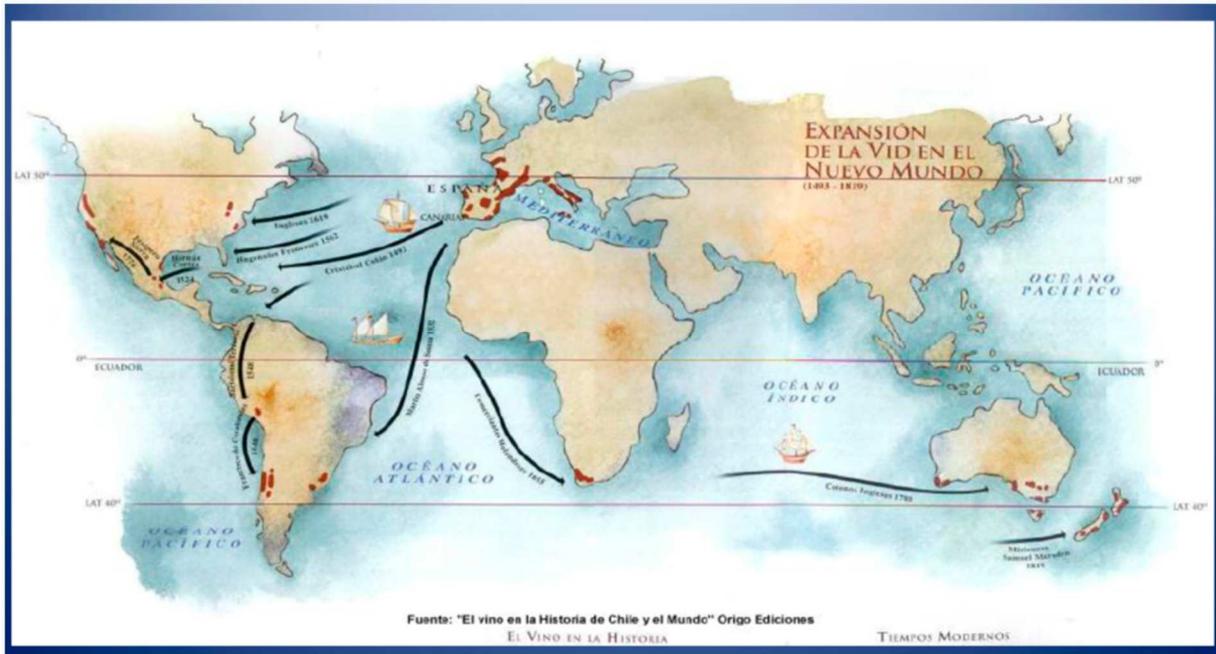
brise de l'océan Pacifique à l'ouest aide à réguler les températures.



L'année 2021 a été illustrée par un record d'exportations

Les produits miniers constituent près des 2/3 (62%) des exportations avec 58,63 milliards de \$ dont 91% de cuivre (minerai, raffiné ou brut). Les produits industriels représentent 31% des exportations avec notamment les aliments transformés (37% dont 17% à partir de saumon), 21% produits chimiques, 15% pour les produits issus de la métallurgie, 11% papeterie, 9% bois et meubles, 6% vins en bouteille et 1% vins en vrac. Les produits de l'agriculture et de la pêche représentent le reste des exportations soit 7%, principalement des fruits, avec une bonne part de cerises.

L'histoire de la viticulture chilienne commence avec la découverte / conquête du « nouveau monde » au XVème siècle. La couronne espagnole tente en vain de limiter la concurrence avec la production métropolitaine mais les vignobles notamment ecclésiastiques s'étendent.



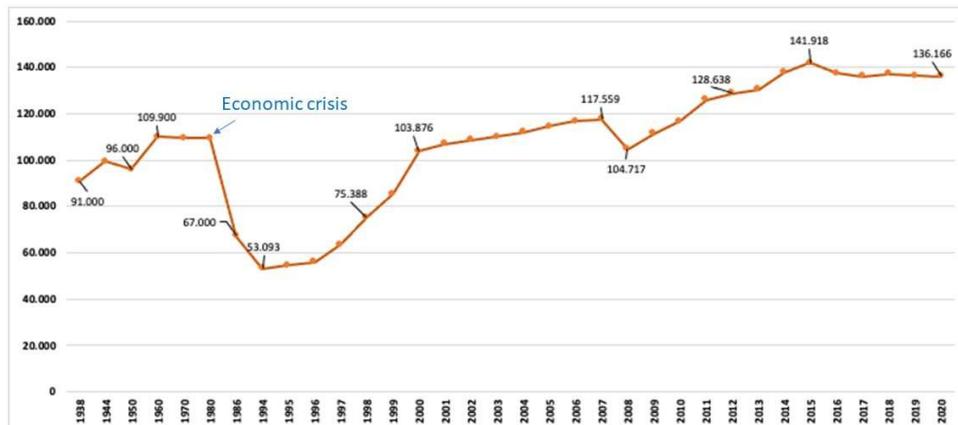
Le cépage pais, robuste et prolifique est privilégié.

Le développement de la filière chilienne s'accélère entre 1860 et 1930 ce qui correspond à une période de prospérité économique, de croissance démographique (la population chilienne passe de 1 à 3 millions d'habitants), de développement des transports ferroviaires dans la Vallée centrale et d'investissements dans le vignoble par des investisseurs extérieurs (propriétaires de mines ou patrons de presse). L'irrigation mobilisant les réserves de la Cordillère favorise l'expansion des plantations. La crise phylloxérique en Europe va aussi être une opportunité majeure.

Cette période voit la naissance des grandes marques :

- Viña Carmen (1850)
- Cousiño Macul (1856)
- San Pedro (1865)
- Viña Rojas (1874)
- Viña Valdivieso (1879)
- Santa Rita (1880)
- Concha y Toro (1884)

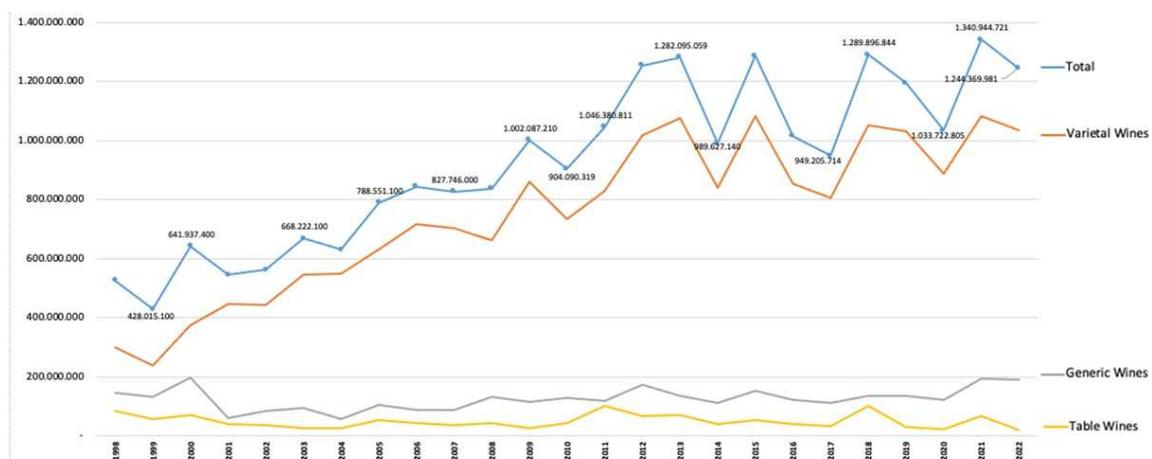
Chile: Evolution of Grapevine Planted Area (Ha)



Le vin produit est essentiellement destiné au marché intérieur.

Aussi les autorités qui cherchent à juguler un alcoolisme croissant et les producteurs qui veulent enrayer la surproduction s'accordent pour interdire les nouvelles plantations à partir de 1938. Cette interdiction sera levée en 1978 par la dictature Pinochet. Ces années 70' sont marquées par l'ouverture économique et la croissance d'exportations vers les USA. C'est également à cette époque que s'installent des entreprises européennes à commencer par Miguel Torres qui plante 100ha en 1979 dans la vallée de Curico, au sud de Santiago. Des installations modernes sont construites pour transformer le raisin et produire à bas cout des vins de qualité. Dans la foulée les investissements étrangers se multiplient (Rothschild, ...) alors que les entreprises nationales se modernisent fortement. Les coopératives qui fournissaient des vins d'entrée de gamme pour le marché intérieur ne sont alors plus compétitives.

Chile's Wine Production (Liters)



Ainsi à partir des années 90' la filière chilienne se tourne résolument vers l'export. Des accords commerciaux sont signés avec l'UE, les USA, le Mexique, le Canada, le Japon, la Corée du Sud, la Chine, l'Australie, ...

Parallèlement la réglementation sur les dénominations viticoles et les zones de production se met en place à partir du Decreto 464 (1995).

En 2003 un traité de libre-échange est signé entre le Chili et l'UE par lequel le Chili reconnaît les dénominations d'origine européenne et s'engage à ne plus utiliser leur nom pour identifier des produits génériques chiliens (Champagne, Jerez, Oporto, Medoc, Chablis, ...).

Production fruitière chilienne

Avec 136 mha, la vigne de cuve représente un tiers des superficies destinées à la production fruitière (353 mha). Il faut y ajouter 43mha de vigne de table. Les principales productions sont les cerises (49 mha), les noix (44 mha), les avocats (32 mha), les pommes rouges 26 mha et les noisettes (24 mha).

La plupart des productions ont connu des progressions à l'export à 2 chiffres entre 2020 et 2021 mais la disponibilité en eau est de plus en plus problématique particulièrement pour les avocats.

Les arbitrages entre différentes productions se feront de plus en plus en fonction de la disponibilité en eau et de la valorisation attendue : arbitrage favorable aux cerisiers en ce moment, notamment grâce à la demande chinoise pour le nouvel an.

Marché intérieur

Les 2,5 Mhl consommés au Chili sont principalement vendus en TetraPack (65%), devant les magnum (19%) et les bouteilles (16%). Le Bib est très peu présent. 3 entreprises se partagent 90% du marché intérieur : Vina San Pedro (VSPT Group) 35%, Concha y Toro 30% et Santa Rita (25%).

Exportations

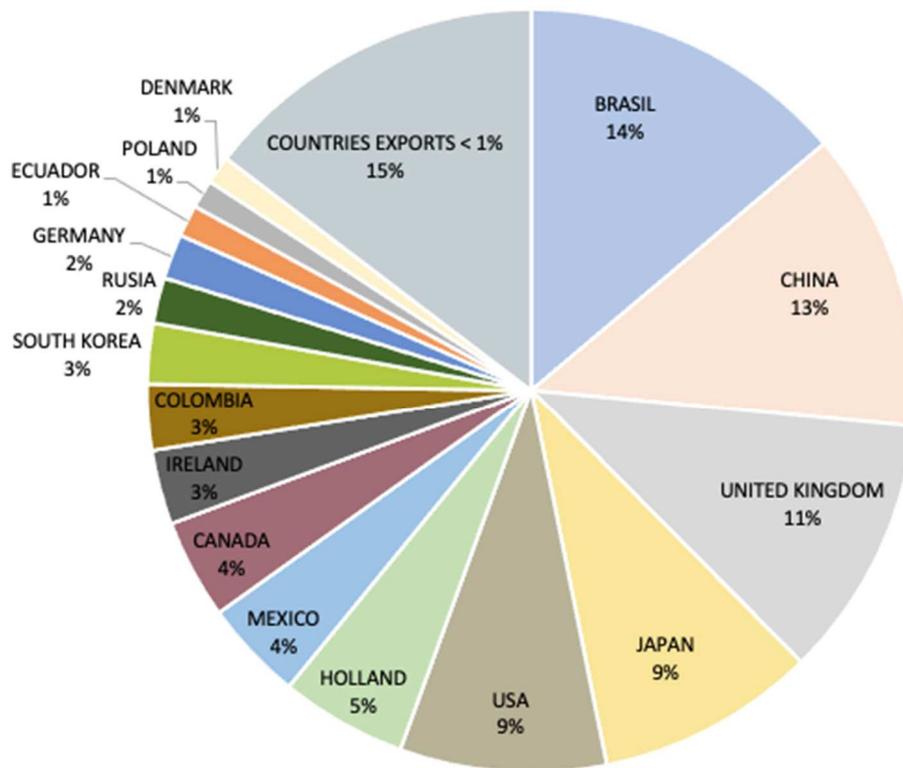
Le Chili représente 5,2% de la production mondiale et 8% des exportations en volume, soit la 4^{ème} position après l'Espagne (21%), l'Italie (20%) et la France (13%).

La croissance des exportations chiliennes a été fulgurante passant de 430 mhl en 1990 à 3,1 Mhl en 2001.

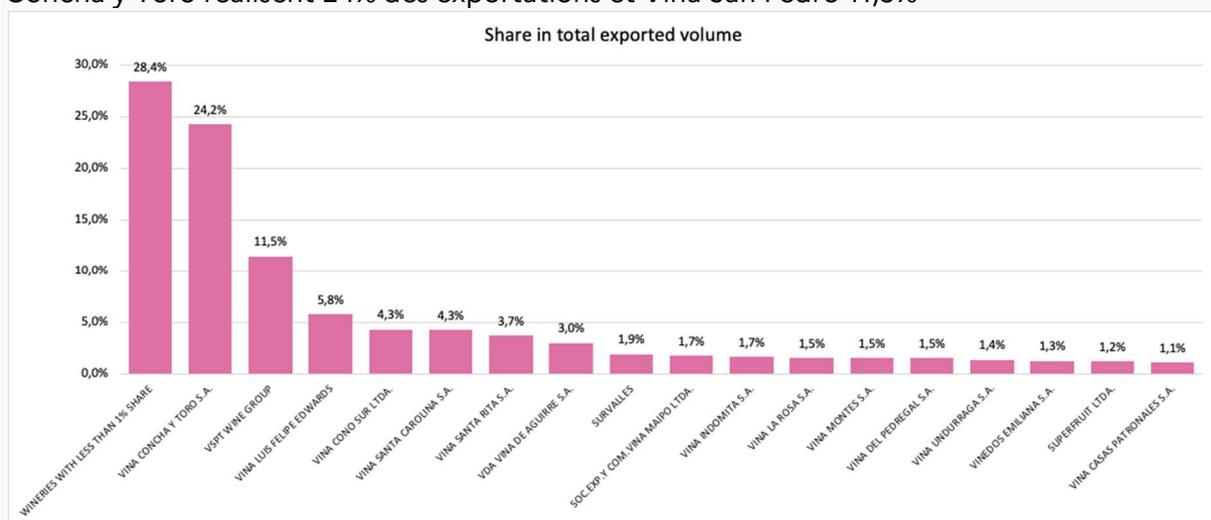
Exportations chiliennes de vin en millions de litres par type de conditionnement
(Packed = Bib)

Year	Bottled	Bulk	Sparkling	Packed	TOTAL
2014	451,85	317,28	4,09	26,67	799,89
2015	476,49	366,27	4,35	28,62	875,73
2016	486,92	383,07	5,10	31,61	906,70
2017	515,04	394,41	5,45	25,32	940,22
2018	498,14	320,60	4,61	22,64	845,99
2019	479,35	363,77	4,61	20,45	868,18
2020	477,31	343,42	3,48	25,07	849,28
2021	482,55	358,96	3,58	21,29	866,38

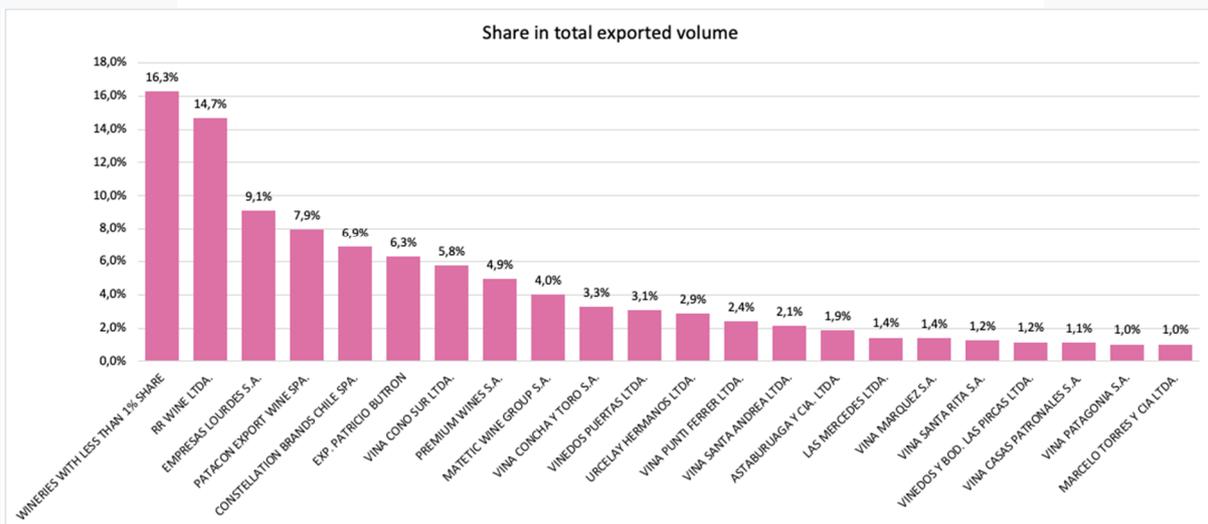
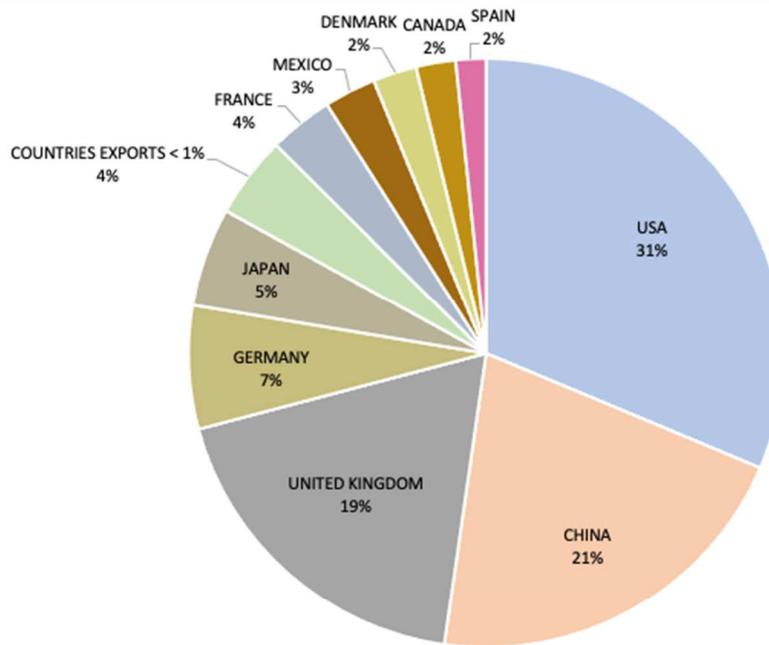
Exportations chiliennes de vins en bouteille (sept 2021 – aout 2022)
5 Mhl ; 1,6 Md\$



Les marchés chinois et brésiliens se développent au détriment du marché britannique. Concha y Toro réalisent 24% des exportations et Vina San Pedro 11,5%



Exportations chiliennes de vins en vrac (sept 2021 – aout 2022)
3,7 Mhl ; 0,3 Md\$



Les exportateurs majeurs de vins en vrac ne sont pas les mêmes que ceux qui dominent les exportations en bouteille qui sont plus concentrées.

poids des 3 premiers exportateurs		
	bouteille	vrac
volume	41,5%	31,7%
valeur	36,0%	29,5%

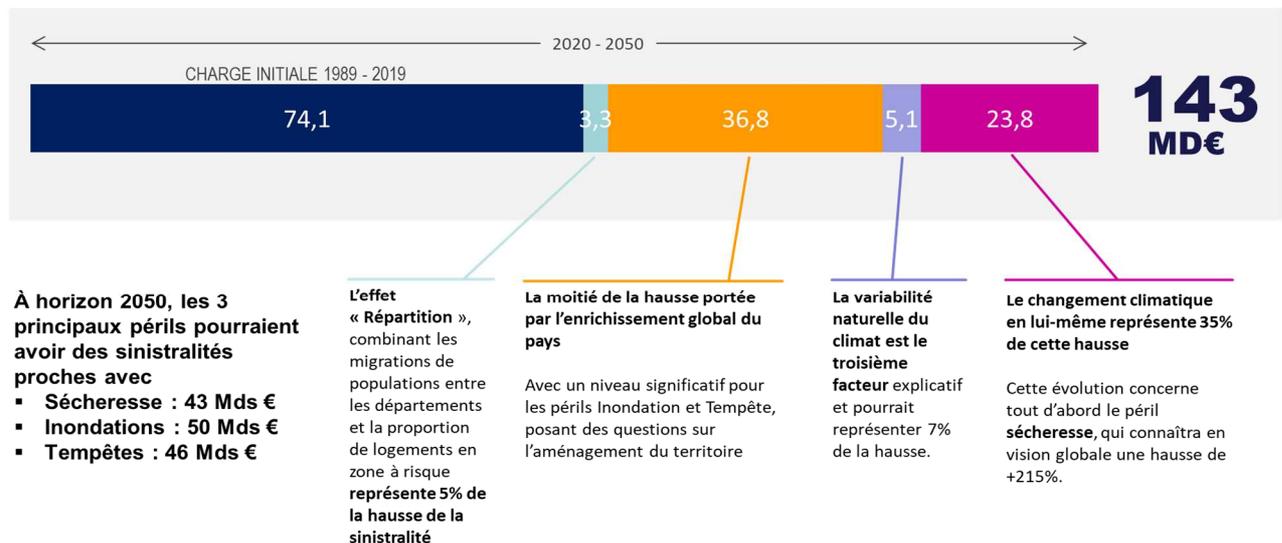
Par exemple, Constellation achète du raisin chilien pour fournir ses wineries aux USA et au Canada.

Ciatti Chili c'est un bureau de 4 personnes qui exportent 1,4 Mhl vers les USA, la Chine le Brésil.

Conclusion

Après avoir joué sur des couts de production très bas liés au faible cout de la main d'œuvre, la filière viticole chilienne a progressé en qualité avec des vins de cépage. Le Chili bénéficie d'une situation géographique qui le positionne à la bonne distance des principaux marchés. Des

France Assureurs a réalisé une projection à 2050 de la sinistralité climatique (hors assurance récolte). Celle-ci pourrait doubler avec une contribution liée à l'enrichissement du pays (davantage de biens assurés) à hauteur de 50% et 1/3 liée au changement climatique lui-même (et tout particulièrement la sécheresse).



Les années récentes ont été marquées par des successions d'événements climatiques d'ampleur :

- Canicules de 2003 et 2006 (qui entrerait dans le « normalité » si scénario à 2 degrés à 2050 se produit)
- Printemps très chaud et très sec de 2011
- Gel en février 2012
- Été très pluvieux en 2013
- Hiver 2015-2016 très doux
- Excès d'eau 2016
- Gel tardif sévère avril 2017 sur le périmètre méditerranéen
- Gel d'ampleur nationale avril 2021
- Sécheresse 2022.

Les vignes sont sujettes à des changements physiologiques : avancement de la phénologie qui les expose au gel, déséquilibre acide alcool dans les baies, fluctuation des rendements, ...

Le gel national de 2021 a stimulé le monde agricole, celui de l'assurance et les pouvoirs publics pour avancer vers une réforme de l'assurance récolte. D'autant que les scénarios des experts scientifiques montrent dans long terme :

- Une diminution du débit moyen annuel des cours d'eau de l'ordre de 10 % à 40 % pour une majorité de bassins.
- L'augmentation probable des précipitations hivernales entraînant des excès d'eau produisant des stress tout aussi pénalisant pour les cultures.

2. La réforme de l'assurance climatique sur récolte

La réforme met fin à un système fondé sur deux régimes parallèles, d'une articulation complexe entre assurance privée et pouvoirs publics créant des distorsions entre assurés et non assurés :

- l'assurance multirisques climatiques des récoltes (contrats "d'assurance récolte" contractés par les exploitants qui peuvent bénéficier d'une aide de l'État jusqu'à 65% pour payer leur prime d'assurance) qui est déficitaire et couvre très peu d'agriculteurs (moins de 20%) ;

- le régime des calamités agricoles, fondé sur la solidarité et cofinancé par les agriculteurs (via des taxes) et l'État, qui exclut quant à lui certaines cultures (viticulture et grandes cultures) et dont les délais d'indemnisation sont jugés trop longs.

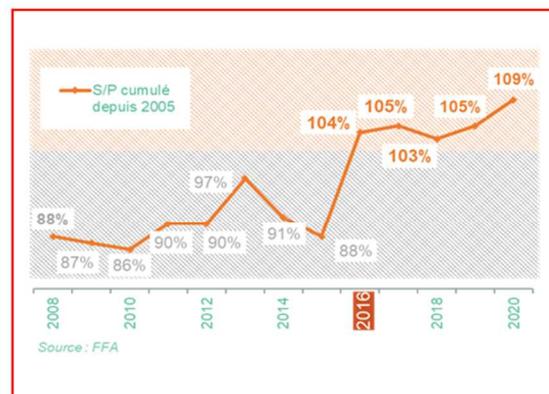
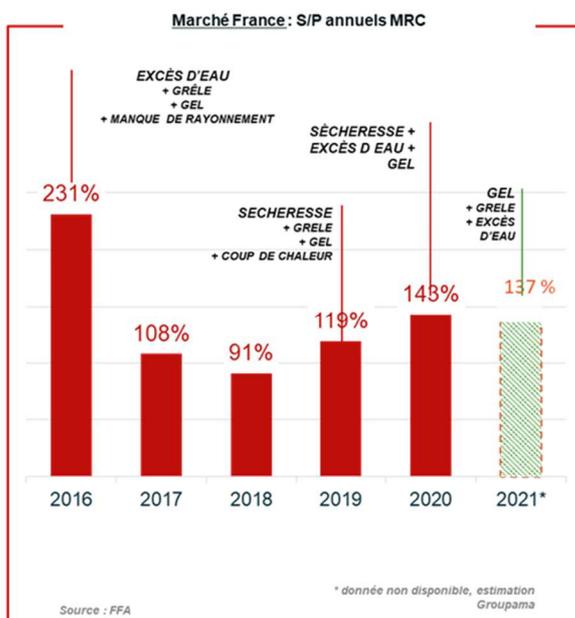
Ce système à deux régimes, conçu dans les années 1960, est considéré comme injuste, illisible et dépassé face aux défis actuels du changement climatique et de ses aléas (sécheresses à répétition, inondations, gel et intempéries, orages de grêle localisés...). Sur les cinq dernières années, le coût des sinistres agricoles a plus que doublé par rapport à 2010-2015.

(source Vie Publique)

Un contrat MRC (multirisque climatique) couvre la survenance de 17 aléas :

- Grêle
- Gel, température basse, coup de froid
- Sécheresse, excès de température, coup de chaleur, coup de soleil
- Manque de rayonnement
- Excès d'eau, pluies violentes, pluies torrentielles, humidité excessive
- Tempête, tourbillon, vent de sable
- Poids de la neige

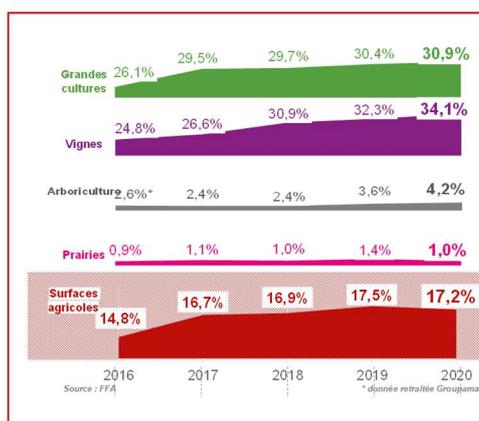
Ce produit est en déséquilibre comme le montre le ratio S/P : sinistres indemnisés / primes



Le fonds des calamités a été régulièrement mobilisé pour l'indemnisation des sécheresses successives sur prairies et des épisodes de gel en arboriculture. Le gel d'avril 2021 a touché l'arboriculture et la vigne sur la quasi-totalité du territoire après un hiver doux, générant des dommages très importants. Le gouvernement a ré-ouvert, à titre exceptionnel, le fonds des calamités pour les vignes alors qu'elles sont assurables (NDLR prise en charge des pertes des viticulteurs non assurés par les calamités et mise en place d'un soutien spécifique via FranceAgriMer pour les viticulteurs assurés).



**LES LIMITES DU SYSTÈME...
UNE ASSURANCE MRC DÉSÉQUILBRÉE ET UN CONTEXTE
D'INTENSIFICATION DES ALÉAS CLIMATIQUES (2/2)**



- ❑ La MRC est un des principaux outils qui peut apporter une **sécurité financière** à une exploitation faces aux aléas climatiques.
- ❑ Malgré la hausse des phénomènes climatiques et leur intensité au cours des dernières années, les surfaces assurées en MRC ne **progressent quasiment pas**.
- ❑ Sur Prairies et Arboriculture, l'existence du fonds des calamités – du fait de méthodologies différentes – bloque le développement du fait que les deux systèmes sont exclusifs (un assuré MRC ne peut pas bénéficier du Fonds des Calamités Agricoles)
- ❑ Seulement **17% des surfaces toutes filières** sont assurées contre tous les aléas climatiques.
- ❑ La couverture **grêle/tempête** représente **environ 30%** des surfaces supplémentaires en grandes cultures et en viticulture

Avec 17% de surfaces assurées, la mutualisation du risque n'est pas suffisante pour équilibrer le système. L'objectif de la réforme est d'augmenter ce pourcentage. (→60% des surfaces viticoles et 30% sur prairies et arboriculture en MRC en 2030). Ainsi également, il s'agit de protéger tous les agriculteurs, premières victimes des risques climatiques en engageant l'État en support complémentaire à l'assurance grâce à une meilleure articulation entre dispositifs privés et publics.

- Un principe d'Universalité

Chaque agriculteur devra pouvoir bénéficier du nouveau schéma de protection

- Au travers du financement Public « **Solidarité Nationale** » (FSN), qu'il soit assuré ou non
- En augmentant la mutualisation des risques sur le marché Français via un Pool de **co-réassurance**

Une nouvelle Gouvernance

impliquant les agriculteurs (au travers de leurs syndicats), les assureurs, les réassureurs et les Pouvoirs Publics :

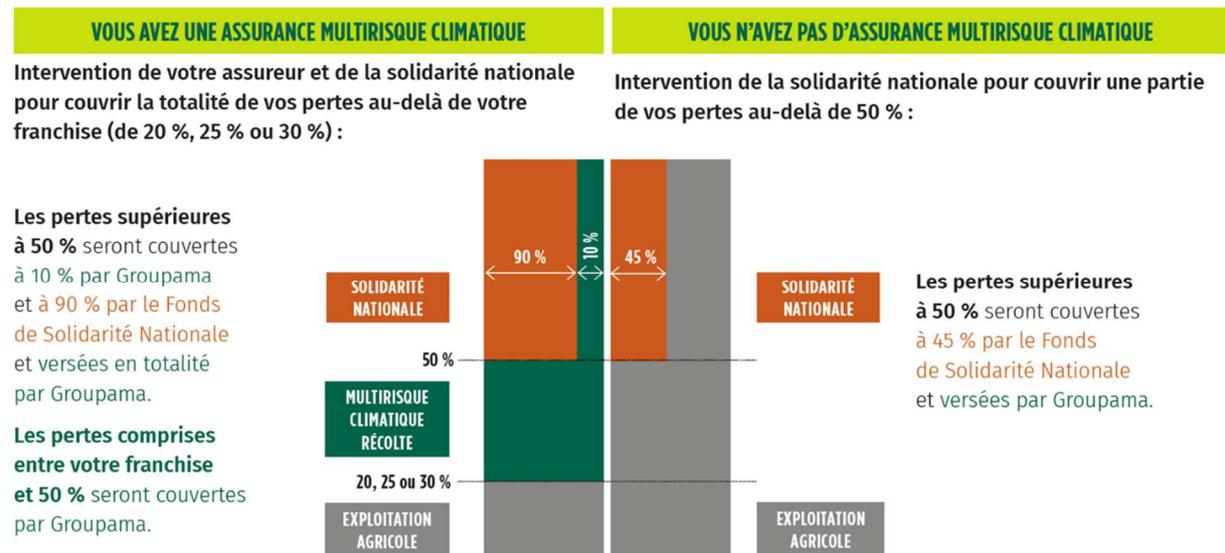
Commission chargée de l'orientation et du développement des assurances garantissant les dommages causés aux récoltes

(CODAR)

Aujourd'hui en viticulture, 32% des surfaces sont couvertes par une MRC et 21% pour le seul risque grêle, alors que la sensibilité de la production aux aléas a été clairement illustrée par les récoltes 2017 et 2021.

La réforme s'appuie sur 3 niveaux :

- L'exploitant qui conserve la franchise souscrite à sa charge
- L'assurance privée qui intervient au-delà de la franchise et jusqu'au seuil de pertes exceptionnelles
- Les pouvoirs publics qui interviennent au-delà du seuil de pertes exceptionnelles (taux de prise en charge en fonction des cultures assurées MRC ou non) ; pour une culture assurée la part de l'État (90%) est complétée par l'assurance privée (10%).



Pour l'agriculteur qui n'est pas assuré, l'État intervient avec le Fonds de solidarité nationale à partir de 50% de perte avec une prise en charge de 45% des pertes en 2023 (une dégressivité progressive est prévue au fil du temps).

Une subvention publique des primes d'assurance à hauteur de 70% est prévue à partir de 20% de franchise, et pour des rendements et prix souscrits conformes au cahier des charges de Pouvoirs publics.

3. Études, travaux et expérimentations nécessaires aux adaptations

La réforme devra permettre de mutualiser les risques au travers d'un pool de co-réassurance. En effet, quand un agriculteur s'assure, une bonne part de sa cotisation sert à la réassurance de l'assureur, et ce d'autant plus que le S/P est dégradé. Une dégradation du risque avec un S/P au-delà de 100% augment l'exigence du Réassureur vis-à-vis de l'assureur, et se traduit souvent par une augmentation des primes et sélection des risques

Il s'agira donc d'améliorer le niveau de prime par économie d'échelle sur la Réassurance, et via une diminution de la volatilité par regroupement des portefeuilles. Plus de mutualisation permettra aussi une compensation plus large entre les risques les plus exposés et les moins exposés des portefeuilles

Les études permettront une meilleure connaissance du risque climatique sur récoltes et le recueil des données techniques de sinistralité et rendements, aidera le Pool à définir une tarification plus précise sur le périmètre MRC subventionnable.

La concurrence sera stimulée :

- Un acteur non spécialisé pourra bénéficier de la connaissance du Pool (favorise l'entrée de nouveaux acteurs)
- Pas d'offre unique ni de tarif unique : chaque compagnie d'assurance ajoutera à la prime technique de cession ses propres chargements (couts d'acquisition, de gestion, réassurance additionnelle, distribution...)

Lien avec le système à 3 étages : une fois mis en place, l'adhésion au Groupement (Pool) sera obligatoire pour pouvoir distribuer des offres subventionnées.

Pour favoriser la mise en œuvre de pratiques plus résilientes par les exploitants, l'assureur peut développer des partenariats avec les instituts de recherche et les start-up qui développent ces solutions.

Dans l'organisation nouvelle,

- Une prise en charge par l'assurance subventionnée des aléas significatifs pour les agriculteurs qui ont fait le choix de s'assurer avec intervention de l'assureur **au même titre qu'aujourd'hui**.
- Cette brique assurantielle intervient entre la franchise de l'assuré et le seuil de pertes exceptionnelles. Elle est au cœur du dispositif assurantiel.
- Une **pérennité du dispositif** qui dépend :
 - Des interactions entre toutes les actions de prévention mentionnées précédemment (intégration et alimentation du conseil prévention notamment, dans un cercle itératif vertueux).
 - Le partage de données, d'étude, d'innovations présentées à la CODAR par les Assureurs et le Monde Agricole.
- Ce suivi instauré par la **CODAR** s'axera à la fois :
 - sur les **évolutions du changement climatiques**
 - sur l'aspect **maintien du risque technique** avec proposition de solutions conjointement trouvées entre tous les acteurs (OPA, Assureurs, Réassureurs et Pouvoirs Publics).

La réglementation UE applicable au secteur vitivinicole et ses conséquences d'après l'exposé Sophie QUILLET (FranceAgriMer) le 15 novembre 2022

→ Depuis 1962, la politique européenne dans le secteur viticole articule 3 leviers : la gestion conjoncturelle des marchés (stockage, distillations, ...), la gestion structurelle de la production (droits de plantation, arrachage, restructuration) et les mesures normatives pour garantir et préserver la spécificité du vin. Avec l'intégration en 2009 dans l'OCM unique le soutien européen se fait principalement via le PNA (programme national d'aides) sur certaines mesures choisies par chaque État membre dans la « boîte à outils ». Distillation et arrachage ne sont plus mis en œuvre... facilement.

1. Survol rapide de l'histoire de la PAC

Acte fondateur : traité de Rome 25 mars 1957

- Unicité de marché (libre circulation des marchandises)
- Préférence communautaire (union douanière protectionniste)
- Solidarité financière entre membres de la CEE

Objectifs :

- augmenter la productivité,

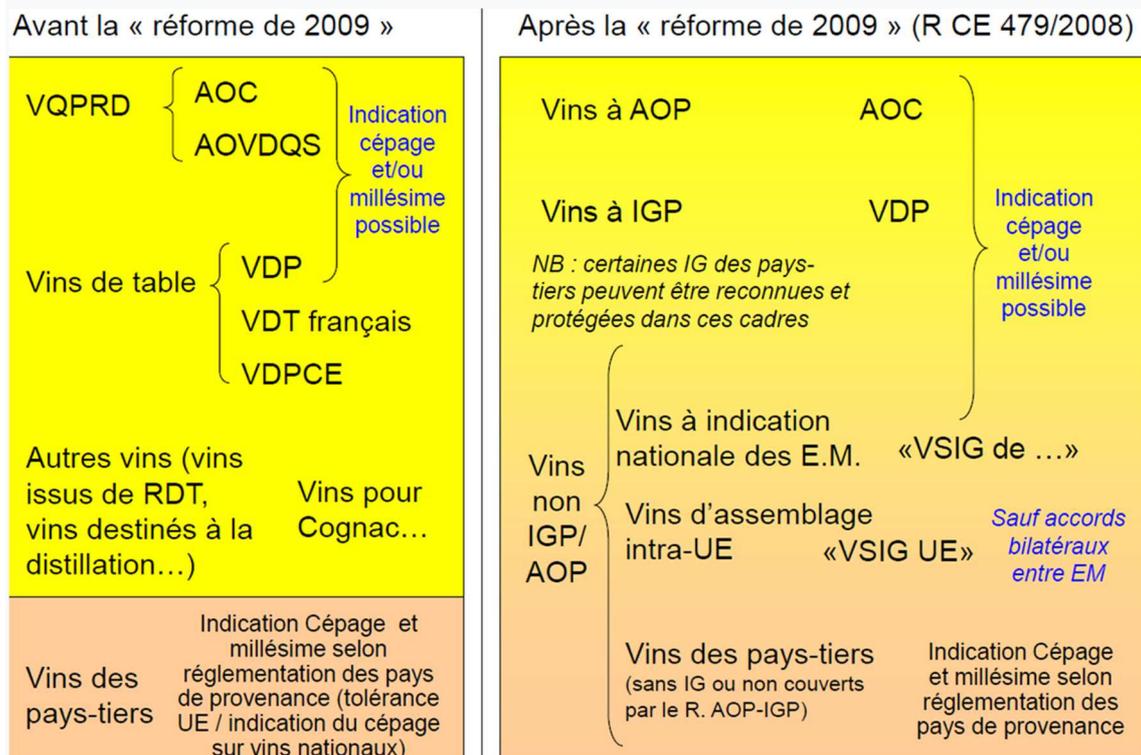
- stabiliser les marchés,
- sécuriser les approvisionnements,
- assurer des prix raisonnables aux consommateurs
- mise en place du FEOGA Fonds européen d'orientation et de garanties agricoles (soutien marchés), remplacé ensuite par le FEAGA (fonds européen agricole de garantie).

La politique européenne dans le secteur vitivinicole s'articule autour de 3 axes depuis 1962 :

- les mesures de gestion de marché (gestion des excédents) pour être en mesure de répondre aux aléas du marché : stockage, restitution, distillation (« arrachage d'hectolitres »)
- les mesures d'accompagnement structurel permettant une organisation économique de la production : droits de plantation, restructuration, arrachage définitif...
- les mesures normatives pour garantir et préserver la spécificité du vin : pratiques œnologiques restreintes, désignation et présentation (étiquetage) des vins et différenciation (signe de qualité), traçabilité (non sanitaire mais sur la valeur du produit)

2. Le compromis de 2008 (pour application à partir de 2009)

- Arrêt des mesures de gestion de marché (distillation, stockage, aide aux moûts)
- Compromis global intégrant :
 - la fin des droits de plantation en 2015
 - et la mise en place d'un (ultime ?) programme d'arrachage définitif de vignes de 2008/2009 à 2010/2011 qui a permis l'arrachage de 23 000 ha en France dont les ¾ en LR, arrachage de 175 000 ha en EU en 3 ans
- Transfert d'une partie des fonds viticoles vers le développement rural (485 M € sur la période 2009-2013)
- Éligibilité du secteur aux aides découplées et possibilité de basculer les enveloppes dans le RPU



- Programme national d'aide à partir d'une liste de 8 mesures européennes structurelles visant à adapter l'offre au marché et développer la demande (restructuration, investissement et promotion) : 1,4 md Euros/an sur la période 2009-2013
- Nouvelle segmentation de l'offre de vin : Appellation d'Origine Protégée (AOP), Indication Géographique Protégée (IGP) et vins sans indication géographique (VSIG), avec possibilité pour les VSIG d'étiqueter le cépage et/ou le millésime.
- Renforcement des compétences des interprofessions (y compris en matière de régulation et suivi de l'offre)
- Modifications du cadre règlementaire : droit de la concurrence et interprofessions, pratiques œnologiques...
- Intégration de l'OCM vin dans l'OCM unique : du R(UE) 479/2008 au texte actuel R(UE) 1308/2013 qui prévoit :
 - Programme National d'aide (art 39 à 54)
 - La gestion du potentiel viticole (art 61 à 72)
 - Définition, dénomination de vente (art 78 et Annexe VII, partie 2)
 - Les pratiques œnologiques et méthodes d'analyse (art 80 et Annexe VIII)
 - Variétés à raisin de cuve (art 81)
 - La définition des IG et mentions traditionnelles (art 92 à 116)
 - Étiquetage et présentation (art 117 à 123)
 - Casier viticole et suivi (art 145 à 147)
 - OP, AOP et organisations interprofessionnelles (art 152 à 167)
 - Définitions (Annexe II, partie 4)

3. Le programme national d'aide (et bientôt le plan stratégique national)

Pour construire son Programme national d'aide (PNA) la France a retenu les mesures suivantes : promotion Pays-Tiers, restructuration et reconversion des vignobles, investissements et distillation de sous-produits (prestations viniques).

Mesures non-retenues: assurance récolte, fonds de mutualisation, vendange en vers et innovation. (Mais assurance récolte et innovation sont aidées via des dispositifs non sectoriels).
Dépenses de la France sur le budget UE de l'OCM actuelle dans le cadre de son PNA :

Mesure	Dépenses au 15/10/2020 (M€)	Dépenses au 15/10/2021 (M€)	Dépenses au 15/10/2022 (M€)
Restructuration du vignoble	63,4	103,19	100,05
Investissement	54	80,13	98,00
Promotion	20,6	39,01	38,00
Prestations viniques	15,5	34,50	33,58
Distillation de crise	127		
Stockage		12,84	
Total	280,5	269,63	269,63

Les mesures de distillation de crise et de stockage ont été autorisées par l'UE sur des budgets prélevés dans le PNA à titre exceptionnel. Pour la distillation de crise 2020 la somme a été abondée par la France pour atteindre 156M€.

Les actuelles demandes d'arrachage et de distillation ne devraient pas être autorisées sur fonds communautaire, peut-être via les interpro avec des fonds régionaux.

Promotion pays tiers

Objectif : favoriser l'image des vins européens, le développement de leurs marques sur ces marchés, et renforcer durablement la présence des vins européens dans les pays tiers

Bénéficiaires : organisations professionnelles et interprofessions, et entreprises commercialisant du vin

Types d'actions éligibles (5 ans max.) : relations publiques, promotion et publicité, participation à des salons internationaux, campagnes d'information, études de marchés nouveaux, études d'impact.

Type des vins : AOP, IGP, VSIG avec mention de cépage

Taux d'aide : maximum 50% du montant des dépenses éligibles.

Ce dispositif est géré par le siège de FranceAgriMer à Montreuil. Ce dispositif est en cours d'évolution suite aux nombreuses difficultés rencontrées par les opérateurs pour justifier les dépenses engagées.

Aide à la promotion vers les pays tiers – AAP 2021 pour réalisation 2022 (point à février 2022)

DOSSIERS	NOMBRE	%	MONTANTS PRESENTES	MONTANTS RETENUS	MONTANTS NON RETENUS
TOTAL	154	100%	99 956 723,24 €	97 468 312,95 €	2 488 410,29 €
NOTIFIES 100%	123	80%	67 861 387,22 €	67 861 387,22 €	- €
ELIGIBLES PARTIELS	29	19%	31 151 368,58 €	29 606 925,73 €	1 544 442,85 €
REJETS	2	1%	943 967,44 €	- €	943 967,44 €

3 régions concentrent les ¾ des budgets retenus : Nouvelle Aquitaine (31% demandés par 43 opérateurs), Grand Est (26%, 33 opérateurs) et Occitanie (18%, 27 opérateurs). PACA arrive juste après avec 9% des budgets pour 13 opérateurs.

Aide à la restructuration et reconversion du vignoble :

Régime d'aide encadré par Règlement (UE) n°1308/2013 sur l'OCM et ses règlements d'application

3 objectifs :

- Adaptation au cahier des charges d'une IG, amélioration de qualité, demande des metteurs en marché
- Réponse aux demandes du marché
- Améliorer les facteurs de compétitivité : coûts de production, changement climatique

3 priorités :

- Restructuration collective : organisation filière autour de stratégies collectives (PCR avec engagement des viticulteurs sur 3 ans)
- Pérennité des structures (JA ou NI moins de 40 ans)
- Exploitations ayant souscrit une assurance « risques climatiques »

Les plans collectifs de restructuration (PCR) sont validés par le ministère en charge de l'agriculture, après consultation des instances professionnelles régionales et nationales, pour une période de 3 ans. Ces plans s'appliquent à un secteur viticole donné (par exemple le bassin

viticole Languedoc-Roussillon) et définissent les modalités de mise en œuvre des mesures de restructuration et de reconversion du vignoble (cépages éligibles, mesures éligibles).

Les viticulteurs qui s'engagent dans un PCR bénéficient d'aides majorées incitatives pour la mise en œuvre d'une stratégie collective de la filière viti-vinicole locale ou régionale.

Quatre types d'opérations de restructuration du vignoble sont éligibles aux aides de l'OCM vin.

Les bénéficiaires sont les exploitants qui souhaitent restructurer leurs vignobles :

- en opérant une reconversion variétale,
- en opérant une modification de densité (+/- 10%)
- en réimplantant tout ou partie de leurs vignobles (selon zonage),
- en améliorant les techniques de gestion de leurs vignobles (palissage, irrigation, terrasses).

Le montant de l'aide attribuée varie selon la ou les actions éligibles réalisées.

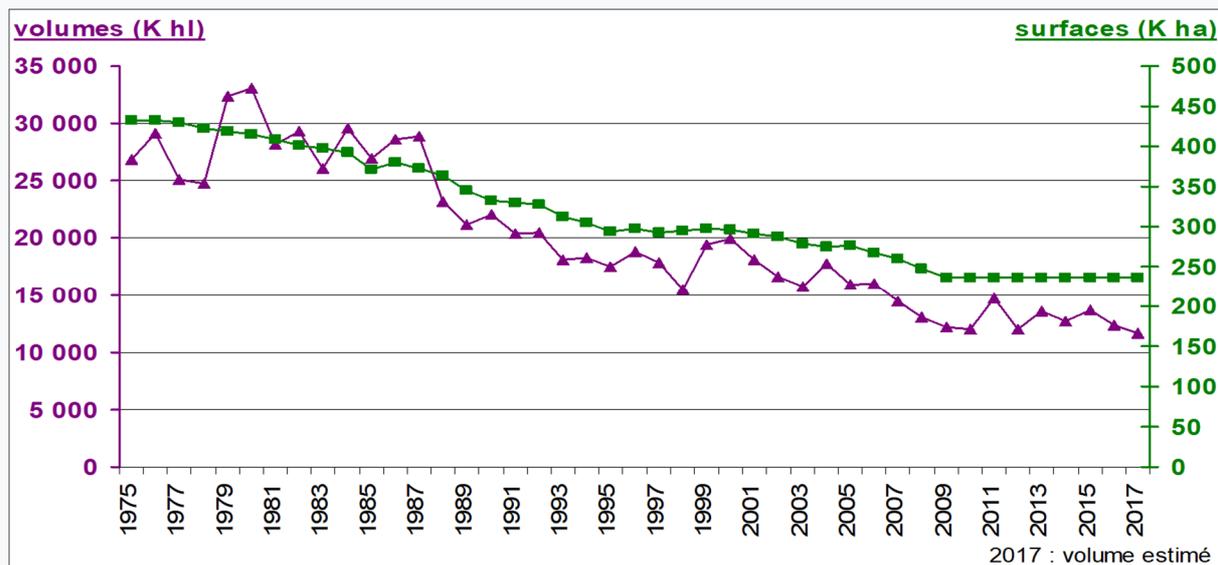
Restructuration – campagne 21/22

		21/22 DA	21/22 DP	20/21 DP
Volet collectif	PCR LR - Plantation	3 034 ha	2 939 ha	2 627 ha
	PCR VRP - Plantation	195 ha	187 ha	155 ha
	Total PCR	3 229 ha	3 126 ha	2 782 ha
Volet individuel	Plantation	1 202 ha	1 156 ha	2 058 ha
	Palissage seul	1 133 ha	1 095 ha	1 066 ha
	Irrigation seule	1 553 ha	1 388 ha	920 ha
	Palissage et irrigation	118 ha	116 ha	127 ha
	Total individuel	4 006 ha	3 755 ha	4 171 ha
Total restructuration		7 235 ha	6 881 ha	6 953 ha
Demande de contrôle préalable à l'arrachage 22/23		3 681 ha		
• Dont Dépôt 1^{ère} phase		1 866 Ha		
• Dont Dépôt 2^{ème} phase (arrêté au 27/10/22)		1 815 Ha		

Une exploitation viticole peut déposer un dossier incluant plusieurs actions (par exemple arrachage de syrah et replantation de merlot pour partie et modification de densité entre une autre parcelle arrachée et la parcelle replantée en conservant le même cépage).

Il s'agit d'une aide sous forme de participation aux coûts d'adaptation de l'appareil de production mais aussi en une indemnisation pour pertes de recettes, sous certaines conditions : les viticulteurs qui ont déposé une demande d'aide à l'arrachage préalable des parcelles peuvent bénéficier d'une indemnité pour pertes de recettes (compense l'absence de récolte entre l'arrachage de l'ancienne vigne et l'entrée en production de la nouvelle parcelle plantée).

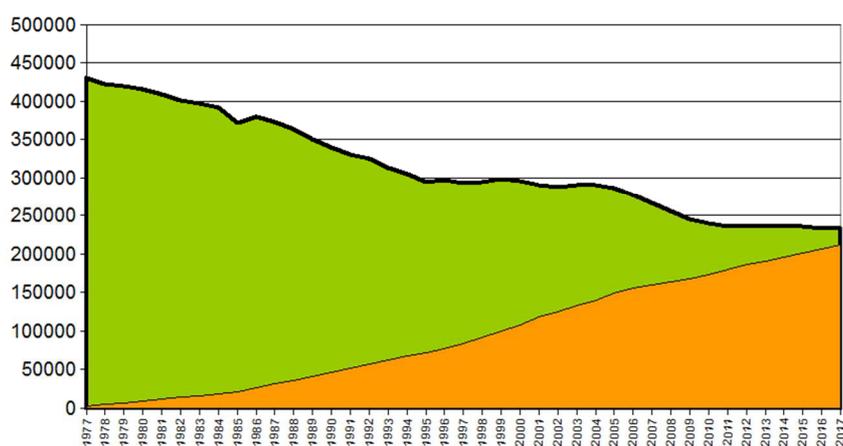
Impact des mesures structurelles en Languedoc-Roussillon Évolution des surfaces et volumes entre 1975 et 2017



En plus de 40 ans la baisse régulière des surfaces et des volumes est liée à différents facteurs dont :

- Plusieurs crises viticoles liées à une surproduction et une baisse concomitante de la consommation observée à l'échelle mondiale (modification des modes de vie) qui a induit
- La mise en place d'un dispositif d'aide à l'arrachage définitif des vignes (principalement destiné aux vieilles vignes à fort rendement),
- La mise en place d'aides à la restructuration et la reconversion du vignoble avec l'introduction de cépages dits « améliorateurs » (type syrah) et l'adoption de techniques de production maîtrisées qui ont permis d'améliorer la qualité des vins et le contrôle de la production.

Evolution du vignoble et des superficies restructurées en LR de 1977 à 2017

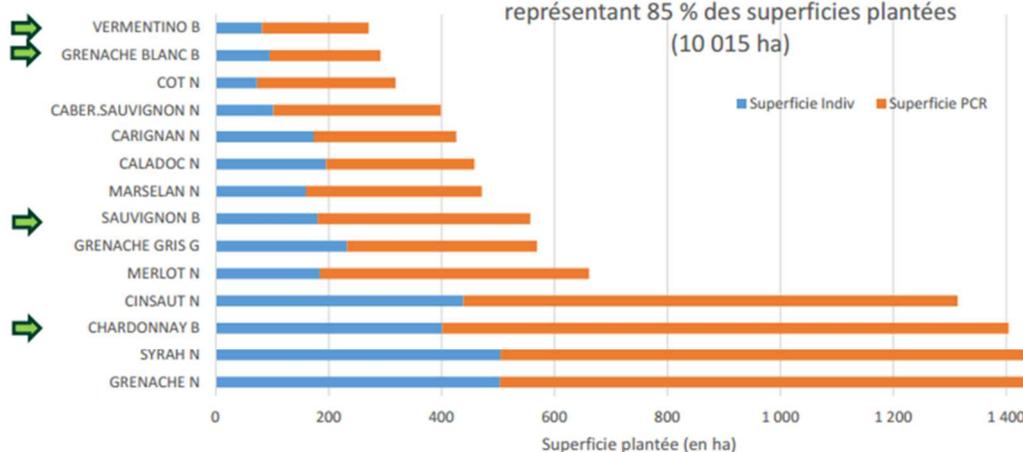


A noter que sur le Languedoc-Roussillon les superficies en vigne ayant fait l'objet d'une opération de restructuration/reconversion (données 2019) correspondent à la surface totale du vignoble. En 2021 : 220 000 ha

SURFACES PLANTEES AVEC AIDE - CAMPAGNES 2019 A 2021

14 variétés > 250 ha

représentant 85 % des superficies plantées
(10 015 ha)



→ Cépage blanc

FranceAgriMer DRAAF Occitanie

10

08/10/2020

Aide à l'investissement : création/modernisation de l'outil de production

- Dépenses éligibles :
- Bâtiments et réception vendange,
- Matériels de pressurage/égouttage,
- Traitement vendange (thermo-vinification, flash détente), traitement des vins et moûts (filtration, centrifugation, débourbage, clarification), maîtrise des températures,
- Cuvierie, stockage/assemblage, élevage,
- Chaînes de conditionnement,
- Construction/rénovation du caveau de vente
- Études, logiciels spécifiques (contrôle températures par exemple)

Aide aux investissements LR – dossiers déposés

		AAP 2022	AAP 2021	AAP 2020
Caves coop	Nombre	51	74	76
	Montant dépenses	20,332	26,77	55,12
	Montant aide	5,91	10,51	18,92
Caves part	Nombre	249	260	218
	Montant dépenses	45,63	61,72	35,09
	Montant aide	11,41	21,42	11,44
Autres	Nombre	34	37	32
	Montant dépenses	27,84	14,51	11,24
	Montant aide	5,64	4,83	3,54
Total	Nombre	334	371	326
	Montant dépenses	93,8	134,36	101,27
	Montant aide	22,96	48,91	33,9

AAP 20 : taux d'aide à 35% Ou 40% suivant le cas

AAP 21 : taux d'aide 40% ou 45% suivant le cas

AAP 22 : taux d'aide 30% ou 35% suivant le cas

Élimination des sous-produits de vinification

L'élimination des marcs et des lies est obligatoire

L'élimination des sous-produits de la vinification (marcs et lies) est obligatoirement réalisée dans des conditions particulières autorisées en vue de :

- Garantir la qualité des vins et éviter ainsi tout sur-pressage des marcs ou filtration des lies visant à récupérer plus d'alcool,
- Éviter l'élimination « sauvage » des sous-produits et les pollutions diffuses.

Les méthodes d'élimination autorisées sous contrôle et respect de cahiers des charges sont la distillation (aide FranceAgriMer), l'épandage, le compostage ou la méthanisation (cahiers des charges et contrôles)

Pour l'aide à la distillation des sous-produits (FranceAgriMer),

Deux aides distinctes aux distillateurs :

- une aide à la collecte des marcs, dont le montant varie selon l'origine : de 37 € / hlap (hectolitre d'alcool pur) à 50 € / hlap HT,
- une aide à la transformation : elle représente 60 € / hlap HT pour les marcs, 50 € / hlap HT pour les lies.

L'alcool ainsi produit par les distilleries ne peut être destiné qu'à des usages non alimentaires (bio-carburants et industrie).

La quantité minimale d'alcool contenue dans les résidus de vinification doit représenter à minima 10% du volume total d'alcool contenu dans le vin produit et respecter les normes minimales d'alcool pur (AP) définies pour chaque type de résidus.

Pour la vinification de moûts de raisins et vin nouveau encore en fermentation, la quantité d'alcool à fournir est répartie entre le récoltant (5% du vol. pour les rouges et 8% pour les blancs) et le vinificateur (5% pour les rouges et 2% pour les blancs).

Autres sujets....

Pour commercialiser le vin, le viticulteur, le négociant, la coopérative viticole ou l'expéditeur doivent répondre à un certain nombre d'obligations telles que les déclarations auprès des douanes, les demandes de revendication auprès des ODG, les demandes d'agrément et de certification des vins sans indication géographique (IG) avec mention de cépage et/ou millésime auprès de FranceAgriMer, les demandes de visa des contrats d'achat de vins en vrac auprès des interprofessions (AOP, IGP) ou de FranceAgriMer (VSIG), les formalités douanières pour l'export.

Les paiements pour services environnementaux (PSE), outils de la transition agroécologique par Jean-Christophe Debar (PluriAgri) le 12 janvier 2023

→ Un PSE est un contrat qui financiarise une pratique de limitation (au-delà de la norme en vigueur) des émissions de GES d'une activité. Ils pourraient devenir un élément constitutif de la relation entre les IAA et leurs fournisseurs agricoles.

Les paiements pour services environnementaux sont des outils de la transition agro-écologique. L'objectif de la transition agro-écologique est de réduire les émissions de gaz à effet de serre et d'adapter l'agriculture aux conséquences du changement climatique (température, pluviométrie, événements extrêmes) pour préserver le potentiel de production (surfaces, rendements), afin de répondre à la demande alimentaire croissante tout en réduisant les externalités négatives de l'agriculture que ce soit sur le climat, l'air, l'eau, ou la biodiversité...

Il n'y a pas contradiction absolue entre produire plus (effet de l'azote sur l'accroissement de la biomasse, qui par exemple est nécessaire à une biologie améliorée des sols) et les objectifs d'atténuation / adaptation au changement climatique. La question est de savoir comment produire plus de biomasse sans accroître les impacts négatifs et avec des solutions qui parfois interagissent de manière complémentaire ou antagoniste.

Les solutions mises en avant dans les discussions internationales sont les « solutions fondées sur la nature » : inciter au stockage de carbone dans les forêts ou les sols agricoles (terres cultivées, prairies) mais :

- Le stockage de carbone dans les sols réduit les émissions de GES et a plusieurs co-bénéfices : moindre érosion, capacité accrue de rétention d'eau, plus grande activité biologique -> meilleure fertilité
- La réduction des apports d'engrais azotés diminue les émissions de GES... mais elle peut diminuer aussi le stockage de carbone dans les sols, à cause d'une moindre production de biomasse

Le marché du carbone est un exemple particulier de paiement pour service environnemental,

The Economist titrait récemment « il est temps de devenir réaliste ». L'objectif politique de ne pas dépasser 1 degré de réchauffement d'ici la fin du siècle est louable mais les conditions pour y arriver ne seront vraisemblablement pas réunies. La question à se poser est de savoir comment le secteur privé peut y contribuer à côté des engagements insuffisants des États. En outre, l'intérêt d'avoir des financements privés permet de responsabiliser des acteurs locaux.

La notion de paiement pour service écosystémique (PSE) vient des bienfaits que l'homme peut tirer de l'écosystème, comme le stockage du carbone, la pollinisation, la baisse de l'érosion des sols ou encore la conservation de la forêt. Les changements de pratiques agricoles fournissent des services écosystémiques. Le concept de PSE n'est appliqué que depuis les années 90 en France. Pour que le concept de PSE soit modélisable et intégré par les économistes, il faut qu'il réponde à certaines questions : que peut le marché ? Que doit faire l'État pour accompagner ? Est-ce que les contrats entre agents peuvent contribuer à rendre ce concept plus efficace et utilisable ?

- **Une transaction volontaire, faisant l'objet d'un contrat,**
- **...par laquelle un service environnemental bien défini**
- **...est acheté par un acquéreur (public ou privé) à un fournisseur (entité individuelle ou collective)**
- **...si ce dernier fournit effectivement le service concerné**
- **...soit en mettant en œuvre certaines pratiques (obligation de pratiques), soit en atteignant certains résultats quantifiés (obligation de résultats)**
- **...l'objectif étant de passer d'une logique de compensation des dommages infligés par l'agriculture à l'environnement à une logique d'incitation à la prévention de ces dommages (étape vers l'« internalisation » des externalités négatives)**

En termes de définition, le PSE correspond à une transaction faisant l'objet d'un contrat, d'un service environnemental bien défini, acheté par un acquéreur à un fournisseur, si ce fournisseur fournit effectivement le service défini soit en mettant en œuvre certaines pratiques soit en atteignant certains résultats quantifiés.

Les critères d'efficacité des PSE, exigés par la finance carbone et potentiellement applicables pour la création d'autres marchés de services environnementaux

- **Additionnalité** : Il faut prouver que le projet de PSE va entraîner une réduction des émissions de GES et/ou un stockage de carbone par rapport à un *scénario de référence*, permettant d'évaluer le « crédit carbone » ainsi généré (1 CC = 1 tonne équivalent CO₂). Il doit donc forcément être plus exigeant que la réglementation. Il faut également prouver que le projet ne pourrait être mis en œuvre sans l'apport financier permis par la finance carbone. Mais la question demeure sur ce que signifie un scénario de référence. Dans cette logique, les MAEC¹² sont éligibles car il faut éviter un double financement par principe communautaire. En effet, on ne peut pas cumuler une aide de la PAC avec un PSE.
- **Permanence** : L'impact des projets doit être irréversible. Il faut prouver par exemple que le carbone stocké grâce au projet ne sera pas relâché dans l'atmosphère à la fin du contrat. Il faut garantir que si l'agriculteur qui s'est engagé dans une démarche bas carbone (engagement pour 5 ans), soit il continue au bout de 5 ans, soit il vend son outil de production. Plusieurs cas peuvent se poser. La question qui se pose est : que peut garantir en termes de permanence un contrat ? C'est une notion qui reste en débat. La notion de crédit forestier renvoie au fait qu'il faut veiller à ce que la forêt soit conservée, le problème étant qu'elle peut aussi brûler. Le droit en matière de PSE doit intégrer beaucoup de paramètres.
- **Unicité** : Un même crédit carbone ne peut pas être vendu plusieurs fois par l'acteur qui l'a généré, ni utilisé par plusieurs acheteurs
- **Mesure, transparence et vérifiabilité** : Les actions mises en œuvre doivent suivre des méthodologies précises, permettant de mesurer le plus rigoureusement possible leur impact carbone et de s'assurer que chaque crédit carbone correspond bien à une réalité physique. Les crédits carbone doivent être certifiés et vérifiés par des opérateurs extérieurs. Les crédits doivent être répertoriés dans des registres publics

L'action pionnière de Vittel (1992) : Vittel, dans le cadre d'une collaboration avec l'INRA en 1992, avait proposé une réduction des intrants aux agriculteurs en rémunérant ceux qui accepteraient de changer leurs pratiques.

Jalons législatifs et réglementaires en France

La **loi de 2016** sur la compensation écologique prévoit que les aménageurs qui détruisent un écosystème doivent remettre sur pied derrière un nouvel écosystème ce qui suppose de comparer des milieux différents entre l'ex ante et l'ex post !

¹² Les **Mesures Agricoles Environnementales et Climatiques** mises en œuvre à partir de 2015, permettent d'accompagner les exploitants agricoles qui s'engagent dans le maintien ou le développement de pratiques favorables à l'environnement. Sur la base d'un contrat signé pour 5 ans avec l'État et la Région, les agriculteurs volontaires bénéficient d'une indemnisation annuelle devant compenser des surcoûts et manques à gagner, en contrepartie du respect de cahiers des charges. Le financement est partagé entre l'État, l'Europe, voire les Agences de l'eau suivant le type de MAEC souscrites. Ex en viticulture : AUCUN TRAITEMENT HERBICIDE SUR LA PARCELLE ou ENHERBEMENT SEME D'UN INTER-RANG SUR DEUX

Plan biodiversité 2018 : 150 millions € sur la période 2019-2021, dans le cadre du 11ème programme des Agences de l'eau, pour l'expérimentation de PSE climat, biodiversité, eau. Une centaine de PSE ont été gérés par les agences de l'eau depuis 2018

PSE mis en œuvre par les six Agences de l'eau (au 9/01/23)

. Classification par objectif environnemental

Eau (essentiellement pour la qualité) : 140

Biodiversité : 97

Climat : 54

. Classification par nature d'intervention

114 PSE pour la gestion des structures paysagères (haies, mares...)

137 PSE pour la gestion des systèmes de production agricole (cultures, prairies permanentes) et des ressources de l'agrosystème (eau, azote, carbone, biodiversité...)

La **création du Label bas-carbone** en 2018 certifié par le MTES pour l'agriculture. Il s'agit de promouvoir des méthodes qui visent à la fois la réduction des émissions de GES liées à l'activité agricole (N₂O, CH₄, CO₂ rejeté par les machines) et le stockage de carbone dans les sols (terres cultivées, prairies)

- 6 méthodes approuvées par le MTES (élevage bovin, grandes cultures, haies, plantation de vergers, gestion des intrants, réduction des émissions de méthane liées à l'alimentation des bovins laitiers)

- 8 autres méthodes en cours de développement (dont élevage porcin, plantes à parfum, viticulture -> finalisation et agrément en 2023 ?) création du label bas carbone.

Ces dispositifs ouvrent des possibilités de constituer une offre à partir de la réduction des émissions de CO₂ et du stockage du carbone (pour l'UE, on ne considérerait que le stockage du carbone)

Coté demande : depuis le **1^{er} janvier 2023**, les grandes entreprises (soit 3000 entreprises de plus de 500 salariés) sont dans l'obligation de **déclarer leurs émissions de GES** à 3 niveau :

- scope 1, activité de l'entreprise, équipements et installation, véhicules de l'entreprise
- scope 2 énergie : il s'agit des émissions indirectes liées à la production des énergies utilisées par l'entreprise : électricité, vapeur, chaleur, froid et air comprimé. Ces émissions dépendent donc grandement de la source d'énergie primaire (pétrole, gaz, charbon, biomasse, éolien, solaire...) utilisée pour les produire
- scope 3 émissions directes mais aussi indirectes des différentes parties prenantes - fournisseurs, prestataires, clients - de l'organisation, sur sa chaîne de valeur en amont et en aval de son activité. En amont dans la chaîne de valeur d'une organisation, on retrouve principalement les émissions de ses fournisseurs (et de leur propre chaîne amont), en aval dans la chaîne de valeur, les émissions liées à l'usage des produits et services et à leur fin de vie. NB pour les entreprises de l'agroalimentaire le scope 3 va représenter 80% des émissions de CO₂

et de présenter un « **plan de transition** » aligné avec les objectifs de l'Accord de Paris.

Cette disposition devrait entraîner, au niveau des IAA, l'élaboration de stratégies reposant sur :

- des exigences de réduction des émissions de GES par leurs fournisseurs agricoles, avec éventuellement un appui financier : primes filières pour la livraison de productions « bas-carbone »
- une stratégie de compensation des émissions résiduelles par l'achat de crédits carbone

Des questions qui restent ouvertes :

- possibilité pour les agriculteurs de cumuler vente de CC et prime filière
- définition standardisée d'une production « bas-carbone »

Le cadre européen : **Le projet de règlement de l'UE sur la certification des absorptions de carbone**

Calendrier :

- Proposition de la Commission européenne le 30 novembre 2022
- Débat Conseil-PE en 2023
- Application en 2024 ?

Débat en cours sur les méthodes à définir avec l'appui d'un groupe d'experts. Ne faudrait-il pas rémunérer la réduction des émissions de GES autres que le CO2 au risque d'un conflit avec le Label Bas Carbone ?

Entre l'éco-régime¹³ (pilier 1) et les MAEC (pilier 2) de la PAC, la question est de savoir ce qui peut être assimilé à des PSE. Les MAEC peuvent l'être, même si les débats persistent sur la notion de volontaire, puisqu'une MAEC est volontaire du point de vue de l'agriculteur mais pas forcément du contribuable qui finance l'aide européenne. Les accords de l'OMC ont servi de base pour les réglementations sur les MAEC. À cet égard, la PAC est passée d'une notion de paiement vert jusqu'en 2022 à une notion de conditionnalité accrue. L'éco-régime va plus loin et est plus proche de la rémunération de service. Les liens de proportionnalité entre la réception de la subvention et la fourniture de service sont présents. L'éco-régime fait un pas en avant, mais répond à une logique de redistribution des aides. La nouvelle PAC n'est pas susceptible d'avoir des impacts sur le marché du carbone.

Le cumul des aides PAC avec d'autres financements va ajouter à la complexité du système sachant qu'il ne sera pas possible de cumuler MAEC et PSE des Agences de l'eau, sauf si et seulement si le PSE va au-delà des exigences réglementaires et si l'ensemble des aides ne surcompense pas les coûts de mise en œuvre.

Le marché du carbone volontaire est très étroit. Le marché se tourne davantage vers des crédits d'origine française. Cela touche pour l'instant surtout des éleveurs mais pour intéresser plus d'agriculteurs il faudrait un prix de 80-90 € la tonne de carbone alors qu'elle est beaucoup moins chère pour l'instant (35€/t). Il y a 70 millions d'€ de compensations volontaires en France, les crédits français représentant 2 à 3 % du marché mondial.

2021 : la compensation d'une compagnie aérienne FR doit être faite à 50% à partir de crédits FR ou UE. Quelle sera la **taille du marché** pour se fournir en crédit carbone : *a priori* le marché mondial... problème : contrôle des certifications notamment hors UE. Le label bas carbone est

¹³ L'éco-régime constitue une des nouveautés de la Politique Agricole Commune (PAC) 2023-2027 et symbolise l'ambition environnementale et climatique de la nouvelle PAC. Son versement se fera sous la forme d'une aide directe, sous condition de mise en œuvre de pratiques en faveur de l'environnement.

reconnu pour sa trop grande rigueur, ce qui pose le problème de la reconnaissance internationale. Par exemple, en France les agriculteurs qui font du semis direct sont exclus du label bas carbone car la pratique n'est pas reconnue par ce label. Aux États-Unis, au contraire, on reconnaît le semis direct comme une pratique stockeuse de carbone.

Pour avoir une bonne information sur le marché des PSE, il faudrait tenir des registres à jour, en temps réel, qui ne soient pas sujet à la fraude, ce qui n'est pas simple à faire. Cela suppose une infrastructure publique et/ou privée.

Aujourd'hui, celui qui achète le carbone est l'utilisateur. La finance carbone réclame de la souplesse en termes d'achat et de revente. Les possibilités de cession devront évoluer.

À l'issue du protocole de Kyoto, un marché des « indulgences » existait, « les mécanismes permanents », mais ce n'est plus le cas aujourd'hui. Les entreprises ou États allaient utiliser des crédits dans un autre pays, en d'autres termes ils délocalisaient leur pollution. Le marché à terme de carbone a aussi fait l'objet de fraudes.

Le PSE doit répondre à plusieurs défis :

- **Mobiliser les acteurs sur un territoire, en termes d'offre** par l'organisation des agriculteurs volontaires, d'experts scientifiques et techniques, la mise en œuvre et le suivi du projet ; et en termes de demande en trouvant des financeurs potentiels (État, collectivités locales, entreprises) du fait de l'impact sur leur activité, pour la compensation de leurs émissions de GES ou au titre de la RSE.
- **Définir précisément les objectifs recherchés et les moyens d'y parvenir** : le débat existe sur l'intérêt et les limites de l'obligation de pratiques vs l'obligation de résultats ; le lien n'est pas toujours explicite entre le changement de pratiques et les résultats souhaités (complexité des agroécosystèmes, influence des pratiques des agriculteurs non-participants, temps nécessaire à l'efficacité de l'action...). Mais l'obligation de résultats risque de se focaliser sur un seul paramètre (ex : le stockage de carbone), au détriment du bouquet de services offert. Elle est en outre moins sécurisante pour l'agriculteur.
- **Évaluer la valeur des services rendus et le montant du PSE** : Estimation difficile en raison de la diversité des impacts, positifs et négatifs, du manque de données et des asymétries d'information entre l'agriculteur et l'acheteur du service. La valeur des services rendus dépend aussi de l'ampleur de leur additionnalité, elle-même délicate à définir. Plusieurs méthodes : révélation par le marché (marché volontaire du carbone), estimation du consentement à payer par les contribuables, enchères environnementales, système de points basé sur des indicateurs visant à la fois la qualité de l'eau et la biodiversité ⁽¹⁴⁾, crédits groupés (carbone-eau-biodiversité)...
- **Comment rémunérer les agriculteurs qui mettent déjà en œuvre les pratiques exigées pour le PSE ?** Contraire à l'additionnalité, mais : problème d'équité entre agriculteurs ; risque d'arrêt ou de réduction des services rendus ; pénalisation des producteurs les

¹⁴ Exemple de l'Agence de l'eau Adour-Garonne : indicateur 1 = diversité d'assolement (prairies, couverts végétaux) ; indicateur 2 = extensivité des pratiques (azote, pesticides) ; indicateur 3 = infrastructures agroécologiques (haies, zones humides, etc.). Chaque indicateur est noté sur 10. Il faut au minimum 16 points sur 30 pour recevoir un PSE. Le montant total du PSE est plafonné par exploitation.

plus innovants. Il faudra trouver des solutions possibles pour rémunérer les bonnes pratiques existantes (Agences de l'eau, LBC, projet de règlement de la Commission européenne sur les absorptions de carbone)

Conclusion

Les PSE permettent de valoriser la multifonctionnalité de l'agriculture et d'offrir des revenus complémentaires aux agriculteurs. Ils font passer d'une logique de compensation des dommages à une logique de prévention des dommages.

La mise en œuvre des PSE dépend de multiples facteurs, tant au niveau de l'offre que de la demande, mais leur impact sur l'environnement risque de rester limité par leur caractère volontaire.

En raison de la pression des enjeux environnementaux sur les filières, les PSE pourraient devenir un élément constitutif de la relation entre les IAA et leurs fournisseurs agricoles.

Les financements privés permettent de s'affranchir des contraintes imposées aux aides publiques et peuvent attirer de nouvelles ressources pour la transition agro-écologique, mais leur mobilisation à grande échelle, pour les crédits d'origine agricole, reste un défi.

Les PSE peuvent avoir un impact significatif sur le volume de production agricole : d'où les enjeux internationaux de certification et de standardisation des pratiques pour limiter les effets sur la compétitivité.

Un champ reste à explorer : des PSE publics ou privés pour l'adaptation de l'agriculture à la raréfaction des ressources en eau.

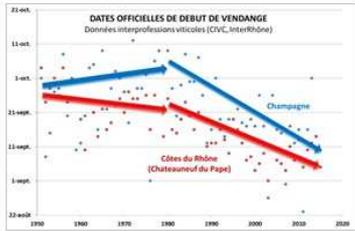
La prospective LACCAVE pour une stratégie d'adaptation de la filière viticole française d'après l'exposé de Hervé HANNIN (Institut Agro Montpellier), Françoise BRUGIERE et Patrick AIGRAIN (FranceAgriMer) le 15 novembre 2022

→ À partir d'un travail de prospective sur l'adaptation de la filière vigne et vins au changement climatique, de la mise en débat des scénarios ainsi construits et du recueil des votes sur la modalité d'adaptation préférée et de propositions d'action pour la mettre en œuvre, le projet LACCAVE a permis aux responsables de la filière d'élaborer un plan d'actions qu'ils ont remis au ministre de l'Agriculture.

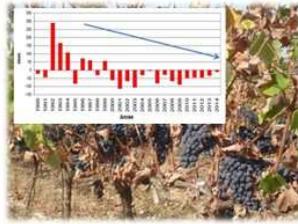
Le projet LACCAVE est une déclinaison viticole des travaux de l'INRA sur le changement climatique (méta-programme ACCAF "adaptation au changement climatique pour l'agriculture et la forêt"), qui s'est déroulé en 2 étapes : Projet LACCAVE (2012-2016) et LACCAVE 2.21 (2018-2021). Ce projet a mis en commun les recherches de 24 laboratoires (INRAE/CNRS/Universités) soit 95 chercheurs et étudiants et leurs travaux sur les impacts du changement climatique et possibilités d'adaptations pour la vigne et le vin.

La première phase du projet a permis d'échanger sur tous les impacts perçus ou observés voire simulés à la vigne comme à la cave et plus largement à chaque niveau de la filière.

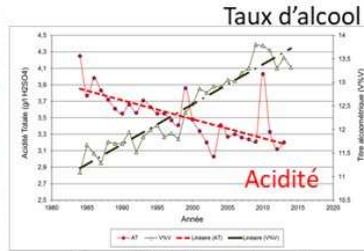
Impacts du changement climatique sur la vigne, le vin : observés, simulés, perçus



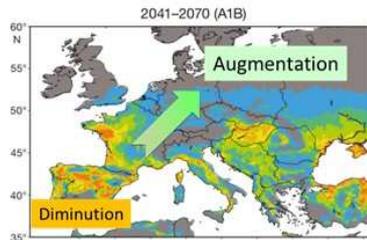
Avancée de la phénologie et des dates de vendange



Bilans et stress hydriques (rendement, qualité)



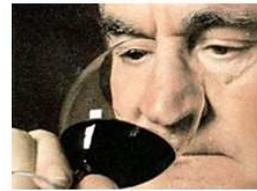
Caractéristique des vins alcool, acidité, arômes



Évolution des régions favorables à la viticulture



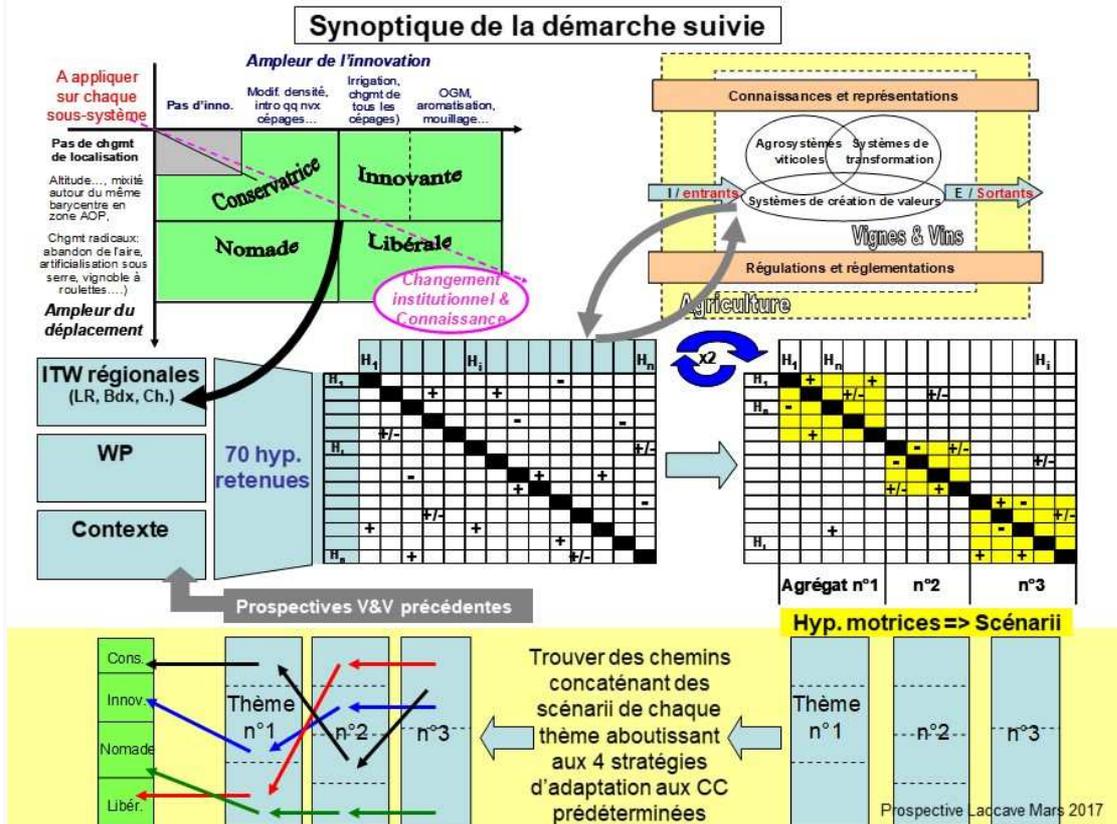
Revenus, risques économiques Compétitivité des vignobles



Tensions sur les AOP, Effets sur consommateurs?

La prospective est un des axes de travail du programme LACCAVE. Elle a été menée par un groupe de chercheurs et d'experts de la filière et / ou de la prospective : Patrick AIGRAIN & Françoise BRUGIERE (FranceAgriMer), Eric DUCHENE, Inaki GARCIA de CORTAZAR-ATAURI, Eric GIRAUD-HERAUD, Nathalie OLLAT, Jean-Marc TOUZARD (INRAE), Jacques GAUTIER (INAO), Hervé HANNIN (IHEV Institut Agro Montpellier).

La démarche originale qui a été mise en œuvre est la suivante :



À partir de deux axes d'adaptation identifiés : l'innovation et la mobilité géographique 4 stratégies d'adaptation de la filière vignes et vins au changement climatique ont été prédéfinies. Une stratégie **conservatrice** visant à préserver les lieux d'implantation des vignobles et les pratiques spécifiques au risque d'une diminution de la production et d'une évolution subie des produits, une stratégie **innovante** qui mise sur les solutions apportées par les innovations à la vigne comme à la cave pour préserver les lieux d'implantation du vignoble et corriger les déviations gustatives des vins, une stratégie **nomade** qui voit le vignoble s'installer dans les territoires devenus plus favorables en restant fidèle aux pratiques viticoles et œnologiques spécifiques et enfin une stratégie **libérale** de recherche tous azimuts d'une nouvelle viticulture.

Le système vignes et vins a été représenté. Des hypothèses ont été rédigées pour décrire des possibilités d'évolution du contexte dans lequel évolue la filière, d'autres hypothèses ont été écrites à partir des réactions des professionnels de différentes régions à la prise de connaissance des stratégies ci-dessus et enfin d'autres hypothèses ont été fabriquées à partir des travaux scientifiques dans les différents domaines de recherche du projet LACCAVE. Les liens d'influences et de dépendances des hypothèses les unes sur les autres ont permis d'écrire des chemins menant préférentiellement à chacune des stratégies d'adaptation.

Ces chemins montrent que le changement climatique agit sur un système par ailleurs en évolution du fait des politiques de santé ou du contexte réglementaire mais aussi des modes de consommation ou de la gouvernance de la filière.

**Canevas des chemins conduisant préférentiellement aux
4 stratégies retenues d'adaptation du secteur viti-vinicole au CC**

Contexte général	Contexte viti-vinicole international	Contexte viti-vinicole local & national	Conséquences sur la filière et ses performances
<p>Objectifs du financement de la recherche par l'état</p> <p>Gestion planifiée de l'espace agricole</p> <p>Politique de santé publique / alcool</p> <p>Politique de préservation de l'environnement</p>	<p>Evolution de la définition internationale du vin</p> <p>Règles internationale d'étiquetage de la provenance des vins</p> <p>Nature et évolution de l'intervention publique UE sur vigne (yc plantations)</p>	<p>Relation filière viti-recherche</p> <p>Echelle de Modélisation / compréhension du CC sur vigne</p> <p>Capacité structurelle d'adaptation au CC intra-exploitation (eau, altitude...)</p> <p>Gestion du risque agricole</p> <p>Attitude des consommateurs relativement à l'évolution du goût des vins induit par le CC</p> <p>Evolution de la demande en vin biologique</p> <p>Perception du CC par les acteurs de la filière viti</p>	<p>Evolution de la gouvernance de la filière viti-vinicole (à l'échelle régionale notamment)</p> <p>Evolution relative du poids des différentes régions viticoles FR</p> <p>Evolution de la performance globale de la filière vinicole FR à l'export</p> <p>Poids des AOP dans la filière</p>

Prospective Laccave novembre 2017

Ces stratégies et les chemins qui y mènent ont été mis en débats dans les vignobles auprès de professionnels et d'experts de la filière qui ont pu échanger sur les enjeux et conséquence de chaque trajectoire, se prononcer sur leur caractère souhaitable ou redoutable et enfin faire des propositions de leviers d'action visant à éviter les options redoutables et s'orienter vers

celles qui semblaient plus souhaitable, soit en cohérence avec les attitudes stratégiques choisies,

- pour favoriser l'advenue du chemin vers la stratégie innovante
- pour défavoriser l'advenue du chemin vers la stratégie nomade
- pour défavoriser l'advenue du chemin vers la stratégie libérale
- pour favoriser ou défavoriser l'advenue du chemin vers la stratégie conservatrice

et ce, majoritairement mais avec des différences entre régions.

Ces 7 réunions se sont tenues entre novembre 2016 et mars 2019 et ont réuni environ 500 personnes qui ont émis près de 1500 propositions de leviers d'action.

Plébiscitée, la stratégie innovante est vue comme un moyen pour maintenir une viticulture liée aux terroirs et organisée.

Pour la favoriser les participants aux restitutions proposent de :

1. **Favoriser partout la R&D, la formation des viticulteurs et la veille** : cépages + adaptés, irrigation, désalcoolisation, mécanisation, nouveaux produits...
2. Accompagner le renouvellement de **l'encépagement à la fois vers la viticulture et l'œnologie de précision et vers l'agriculture biologique**
3. **Écouter, informer, éduquer les consommateurs** : investir dans le marketing sur les vins du changement climatique et l'acceptation de nouvelles technologies
4. **Renforcer les organisations collectives** pour soutenir l'innovation, maintenir le modèle familial, contrôler concentrations et investisseurs extérieurs.

Le rejet du chemin Nomade est motivé par la crainte d'un effacement des terroirs, paysages et typicités des vins.

Pour l'éviter les participants proposent de :

1. **Renforcer les OGD des IG et étudier les terroirs** existants et leurs périphéries
2. Appuyer les **actions collectives, syndicales, politiques** pour défendre les terroirs, l'identité des produits, éviter les dérégulations, être vigilants...
3. **Sensibiliser les consommateurs** par une communication autour des terroirs et des aménités de la filière: emplois, paysages, économie, culture
4. **Développer la recherche et les innovations** pour le maintien des terroirs actuels : cépages et porte-greffe, irrigation... Innover dès aujourd'hui pour éviter ce scénario.

L'opposition est forte vis-à-vis de la stratégie libérale, perçue comme remettant en cause les bases de la viticulture française.

Pour l'éviter les participants proposent de :

1. **Accroître l'implication des viticulteurs et de leurs organisations** dans la R&D, la gestion du vignoble, des outils économiques, la gouvernance de la filière
2. **Sauvegarder la définition du vin** (boisson culturelle originale) et de son ancrage à un territoire : actions syndicales et politiques, communication, lobbying international
3. Créer des **marques fortes leader dans les appellations**, avoir un marketing plus agressif autour des terroirs, communiquer sur les liens aux paysages et à la culture
4. **Maintenir une réglementation** pour garantir les produits, gérer l'accès au foncier et aux ressources, soutenir l'installation des (jeunes) viticulteurs.

Le chemin vers le scénario conservateur suscite deux attitudes opposées :

Certains veulent le favoriser et proposent de :

1. **développer une R&D avec viticulteurs** sur enjeux environnement et terroirs,
2. **expérimenter des pratiques agroécologiques**, valoriser savoir-faire locaux et diversité,
3. accompagner le **développement de cépages anciens** ou d'autres régions,
4. **communiquer** sur les vins actuels, leurs liens au terroir, les effets climatiques

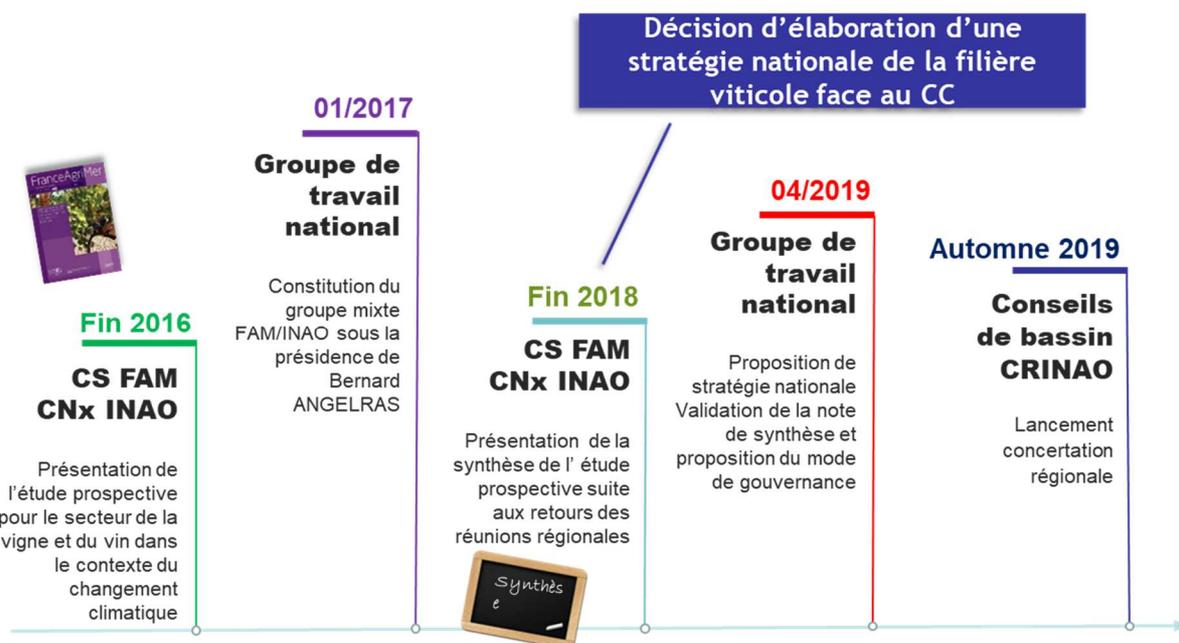
D'autres veulent l'éviter et proposent de :

1. promouvoir la R&D et l'**innovation** chez les viticulteurs et les décideurs,
2. informer sur les **vulnérabilités** des vignobles face au changement climatique,
3. soutenir les changements techniques et la **révision des cahiers des charges**.

Sur la base de ce travail de prospective émergence d'une réflexion stratégique

Une présentation de l'étude prospective sur le changement climatique dans la filière viticole a été faite en session Économie lors du Congrès mondial de la vigne et du vin En marge de l'AG de l'OIV fin octobre 2016, il a semblé très important aux professionnels de la filière que le Conseil Spécialisé vin de FranceAgriMer, et les Comités national AOC vin et national IGP vin de l'INAO s'approprient cette étude prospective et en déclinent une stratégie et un plan d'action. D'où l'installation en janvier 2017 d'un Groupe de Travail présidé par Bernard ANGELRAS afin de conduire les travaux de réflexion et d'élaboration de la stratégie.

Cette stratégie nationale s'appuiera sur les scénarios issus de l'exercice de prospective et intégrera des actions répondant aux différentes attitudes stratégiques exprimées pour les quatre chemins c'est à dire à la fois concerner les moyens de favoriser l'advenue du scénario-cible « innovant » et les actions à conduire pour éviter la réalisation du scénario nomade voire du scénario libéral. Elle veillera à la cohérence d'ensemble entre le niveau national et la prise en compte des attentes et des spécificités régionales telles qu'elles ressortent des travaux de l'exercice LACCAVE. Elle visera avant tout à permettre à la filière d'être plus réactive et plus efficace collectivement.



Le groupe de travail national s'est emparé des propositions de leviers d'action, les a structurées en 8 domaines :

- Domaine 1 : Approfondir la connaissance des zones viticoles**
- Domaine 2 : Agir sur les conditions de production**
- Domaine 3 : Favoriser un matériel végétal adapté aux zones viticoles**
- Domaine 4 : Agir sur les pratiques œnologiques**
- Domaine 5 : S'adapter aux évolutions des marchés**
- Domaine 6 : Recherche développement transfert**
- Domaine 7 : Contribuer à l'atténuation du changement climatique**
- Domaine 8 : Communiquer, Former**

Les conseils de bassins et CRINAO ont été mobilisés à l'automne 2019 pour enrichir ces propositions avec des travaux menés en région ou des priorités locales à prendre en compte.

Enfin un document « stratégie de la filière viti-vinicole française face au changement climatique » a été remis au Ministre de l'agriculture le 26 août 2021.

<https://www6.inrae.fr/laccave/Prospective>

<https://www.franceagrimer.fr/Actualite/Filieres/Vin-et-cidriculture/Vin/2021/La-filiere-viticole-presente-sa-strategie-d-adaptation-face-au-changement-climatique>

Deuxième partie : Méthodologie

Les principes de la méthode de prospective utilisée

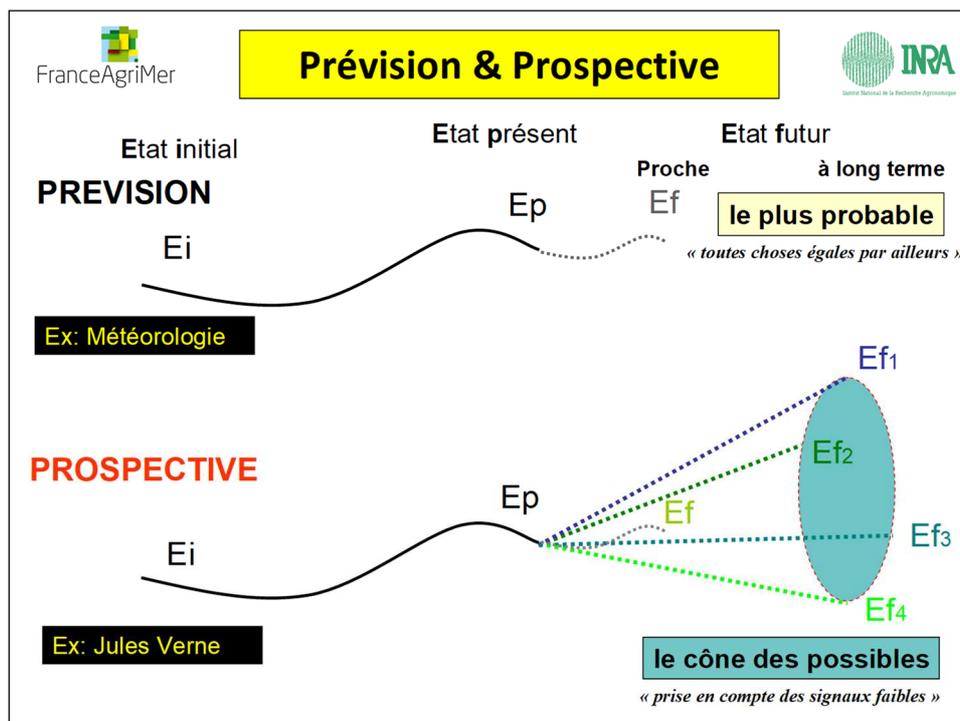
« Demain est moins à découvrir qu'à inventer » Gaston Berger

› Qu'est-ce qu'une prospective ?

La paternité du terme de « prospective » revient à Gaston Berger, et date de 1957, lors de la création de la revue éponyme. Berger défend l'idée d'une « Science de l'homme à venir » [1955]. Les premiers prospectivistes sont philosophes, historiens ou sociologues. Mais avec le temps, la prospective s'élargit vers d'autres disciplines ou champs de recherche, jusqu'à recouvrir des réalités et des champs d'études très différents.

On peut identifier deux écoles principales se réclamant de la prospective, différenciées par leur plus ou moins grand « pragmatisme » :

- L'école française se fonde sur un état d'esprit, une attitude consistant à « voir loin, large et profond » [Berger (1958)] ; le but est d'anticiper l'avenir, de concevoir celui-ci comme « une construction en devenir » [de Jouvenel (1999)].
- L'approche anglo-saxonne, en comparaison, est plus fonctionnelle : la « futurology » s'efforce de probabiliser les futurs possibles, les « futures research » cherchent à systématiser la réflexion prospective afin de dépasser le simple « état d'esprit » et construire une véritable méthodologie. « Foresight is a systematic process for exploring the future in order to determine policy options » [Chen, Chau, Zang (2002)].



Les différents courants s'accordent toutefois sur une définition de la prospective qui serait : « A partir d'un état décrit de la réalité actuelle (étude synchronique), identifier et explorer les devenirs possibles de cette réalité » (étude diachronique). L'avenir à long terme (15 – 25 ans) n'est pas prévisible par le seul prolongement des tendances. Aussi considère-t-on ici que prospective n'est pas prévision.

Les points communs aux différentes méthodes de prospective

- Une attention particulière est apportée à la définition de la question
- L'approche est pluridisciplinaire (avec des degrés d'intégration variables) et systémique [Probst (1989)]. Elle accepte la complexité [Morin (1990)] comme reflet du réel.
- L'analyse débute par un bilan le plus précis possible de l'état actuel et passé du système étudié et de sa dynamique constatée - rétrospective -, et ce à l'aide de différents moyens : bibliographiques bien sûr, expertises, mais aussi, selon les cas, graphiques...
- Une attention particulière est apportée, non seulement aux tendances récentes ou lourdes, mais aussi aux facteurs de rupture, signaux faibles...
- Cette phase de diagnostic aboutit à une représentation commune (aux personnes associées de près à l'exercice et qui travailleront à l'anticipation) du système (degrés de formalisation et outils de représentation variables selon les méthodes)
- En règle générale, plusieurs histoires de futurs possibles sont élaborées : ces scénarios, sont conçus comme l'enchaînement d'hypothèses, reflets de l'état de variables considérées à l'analyse comme déterminantes pour l'avenir du système étudié. (Définition des scénarios [Kahn & Wiener 1967]: « séquences d'événements hypothétiques construites pour mettre en évidence les processus causaux et les enjeux de décision »)
- Ces scénarios sont utilisés pour éclairer, voire pour accompagner la décision stratégique (cette ultime phase est intégrée à des degrés divers selon les méthodologies, et peut faire appel à des outils probabilistes pour aider à cette décision)

La prospective ne cherche pas à définir l'état du futur le plus probable. Au contraire, elle cherche à ouvrir le champ des futurs possibles. « (...) *pour le prospectiviste, le futur est ouvert, objet de projet, d'intention et de volonté. Ce qui ne veut pas dire, bien au contraire que le présent importe peu mais il ne détermine pas de manière irrémédiable le futur (...)* » (Sebillotte et Sebillotte, 2002).

La réalité actuelle ou dans le futur est complexe et peut être analysée de différents points de vue, notamment disciplinaires. Dans un exercice d'anticipation, s'intéresser à cette complexité suppose dans un premier temps de tenter d'en cerner les différents aspects dans toutes leurs diversités et le travail passe donc par un étirement, une mise à plat de cette complexité, que dans un second temps il s'agit de progressivement réduire pour mener pratiquement à bien l'exercice d'anticipation. Cette réduction de la complexité doit se faire sans en avoir exclu a priori telle ou telle composante mais en s'offrant la possibilité de raisonner ses choix.

La prospective est un exercice collectif d'écriture de scénarios conduisant à plusieurs futurs possibles. L'analyse de leurs conséquences va servir de base aux réflexions stratégiques et ainsi permettre aux décideurs et aux chercheurs « *de revenir au présent, mieux armés pour l'infléchir*

selon nos intentions et nos exigences » (Sebillotte et Sebillotte, 2002). Les scénarios permettent ainsi de « provoquer » les acteurs pour construire leur avenir; la pertinence des scénarios induit des attitudes réactives et proactives qui vont constituer une des bases des stratégies.

Les attitudes stratégiques sont :

- soit d'ordre réactif par anticipation : si ce scénario venait à se dérouler, que faudrait-il faire pour s'y préparer au mieux ? Faut-il se mettre en veille pour le voir advenir ?
- soit d'ordre proactif : ce scénario me (nous) paraît souhaitable que faire pour en favoriser la survenue ? ou à l'inverse comment agir pour empêcher qu'un scénario redoutable ne se déroule ?

À partir des scénarios, la prospective encourage à la réflexion et à l'action collective sans occulter les lignes de débats entre les intérêts divergents des acteurs. Les quels intérêts pourront être pris en charge ultérieurement grâce à des exercices de prospective spécifique, effectués en déclinaison de l'exercice général à la demande de familles professionnelles ou d'entité géographiques infranationales.

› La méthode SYSPAHMM

La méthode SYSPAHMM (SYStème-Processus-Agrégat d'Hypothèses-Microscénarios-Macros scénarios) a été développée dès le début des années 1990 à l'INRA en France par Michel Sebillotte puis améliorée et formalisée par Michel et Clementina Sebillotte dans les années 2000. À grands traits, elle se distingue des autres procédés au sens où elle insiste sur :

- la nécessité de confier à l'ensemble des experts eux-mêmes, accompagnés par un noyau d'animateurs, qui ensemble constituent la cellule d'animation de l'exercice prospectif, l'identification des « pièces de base » des scénarios
- sur la base d'un croisement de leurs savoirs fondamentaux ...
- ... partagés sur un fond de carte dénommé « représentation commune du système ».

La méthode SYSPAHMM impose la construction d'une représentation commune d'hypothèses au potentiel destructeur ou constructeur de tendances pour l'avenir.

L'organisation du travail s'appuie sur deux structures :

- **La cellule d'animation** : un ensemble d'une vingtaine de personnes, spécialistes du sujet de l'exercice ou particulièrement intéressés à l'exercice prospectif, s'engageant à une participation *intuitu personae*, à 15 séances de travail sur environ 18 mois (1 séance toute les 6 semaines en moyenne), ponctuellement accompagnées de travaux limités entre ces séances. Ce sont ces personnes qui mettront en œuvre, pas à pas, la démarche proposée, avec l'assistance du « noyau permanent », et le recours, si jugé nécessaire, ponctuellement à des experts additionnels.

- **Le noyau permanent** : un petit groupe de personnes assurant l'animation de la démarche, la très grande majorité du travail entre les réunions régulières de la cellule d'animation, ainsi que le secrétariat.

Ce temps d'appropriation des concepts et savoirs des autres spécialistes, et de construction d'une représentation commune sont parfois dénoncés comme des facteurs de coûts élevés or il permet une élaboration par l'ensemble des experts de la cellule d'animation de l'ensemble du corpus d'hypothèses. Les pièces de base des futurs scénarios seront autant d'os des futurs squelettes, d'atomes des futures molécules ou de pierres qui baliseront les chemins que seront les scénarios... Elles sont appelées « hypothèses ».

Qu'est-ce qu'une hypothèse ? Une hypothèse est une phrase courte dont on sait exprimer l'inverse (rédaction sous la forme de son affirmation d'une part, et son versus d'autre part) et dont le sujet paraît suffisamment important pour l'avenir (échéance de 15 / 25 ans) de sorte qu'elle est susceptible d'influencer la trajectoire du système considéré.

Elles sont représentées, à l'image de pièces de monnaie, invariablement par un libellé recto accompagné d'un libellé verso. Utiliser une hypothèse, après en avoir écrit le recto et le verso, revient à considérer le potentiel de ces deux possibilités et évite de postuler a priori l'occurrence du recto ou du verso.

Formuler une hypothèse permet de ne pas se prononcer sur sa réalisation à l'avenir (abandon de l'aspect probabiliste) tout en considérant que son objet peut influencer sur l'avenir du système et donc contribuer à définir un futur possible. S'obliger à écrire le recto et le verso d'une hypothèse induit son caractère élémentaire. En effet, il n'est déjà parfois pas si évident de savoir quel est le verso d'une phrase simple (exemple : le verso de « *La consommation diminue* » est-ce « *La consommation stagne* » ou « *La consommation croît* » ?).

Les hypothèses sont parfois inspirées par des faits actuellement minoritaires, des « signaux faibles » mais dont on imagine un développement aux conséquences importantes.

À noter que certaines hypothèses sont présentées comme fixées sur un seul côté (recto ou verso) au sens où, à dire d'experts, leur variabilité n'est pas envisagée avant le terme de l'étude. Par exemple les différentes prévisions démographiques à 20 ans sont très proches les unes des autres et peuvent être considérées comme un invariant. Par contre, à 50 ans, différentes théories s'affrontent et les estimations sur la population mondiale s'éloignent les unes des autres.

Les influences et les dépendances mutuelles des hypothèses

La créativité du groupe et la richesse des thèmes explorés conduisent à l'écriture d'un trop grand nombre d'hypothèses parmi lesquelles un tri raisonné doit être effectué. Le « modèle » central de la méthode SYSPAHMM est alors constitué par une matrice, qui vient consigner les influences de toutes les hypothèses retenues sur les autres, et par là-même alors également les dépendances les unes des autres.

Le traitement des relations entre hypothèses pour faire émerger des microscénarios

Influe sur	H1	H2	H3	H4	H5	H6	H7	H8
H1		0	0	0	0	0	0	0
H2	0		+/-	0	0	0	+	0
H3	0	0		0	0	0	0	0
H4	0	-	0		0	0	0	0
H5	0	0	0	0		0	0	0
H6	0	0	+	0	+		0	0
H7	0	+	0	0	0	0		0
H8	-	0	0	0	0	0	-	0

La réalisation de l'hypothèse H3 influe, mais on ne peut préciser dans quel sens privilégié, sur l'occurrence de l'hypothèse H2

La réalisation de l'hypothèse H1 influe négativement sur l'occurrence de l'hypothèse H8

La réalisation de l'hypothèse H5 influe positivement sur l'occurrence de l'hypothèse H6

Ces influences peuvent être positives (la réalisation d'une hypothèse « Hi » favorise celle d'une autre « Hj ») ou négatives (la réalisation d'une hypothèse « Hi » défavorise celle d'une autre « Hj ») voire nulle (le plus souvent).

Une première analyse de la matrice consiste à repérer la position des hypothèses selon leurs degrés d'influence et de dépendance mutuels. Le niveau d'influence d'une hypothèse « Hi » sur une autre hypothèse se définit comme le nombre de fois où l'hypothèse « Hi » exerce une influence directe sur une autre hypothèse, tandis que le niveau de dépendance de l'hypothèse « Hi » se définit comme le nombre de fois où elle est sous l'influence d'une autre hypothèse.

Le degré d'influence / dépendance de ces hypothèses peut être analysé par un logiciel adapté (d'analyse de contenu – cf. encadré ci-après : Logiciel HClusterizer) qui en déduit pour l'ensemble des hypothèses une représentation sous la forme d'agrégats dans lesquels les hypothèses incluses sont davantage liées entre elles qu'avec celles des autres agrégats... Ces agrégats esquissent alors les squelettes des futurs scénarios. Une hypothèse de départ appelée hypothèse motrice, généralement la plus influente sur les autres hypothèses de l'agrégat, est choisie. Ensuite, on s'oblige à commencer une première histoire en la faisant débiter par le recto de cette hypothèse mais aussi une seconde qui commence par le verso de cette même hypothèse. Si on ajoute à cela que certains agrégats appellent 2 voire 3 hypothèses motrices, on conçoit qu'un agrégat puisse générer 4 ou 8 scénarios. Ces scénarios sont alors en réalité des micro-scénarios puisque relevant d'agrégats distincts, c'est-à-dire ne comportant pas d'hypothèses communes.

Après avoir étudié les relations entre les hypothèses et les avoir représentées graphiquement, le noyau permanent a élaboré les micro-scénarios. La construction de scénarios met en évidence, plus que toutes prévisions, une intelligibilité du système et de ses principales clefs de voûte actuelles. Les microscénarios sont aussi un moyen privilégié d'établir des ponts entre disciplines et de réduire les effets pernecieux de leur hyperspécialisation. « L'intérêt de la démarche est que, 'banal' ou 'excessif', un microscénario met en cause, directement ou

- La construction de macro-scénarios

Adaptée à certaines commandes, la fourniture d'une multitude de micro-scénarios (33 dans le cas de la prospective « Vignes et Vins ») peut éclairer assez finement certains aspects d'une filière parfois méconnus. Pourtant bien souvent, les commanditaires souhaitent pouvoir résumer les scénarios à 4 ou 5 – voire 6 au maximum – grands axes, de façon à pouvoir les mémoriser, se les approprier, s'y référer et les partager aisément au sein d'une entreprise ou d'une organisation. Les auteurs ont alors proposé une méthode permettant d'assister les experts afin de combiner les micro-scénarios et dessiner ainsi des macro-scénarios en nombre plus réduit.

Mais, en réalité la démarche ne prend tout son sens que quand les commanditaires s'approprient les résultats, au point d'être en mesure d'en analyser les « enjeux et les conséquences », afin de pouvoir conclure quant aux directions stratégiques qui peuvent en découler : stratégie de réactivité anticipée ou de proactivité.

Ainsi, en prolongement de la méthode SYSPAHMM, une nouvelle matrice constituée des hypothèses motrices et des hypothèses de sortie des agrégats issus du traitement précédent est construite. Son analyse par le logiciel génère un plus petit nombre d'agrégats et par suite un nombre limité d'histoires.

Lesquelles histoires sont ensuite concaténées de façon à constituer les grands scénarios des futurs possibles. Les principes de cohérence, de plausibilité et de pertinence (démarche « morphologique ») sont mis en avant pour retenir les combinaisons qui servent de squelette aux grands scénarios.

› Comment s'en servir ? La nécessaire appropriation par les acteurs professionnels

Pour que les objectifs soient atteints, un aspect primordial est à prendre en compte : l'appropriation de l'étude par les acteurs de la filière. Ceci constitue un enjeu majeur qui ne doit pas être perdu de vue tout au long du déroulement de l'exercice. De fait, ce dernier se doit de proposer aux initiateurs un cadre de démonstration auquel la majorité des partenaires participe et adhère. Dans ce sens, ce n'est qu'une fois que le décideur est pénétré de la gamme des futurs possibles qu'il devient envisageable de l'aider à décider de manière plus pertinente. Ainsi, même si la prospective répond à une commande qui fixe, dans une certaine mesure, un cahier des charges pour le travail à entreprendre, il faut considérer que la décision n'est pas un acte bref dans le temps, mais bien un « processus qui mûrit à son rythme ». L'idée est de maintenir, tout au long de l'étude et autant que faire se peut, le champ des possibles grand ouvert afin de se prémunir d'un risque majeur : un resserrement trop rapide sur le champ de la décision.

Il s'agit donc d'élaborer et de proposer aux acteurs des scénarios pour l'avenir de la filière française des vins biologiques, d'en éclairer les impacts afin qu'ils puissent servir de base à des stratégies gagnantes servies par des politiques adaptées. Les enjeux et conséquences alors mis en évidence peuvent ensuite être traduits en orientations stratégiques aux différents niveaux de la filière. *In fine*, il appartiendra au commanditaire, en l'occurrence VINSEO, de retenir des scénarios capables d'engendrer :

- des stratégies réactives anticipées : « *si l'histoire devait se passer ainsi, comment s'y préparer dès maintenant ?* »

- des stratégies proactives : « si ce scénario nous plaît, comment favoriser son occurrence ? »
- des stratégies négatives : « si ce scénario ne nous plaît pas : comment défavoriser son occurrence ? »

Outil de traitement des informations matricielles usité dans le cadre de l'étude : HClusterizer

But et fonctionnement du logiciel :

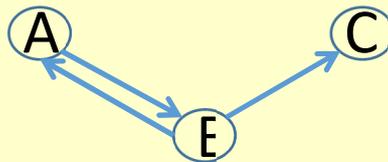
Le but du logiciel HClusterizer est d'automatiser la création d'agrégats d'hypothèses afin de faciliter la rédaction de microscénarios.

Pour cela, une matrice d'hypothèses H en format *.xls* est donnée en entrée à l'algorithme. Si l'on considère que l'hypothèse i influence l'hypothèse j , alors $H_{i,j} = 1$, sinon $H_{i,j} = 0$. En sortie, on obtient la matrice H' également au format *.xls* qui contient les agrégats d'hypothèses le long de la diagonale.

HClusterizer a été développé en C#. Il se présente sous la forme d'une interface simple permettant de régler divers paramètres :

- les fichiers d'entrée et de sortie,
- les contraintes sur la taille des agrégats,
- les valeurs attribuées aux liens selon leurs rangs et un bonus de lien réciproque.

La notion de rang d'un lien vient de la théorie des graphes : le rang d'un lien correspond à la taille du chemin le plus court entre deux nœuds d'un graphe. Ainsi, pour le graphe suivant :



Il y a un lien de rang 1 entre A et B, B et A et B et C. Les nœuds A et C ont quant à eux un lien de rang 2. A et B auraient un bonus de lien réciproque.

Fonctionnement de l'algorithme

Comme il est difficile d'utiliser un algorithme de *clustering* classique (tel que l'algorithme des K-moyennes) tout en respectant les contraintes de tailles des agrégats. Il a été choisi de procéder en deux étapes :

- permutation des hypothèses afin que les valeurs de liens les plus fortes soient les plus proches possibles de la diagonale ;
- création des agrégats donnant le meilleur taux de signes contenus dans les agrégats tout en respectant les contraintes.

La première étape ne travaille pas directement sur les signes contenus dans la matrice initiale mais sur les valeurs attribuées aux liens en fonction de leurs rangs. Une fois ces valeurs calculées, on utilise l'algorithme du recuit simulé.

Il a été introduit par Scott Kirkpatrick, C. Daniel Gelatt and Mario P. Vecchi en 1983 dans l'article "*Optimization by Simulated Annealing*". Science 220(4598): 671–68. Cet algorithme fait partie de la classe des méta-heuristiques, à savoir des algorithmes tentant de trouver la solution optimale à un problème à la combinatoire élevée. Un grand nombre de permutations d'hypothèses sont testées pour tenter d'obtenir la solution optimale.

Lors de la deuxième étape, on va tester toutes les combinaisons d'agrégats respectant les contraintes de tailles, et conserver celle qui contient le plus de signe à l'intérieur des agrégats.

La mise en œuvre de la méthode SYSPAHMM pour la prospective Coopération vinicole française

› De quoi parle-t-on ? Le travail de représentation commune du système

La représentation du système tel que défini par M. Sebillotte : « *Le système est (au sens opératoire) un ensemble d'éléments en interrelations dynamiques qui forment un tout avec des propriétés spécifiques qui résultent précisément de l'agencement des éléments et des relations qu'ils entretiennent entre eux* » (Sebillotte et Sebillotte, 2002), est une étape importante de la construction d'un référentiel commun aux personnes associées à l'exercice qui travailleront à l'anticipation.

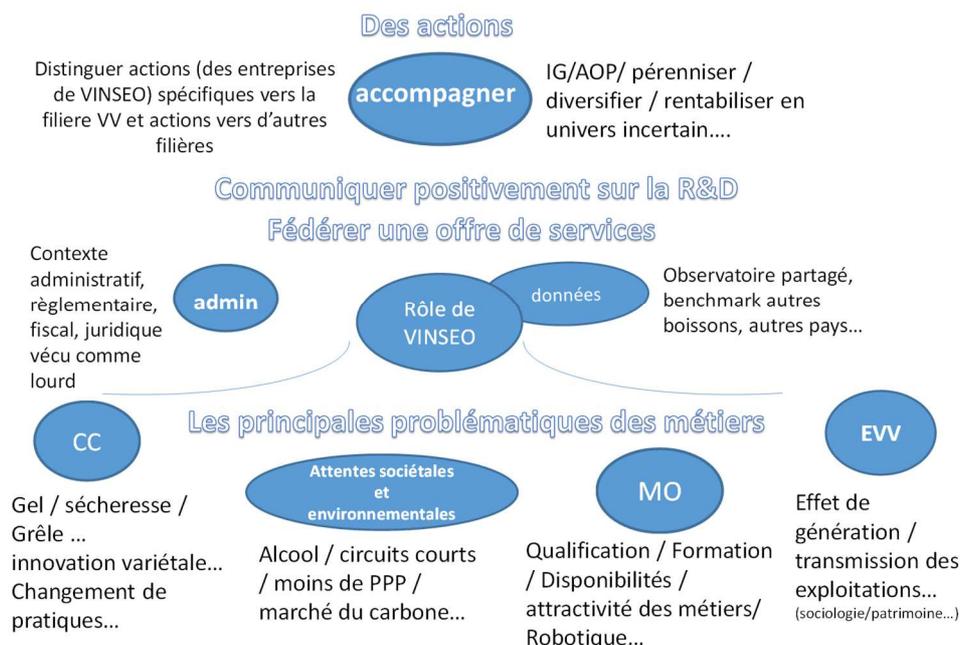
Cette représentation permet un dialogue entre experts sans « négociation » ; elle vise à :

- donner le même sens aux mêmes mots
- permettre de progresser dans la connaissance du système par la transdisciplinarité
- devenir une plate-forme commune de débat et de connaissances

En effet chacun dispose d'une vision de la réalité au travers d'un prisme subjectif déformant qui généralement survalorise son domaine de spécialité et le domaine fantasmé qui en est le plus éloigné. À quelles questions va répondre l'exercice de prospective ? La réponse à cette interrogation n'est ni simple ni immédiate mais ce n'est pas problématique. L'émergence de la réponse peut nécessiter un certain temps.

Une première approche a consisté à rechercher collectivement les sujets porteurs d'enjeux par un exercice de Métaplan. Pour ce faire, chaque participant doit inscrire sur des papiers repositionnables ses questions, remarques, interrogations pour l'avenir de la filière en réponse au questionnement suivant :

« *Quelles sont les 1 à 3 questions majeures pour l'avenir à 15-20 ans de VINSEO ?* »

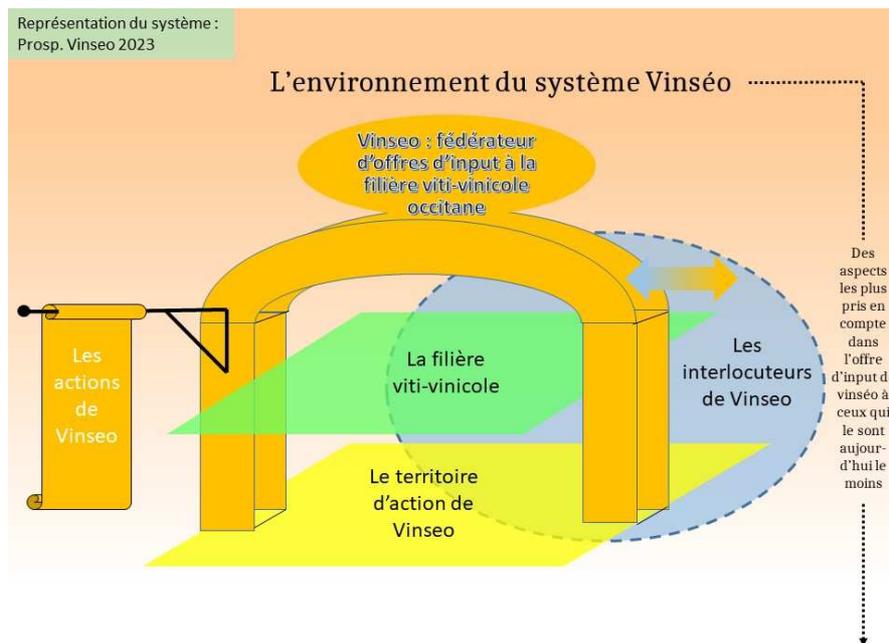


Certaines des propositions de sujets porteurs d'enjeu d'avenir ont comme sujet ou comme objet « nous » ou « la filière » sans que cela soit évident qu'il s'agisse de la « filière vignes et

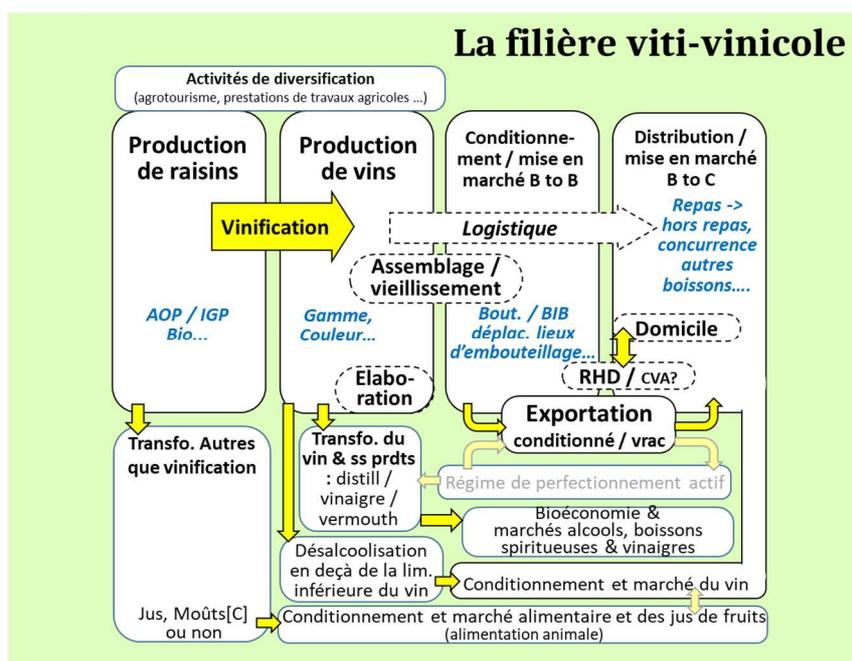
vins » ou de la « filière input ». La question de l'élargissement de VINSEO à des organisations de la filière vitivinicole est également le reflet de ce questionnement. Les 2 entités, filière vitivinicole occitane d'une part et entreprises associées dans VINSEO d'autre part, forment-elle un cluster ? Leur lien dépend-il de la spécialisation viticole des exploitations et des entreprises de VINSEO ?

Enfin, une représentation du système VINSEO, association des fournisseurs de la viticulture d'Occitanie dans son environnement a été construite et soumise au débat.

En premier lieu, VINSEO se définit comme intervenant sur la filière vit-vinicole et sur un territoire, avec des actions dans différents domaines et à différents stades de la filière vitivinicole en interaction avec différents interlocuteurs.



La filière viti-vinicole peut se représenter de façon simplifiée comme suit :



Ce système VINSEO est inclus dans un environnement qui influe sur lui : les attentes sociétales, la conception « *one health* » santé de l'homme et de l'environnement, les transitions énergétique, climatique, alimentaire ainsi que le contexte économique et les institutions internationales.

› L'identification des processus et la production des hypothèses : bouturage-greffage

À ce stade, la méthode consiste à identifier des processus qui décrivent le passage du passé au présent et d'en déduire des hypothèses (recto) pertinentes pour l'avenir puis à préciser le verso de chacune de ces hypothèses pour enfin établir les relations entre ces hypothèses.

Une phase de bouturage a permis d'extraire de la matrice « Prospective Vignes & Vins 240 » et de ses 102 hypothèses, 21 hypothèses retenues pour leur intérêt et leur actualité.

Les hypothèses du « greffon » ont été produites par la cellule de prospective sur la base des 21 exposés d'experts :

10 juin 2022

- Préoccupations et attentes des clients à l'international (et des pratiques des concurrents ?) par Florian Ceschi directeur Ciatti Europe

4 juillet 2022

- Radioscopie des caves coopératives du Languedoc-Roussillon par Nicolas Bernard
- Observatoire viticole d'Occitanie par Anne-Claire Durel (CER-France)

14 octobre 2022

- Le marché du foncier viticole par Michel Veyrier (Vinéa transaction),
- L'assurance récoltes face au changement climatique – Un enjeu pour l'avenir par Marc Meyer (Groupama Méditerranée)

15 novembre 2022

- Le secteur du vin au Chili et son histoire par Marco ADAM – Ciatti Chili le
- La réglementation UE applicable au secteur vitivinicole et ses conséquences par Sophie QUILLET (FranceAgriMer)
- La prospective LACCAVE pour une stratégie d'adaptation de la filière viticole française par Hervé HANNIN (Institut Agro Montpellier), Françoise BRUGIERE et Patrick AIGRAIN (FranceAgriMer)

6 décembre 2022

- Résistance microéconomique des exploitations aux aléas par Patrick AIGRAIN
- Panorama de la numérisation de la filière viticole par Olivier Sommier (Ertus Software)
- Digitalisation de la filière viticole – État des lieux par Audrey Chaillet (EtOH)

12 janvier 2023

- Les paiements pour services environnementaux (PSE), outils de la transition agroécologique par Jean-Christophe Debar (PluriAgri)
- Le statut organo-biologique des sols par Thibaut Déplanche (Celesta-lab),
- Les microbiomes de la vigne au vin par Bruno Blondin Institut Agro M

10 février 2023

- Une exploitation familiale en biodynamie par Michel Issaly du Domaine de la Ramaye
- La stratégie Vinovalie par Jacques Tranier Directeur général de Vinovalie,

17 mars 2023

- Mas numérique
- État des lieux de la consommation et de la distribution par Sébastien Narjoud (ICV)

- Les tendances de consommation par Agnès Bœuf (AOC Conseil)

20 avril 2023

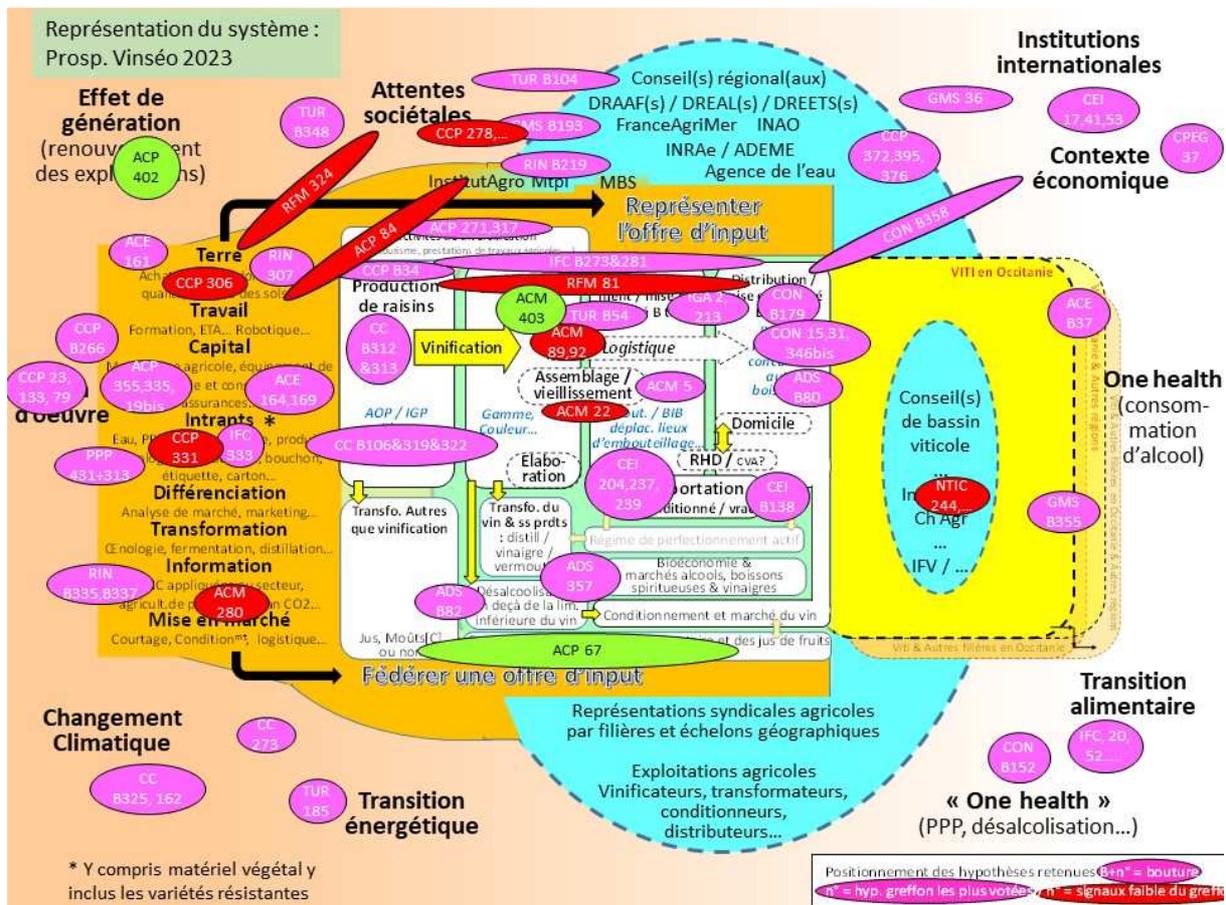
- Se lancer dans une démarche de performance énergétique par Didier Desvard (Lowatt)
- Vignes et vins bio en Occitanie par Valérie Pladeau (SudVinBio)



Ainsi, 9 réunions ont été consacrées à des exposés par les membres du groupe ou par des experts extérieurs. Ces exposés complètent la connaissance commune de l'univers des fournisseurs de la filière vigne et vins, et sont l'occasion de l'identification des processus à l'œuvre et de la rédaction d'hypothèses pertinentes sur l'avenir de telle ou telle partie du système (ou de son environnement). Sous forme de phrases simples, elles sont l'expression des tendances et ruptures ; elles constitueront ainsi rédigées l'ossature des scénarios.

Un travail de regroupement d'hypothèses similaires (type doublon) a été effectué par le noyau permanent de la prospective, ce qui a ramené à un total de 325 hypothèses.

Une sélection a été organisée dans le cadre d'un vote sur cette liste de 325 hypothèses pour déterminer les hypothèses les plus importantes (tendance lourde, ou « signal faible » = hypothèse susceptible de faire dévier la trajectoire du système). Puis une confrontation des hypothèses ainsi choisies et des hypothèses de la bouture au schéma de représentation du système a été effectuée pour repérer les hypothèses manquantes (cf. pastilles vertes dans le schéma ci-après).



› Les 53 hypothèses retenues

➤ Thématique acteurs de la production de la filière (ACP) : 5 hypothèses

ACP67 - Pour assurer leur viabilité dans la filière de transformation du raisin en vin une partie des exploitations doit développer des débouchés vers l'industrie des sans alcool et jus **Versus** *Les exploitations les plus fragiles ayant disparu, celles qui restent sont spécialisées dans la filière de transformation du raisin en vin*

ACP84 - La maîtrise agronomique des viticulteurs leur permet d'atteindre des rendements réglementaires de la catégorie de produit qu'ils déclarent. **Versus** *L'inadaptation des pratiques et le manque de connaissance des viticulteurs ne permet pas d'arriver au rendement cible par type de produit*

ACP271 - Bon nombre d'exploitations viticoles équilibrent leurs résultats par la diversification (autres produits, tourisme, crédits carbone, ...) **Versus** *Pour la plupart des exploitations, les activités de diversification (l'œnotourisme, la vente d'autres produits ou de crédit carbone) restent marginales par rapport au produit de la vente de la production viticole*

ACP355 - Les exploitations viticoles familiales de petites tailles se maintiennent sur des modèles de rentabilité détachés de la production (faire du vin avec de l'argent ou vivre de peu en décroissance) ou grâce à une forte valorisation des produits. **Versus** *Les exploitations viticoles familiales de petites tailles ont disparu.*

ACP357 - Le développement de produits innovants à base de vin (No alcool, low alcool, vin nature) suscite un nouveau dynamisme sur le marché du vin. **Versus** *Les innovations produits sur le vin ne parviennent pas à contrebalancer la baisse des ventes de vin au niveau mondial.*

ACP402 - Les exploitations viticoles familiales (où la majeure partie du travail est effectué par les membres de la famille qui sont aussi propriétaires ou locataires du foncier et dont un des membres assure la gouvernance) se transmettent sans bouleversement de leur statut ni de leur

organisation. **Versus** *La transmission des exploitations viticoles familiales s'accompagne le plus souvent de modifications du statut et de la gouvernance (recours accru à des entreprises de travaux, constitutions de sociétés au-delà du cercle familial, voire évolution vers le "modèle firme" multi site, multi spécialisée, avec propriété du foncier capitalisé, ...).*

➤ **Thématique acteurs de la mise en marché de la filière (ACM) : 5 hypothèses**

ACM5 - Une concentration des acteurs (fusions, acquisitions) accompagne le développement du segment des vins faciles à boire à l'international. **Versus** *Une croissance des acteurs historiques et l'apparition de nouveaux acteurs nationaux accompagne le développement sur le segment des vins faciles à boire à l'international.*

ACM22 - De grosses structures (négoce, metteurs en marché) achètent les mouts dans divers pays UE et vinifient en site unique de vinification, élevage, conditionnement. **Versus** *La transformation reste locale, limitée dans l'aire IGP AOP mais les volumes diminuent.*

ACM89 - De nouveaux modèles coopératifs se développent : intégrés, petite taille, localisés, avec une forte composante terroir et œnotourisme. **Versus** *Les coopératives restent très majoritairement sur des modèles "d'apporteurs de gros volumes" avec de fortes pressions sur la rentabilité.*

ACM280 - Les vins labélisés bas carbone sont exclusivement achetés et distribués par des grands groupes français et mondiaux (LVMH, Artemis, Castel, Gallo, TXG, TWE, ...) qui seuls peuvent en tirer parti dans leur communication. **Versus** *Les vins labélisés bas carbone sont achetés et distribués par des opérateurs de différentes tailles*

ACM401 - Le système coopératif permet le maintien d'un grand nombre de petites exploitations viticoles. **Versus** *Le système coopératif ne permet plus le maintien des petites exploitations viticoles.*

➤ **Thématique consommateurs et consommation (CON) : 4 hypothèses**

CON15 - Le développement d'une demande pour des vins légers et frais au détriment de vins rouges charpentés modifie les parts de marché des couleurs (blancs, rosés, rouges). **Versus** *Les parts de marché des couleurs (blancs, rosés, rouges) sont stables.*

CONB179 - Nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires font évoluer significativement les modes de consommation du vin. **Versus** : *Nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires restent des gadgets anecdotiques qui ne modifient pas réellement la consommation du vin*

CONB358 - Le consommateur occasionnel considère que le prix des vins est trop élevé et s'oriente vers les entrées de gamme **Versus** *Le consommateur occasionnel est prêt à prendre en considération l'ensemble de la gamme de prix des vins proposés.*

CONB152 - Les consommateurs ont de fortes attentes pour des vins élaborés dans le respect de l'environnement et sains à la consommation. **Versus** : *Le grand public est peu sensible au "vin propre".*

➤ **Thématique alcool, drogue, santé (ADS) : 2 hypothèses**

ADSB80 - Le consommateur mondial perçoit le vin comme un facteur positif de santé et avec une image culturelle de produit territorialisé et de vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité de la vie. **Versus** : *Le vin est perçu par le consommateur comme un produit alimentaire défini par son état final et potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue.*

ADSB82 - Davantage soucieux de leur santé et de leur ligne, de plus en plus de français optent pour la sobriété, ce qui pousse la filière à s'adapter avec des vins à faible teneur en alcool, de nouveaux produits de qualité offrant "le goût de l'alcool mais sans alcool",... qui sont achetés par les consommateurs français. **Versus** : *Les vins désalcoolisés ne connaissent pas, ou peu, de succès auprès des consommateurs français.*

➤ **Thématique acteurs de l'environnement de la filière (ACE) : 3 hypothèses**

ACEB37 - Les nouvelles régions viticoles sont viables du fait de l'installation de nombreuses entreprises en amont et en aval de la production. **Versus** : *Les nouvelles régions viticoles, où la*

culture de la vigne devient possible en raison du CC, ne sont pas viables faute d'entreprises en amont et en aval, présentes et organisées entre elles.

ACE161 - Le foncier est de plus en plus détenu par des investisseurs qui n'exploitent pas. **Versus** *La détention et l'exploitation du foncier restent le modèle extrêmement dominant (propriétaire exploitant)*

ACE164 - L'absence de mutualisation des risques et l'augmentation des sinistres induisent des taux de cotisation élevés et fragilisent l'équilibre des exploitations. **Versus** *La mutualisation forte permet de couvrir les sinistres à des taux de cotisation acceptables pour les exploitants.*

➤ **Thématique commerce et échanges internationaux (CEI) : 3 hypothèses**

CEI17 - Les États utilisent encore plus qu'aujourd'hui "l'arme" économique (taxation, barrière sanitaire, ...). **Versus** *Des accords stables entre zones géographiques sécurisent les conditions du commerce international*

CEIB138 - La consommation de vin s'accroît dans les pays non producteurs induisant une croissance en volume et en valeur des échanges. **Versus** : *La consommation de vin ne s'accroît pas dans les pays non producteurs et les échanges internationaux stagnent ou régressent.*

CEI204 - Les exports via vrac avec embouteillage sur +/- lieu de consommation se développent. **Versus** *L'export repose de plus en plus sur des vins conditionnés dans la région de production.*

➤ **Thématique changement climatique (CC) : 4 hypothèses**

CCB106 - Les innovations dans les pratiques viticoles et œnologiques permettent l'adaptation au changement climatique. **Versus** : *Malgré les innovations, les pratiques culturelles et œnologiques ne permettent pas l'adaptation au changement climatique*

CC273 - En l'absence de progrès techniques importants, les contraintes climatiques de plus en plus fortes auront des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles. **Versus** *Des progrès techniques importants permettent aux entreprises viticoles de s'adapter aux contraintes climatiques en restant localisées aux mêmes endroits*

CCB312 - Le changement climatique induit une croissance des coûts de production (réponse à une pression pathogène croissante, difficulté de gestion des équilibres hydriques des aléas plus fréquents et d'une variabilité accrue des températures et des précipitations, ...). **Versus** : *Le changement climatique ne se traduit pas par une croissance des coûts de production.*

CCB325 - Le changement climatique diminue la rentabilité de nombreuses zones viticoles et fait baisser significativement la valeur du foncier viticole et conduit à une redistribution géographique des zones de production. **Versus** *La valeur et la répartition géographique du foncier viticole reste peu impacté par le CC et Le CC ne modifie ni la hiérarchisation des terroirs ni les conditions de compétitions entre les régions viticoles.*

➤ **Thématique contexte politique et économique (CPEG) : 1 hypothèse**

CPEG37 - Le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), crise environnementale impliquant des baisse de niveau de vie. **Versus** *Le monde retrouve un équilibre post-covid avec un bon niveau de croissance*

➤ **Thématique gouvernance mondiale sectorielle (GMS) : 3 hypothèses**

GMS36 - La définition du vin évolue sensiblement : faibles degrés, autres possibilités permises par une évolution de la réglementation. **Versus** *Le produit vin n'évolue pas, au risque de ne plus être adapté à la demande, de perdre des parts de marché au profit d'autres produits alcoolisés (bière)*

GMSB193 - L'UE continue à soutenir fortement l'agriculture en soumettant les aides à des conditions environnementales et de développement. **Versus** : *L'UE restreint fortement les soutiens financiers à l'agriculture.*

GMSB355 - Chaque région viticole développe une gamme complète de produits (du rosé à faible degré au vin effervescent en passant par le rouge de longue garde) au risque d'une

concurrence inter-régionale sur les marchés. **Versus** *Une coordination nationale des régions de production limite la concurrence inter régionale*

➤ **Thématique indications géographiques (IGA) : 1 hypothèse**

IGA2 - Les vins de marques surpassent les vins d'appellation. **Versus** *Les vins de marques sont cantonnées à l'entrée de gamme, la notion d'appellation est déterminante pour les vins plus haut de gamme*

➤ **Thématique nouvelles technologies de l'information (NTIC) : 1 hypothèse**

NTIC244 - Les organisations de la filière vitivinicole, encouragées par l'État, s'organise pour mettre en œuvre la transition numérique de la filière. **Versus** *La digitalisation de la filière n'est pas l'occasion d'action collective ou commune.*

➤ **Thématique produits phyto (PPP) : 1 hypothèse**

PPP431 - La viticulture s'engage résolument dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques (y compris sans Cu). **Versus** *La viticulture s'engage très prudemment dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques y compris sans Cu.*

Commentaire : les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques sont : bio contrôle, lutte physique, gestion temporelle par les pratiques culturales, gestion spatiale par la diversité intra parcellaire, gestion des paysages et sélection variétale (cf. INRAE).

➤ **Thématique régulation du fonctionnement de la filière et des marchés (RFM) : 2 hypothèses**

RFM81 - La valorisation du travail du viticulteur augmente grâce au prix de vente du vin aux consommateurs. **Versus** *Le prix de vente du vin aux consommateurs n'augmente pas suffisamment pour couvrir la croissance des coûts de production*

RFM324 - La réglementation imposant des rapports RSE et la mise en place d'une comptabilité extra financière poussera au développement de pratiques viticoles plus vertueuses pour la gestion du sol. **Versus** *La réglementation imposant des rapports RSE ne pousse qu'à une prise de conscience superficielle des enjeux de la gestion des sols.*

➤ **Thématique Recherche et innovation (RIN) : 3 hypothèses**

RINB219 - Le discours et les approches scientifiques et rationnelles prédominent en matière de formation et de transmission des techniques. **Versus** *Le discours et les approches scientifiques et rationnelles perdent du terrain en matière de formation et de transmission des techniques*

RIN307 - Accentuée par le changement climatique la problématique de la fertilité des sols est devenue une priorité de recherche. **Versus** *Malgré l'importance des effets du changement climatique sur la question de la fertilité des sols celle-ci n'est pas une priorité de recherche*

Commentaire En raison de ses liens avec les questions d'irrigation, de maladies de la vigne, de rendement, ...

RINB337 - Les applications des NTIC se généralisent : capteurs sur le lieux de production, images satellitaires, drones, «e-prescription», du développement de sites collaboratifs et de l'apparition de nouveaux modèles marchands (plateformes de marché, crowdfunding, ...) application smartphone pour les consommateurs, intelligence artificielle. **Versus** : *La généralisation des applications des NTIC se heurte à des résistances sociales et psychologiques envers l'artificialisation du monde.*

➤ **Thématique contraintes et opportunité pour la production (CCP) : 7 hypothèses**

CCP23 - La main d'œuvre agricole est un facteur limitant de l'évolution de la filière. **Versus** *La filière a réussi à recruter (et à fidéliser) la main d'œuvre dont elle a besoin*

CCPB34 - Des solutions sont apportées à l'essentiel des problématiques d'ordre pathogène connues par la culture de la vigne. **Versus** : *La vigne rencontre des problématiques d'ordre pathogènes difficiles à gérer.*

CCPB266 - Le recours à la mécanisation et à l'automatisation a beaucoup progressé dans le monde viticole. **Versus** : *Le recours à la mécanisation et l'automatisation évolue peu dans le monde viticole.*

Commentaire : Disponibilité de la main d'œuvre, en particulier dans les nouvelles régions viticoles.

CCP278 - Grâce au Label Bas Carbone, et à un prix de rachat rémunérateur, et un système de Paiement de service Écosystémiques (PSE) simple à mettre en œuvre, les réductions d'émissions de carbone des exploitations viticoles sont rentables. **Versus** *Malgré le label bas carbone et faute d'un prix de rachat rémunérateur et d'un système de Paiement de service Écosystémiques (PSE) simple à mettre en œuvre, les réductions d'émissions de carbone des exploitations viticoles ne sont pas rentables*

CCP301 - L'agroécologie s'est développée dans la filière. **Versus** *L'agroécologie reste marginale dans la filière*

CCP306 - Les problématiques liées à la fertilité des sols sont de plus en plus importantes notamment pour les vignobles du sud. **Versus** *Plusieurs solutions (pratiques et traitements) permettent d'atténuer les problématiques de la fertilité des sols.*

CCP372 - L'eau devient une denrée de plus en plus rare et précieuse qui incite à des évolutions de process, des économies d'utilisation et des arbitrages d'usage volontaires ou sous pression réglementaire. **Versus** *L'eau n'est pas assez considérée comme rare et précieuse pour inciter à améliorer la gestion de l'eau*

➤ **Thématique Interface filière consommateurs (IFC) : 3 hypothèses**

IFC20 - D'autres formes d'engagement dans la durabilité de la production (HVE, cahier des charges privés, ...) concurrencent la bio avec succès. **Versus** *Malgré l'émergence de nouvelles formes d'engagement dans la durabilité, le bio reste le plus connu et le plus demandé*

IFCB273 - L'innovation (viti ou oeno) est de mieux en mieux connue, comprise et appréciée par les consommateurs. **Versus** : *L'innovation reste discrète pour ne pas porter atteinte au mythe de la production artisanale du vin.*

IFC333 - La différenciation par des cépages rares, anciens et retrouvés, voire nouveaux et résistants, est un élément essentiel dans l'attractivité de la filière. **Versus** *Au-delà des quelques cépages bien connus par les consommateurs, la différenciation par la communication sur d'autres cépages ne fonctionne pas.*

➤ **Thématique territoire et urbanisation (TUR) : 4 hypothèses**

TURB54 - Les coopératives viticoles restent strictement liées à leur territoire d'origine, participent à son aménagement, et en tirent une légitimité sociale et sociétale. **Versus** : *Les coopératives viticoles n'ont plus de lien au territoire, se développent hors de leur région, voire à l'étranger, et deviennent un regroupement de personnes autour d'un projet en vue de construire sa valeur ajoutée sur son efficacité économique.*

TURB104 - L'implantation des vignobles hors des régions traditionnelles est fortement contrainte par des zonages écologiques, environnementaux ou sociétaux, la culture de la vigne se maintient dans ses limites actuelles. **Versus** : *L'implantation des vignobles hors des zones traditionnelles n'est pas soumise à de fortes contraintes, on assiste à une extension de la vigne hors des bassins actuels (y compris dans les pays septentrionaux), par exemple pour satisfaire des marchés de niche à production locale.*

TUR185 - Les cultures se sont déplacées sur la carte de France, la vigne est remontée vers le nord, dans le sud elle est couverte de panneaux photovoltaïques coulissants essentiellement **Versus** : *Aujourd'hui la France n'est plus un grand pays viticole : le nord n'est pas adapté, le sud est trop chaud, sec et risqué en terme d'aléas climatiques.*

TURB348 - La cohabitation rurbain / agriculteur (y compris viticulteur) se dégrade et se traduit par la création d'espace "vert" (forestier par exemple) ceinturant les agglomérations et rejetant l'agriculture dans des espaces spécialisés à faible densité. **Versus** : *Les précautions prises et la*

mise au point de mode de conduite adaptés (variétés résistantes, alimentation du bétail limitant les odeurs, 0 pesticides, engins silencieux, ...) permettent une agriculture (et une viticulture) à proximité immédiate des villes voire dans les villes, sous forme de jardinage généralisé.

› La matrice d'influences / dépendances entre les hypothèses

Tout au long de l'été 2023, la cellule d'animation répartie en binômes, a réalisé l'analyse de l'influence directe que chacune des 53 hypothèses retenues a sur les 52 autres.

L'idéal aurait été que l'ensemble du groupe examine toutes les influences, soit $53 \times 52 = 2862$ questions à se poser. Mais, compte tenu de l'importance de la tâche, le travail a du être réparti. Chaque binôme a été chargé de déterminer la nature de l'influence d'une douzaine d'hypothèses sur toutes les autres.

Pour chaque hypothèse il s'agit de statuer :

- si la réalisation de l'hypothèse « a » favorise celle de l'hypothèse « b », la relation est notée « + » ;
- si la réalisation de l'hypothèse « a » n'a pas d'influence sur celle de l'hypothèse « b », la relation est notée « 0 » (zéro) ;
- si la réalisation de l'hypothèse « a » rend moins probable celle de l'hypothèse « b », la relation est notée « - » ;
- si l'on pense qu'il y a une influence, sans pouvoir en préciser le sens, la relation est notée « +/- ».

Seuls les liens directs sont retenus ; si le lien n'est pas direct, il faut privilégier l'absence d'impact ; il importe donc systématiquement de vérifier la réalité de ces liens directs, et d'expliciter ces liens chaque fois que c'est nécessaire. Le rôle de la cellule d'animation a souvent été celui d'un censeur de « fausses dépendances ».

Les deux biais usuels sont :

- la prise en compte d'un lien indirect (A influe sur B, B influe sur C, quand on s'interroge sur l'influence de A sur C, on a tendance à dire que A influe sur C) ;
- la prise en compte du lien inverse (quand B influe sur A, on a tendance à considérer que A influe sur B).

INRA-DADP mars 02 PA/HH/MS

Le traitement des relations entre hypothèses pour faire émerger des microscénarios

Influe sur

	H1	H2	H3	H4	H5	H6	H7	H8
H1		0	0	0	0	0	0	0
H2	0		+/-	0	0	0	+	0
H3	0	0		0	0	0	0	0
H4	0	-	0		0	0	0	0
H5	0	0	0	0		0	0	0
H6	0	0	+	0	+		0	0
H7	0	+	0	0	0	0		0
H8		0	0	0	0	-	0	

La réalisation de l'hypothèse H3 influe, mais on ne peut préciser dans quel sens privilégié, sur l'occurrence de l'hypothèse H2

La réalisation de l'hypothèse H1 influe négativement sur l'occurrence de l'hypothèse H8

La réalisation de l'hypothèse H5 influe positivement sur l'occurrence de l'hypothèse H6

Si.....alors.....

Ne considérer que les liens directs

Un lissage est effectué par le noyau permanent afin d'obtenir la matrice suivante qui comprend 383 signes soit un taux de remplissage de 13,4%. Cette matrice des relations entre les hypothèses finalement retenues constitue le modèle central du présent exercice de prospective.

Troisième partie : Les micro-scénarios

Les 18 micro-scénarios

Chacun de ces 5 agrégats a fait l'objet d'une représentation graphique des hypothèses qui le composent et des relations d'influence/dépendance qui lient les hypothèses entre elles, telles que consignées dans la matrice.

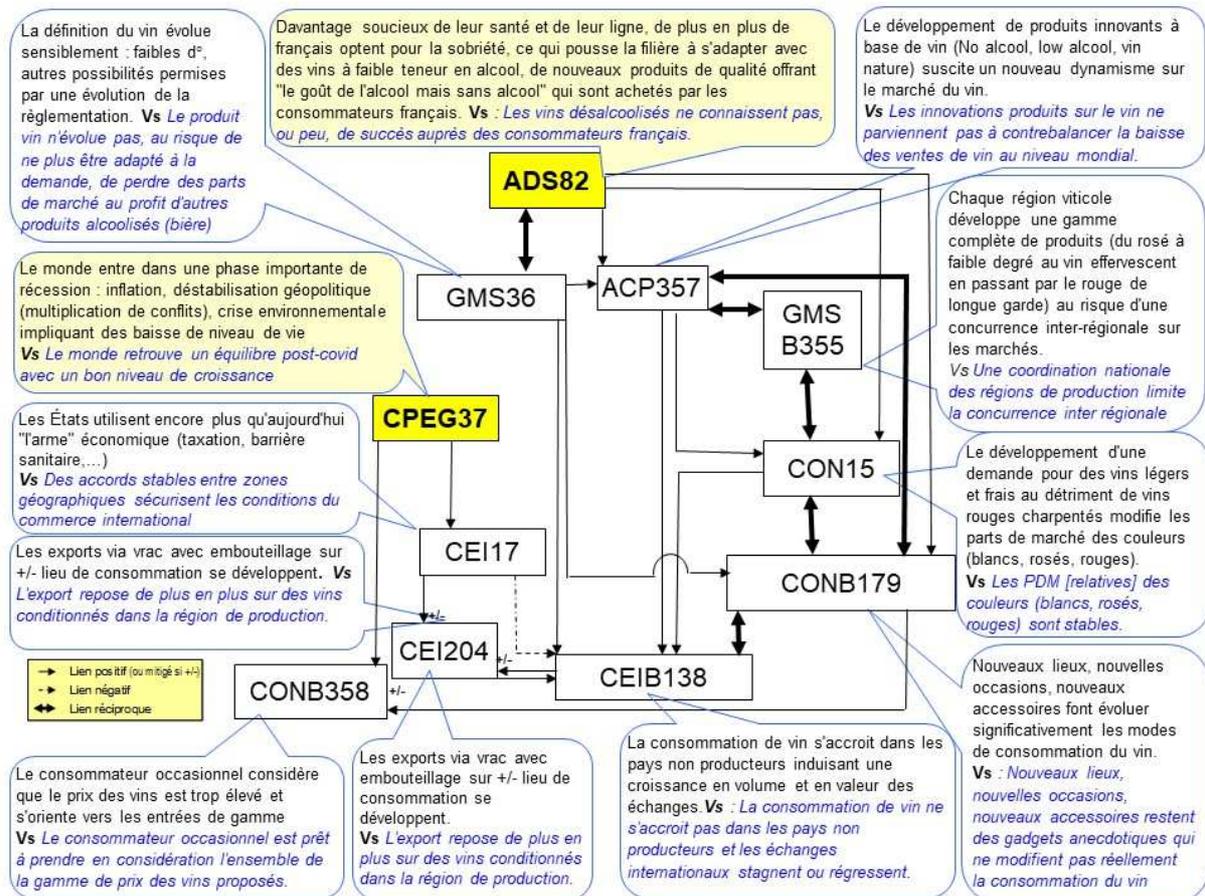
Au sein de l'agrégat, certaines hypothèses sont très influentes sur les autres et peu dépendantes, elles sont qualifiées de « motrices » ; d'autres hypothèses sont exclusivement (ou presque) dépendantes : ce sont les variables « résultats » ; les hypothèses très influentes et très dépendantes sont dites « enjeux » et celles qui sont un peu influentes et un peu dépendantes sont dites « relais ». Parmi les hypothèses motrices, le groupe fait le choix de celle par laquelle commenceront les histoires.

Le choix d'une hypothèse motrice induit pour chaque agrégat, 2 micro-scénarios l'un commençant par le recto, l'autre par son verso. La cellule d'animation peut choisir 2, voire 3, hypothèses motrices pour un agrégat, ce qui induit l'écriture de 4, voire 8, micro-scénarios par agrégat.

Ainsi, à partir des 4 agrégats d'hypothèses, 18 micro-scénarios ont été écrits.

L'écriture des scénarios a consisté à suivre le squelette constitué en tenant compte de la nature (+, -, +/-) et du sens des liens établis entre les hypothèses qui déterminent la présentation en recto ou en verso des hypothèses suivantes. En réalité chaque agrégat apparaissant davantage comme un système complexe que comme une suite linéaire d'hypothèses, des arbitrages sont indispensables ; ils ont été opérés, explicités et critiqués en séance de la cellule d'animation.

› Agrégat n°1 : Santé et consommation



Microscénario 1-1

Titre : Un développement de nouveaux segments mais timide car victime de la crise économique

Résumé : Sous l'impulsion des consommateurs amateurs de produits nouveaux adaptés à leurs modes de vie, le marché favorise un développement de nouveaux segments dans les pays traditionnels; mais celui-ci demeure timide car limité par les effets de la crise économique et surtout est entravé par une situation internationale tendue défavorable aux échanges.

Hypothèses motrices

ADS B82 : Davantage soucieux de leur santé et de leur ligne, de plus en plus de français optent pour la sobriété, ce qui pousse la filière à s'adapter avec des vins à faible teneur en alcool, de nouveaux produits de qualité offrant "le goût de l'alcool mais sans alcool",... qui sont achetés par les consommateurs français.

CPEG 37 : Le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), crise environnementale impliquant des baisses de niveau de vie.

Davantage soucieux de leur santé et de leur ligne, de plus en plus de consommateurs français optent pour la sobriété, ce qui pousse la filière à s'adapter avec des vins à faible teneur en alcool, de nouveaux produits de qualité offrant "le goût de l'alcool mais sans alcool" (ADS B82).

Cette tendance constatée incite les pouvoirs publics à faire évoluer sensiblement la définition du vin jusqu'ici (et depuis 1907) plutôt restrictive ; elle est élargie notamment aux produits de la fermentation du raisin de faibles degrés, et la réglementation intègre de nombreuses autres pratiques œnologiques (influence positive de ADSB82 → GMS36).

Ce développement de produits innovants à base de vin (No alcool, low alcool, vin nature) suscite un nouveau dynamisme sur le marché du vin dans sa nouvelle définition (influences positives de ADS B82 et de GMS36 → ACP357).

Il se traduit notamment par une demande pour des vins légers et frais de sorte que les parts de marché relatives des couleurs (blancs, rosés, rouges) continuent d'évoluer au détriment de vins rouges charpentés (influence positive de ACP357 → CON15).

Chaque région viticole s'empare de ces opportunités nouvelles et s'applique à développer une gamme complète de produits (du rosé à faible degré au vin effervescent en passant par le rouge de longue garde) au risque d'une concurrence inter-régionale sur les marchés (influence positive de CON15 → B355). Ainsi, dans les pays traditionnellement consommateurs notamment, la demande tire profit de ces nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires qui font évoluer significativement les modes de consommation du vin (influences positives de ADSB82, ACP357, CON15, GMS36 → CON B179).

Le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), crise environnementale impliquant des baisses de niveau de vie (CPEG 37). Ceci impacte assez mécaniquement la consommation de vin qui n'est pas un bien de première nécessité et pâtit donc de la mauvaise situation économique.

En France en particulier, les consommateurs occasionnels considèrent que le prix des vins est trop élevé et s'orientent vers les entrées de gamme (influences positives de CPEG37 et (+/-) CONB179 → CON B358).

L'export représente une alternative potentielle mais dans ce climat d'instabilité géopolitique, les États utilisent encore plus qu'aujourd'hui "l'arme" économique (taxation, barrière

sanitaire,...) (influence positive de CPEG37→ CEI 17), et le dynamisme des échanges s'en ressent.

Les effets de la crise incitent à diminuer les coûts pour offrir des vins à prix modérés et donc favorisent le marché du vrac ; mais pour retirer une valeur ajoutée maximale et limiter les risques de fraude, les producteurs tentent de résister à cette tendance ; ils s'appliquent alors à développer de plus en plus en priorité pour leurs exportations, des vins conditionnés dans la région de production (influence de CEI17 arbitrée en Vs CEI 204).

Dès lors la consommation de vin, pourtant stimulée par une dynamique réelle de l'innovation « produits », ne s'accroît pas dans les pays non producteurs et les échanges internationaux stagnent ou régressent. (influences positives de CONB179, CON15, ACP357 et GMS36, mais négatives de CEI17 et CEI 204→Vs CEI B138).

Microscénario 1-2

Titre : Feu vert pour un marché boosté par le No-Low dans un climat géopolitique et économique apaisé

Résumé : Dans un climat géopolitique et économique apaisé favorable au développement d'échanges, et sous l'impulsion des consommateurs amateurs de produits nouveaux adaptés à leurs modes de vie, on assiste à un développement foisonnant de nouveaux produits qui boostent les marchés traditionnellement producteurs ou non.

Hypothèses motrices

ADS B82 : Davantage soucieux de leur santé et de leur ligne, de plus en plus de français optent pour la sobriété, ce qui pousse la filière à s'adapter avec des vins à faible teneur en alcool, de nouveaux produits de qualité offrant "le goût de l'alcool mais sans alcool",... qui sont achetés par les consommateurs français.

Vs CPEG 37 : Le monde retrouve un équilibre post-covid avec un bon niveau de croissance

Davantage soucieux de leur santé et de leur ligne, de plus en plus de consommateurs français optent pour la sobriété, ce qui pousse la filière à s'adapter avec des vins à faible teneur en alcool, de nouveaux produits de qualité offrant "le goût de l'alcool mais sans alcool" (ADS B82).

Cette tendance constatée incite les pouvoirs publics à faire évoluer sensiblement la définition du vin jusqu'ici (et depuis 1907) plutôt restrictive ; elle est élargie notamment aux produits de la fermentation du raisin de faibles degrés, et la réglementation intègre de nombreuses autres pratiques œnologiques (influence positive de ADSB82 → GMS36).

Ce développement de produits innovants à base de vin (No alcool, low alcool, vin nature) suscite un nouveau dynamisme sur le marché du vin (influences positives de ADS B82 et de GMS36→ ACP357).

Il traduit notamment une demande pour des vins légers et frais de sorte que les parts de marché relatives des couleurs (blancs, rosés, rouges) continuent d'évoluer au détriment de vins rouges charpentés (influence positive de ACP357→ CON15).

Chaque région viticole s'empare de ces opportunités nouvelles et s'applique à développer une gamme complète de produits (du rosé à faible degré au vin effervescent en passant par le rouge de longue garde) au risque d'une concurrence inter-régionale sur les marchés (influence positive de CON15→ B355).

Ainsi la demande tire-t-elle profit de ces nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires qui font évoluer significativement les modes de consommation du vin (influences positives de ADSB82, ACP357, CON15, GMS36 → CON B179)

Le monde retrouve un équilibre post-covid avec un bon niveau de croissance (Vs CPEG 37). Cette prospérité économique accroît la confiance dans le commerce international, de sorte que des accords stables entre zones géographiques sécurisent les conditions du commerce international (Vs CPEG 37→Vs CEI 17)

Dans tous ces pays, le consommateur occasionnel est prêt à prendre en considération l'ensemble de la gamme de prix des vins proposés. (influence positive de Vs CPEG37→ Vs CON B358)

Les exportations se développent avec d'une part une partie de vrac, y compris avec embouteillage sur le lieu de consommation, et d'autre part une bonne valorisation pour des vins conditionnés dans la région de production. (Vs CEI 17→+/- CEI 204). Ainsi, la consommation de vin s'accroît dans les pays non producteurs induisant une croissance en volume et en valeur des échanges (Vs CEI 17→CEI B138).

Ainsi la demande déjà stimulée par les innovations dans des nouveaux segments de marchés tire également un net avantage de la situation économique et de la stabilité géopolitique, toutes deux très favorables (influences positives de ADSB82, ACP357, CON15, GMS36 et CEI138 → CON B179) .

Microscénario 1-3

Titre : Crise économique et absence d'innovation mettent à mal la filière vignes- vins

Résumé : Dans un monde en récession et souvent en guerre économique, la filière vignes-vins se replie sur elle-même et sur ses fondamentaux, y compris sur une définition très traditionnelle du vin. La filière ne dégage pas les moyens nécessaires pour développer des innovations, et se prive ainsi d'opportunités de nouveaux marchés et au risque de s'étioler et de se « ringardiser » définitivement.

Hypothèses motrices

Vs ADS B82 : Les vins désalcoolisés ne connaissent pas, ou peu, de succès auprès des consommateurs français.

CPEG 37 : Le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), crise environnementale impliquant des baisses de niveau de vie

Les vins désalcoolisés ne connaissent pas, ou peu, de succès auprès des consommateurs français (Vs ADS B82). Les consommateurs semblent bouder les vins dans leur acception et présentation traditionnelle mais sans marquer véritablement *a contrario* d'intérêt pour des produits nouveaux qui pourraient être élaborés à partir de raisin. Ainsi le produit « vin » n'évolue pas, au risque de ne plus être adapté à la demande et de perdre des parts de marché au profit d'autres produits alcoolisés (bière) non issus de la vigne (Vs ADS B82 →Vs GMS 36).

Dans ces conditions, les rares innovations « produits » sur le vin ne parviennent pas à contrebalancer la baisse des ventes de vin au niveau mondial (Vs ADS B82 →Vs ACP 357) et ne modifient pas la répartition des parts de marché [relatives] des couleurs (blancs, rosés, rouges) des vins qui demeurent stables (Vs ADS B82 et Vs ACP 357 →Vs CON 15).

Pour faire face à la baisse de la demande, une coordination nationale des régions de production se met en place, qui limite la concurrence inter régionale (Vs CON 15 et Vs ACP 357 →Vs GMS B355). Mais ces innovations marginales - nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires - restent des gadgets anecdotiques qui ne modifient pas réellement la consommation du vin (Vs CON 15, Vs ADS B82, Vs GMS 36 et Vs ACP 357 →Vs CON B179).

Dans le même temps, le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), associées à une crise environnementale impliquant des baisses de niveau de vie (CPEG 37).

Les tensions géopolitiques et économiques internationales se renforcent de sorte que les États utilisent de plus en plus (et encore plus qu'aujourd'hui) "l'arme" économique (taxation, barrière sanitaire,...) (CPEG37→CEI 17).

Le consommateur occasionnel victime de la crise économique qui lui laisse peu de marge pour la consommation hors biens de première nécessité, considère que le prix des vins est trop élevé et s'oriente très majoritairement vers les entrées de gamme (CPEG37→CON B358)

Il en résulte que la consommation de vin ne s'accroît pas dans les pays non producteurs et que les échanges internationaux stagnent ou régressent (Vs CON B179 et CEI17→CEI B138)

Les exports via vrac, voire chaque fois que possible avec embouteillage sur le lieu de consommation se développent (CEI 204), ce qui tend à limiter la récupération de la valeur ajoutée en amont de la filière.

Microscénario 1-4

Titre : Sans innovations majeures, le marché du vin devient très dépendant de la conjoncture économique et géopolitique

Résumé : Un climat géopolitique et économique apaisé se révèle assez favorable au développement d'échanges commerciaux de vin et à une bonne valorisation des vins auprès des consommateurs occasionnels; mais bercée par cet environnement la filière ne se dote pas de moyens suffisants pour développer des innovations qui lui ouvriraient de nouveaux marchés et pourraient enrayer la déconsommation pourtant régulièrement observée dans les pays traditionnels depuis 50 ans.

Hypothèses motrices

Vs ADS B82 : Les vins désalcoolisés ne connaissent pas, ou peu, de succès auprès des consommateurs français.

Vs CPEG 37 : Le monde retrouve un équilibre post-covid avec un bon niveau de croissance

Le monde retrouve un équilibre post-covid avec un bon niveau de croissance (Vs CPEG 37). Cette prospérité économique accroît la confiance dans le commerce international, de sorte que des accords stables entre zones géographiques sécurisent les conditions du commerce international (Vs CPEG 37→Vs CEI 17)

Le consommateur occasionnel est prêt à prendre en considération l'ensemble de la gamme de prix des vins proposés. (influence positive de Vs CPEG37→ Vs CON B358)

Les exportations se développent avec d'une part une partie de vrac avec embouteillage sur +/- lieu de consommation, et d'autre part une bonne valorisation pour des vins conditionnés dans la région de production. (Vs CEI 17→+/- CEI 204). Ainsi, la consommation de vin s'accroît dans les pays non producteurs induisant une croissance en volume et en valeur des échanges (Vs CEI 17→CEI B138).

Le marché du vin tire un avantage certain de la situation économique et de la stabilité géopolitique toutes deux plutôt favorables (influences positives de ADSB82, ACP357, CON15, GMS36 et CEIB138 → CON B179) .

Bercé par cet environnement confortable en apparence, le secteur ne présente pas d'innovations majeures. En particulier, les vins désalcoolisés ne connaissent pas, ou peu, de succès auprès des consommateurs français ou des pays traditionnels (Vs ADS B82)

Le produit « vin » n'évolue donc pas, conforté dans une définition bien assise et reconnue internationalement mais très restrictive, au risque de ne plus être adapté à la demande, de perdre des parts de marché au profit d'autres produits alcoolisés (bière) (Vs ADS B82→Vs GMS 36)

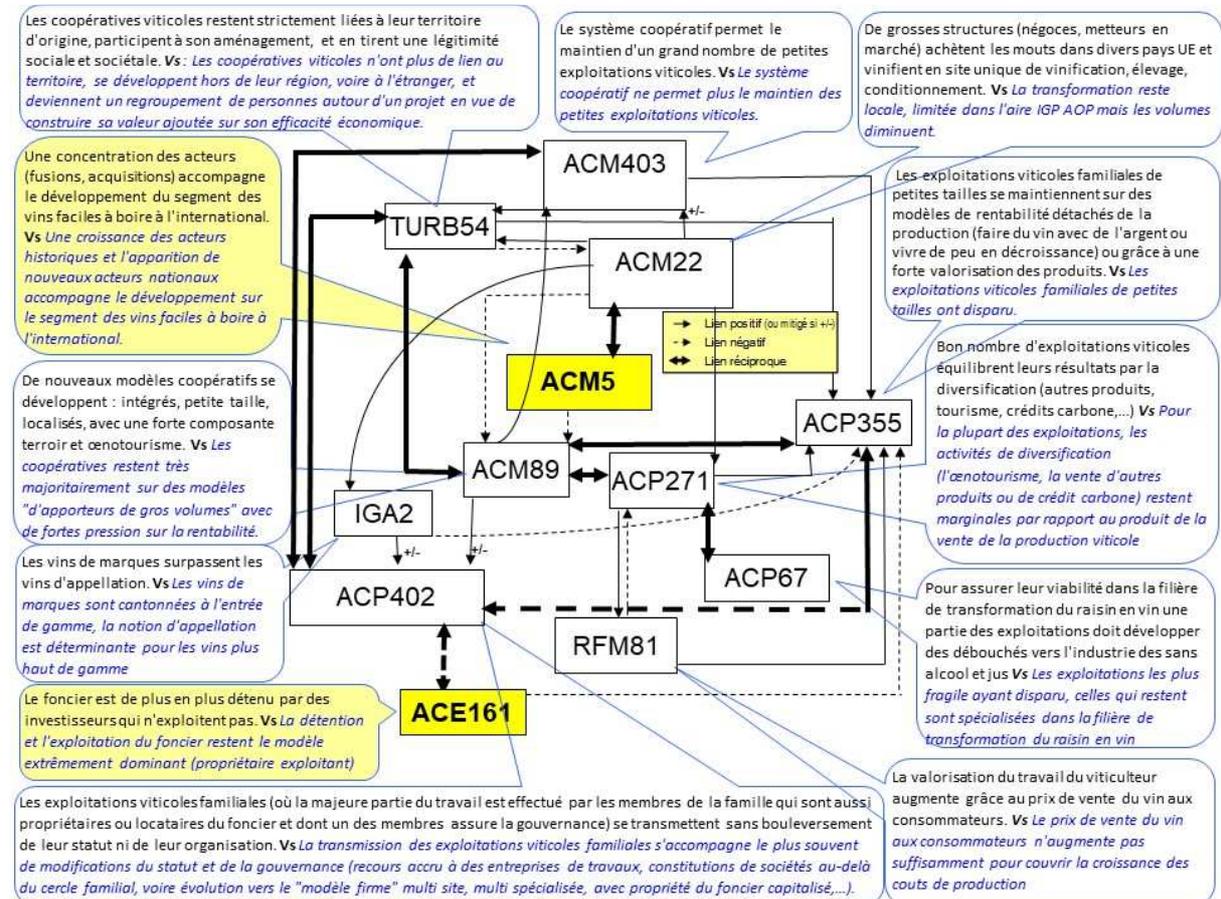
Les rares innovations « produits » sur le vin ne parviennent pas à contrebalancer la baisse des ventes de vin dans les pays traditionnels et qui impacte fortement la consommation mondiale (Vs ADS B82 et Vs GMS 36→Vs ACP 357)

Les parts de marché [relatives] des couleurs (blancs, rosés, rouges) sont stables (Vs ADS B82 →Vs CON 15).

Une coordination nationale des régions de production limite la concurrence inter-régionale (Vs CON 15 et Vs ACP 357→Vs GMS B355).

Ainsi le marché n'est pas l'objet d'innovations majeures ; la consommation n'est ni stimulée ni rajeunie par des innovations de rupture susceptibles d'ouvrir de nouveaux segments de marchés. Nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires existent çà et là mais restent des gadgets anecdotiques qui ne modifient pas réellement la consommation du vin (Vs ADS B82, Vs MS 36, Vs ACP 357et Vs CON 15→ Vs CON B179) ; ils ne constituent en tout cas pas un levier suffisant pour enrayer la déconsommation tendancielle dans les pays traditionnels.

› Agrégat n°2 : Structures et acteurs



Titre : La fin des petites exploitations viticoles familiales

Résumé : Le difficile renouvellement générationnel crée un appel d'air pour des purs investisseurs attirés par la rentabilité du secteur ; ils engagent l'amont de la filière dans des stratégies « *corporate* » de concentration et des stratégies « *business* » de coût/volume qui sélectionnent fortement les exploitations sur leur compétitivité au détriment des exploitations familiales qui peinent à résister et disparaissent rapidement.

Hypothèses motrices

ACE 161 : Le foncier est de plus en plus détenu par des investisseurs qui n'exploitent pas.

ACM 5 : Une concentration des acteurs (fusions, acquisitions) accompagne le développement du segment des vins faciles à boire à l'international.

Le foncier est de plus en plus détenu par des investisseurs qui n'exploitent pas (ACE 161). Ils en attendent une rentabilité parfois mêlée à une image très positive du secteur de la vigne et le vin.

Les perspectives offertes aux enfants de vignerons, traditionnellement candidats aux reprises d'exploitations, tendent dorénavant à les rebuter ; ils hésitent et refusent souvent *in fine*. La transmission des exploitations viticoles familiales s'accompagne alors le plus souvent de modifications du statut et de la gouvernance (recours accru à des entreprises de travaux, constitutions de sociétés au-delà du cercle familial, voire d'une évolution vers le "modèle firme" multi-site, multi-spécialisé, avec propriété du foncier capitalisé,...) (ACE 161→Vs ACP 402)

Dans ces conditions, les vignerons coopérateurs eux-mêmes étant plus fréquemment « absentéistes », leurs coopératives viticoles tendent à perdre leur lien traditionnel au territoire, qui les caractérisait à leur création sur le modèle « un village – une coopérative ». Certaines peuvent même se développer hors de leur région, voire à l'étranger. Elles deviennent alors simplement un modèle d'organisation impliquant un regroupement de personnes autour d'un projet en vue de construire sa valeur ajoutée sur son efficacité économique (Vs ACP 402→VsTUR B54) indépendamment d'un lien au territoire.

Progressivement, ce système coopératif perd l'objectif - et ne se dote pas des moyens appropriés - de permettre le maintien des petites exploitations viticoles (ACE 161→Vs ACM 403).

De grosses structures (négoce, metteurs en marché) mettent en œuvre des stratégies d'achat de moûts dans divers pays de l'UE et vinifient en un site unique de vinification, élevage, et de conditionnement (VsTUR B54→ACM 22). Leur poids économique leur confère une capacité de négociation dans un rapport de force très favorable vis-à-vis des petites exploitations notamment.

Affaiblies par ce déséquilibre dans la répartition de la valeur ajoutée, les exploitations viticoles familiales de petites tailles tendent à disparaître (VsTUR B54, ACM 22→Vs ACP 355).

Il s'engage une course à la concentration des acteurs (fusions, acquisitions) qui accompagne le développement du segment des vins faciles à boire à l'international (ACM 5). En particulier de nombreuses coopératives s'inscrivent dans ces stratégies « coûts/volumes », en restant très

majoritairement sur des modèles "d'apporteurs de gros volumes" avec de fortes pressions sur la rentabilité (ACM 22, ACM5→Vs ACM 89). Logiquement c'est une valorisation en vins de marques, qui est généralement choisie, plus adaptée que le modèle des vins d'appellation (Vs ACM 89 →IGA 2).

Pour la plupart des exploitations, adhérentes à des coopératives ou approvisionnant le négoce, les efforts sont alors logiquement concentrés sur la compétitivité ; leurs activités de diversification (l'œnotourisme, la vente d'autres produits ou de crédit carbone) restent marginales par rapport au produit de la vente de la production viticole (ACM 22, Vs ACM 89 →Vs ACP 271).

Mais cette course à la compétitivité est difficile en monoculture, sur des sols appauvris, dans un environnement dégradé en biodiversité, et en situation de changement climatique et les coûts de production augmentent tendanciellement.

Le prix de vente du vin aux consommateurs n'augmente pas suffisamment pour couvrir la croissance des coûts de production (Vs ACP 271→Vs RFM 81), notamment car les exploitations restent très spécialisées dans la filière de transformation du raisin en vin. Les plus fragiles et moins rentables d'entre elles disparaissent (Vs ACP 271→Vs ACP 67), notamment les plus petites et familiales.

Microscénario 2-2

Titre : L'exploitation viticole familiale est morte, vive la PME diversifiée et rentable !

Résumé : Les exploitations viticoles familiales sont menacées mais il se développe parallèlement en contrepoint des entreprises attachées à la rentabilité, engagées dans des stratégies de différenciation et de diversification, et qui résistent d'autant mieux quand elles sont accompagnées par des coopératives également crédibles et engagées dans ces voies.

Hypothèses motrices

ACE 161 : Le foncier est de plus en plus détenu par des investisseurs qui n'exploitent pas.

Vs ACM 5 : Une croissance des acteurs historiques et l'apparition de nouveaux acteurs nationaux accompagnent le développement sur le segment des vins faciles à boire à l'international.

Le foncier est de plus en plus détenu par des investisseurs qui n'exploitent pas (ACE 161). Ils en attendent une rentabilité parfois mêlée à une image très positive du secteur de la vigne et le vin.

Les perspectives offertes aux enfants de vigneron, traditionnellement candidats aux reprises d'exploitations, tendent dorénavant à les rebuter ; ils hésitent et refusent souvent *in fine*. La transmission des exploitations viticoles familiales s'accompagne alors le plus souvent de modifications du statut et de la gouvernance (recours accru à des entreprises de travaux, constitutions de sociétés au-delà du cercle familial, voire d'une évolution vers le "modèle firme" multi-site, multi-spécialisé, avec propriété du foncier capitalisé,...) (ACE 161→Vs ACP 402)

Dans ces conditions, les vigneron coopérateurs eux-mêmes étant plus fréquemment « absentéistes », leurs coopératives viticoles tendent à perdre leur lien traditionnel au territoire, qui les caractérisait à leur création sur le modèle « un village – une coopérative ».

Certaines peuvent même se développer hors de leur région, voire à l'étranger. Elles deviennent alors simplement un modèle d'organisation impliquant un regroupement de personnes autour d'un projet en vue de construire sa valeur ajoutée sur son efficacité économique (Vs ACP 402→VsTUR B54) indépendamment d'un lien au territoire.

Progressivement, ce système coopératif perd l'objectif - et ne se dote pas des moyens appropriés - de permettre le maintien des petites exploitations viticoles (ACE 161→Vs ACM 403).

De grosses structures (négoce, metteurs en marché) mettent en œuvre des stratégies d'achat de moûts dans divers pays de l'UE et vinifient en un site unique de vinification, élevage, et de conditionnement (VsTUR B54→ACM 22). Leur poids économique leur confère une capacité de négociation dans un rapport de force très favorable vis-à-vis des petites exploitations notamment.

Affaiblies par ce déséquilibre dans la répartition de la valeur ajoutée, les exploitations viticoles familiales de petites tailles engagées dans ces stratégies sont menacées tendent à disparaître (VsTUR B54, ACM 22→Vs ACP 355).

Une croissance des acteurs historiques et l'apparition de nouveaux acteurs nationaux accompagnent le développement sur le segment des vins faciles à boire à l'international. (Vs ACM 5)

Parmi les nouveaux modèles coopératifs qui se développent, certains sont bien localisés, intégrés dans leur territoire, sont de petite taille et favorisent les relations humaines, avec une forte composante terroir et capables de développer les événements et des activités économiques et sociales diverses dans le champ de l'œnotourisme (Vs ACM 5→ACM 89).

Dans ce cas, les vins de marques se développent (ACM22→ACM 22) mais ces coopératives tendent à les cantonner à l'entrée de gamme pour en développer les volumes de ventes, réservant la notion d'appellation pour différencier les vins plus haut de gamme (+/-IGA 2)

Bon nombre d'exploitations viticoles équilibrent leurs résultats par la diversification (autres produits, tourisme, crédits carbone,...) (ACM 89→ACP 271). Pour assurer leur viabilité dans la filière de transformation du raisin en vin, une partie des exploitations n'hésite pas à développer des débouchés vers l'industrie des sans alcool et jus (ACP 271→ACP 67). Ces efforts servent non seulement une stratégie *corporate* de diversification mais aussi une stratégie business de différenciation. Sa mise en œuvre garantit de meilleurs prix de vente du vin aux consommateurs et concourt à améliorer la valorisation du travail des viticulteurs et in fine leurs revenus (ACP 271→RFM 81).

C'est ainsi que de nombreuses petites exploitations viticoles parviennent à se maintenir. Les mieux placées sont celles qui ne s'engagent pas dans les stratégies de coût/volume mais au contraire dans des voies de différenciation et de diversification, et notamment si elles sont accompagnées par des coopératives également crédibles et engagées dans ces voies (retour sur ACM 22,ACM 89→Vs ACP 355)

Microscénario 2-3

Titre : Petites exploitations viticoles condamnées ... à définir et mettre en œuvre des stratégies claires et à s'associer au sein de coopératives fortes

Résumé : Les exploitations viticoles familiales sont menacées mais celles qui résistent se tiennent à des stratégies claires et s'en donnent les moyens, en ligne le cas échéant avec celles de leurs coopératives. Ce sont des stratégies (i) soit de différenciation et de diversification adossées notamment à des coopératives ancrées dans le terroir, (ii) soit de forts rendements permettant de fournir des coopératives à marques fortes, compétitives sur les marchés.

Hypothèses motrices

VsACE 161 : *La détention et l'exploitation du foncier restent le modèle extrêmement dominant (propriétaire exploitant)*

ACM 5 : Une concentration des acteurs (fusions, acquisitions) accompagne le développement du segment des vins faciles à boire à l'international.

La détention et l'exploitation du foncier restent le modèle extrêmement dominant (propriétaire exploitant) (VsACE 161)

Les exploitations viticoles familiales (où la majeure partie du travail est effectuée par les membres de la famille qui sont aussi propriétaires ou locataires du foncier et dont un des membres assure la gouvernance) se transmettent sans bouleversement de leur statut ni de leur organisation (VsACE 161→ACP 402).

Conformément à leurs fondements historiques, les coopératives viticoles restent strictement liées à leur territoire d'origine ; elles participent à son aménagement, et en tirent une légitimité sociale et sociétale (ACP 402→TUR B54).

Ces coopératives assurent une *transformation qui reste locale, limitée dans l'aire IGP-AOP*. Elles permettent le maintien d'un grand nombre de petites exploitations viticoles (TUR B54→ACM 403). *Mais les volumes mis en marché diminuent (TUR B54→VS ACM 22) car les conditions de production se révèlent de plus en plus difficiles et les rendements souvent aléatoires. En outre les efforts à consacrer pour valoriser les éléments de différenciation, la communication, la distribution en circuits courts etc... les coûts de transaction pour décider collectivement en coopératives ne sont pas à la portée de tous les producteurs.*

Dans ces conditions, les plus petites exploitations viticoles familiales peinent à se maintenir et à se transmettre dans le cadre du renouvellement générationnel traditionnel. Celles qui résistent sont adossées à des modèles de rentabilité détachés de la production (faire du vin avec de l'argent ou vivre de peu en décroissance) ou à une forte valorisation des produits (TUR B54, ACM 22 →ACP355) en profitant d'opportunités exceptionnelles.

Dans le même temps, une concentration des acteurs (fusions, acquisitions) accompagne le développement du segment des vins faciles à boire à l'international (ACM 5). En particulier certaines coopératives s'inscrivent dans des stratégies « coûts/volumes » restent très majoritairement sur des modèles "d'apporteurs de gros volumes" avec de fortes pressions sur la rentabilité (ACM 22, ACM5→Vs ACM 89). Logiquement dans ce cas, les vins de marques, plus adaptées, surpassent les vins d'appellation (Vs ACM 89 →IGA 2).

Ces coopératives rassemblent des exploitations dont les efforts sont concentrés sur la compétitivité ; les activités de diversification (l'œnotourisme, la vente d'autres produits ou de crédit carbone) restent marginales par rapport au produit de la vente de la production viticole (ACM 22, Vs ACM 89 →Vs ACP 271).

Mais cette course à la compétitivité est difficile en monoculture, sur des sols appauvris, dans un environnement dégradé en biodiversité, et en situation de changement climatique et les coûts de production augmentent tendanciellement. Les plus petites exploitations sont alors souvent les moins qualifiées

Le prix de vente du vin aux consommateurs n'augmente pas suffisamment pour couvrir la croissance des coûts de production (Vs ACP 271→Vs RFM 81) dans les exploitations qui restent très spécialisées dans la filière de transformation du raisin en vin, et nombreuses sont celles qui disparaissent (Vs ACP 271→Vs ACP 67).

Les exploitations viticoles familiales de petites tailles tendent ainsi à disparaître (VsACP 355). Les seules qui peuvent résister sont celles qui se tiennent à des stratégies claires et s'en donnent les moyens, en ligne le cas échéant avec celles de leurs coopératives (i) soit de différenciation et de diversification en s'adossant notamment à des coopératives ancrées dans le terroir ; (ii) soit de forts rendements permettant de fournir des coopératives à marques fortes, compétitives sur les marchés.

Microscénario 2-4

Titre : Petites exploitations viticoles rentables, servies par des stratégies de diversification et de différenciation, ainsi que par un modèle coopératif efficace.

Résumé : De petites exploitations viticoles se révèlent rentables : ce sont principalement celles qui équilibrent leurs résultats par la diversification (autres produits, tourisme, crédits carbone), n'hésitent pas à développer des débouchés vers l'industrie des sans alcool et jus, et sont servies par des stratégies de différenciation valorisantes conduites par elles-mêmes ou par leur coopératives.

Hypothèses motrices

Vs ACE 161 : *La détention et l'exploitation du foncier restent le modèle extrêmement dominant (propriétaire exploitant)*

Vs ACM 5 : *Une croissance des acteurs historiques et l'apparition de nouveaux acteurs nationaux accompagne le développement sur le segment des vins faciles à boire à l'international.*

La détention et l'exploitation du foncier restent le modèle largement dominant dans la filière vigne vin (propriétaire exploitant) (VsACE 161)

Les exploitations viticoles familiales (où la majeure partie du travail est effectuée par les membres de la famille qui sont aussi propriétaires ou locataires du foncier et dont un des membres assure la gouvernance) se transmettent sans bouleversement de leur statut ni de leur organisation (VsACE 161→ACP 402).

Conformément à leurs fondements historiques, les coopératives viticoles restent strictement liées à leur territoire d'origine ; elles participent à son aménagement, et en tirent une légitimité sociale et sociétale (ACP 402→TUR B54).

Elles permettent le maintien d'un grand nombre de petites exploitations viticoles (TUR B54→ACM 403). Ces coopératives assurent une *transformation qui reste locale, limitée dans l'aire IGP-AOP mais les volumes mis en marché diminuent* (TUR B54→VS ACM 22) car les

conditions de production se révèlent de plus en plus difficiles et les rendements souvent aléatoires.

Pour autant, les petites exploitations viticoles familiales parviennent à se maintenir et à se transmettre dans le cadre du renouvellement générationnel traditionnel. Elles peuvent être adossées à des modèles de rentabilité détachés de la production (faire du vin avec de l'argent ou vivre de peu en décroissance) ou à une forte valorisation des produits (TUR B54, ACM 22 → ACP355) en profitant parfois d'opportunités exceptionnelles.

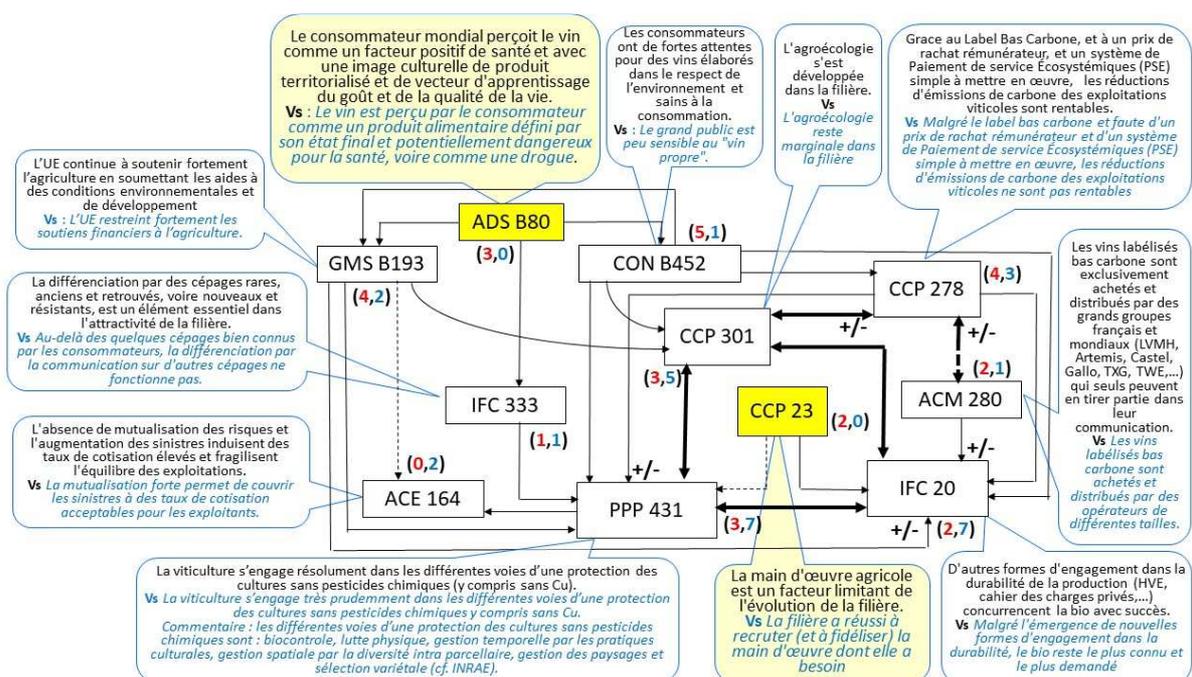
Une croissance des acteurs historiques et l'apparition de nouveaux acteurs nationaux accompagnent le développement sur le segment des vins faciles à boire à l'international. (Vs ACM 5)

C'est ainsi que de nouveaux modèles coopératifs se développent : intégrés dans leur territoire, de petite taille favorisant les relations humaines, localisés, avec une forte composante terroir et capables de développer les événements et des activités économiques et sociales diverses dans le champ de l'œnotourisme (Vs ACM 5 → ACM 89).

Dans ce cas, les vins de marques se développent notamment pour exporter des volumes de vins faciles à boire à l'international (ACM22 → ACM 22) mais ces coopératives présentent aussi des vins d'appellation pour différencier les vins plus haut de gamme (+/- IGA 2)

Bon nombre d'exploitations viticoles équilibrent leurs résultats par la diversification (autres produits, tourisme, crédits carbone,...) (ACM 89 → ACP 271). Pour assurer leur viabilité dans la filière de transformation du raisin en vin, une partie des exploitations n'hésitent pas à développer des débouchés vers l'industrie des sans alcool et jus (ACP 271 → ACP 67). Ces efforts s'inscrivent non seulement dans des stratégies « corporate » de diversification mais aussi dans des stratégies « business » de différenciation. Leur mise en œuvre garantit de meilleurs prix de vente du vin aux consommateurs et concourt à améliorer la valorisation du travail des viticulteurs et *in fine* leurs revenus (ACP 271 → RFM 81).

› Agrégat n°3 : Attentes sociétales



Titre : Abandon de l'usage des PPP souhaité mais complexe

Résumé : Globalement, les consommateurs perçoivent le vin, consommé modérément, comme un produit culturel, facteur positif de santé. Les attentes « *one health* » des citoyens-consommateurs ont conduit à un accompagnement significatif et diversifié des politiques publiques. Néanmoins, notamment, l'important délai nécessaire à une implantation massive de cépages résistants et la relative pénurie de MO agricole, conduisent à rendre difficile en viticulture l'abandon de l'usage des PPP, notamment du CU en bio; et ce d'autant plus que le changement climatique rend complexe l'assurance agricole à coût raisonnable, ce qui constitue un frein à la prise de risque en matière de rendement.

Hypothèses motrices

ADSB80 : Le consommateur mondial perçoit le vin comme un facteur positif de santé et avec une image culturelle de produit territorialisé et de vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité de la vie.

CCP23 : La main d'œuvre agricole est un facteur limitant de l'évolution de la filière.

Le consommateur mondial perçoit le vin comme un facteur positif de santé et avec une image culturelle de produit territorialisé et de vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité de la vie. (*ADS B80 s'allume en recto : +ADS B80*). Cette perception s'est progressivement installée notamment à partir d'une part des messages de modération pris en charge par l'ensemble des filières viti-vinicoles à l'international et, d'autre part la mise au point d'itinéraires techniques significativement économes en PPP.

Les consommateurs continuent d'entretenir ces évolutions en exprimant de fortes attentes pour des vins élaborés dans le respect de l'environnement et sains à la consommation (*Influence positive de +ADS B80 sur CON B152 : + CON B152*).

Ainsi l'UE qui doit justifier la poursuite de son soutien agricole par le respect d'attentes sociétales durables (environnementale comme sociale), continue-t-elle à soutenir fortement l'agriculture en soumettant les aides à des conditions environnementales et de développement (*Influences combinées positives de +ADS B80 et de + CON B152 sur GMS B193: + GMS B193*).

Porteuse d'une mobilisation des agro-écosystèmes économe en intrants et adaptée aux conditions locales permettant de quelque peu tamponner les effets extrêmes du changement climatique sur les cultures, l'agro-écologie a été soutenue et s'est développée dans la filière viti-vinicole. (*Influences combinées positives de + GMS B193 et de + CON B152 sur CCP 301: + CCP 301*).

La volonté d'atteindre une neutralité carbone au niveau de l'UE en 2050, et la nécessaire participation de l'agriculture à cette évolution majeure a conduit la France à inciter à la réduction des émissions agricoles de GES via la mise en place d'un label « bas carbone » permettant de se voir rémunérer ces efforts, mais aussi en subventionnant (notamment via des Mesures Agro Environnementales et Climatique) des services écosystémiques. Ainsi, grâce au Label Bas Carbone, et à un prix de rachat rémunérateur, et un système de Paiement de service Écosystémiques (PSE) relativement simple à mettre en œuvre, malgré les spécificités locales des pratiques agro-écologiques, les réductions d'émissions de carbone des exploitations viticoles sont quasi-rentables. (*Influences combinées positive de + CON B152 et mitigée de + CCP 301 sur CCP 278: plutôt + CCP 278. Retour positif de plutôt + CCP 278 sur + CCP 301 : + CCP 301 confirmé*).

Cette quasi-rentabilité de la réduction des émissions de carbone conduit de nombreuses exploitations à labelliser bas carbone leurs productions ce qui rencontre opportunément une demande sociétale croissante, permettant ainsi à de nombreux metteurs en marché à s'intéresser à cette offre. Les vins labélisés bas carbone sont ainsi achetés et distribués par des opérateurs de différentes tailles. (*Influence négative de plutôt + CCP 278 sur ACM 280: - ACM 280. Retour mitigé de - ACM 280 sur plutôt + CCP 278 : plutôt + CCP 278 confirmé*).

Dans un contexte où **la main d'œuvre agricole est un facteur limitant de l'évolution de la filière** (CCP23 s'allume en recto : + CCP23), ce qui contraint quelque peu le développement de la bio, pourtant soutenue notamment par l'UE, diverses formes d'engagement dans la durabilité de la production se font jour et se concurrencent : bio, labellisation bas carbone ou agro-écologique, HVE, « one health-local », « éco-équitable » ... et ce au travers de cahiers des charges publics ou privés. Bien que concurrencé, le bio demeure néanmoins un des signes de durabilité connu et demandé sans être dominant. (*Synthèse des Influences combinées positives de + CCP 23, de + CON B152, + CCP 301 et de plutôt +CCP 278 ainsi que mitigées de + GMS B193 et de - ACM 280 sur IFC 20 : plutôt + IFC 20. Retour positif de plutôt + IFC 20 sur + CCP 301 : + CCP 301 confirmé*).

L'image de produit culturel territorialisé, vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité de la vie que les consommateurs mondiaux attribuent en règle général au vin, conduisent ces derniers à s'intéresser à la différenciation par des cépages locaux, rares, anciens et retrouvés, voire nouveaux et résistants, qui constitue ainsi un élément essentiel dans l'attractivité de la filière. (*Influence positive de +ADS B80 sur IFC 333: + IFC 333*).

Risquant toujours une remise en cause de la modération de la consommation comme suffisante à ancrer le vin, produit alcoolisé, dans l'univers des produits culturels, la diminution des doses de PPP utilisés en viticulture est un enjeu stratégique dorénavant reconnu par la filière, notamment dans un contexte où les attentes sociétales de type « one health » sont très importantes. La multiplication des formes d'engagement dans la durabilité constituent des atouts pour répondre à ces attentes, ainsi bien sûr que l'implantation progressive (mais lente) de variétés résistantes ou la diversification de l'encépagement qui permettent d'atténuer la gravité des maladies de la vigne, virulence potentiellement dopée par le changement climatique, et ainsi diminuer significativement le recours aux PPP. D'autres solutions alternatives aux traitements existent mais sont, pour certaines d'entre-elles utilisatrices de M.O. notamment qualifiée, ce dont la filière manque. Par ailleurs les politiques publiques ont longtemps tenté d'installer le bio comme un contre-modèle à l'agriculture conventionnel, avec comme intérêt immédiat en viticulture une valorisation possible de la réduction de la facture non négligeable des PPP, or la sortie du CU n'est pas aisée y compris en terme de coûts.

In fine, l'adaptation à une sortie des traitements chimiques à un coût pris en charge au moins partiellement par les politiques publiques et la viticulture s'engage sans arrière-pensée dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques (bio contrôle, lutte physique, gestion temporelle par les pratiques culturales, gestion spatiale par la diversité intra parcellaire, gestion des paysages et sélection variétale) mais peine à se passer du CU en Bio, à conserver une MO qualifiée nécessaire à cette évolution majeure et à accélérer significativement la restructuration du vignoble pour y implanter suffisamment de variétés résistantes, ce qui induit certaines résistances. (*Synthèse des Influences combinées positives de + IFC 333, de + CON B152, + CCP 301, + GMS B193 et de plutôt +IFC 20 ainsi que mitigée de plutôt + CCP 278 et négative de +CCP 23 sur PPP 431: plutôt + PPP 431. Retours positifs de plutôt + PPP 431 sur + CCP 301 et IFC 20: + CCP 301 et plutôt +IFC 20 confirmés*).

Les aides publiques accompagnent les exploitants de manière éco-conditionnelle, et donc les exploitants viticoles réduisant significativement leur usage de PPP chimiques. Néanmoins la prise de risque microéconomique lié à la réduction de l'usage de ces produits (certes limitée

par les apports de solutions techniques, mais généralisée à une part élevée des exploitations) est conséquente, et potentiellement difficilement assurable sans la combinaison de cotisations individuelles d'assurance conséquentes, et d'aide publiques d'un montant significatif. Ainsi les aides publiques à l'assurance sont élevées et limitent l'accroissement des taux de cotisation qui néanmoins sont importants. Certaines exploitations sont fragilisées. (*Influences combinées positive de plutôt + PPP 431 et négative de + GMS B193 sur ACE 164: +/- ACE 164*).

Microscénario 3-2

Titre : Multiplicité des signes de durabilité et sortie des PPP

Résumé : Globalement, les consommateurs perçoivent le vin, consommé modérément, comme un produit culturel, facteur positif de santé. Les attentes « one health » des citoyens-consommateurs sont fortes et des soutiens publics communautaires significatifs assez ciblés, visant notamment à réduire l'usage des PPP en viticulture (y compris le CU) et à accélérer nettement le rythme de plantation de cépages résistants (notamment issus de NBT) tout en soutenant l'assurance agricole, ont été mises en place. Dans ce contexte, bien que la filière dispose d'une MO suffisante et qualifiée, ce n'est pas seulement le bio qui capte toute la différenciation autour de la durabilité, mais aussi d'autres signes bénéficiant de PSE significatifs dont le label bas-carbone. Ainsi la viticulture s'engage-t-elle résolument dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques.

Hypothèses motrices

ADSB80 : Le consommateur mondial perçoit le vin comme un facteur positif de santé et avec une image culturelle de produit territorialisé et de vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité de la vie.

VsCCP23 : La filière a réussi à recruter (et à fidéliser) la main d'œuvre dont elle a besoin

Le consommateur mondial perçoit le vin comme un facteur positif de santé et avec une image culturelle de produit territorialisé et de vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité de la vie. (+ADS B80). Cette perception s'est progressivement installée notamment à partir d'une part des messages de modération pris en charge par l'ensemble des filières viti-vinicoles à l'international et, d'autre part la mise au point d'itinéraires techniques significativement économes en PPP. Les consommateurs continuent d'entretenir ces évolutions en exprimant de fortes attentes pour des vins élaborés dans le respect de l'environnement et sains à la consommation (+ CON B152).

Ainsi l'UE qui doit justifier la poursuite de son soutien agricole par le respect d'attentes sociétales durables (environnementale comme sociale), continue-t-elle à soutenir fortement l'agriculture en soumettant les aides à des conditions environnementales et de développement (+ GMS B193). Ces aides visent notamment à réduire l'usage des PPP en viticulture et à accélérer nettement le rythme de plantation de cépages résistants.

Porteuse d'une mobilisation des agro-écosystèmes économe en intrants et adaptée aux conditions locales permettant de quelque peu tamponner les effets extrêmes du changement climatique sur les cultures, l'agro-écologie a été soutenue et s'est développée dans la filière viti-vinicole. (+ CCP 301).

L'image de produit culturel territorialisé conduisent les consommateurs à s'intéresser à la différenciation par des cépages locaux, rares, anciens et retrouvés, voire nouveaux et résistants, qui constitue ainsi un élément essentiel dans l'attractivité de la filière. (+ IFC 333).

L'importance des attentes sociétales de type « one health », ainsi que le ciblage des aides sur l'ensemble des pistes favorisant un recul réel de l'usage des PPP en viticulture conduisent à ce

que la viticulture s'engage résolument dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques (y compris sans Cu) (+ PPP 431). L'usage du CU notamment en bio peut être remplacé par des techniques culturales alternatives utilisatrices de **MO, dont la filière dispose en quantité et en qualification, et qu'elle a réussi à fidéliser** (VsCCP 23)

Bien que la viticulture bio, utilisatrice de MO bénéficie de cette disponibilité, d'autres signalisations à connotation « one health » en bénéficient également, et la volonté de se passer du CU et d'accélérer l'implantation de cépages résistants dont une proportion importante est issue des NBT, conduisent à ce que d'autres formes d'engagement dans la durabilité de la production concurrencent la bio avec succès. (+ IFC 20), et ce d'autant plus que grâce au Label Bas Carbone, et à un prix de rachat rémunérateur, et un système de Paiement de service Écosystémiques (PSE) simple à mettre en œuvre, les réductions d'émissions de carbone des exploitations viticoles sont rentables. En effet l'importance prise par l'agro-écologie a conduit à la mise au point d'un SIQO « démarche agro-écologique » simplifiant ainsi grandement sa prise en compte dans les PSE (+ CCP 278), Les vins labélisés bas carbone sont d'ailleurs achetés et distribués par des opérateurs de différentes tailles, signes de la diversification des signes de durabilité (- ACM 280)

Les aides publiques à l'assurance et aux itinéraires sans PPP sont élevées et limitent l'influence de l'accroissement des taux de cotisation qui néanmoins sont conséquents compte tenu du CC. Certaines exploitations sont fragilisées. (+/- ACE 164)

Microscénario 3-3

Titre : Échec du développement de la durabilité viticole

Résumé : Les consommateurs perçoivent le vin, comme un produit potentiellement dangereux pour la santé, notamment de par sa composante « alcool ». Dans ce contexte, le concept de vin « propre » ne présente pour eux que peu d'intérêt. La demande recule et l'image du vin se dégrade : La filière peine à recruter la MO nécessaire. L'UE restreint fortement ses soutiens à la production agricole, notamment viticole. C'est la lutte contre le CC (économies d'eau et d'énergie privilégiées), la santé et les aspects sociaux d'accès à alimentation qui sont les principaux secteurs bénéficiaires de ce recul des crédits de la PAC. De par la composante alcool et le caractère non essentiel à l'alimentation humaine, le secteur du vin même bio n'est plus éligible. La viticulture s'engage très prudemment, voire marginalement, dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques y compris sans Cu dans un contexte où des taux de cotisation élevés fragilisent l'équilibre des exploitations.

Hypothèses motrices

VsADSB80 : Le vin est perçu par le consommateur comme un produit alimentaire défini par son état final et potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue.

CCP23 : La main d'œuvre agricole est un facteur limitant de l'évolution de la filière.

Le vin est perçu par le consommateur comme un produit alimentaire défini par son état final et potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue. Le contenu en alcool du vin, ainsi que l'usage important de PPP sont en cause (même si chaque résidu est sous les LMR : mise en cause des «coprésences»), donc des problématiques de santé humaine prioritairement, problématiques qui d'ailleurs induisent, au plan sociétal, une remise en cause plus largement de certaines pratiques de l'agriculture conventionnelle (**VsADS B80**)

Le grand public est peu sensible au « vin propre », concept qui pour lui n'a que peu de sens dès lors qu'est présente la composante alcool, mais ne signifie pas pour autant qu'il n'y a pas, chez de nombreux consommateurs d'intérêt, pour la question des pratiques viticoles. (- CON

B152), mais sans que cette préoccupation précède l'écoanxiété ou les difficultés économiques.

Sans intérêt particulier pour les nouveaux cépages ou les anciens redécouverts, au-delà des quelques cépages bien connus par les consommateurs, la différenciation par la communication sur d'autres cépages ne fonctionne pas. (- IFC 333)

L'UE restreint fortement les soutiens financiers à l'agriculture. C'est la lutte contre le CC (économies d'eau et d'énergie privilégiées), la santé et les aspects sociaux d'accès à l'alimentation qui sont les principaux secteurs bénéficiaires de ce recul des crédits de la PAC. De par la composante alcool et son caractère non essentiel à l'alimentation humaine, le secteur du vin même bio n'est plus éligible.(- GMS B193)

Ne bénéficiant pas dans ce contexte de subvention, l'agro-écologie reste marginale dans la filière. (- CCP 301)

Malgré le label bas carbone et faute d'un prix de rachat rémunérateur et d'un système de Paiement de service Écosystémiques (PSE) simple à mettre en œuvre (système en net recul dans le compartiment des aides très liées à la production agricole), les réductions d'émissions de carbone des exploitations viticoles ne sont pas rentables (- CCP 278)

Aussi Les vins labélisés bas carbone sont exclusivement achetés et distribués par des grands groupes français et mondiaux (LVMH, Artemis, Castel, Gallo, TXG, TWE, ...) qui seuls peuvent en tirer parti dans leur communication. (+ ACM 280)

La main d'œuvre agricole est un facteur limitant de l'évolution de la filière. (+ CCP 23)

La viticulture s'engage très prudemment, voire marginalement, dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques y compris sans Cu. Notamment dans un contexte de CC, les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques sont soit trop chères (y compris dorénavant la restructuration du vignoble pour accélérer l'implantation des cépages résistants), soit impossibles à mettre en œuvre faute de MO disponible (- PPP 431)

Malgré l'émergence limitée faute d'une rémunération suffisante des exploitants de nouvelles formes d'engagement dans la durabilité et notamment les signes liés à l'économie d'eau et d'énergie (ces derniers demeurant limités faute de MO disponibles), le bio, qui n'est plus soutenu par des subventions publiques reste connu et demandé. Néanmoins le contenu en alcool du vin, même bio, réduit cette demande (- IFC 20)

L'absence de mutualisation des risques et l'augmentation des sinistres liés au CC induisent des taux de cotisation élevés et fragilisent l'équilibre des exploitations. (+ ACE 164).

Microscénario 3-4

Titre : La viticulture bio comme réponse partielle à l'image dégradée du vin

Résumé : Les consommateurs perçoivent le vin comme un produit potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue. Ces préoccupations de santé humaine ne signifient pas un abandon des préoccupations environnementales et conduisent à une remise en cause de certaines pratiques de l'agriculture conventionnelle. L'UE transfère ainsi une partie de ses subventions vers la ruralité et l'alimentation en lieu et place de la production; seule la bio résiste quelque peu à l'érosion forte des subventions publiques à l'agriculture, mais demeure impacté par le recul de la demande du fait de sa composante alcool. Néanmoins, les aides à l'emploi en zone rurale (y compris à l'agriculture) facilitent quelque peu la conversion en bio comme premier élément de réponse à l'usage important des PPP en viticulture, et ce, même si

la couverture des risques agricoles par l'assurance n'est pas supportable pour une partie des exploitants..

Hypothèses motrices

VsADSB80 : Le vin est perçu par le consommateur comme un produit alimentaire défini par son état final et potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue.

VsCCP23 : La filière a réussi à recruter (et à fidéliser) la main d'œuvre dont elle a besoin

Le vin est perçu par le consommateur comme un produit alimentaire défini par son état final et potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue. Le contenu en alcool du vin, ainsi que l'usage important de PPP sont en cause (même si chaque résidu est sous les LMR : mise en cause des «coprésences»), donc des problématiques de santé humaine prioritairement, problématiques qui d'ailleurs induisent, au plan sociétal, une remise en cause plus largement de certaines pratiques de l'agriculture conventionnelle (**VsADS B80**)

Le grand public est peu sensible au « vin propre », ce qui ne signifie donc pas qu'il n'y a pas, chez de nombreux consommateurs d'intérêt, pour la question environnementale. (- CON B152)

L'UE restreint fortement les soutiens financiers à l'agriculture, et notamment à la production agricole, en épargnant en partie les externalités positives liées à l'activité agricole. Ces soutiens sont transférés en partie à l'alimentation et la ruralité: la bio, et l'emploi en zone rurale (y inclus agricole) et le paysage échappent en conséquence quelque peu à ce recul. (- GMS B193)

Ne bénéficiant pas dans ce contexte de subvention, l'agro-écologie reste marginale dans la filière. (- CCP 301)

Malgré un système de paiement de certains services écosystémiques (autour de ce qui subsistent des MAEC et de l'éco-régime) assez simple à mettre en œuvre mais en recul du fait du recul des aides UE, le label bas carbone, faute d'une demande sociétale forte et donc, d'un prix de rachat régulièrement rémunérateur, ne conduit pas à des réductions significatives d'émissions de carbone, réductions rarement rentables pour les exploitations viticoles. (*plutôt* – CCP 278)

Aussi, les vins labélisés bas carbone sont le plus souvent achetés et distribués par des grands groupes français et mondiaux (LVMH, Artemis, Castel, Gallo, TXG, TWE, ...) qui seuls peuvent en tirer parti dans leur communication globale (y inclus l'international). (*plutôt* + ACM 280)

La filière a réussi à recruter (et à fidéliser) la main d'œuvre dont elle a besoin, quelque peu aidée par les aides à l'emploi en zone rurale (**VsCCP 23**)

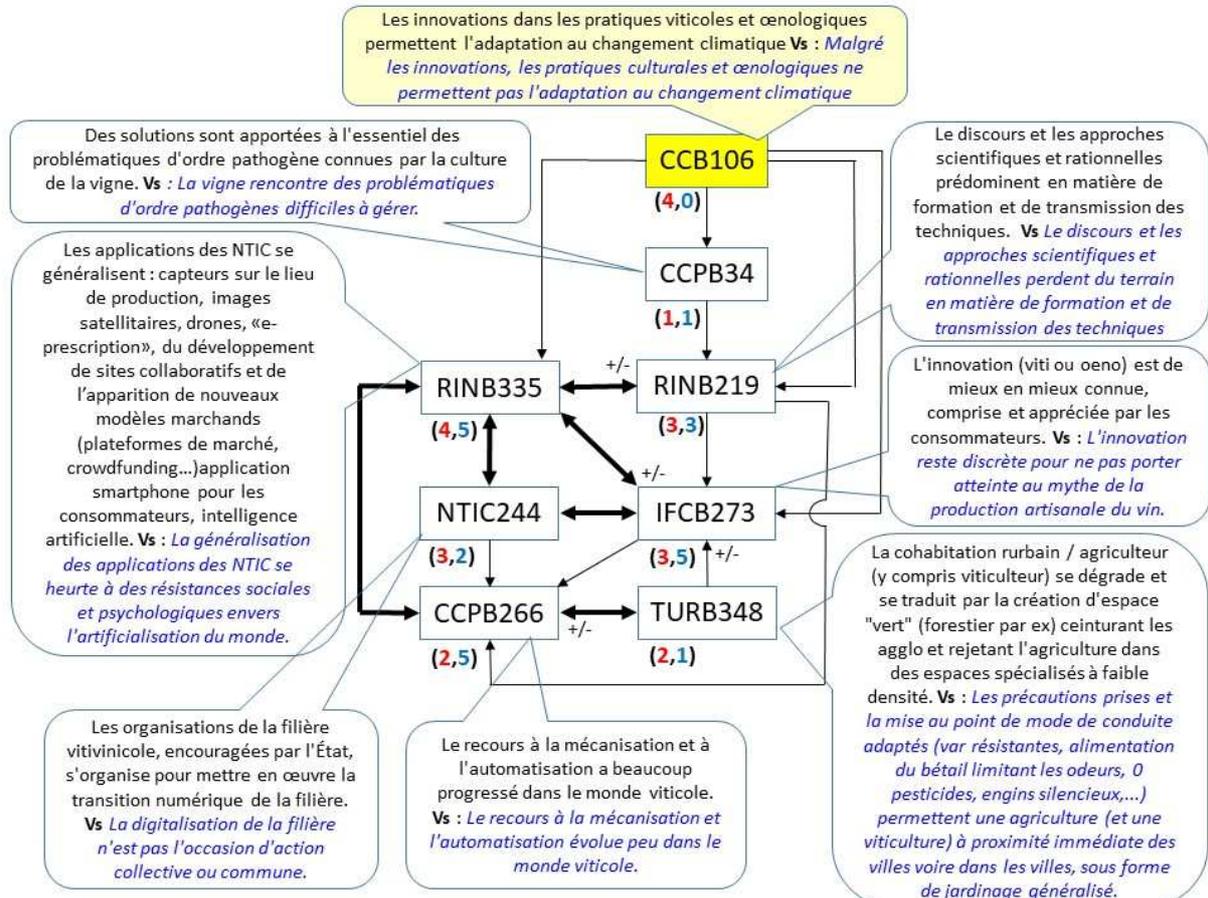
Malgré l'émergence limitée de nouvelles formes d'engagement dans la durabilité, le bio, qui continue à être soutenu par des subventions publiques (directement et indirectement via le soutien à l'emploi en zone rurale) reste le plus connu et le plus demandé. Néanmoins le contenu en alcool du vin, même bio, réduit cette demande. (*plutôt* – IFC 20)

Sans intérêt particulier pour les nouveaux cépages ou les anciens redécouverts, au-delà des quelques cépages bien connus par les consommateurs, la différenciation par la communication sur d'autres cépages ne fonctionne pas. (- IFC 333)

Notamment sans demande forte sur le vin et sans possibilité de valoriser les cépages résistants, la viticulture s'engage prudemment dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques, notamment en poursuivant une conversion en bio (mais avec conservation le plus longtemps possible du CU, compte tenu du peu de sensibilité au vin « propre »), sachant que la MO disponible et le recul de la demande facilite cette transition. (*plutôt* – PPP 431)

L'absence de mutualisation des risques et l'augmentation des sinistres induisent des taux de cotisation élevés que compensent quelque peu les subventions qui subsistent. Cette situation fragilise l'équilibre de certaines exploitations, par ailleurs contraintes par le recul de la demande. (*plutôt + ACE 164*).

› Agrégat n°4 : Innovation



Microscénario 4-1

Titre : La diffusion numérique des innovations atténue les impacts du CC

Résumé : Des innovations pas forcément conventionnelles sont activement diffusées via les NTIC et apportent des solutions à bon nombre de conséquences du changement climatique notamment en matière de maladie de la vigne. Toutefois, leur acceptabilité se restreint quand elles deviennent des sujets de frictions entre les producteurs et leurs voisins.

Hypothèse motrice

CCB106 : Les innovations dans les pratiques viticoles et œnologiques permettent l'adaptation au changement climatique

Les innovations dans les pratiques viticoles et œnologiques permettent l'adaptation au changement climatique (CCB106 s'allume). Ces innovations sont issues de la R&D et notamment de travaux de l'INRAE développés par l'ITV, de la R&D des entreprises d'input du secteur et également de réseaux d'échanges d'expérimentations plus empiriques menées par les producteurs. Par ces différentes voies, des solutions sont apportées à l'essentiel des

problématiques d'ordre pathogène connues par la culture de la vigne (influence positive de CCB106 sur CCPB34 → CCPB34).

La dissémination des innovations de toutes provenances est favorisée par les progrès du numérique. Les applications des NTIC se généralisent : capteurs sur le lieu de production, images satellitaires, drones, «e-prescription», du développement de sites collaboratifs et de l'apparition de nouveaux modèles marchands (plateformes de marché, *crowdfunding*...) application smartphone pour les consommateurs, intelligence artificielle (influence positive de CCB106 sur RINB337 → RINB355 par cette voie). L'État a mis en place un plan national de numérisation dans tous les secteurs économiques. Les organisations de la filière vitivinicole, encouragées par l'État, s'organise pour mettre en œuvre la transition numérique de la filière (influence positive de RINB337 sur NTIC244 → NTIC244)

Les canaux numériques sont efficaces pour diffuser les différentes voies d'innovation et on peut imaginer les approches scientifiques et rationnelles ne soient pas les seules à en profiter. Le discours et les approches scientifiques et rationnelles sont « challengées » en matière de formation et de transmission des techniques (influences positive de CCPB34 et mitigée de RINB337 sur RINB219 → +/- RINB219).

Retransmis par divers réseaux académiques ou médiatiques, grâce aux outils numériques orientés vers les consommateurs que la filière a développés, les bienfaits de l'innovation parviennent jusqu'au consommateur. L'innovation (viti ou oeno) est de mieux en mieux connue, comprise et appréciée par les consommateurs (influences positives de CCB106, de NTIC244 et de +/-RINB219 et mitigée de RINB337 sur IFCB273 → IFCB273 plutôt en recto par cette voie).

La convergence du soutien des pouvoirs publics et de l'adhésion du grand public à la mise en œuvre de solution innovantes permise par la numérisation, stimule notamment la mise au point d'équipements adaptés. Le recours à la mécanisation et à l'automatisation a beaucoup progressé dans le monde viticole (influences positives de RINB355, NTIC244, IFCB273 sur CCPB266 → CCPB266)

Mais si le grand public, les consommateurs trouvent les innovations intéressantes, le voisin du viticulteur a des réticences notamment quant au développement du machinisme et des outils pilotés à distances (drones, robots,...). La cohabitation urbain / agriculteur (y compris viticulteur) se dégrade et se traduit par la création d'espace "vert" (forestier par exemple) ceinturant les agglomérations et rejetant l'agriculture dans des espaces spécialisés à faible densité (influence positive de CCPB266 sur TURB348 → TURB348) et en retour les manifestations de l'hostilité des voisins freinent l'équipement des vigneron. (+/-CCPB266) et incitent les viticulteurs à une certaine discrétion sur l'évolution de leurs pratiques. (+/- IFCB273)

Microscénario 4-2

Titre : Peu performantes face au CC, les innovations viti/oeno n'ont pas bonne presse

Résumé : Des innovations des pratiques culturelles et œnologiques peu performantes et un développement de la numérisation (échanges d'informations, aide à la décision,...) freiné par la méfiance du public handicape la production vitivinicole sous contrainte climatique. En périphérie des villes se maintiennent des vignobles jardinés.

Hypothèse motrice

VsCCB106 : Malgré les innovations, les pratiques culturelles et œnologiques ne permettent pas l'adaptation au changement climatique

Malgré les innovations, les pratiques culturelles et œnologiques ne permettent pas l'adaptation au changement climatique (VsCCB106 s'allume). Les vignes souffrent du changement climatique, les rendements diminuent du fait de la chaleur, du stress hydrique (malgré une irrigation de plus en plus précise), de la sensibilité accrue au gel en cas de débourrement précoce, des attaques de nouveaux ravageurs... La maturité des baies est difficile à maîtriser et les vinifications nécessitent des interventions correctives de plus en plus complexes. La vigne rencontre des problématiques d'ordre pathogènes difficiles à gérer (influence positive de VsCCB106 sur CCPB34 → VsCCPB34)

Quand les solutions communément mobilisées restent inefficaces, d'autres voies, moins scientifiquement éprouvées sont explorées. Le discours et les approches scientifiques et rationnelles perdent du terrain en matière de formation et de transmission des techniques (influences positives de VsCCB106 et de VsCCPB34 sur RINB219 → VsRINB219).

Dans un monde malmené par le changement climatique et les tensions géopolitiques qu'il nourrit, le partage des informations et même la circulation des données éveillent la méfiance d'autant plus quand les pratiques alternatives font florès. La généralisation des applications des NTIC se heurte à des résistances sociales et psychologiques envers l'artificialisation du monde (influences positives de VsCCB106 et de VsRINB219 sur RINB337 → VsRINB337 par cette voie).

Dans ce climat, la digitalisation de la filière n'est pas l'occasion d'action collective ou commune (influence positive de VsRINB337 sur NTIC244 → VsNTIC244)

Les innovations qu'elles soient conventionnelles ou alternatives sont donc peu efficaces, peu médiatisées via les NTIC, voire même gardées secrètes. L'innovation reste discrète pour ne pas porter atteinte au mythe de la production artisanale du vin (influences positives de VsCCB106, VsVsRINB219, VsNTIC244 et mitigée de VsRINB337 sur IFCB273 → VsIFCB273).

Et en particulier, dans ce climat de suspicion généralisée et de manque résultats des différentes innovations, le recours à la mécanisation et l'automatisation évolue peu dans le monde viticole (influences positives de VsCCB106, VsRINB337, VsNTIC244, VsIFCB273 sur CCPB266 → VsCCPB266).

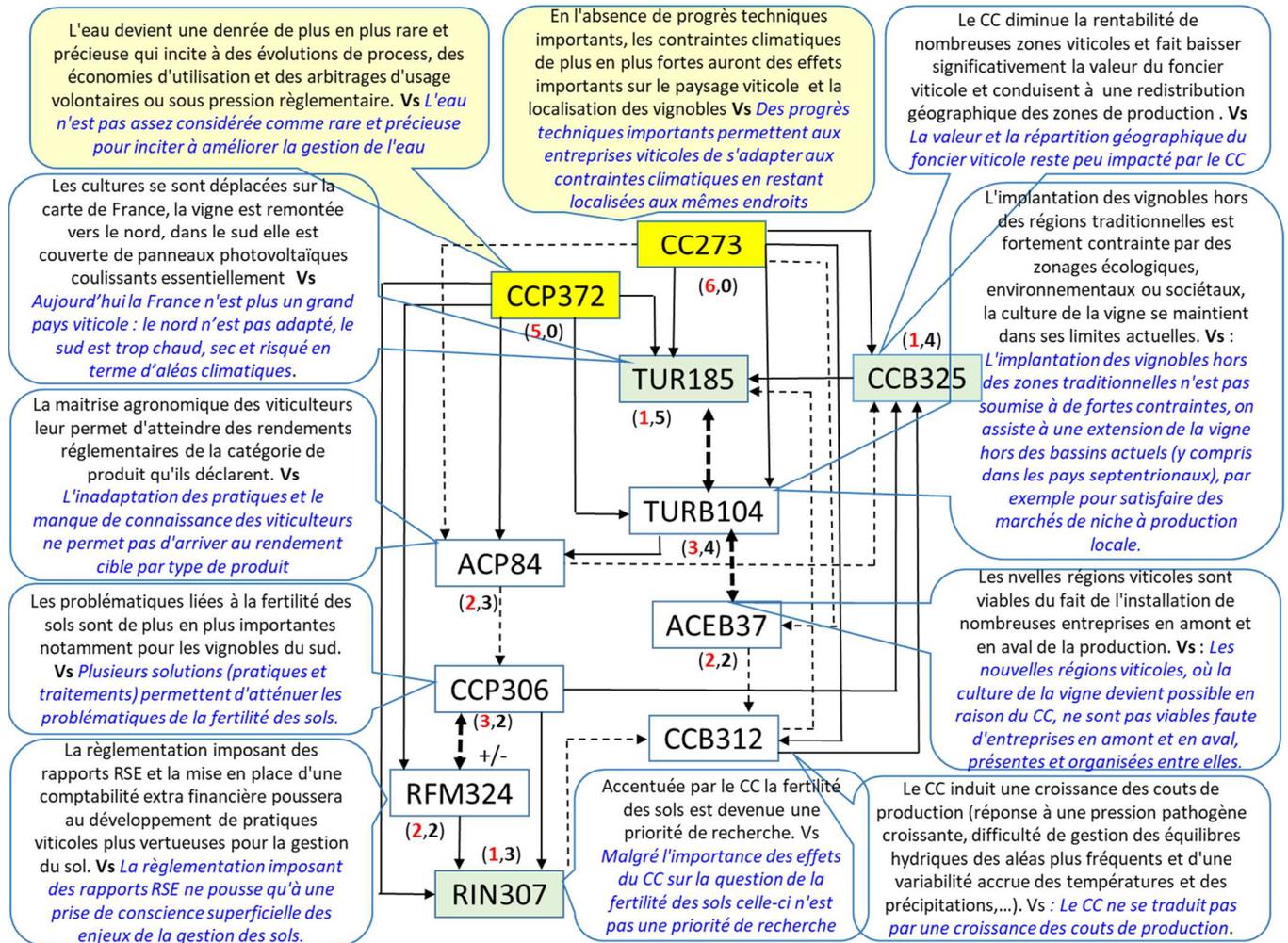
En retour toutes les technologies liées aux capteurs embarqués dans les machines agricoles ou positionnées dans le sol des parcelles ou à la cave dans les cuves et aux imageries des satellites ou des drones se développent peu (Vs RINB355 confirmé par cette voie)

Les productions à grande échelle (ou même à échelle « professionnelle ») sont fortement handicapées par les impacts du changement climatique, en l'absence d'aide par des outils numériques ou robotiques. Autour des villes, subsiste des vignobles travaillés avec précaution dans le plus grand respect des riverains. Les précautions prises et la mise au point de mode de conduite adaptés (variétés résistantes, alimentation du bétail limitant les odeurs, 0 pesticides, engins silencieux,...) permettent une agriculture (et une viticulture) à proximité

immédiate des villes voire dans les villes, sous forme de jardinage généralisé (influence positive de VsCCPB266 sur TURB348 → VsTURB348)

Cette viticulture est riche d'innovations mais elle n'en fait pas état. (VsIFCB273 confirmé)

› Agrégat n°5 : Contraintes agroclimatiques



Microscénario 5-1

Titre : Incertitudes sur la durabilité économique des pratiques vertueuses pour l'eau et les sols

Résumé : Sous forte contrainte climatique, les pratiques des viticulteurs progressent empiriquement dans le sens de la préservation de la fertilité des sols et des ressources en eau. La Recherche leur emboîte le pas mais sans limiter à court terme la hausse des coûts de production qui fragilise la rentabilité des vignobles et leur implantation.

Hypothèses motrices

CC273 : En l'absence de progrès techniques importants, les contraintes climatiques de plus en plus fortes auront des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles

CCP372 : L'eau devient une denrée de plus en plus rare et précieuse qui incite à des évolutions de process, des économies d'utilisation et des arbitrages d'usage volontaires ou sous pression réglementaire.

En l'absence de progrès techniques importants, les contraintes climatiques de plus en plus fortes auront des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles. (CC273 s'allume)

L'eau devient une denrée de plus en plus rare et précieuse qui incite à des évolutions de process, des économies d'utilisation et des arbitrages d'usage volontaires ou sous pression réglementaire. (CCP372 s'allume)

L'absence de solutions techniques pour compenser sur place les effets du changement climatique devrait inciter à chercher de nouvelles implantations plus favorables mais les tensions sur la ressource en eau raréfient les possibilités de relocalisation des vignobles. L'implantation des vignobles hors des régions traditionnelles est fortement contrainte par des zonages écologiques, environnementaux ou sociétaux, la culture de la vigne se maintient dans ses limites actuelles. (influences positives de CC273 et de CCP372 sur TURB104 → TURB104)

Les viticulteurs ne reçoivent pas de solutions du côté de l'innovation technique mais doivent mobiliser leur connaissance des terroirs qu'ils exploitent et qu'ils ne quittent pas, pour mettre en œuvre de nouvelles pratiques économes en eau et atteindre les rendements réglementaires de chaque catégorie en jouant éventuellement sur une optimisation de la mixité des zones d'IG. La maîtrise agronomique des viticulteurs leur permet d'atteindre des rendements réglementaires de la catégorie de produit qu'ils déclarent (influence négative de CC273 compensée par les influences positives de CCP372 et de TURB104 sur ACP84 → ACP84)

Les compétences agronomiques des viticulteurs permettent en particulier de résoudre les problèmes de fertilité des sols qu'ils connaissent mieux que quiconque. Plusieurs solutions (pratiques et traitements) permettent d'atténuer les problématiques de la fertilité des sols (influence négative de ACP84 sur CCP306 → Vs CCP306)

Les mesures incitant à une gestion précise et parcimonieuse de la ressource en eau et la diffusion de bonnes pratiques en matière de préservation des sols vont être encouragées. La réglementation imposant des rapports RSE et la mise en place d'une comptabilité extra financière poussera au développement de pratiques viticoles plus vertueuses pour la gestion du sol. (influence positive de CCP372 et négative de Vs CCP306 sur RFM324 → RFM324)

Et en retour, la réglementation imposant les rapports RSE va stimuler la mise au point et la mise en pratique de solution atténuant les problèmes de fertilité des sols (influence négative de RFM324 sur CCP306 → Vs CCP306 confirmé)

Par ailleurs, l'absence de solutions techniques et les zonages écologiques contraignant n'incite pas les entreprises fournisseuses de la viticulture à s'implanter pour accompagner le développement de nouvelles régions viticoles. Les nouvelles régions viticoles, où la culture de la vigne devient possible en raison du CC, ne sont pas viables faute d'entreprises en amont et en aval, présentes et organisées entre elles (influences négatives de CC273 et de TUR104 sur ACEB37 → VsACEB37)

La recherche publique perçoit une demande de viticulteurs et plus largement des entreprises de la filière de plus en plus motivés pour changer de pratiques pour économiser l'eau et préserver les sols (et s'en prévaloir dans leurs rapport RSE). Les professionnels ont besoin que la recherche valide les pratiques qu'ils ont empiriquement mises au point. Accentuée par le

changement climatique la problématique de la fertilité des sols est devenue une priorité de recherche.(influences positives de CCP372, RFM324 et VsCCP306 sur RIN307 →RIN307)

Mais cette prise en compte par la recherche de la question de la fertilité des sols ne se traduit pas rapidement par une adaptation sans cout au CC. Le changement climatique induit une croissance des couts de production (réponse à une pression pathogène croissante, difficulté de gestion des équilibres hydriques des aléas plus fréquents et d'une variabilité accrue des températures et des précipitations,...) (influences négatives de VsACEB37, RIN307 et positive de CC273 sur CCB312 →CCB312)

Malgré les compétences des viticulteurs et notamment leur travail sur la fertilité des sols, l'absence de progrès technique et la hausse des couts de production nuit à la rentabilité des vignobles. Le changement climatique diminue la rentabilité de nombreuses zones viticoles et fait baisser significativement la valeur du foncier viticole et conduit à une redistribution géographique des zones de production rentables (influences négative de ACP84 et positive de VsCCP306 contrebalancées par les influences positives de CCP372 et de CCB312 sur CCB325 →CCB325)

Toutes ces influences convergent pour inciter à la recherche de nouvelles localisations pour le vignoble au risque de ne pas en trouver tant les zonages écologiques, environnementaux et sociétaux sont contraignants. (+/-TUR185)

Microscénario 5-2

Titre : Le mirage de l'eau facile et du nomadisme viticole

Résumé : Le déplacement des vignes dans des zones où le recours systématique à l'irrigation est possible ne résout pas tous les problèmes liés au changement climatique. Les viticulteurs peinent à adapter leurs pratiques à leurs nouvelles implantations et à retrouver une rentabilité.

Hypothèses motrices

CC273 : En l'absence de progrès techniques importants, les contraintes climatiques de plus en plus fortes auront des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles

VsCCP372 : L'eau n'est pas assez considérée comme rare et précieuse pour inciter à améliorer la gestion de l'eau

En l'absence de progrès techniques importants, les contraintes climatiques de plus en plus fortes ont des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles (CC273 s'allume).

Par ailleurs dans la hiérarchie des usages prévus par la nouvelle Loi sur l'eau, les usages agricoles et agroalimentaires font désormais partie des usages de la catégorie « consommation humaine » (et non plus des besoins pour l'économie). L'eau n'est pas assez considérée comme rare et précieuse pour inciter à améliorer la gestion de l'eau (VsCCP372 s'allume).

Aussi, les viticulteurs qui cherchent de nouvelles implantations particulièrement dans des zones irrigables n'ont pas trop de difficultés à en trouver. L'implantation des vignobles hors des zones traditionnelles n'est pas soumise à de fortes contraintes, on assiste à une extension de la vigne hors des bassins actuels (y compris dans les pays septentrionaux), par exemple pour

satisfaire des marchés de niche à production locale (influence positive de CC273 sur TURB104 est atténuée par l'influence positive de VsCCP372 sur TURB104 →VsTURB104).

Mais le stress hydrique n'est pas le seul impact du changement climatique dont souffrent les vignes et la possibilité d'irriguer ne résout pas tous les problèmes. L'inadaptation des pratiques et le manque de connaissance des viticulteurs ne permettent pas d'arriver au rendement cible par type de produit (influences positives de VsTURB104 et de VsCCP372 et négative de CC273 sur ACP84 →VsACP84).

De plus un recours de plus en plus systématique à l'irrigation n'est pas sans risque pour la santé des sols. Les problématiques liées à la fertilité des sols sont de plus en plus importantes notamment pour les vignobles du sud (influence négative de VsACP84 sur CCP306 → CCP306)

Dans ce contexte où la ressource en eau ne fait pas l'objet d'une grande attention l'obligation d'élaboration de rapports RSE s'apparente souvent à du « *green washing* ». La réglementation imposant des rapports RSE ne pousse qu'à une prise de conscience superficielle des enjeux de la gestion des sols (influences positive de VsCCP372 et négative CCP306 sur RFM324 →VsRFM324)

L'extension des zones viticoles s'étant faite essentiellement vers les plaines irrigables, l'implantation d'entreprises fournisseuses de la filière viticole est facilitée par la commodité d'accès logistique, l'existence d'autres activités agricoles, ... (influences négatives de CC273 et de VsTURB104 sur ACEB37 → ACEB37)

Malgré l'aggravation des problématiques liées à la fertilité des sols, la légèreté des pressions sociétales ne permet pas l'avancée du sujet dans la hiérarchie des sujets de recherche. Malgré l'importance des effets du changement climatique sur la question de la fertilité des sols celle-ci n'est pas une priorité de recherche (malgré l'influence positive de CCP306, influences positives de VsCCP372 et VsRFM324 sur RIN307 →VsRIN307)

L'évolution de la viticulture va dans un sens d'accroissement de la dépense en intrants à commencer par l'eau d'irrigation et les installations qui permettent de l'acheminer jusqu'à la vigne. Le changement climatique induit une croissance des coûts de production (réponse à une pression pathogène croissante, difficulté de gestion des équilibres hydriques des aléas plus fréquents et d'une variabilité accrue des températures et des précipitations,...) (influence négative de ACEB37 atténuée par l'influence négative de VsRIN307 et l'influence positive de CC273 sur CCB312 →CCB312)

Dans un contexte de pression du changement climatique, des viticulteurs peu compétents pour préserver la fertilité de leurs sols ont tendance à chercher à compenser des baisses de productivité par le recours à des intrants qui amplifie la hausse des coûts de production et altère la rentabilité. La valeur du foncier varie en fonction de l'accessibilité de l'eau d'irrigation. Le changement climatique diminue la rentabilité de nombreuses zones viticoles et fait baisser significativement la valeur du foncier viticole et conduisent à une redistribution géographique des zones de production (synthèse des influences positives de CC273, CCB312 et CCP306 et négative de Vs ACP84 sur CCN325 →CCB325)

À terme, les plaines irrigables du sud ne sont plus rentables. Les cultures se sont déplacées sur la carte de France, la vigne est remontée vers le nord, dans le sud elle est couverte de panneaux photovoltaïques coulissants essentiellement (synthèse des influences positives de CC273 et de

CCB325 atténue les influences positive de VsCCP372 et négative de CCB312 sur TUR185
→TUR185)

Microscénario 5-3

Titre : Une viticulture durable pour les meilleurs vignerons

Résumé : La relocalisation des vignobles n'étant pas une modalité d'adaptation au CC possible, les viticulteurs qui connaissent bien leur terroir intègrent les progrès techniques disponibles et font évoluer leurs pratiques pour préserver l'eau et le sol sans générer de hausse significative des coûts de production. Sans remettre en cause la valeur du foncier viticole, une sélection s'opère parmi les vignerons et seuls les plus compétents se maintiennent.

Hypothèses motrices

VsCC273 : Des progrès techniques importants permettent aux entreprises viticoles de s'adapter aux contraintes climatiques en restant localisées aux mêmes endroits

CCP372 : L'eau devient une denrée de plus en plus rare et précieuse qui incite à des évolutions de process, des économies d'utilisation et des arbitrages d'usage volontaires ou sous pression réglementaire.

Des progrès techniques importants permettent aux entreprises viticoles de s'adapter aux contraintes climatiques en restant localisées aux mêmes endroits (VsCC273 s'allume).

L'eau devient une denrée de plus en plus rare et précieuse qui incite à des évolutions de process, des économies d'utilisation et des arbitrages d'usage volontaires ou sous pression réglementaire (CCP372 s'allume).

Parmi les solutions techniques sources de progrès les pratiques d'agriculture sèche se développent particulièrement, contribuent à répondre aux attentes environnementales et sociétales et permettent le maintien du vignoble dans ses localisations traditionnelles. L'implantation des vignobles hors des régions traditionnelles est fortement contrainte par des zonages écologiques, environnementaux ou sociétaux, la culture de la vigne se maintient dans ses limites actuelles (influences positives de VsCC273 et de CCP372 sur TURB104 se complètent →TURB104)

Les viticulteurs connaissent bien leurs terroirs et font progressivement évoluer leurs pratiques sous les multiples contraintes climatiques et réglementaires en mettant en œuvre le progrès technique disponible. La maîtrise agronomique des viticulteurs leur permet d'atteindre des rendements réglementaires de la catégorie de produit qu'ils déclarent (influences négative de VsCC273 et positives de CCP372 et TURB104 sur ACP84 → ACP84).

Ainsi les pratiques mises en œuvre pour raisonner l'utilisation de l'eau sont-elles également bénéfiques pour la santé des sols (influence négative de ACP84 sur CCP306 → VsCCP306).

Ces bonnes pratiques d'usage de l'eau et de protection des sols se retrouvent en synergie avec la réglementation qui en imposant des rapports RSE les encourage en un cercle vertueux (influence positive CCP372 et négative de VsCCP306 sur RFM324 →RFM324, et réciproquement sur VsCCP306).

De nouvelles régions sont identifiées comme pouvant accueillir des vignobles à la faveur du changement climatique mais elles sont peu attractives au regard des avantages que trouvent les viticulteurs à rester dans les zones historiques et ne suscitent donc pas l'arrivée d'entreprises d'input de la filière (influence négative de VsCC273 contrebalancée par l'influence négative de TURB104 → VsACEB37).

La dynamique en œuvre autour des questions d'eau et de sols et la stimulation par la réglementation RSE permet la mise à l'agenda de la recherche de la problématique de la fertilité des sols, notamment pour valider les avancées empiriques des viticulteurs (influences positives de CCP372, RFM324 et VsCCP306 sur RIN307 → RIN307).

La mise en œuvre des progrès disponibles dans les pratiques viticoles pour conserver la localisation des vignobles s'avère peu coûteuse (influence négative de RIN307 et positive de VsCC273 sur CCB321 → VsCCB312). *In fine*, la valeur et la répartition géographique du foncier viticole reste peu impacté par le CC et le CC ne modifie ni la hiérarchisation des terroirs ni les conditions de compétitions entre les régions viticoles (influences positives de VsCC273, VsCCP306 et VsCCB312 et négative ACP84 sur CCB325 → VsCCB325).

Cette adaptation sur place qui nécessite des compétences des viticulteurs pour intégrer le progrès technique ne se fera pas à périmètre viticole constant (synthèse des influences sur TUR185 → +/-TUR185)

Microscénario 5-4

Titre : Irriguer sur place, une solution de facilité peu durable

Résumé : Le vignoble s'étale en périphérie de son implantation traditionnelle pour chercher l'eau ou la fraîcheur et segmenter l'offre de vins. Dans le sud le recours trop systématique à l'irrigation abîme les sols mais le recours aux fertilisants maintient temporairement la productivité sans hausse excessive des coûts de production.

Hypothèses motrices

VsCC273 : Des progrès techniques importants permettent aux entreprises viticoles de s'adapter aux contraintes climatiques en restant localisées aux mêmes endroits

VsCCP372 : L'eau n'est pas assez considérée comme rare et précieuse pour inciter à améliorer la gestion de l'eau

Des progrès techniques importants permettent aux entreprises viticoles de s'adapter aux contraintes climatiques en restant localisées aux mêmes endroits. (VsCC273 s'allume) mais sans contrainte forte en matière d'usage de l'eau d'irrigation (VsCCP372 s'allume)

Ainsi le vignoble peut rester dans ses zones traditionnelles, s'étendre voire se délocaliser. En effet, l'implantation des vignobles hors des zones traditionnelles n'est pas soumise à de fortes contraintes, on assiste à une extension de la vigne hors des bassins actuels (y compris dans les pays septentrionaux), par exemple pour satisfaire des marchés de niche à production locale (influences positives de VsCC273 et de VsCCP372 sur TUR104 → VsTUR104)

La plupart des producteurs ne se hasardent à délocaliser radicalement leur vignoble mais plutôt à chercher la fraîcheur en altitude ou l'eau dans les plaines en périphérie de leur implantation historique. Ces mouvements répondent à des choix de positionnement des

productions avec ou sans IG et visent à adapter le rendement cible (et donc la catégorie de produit) au potentiel agro-climatique des parcelles (influences positives de VsTURB104 et VSCCP372 atténuées par l'influence négative de VsCC273 → +/- ACP84, plutôt recto) La maîtrise agronomique des viticulteurs leur permet d'atteindre des rendements réglementaires de la catégorie de produit qu'ils déclarent.

Le recours à l'irrigation n'étant pas jugé problématique, il est de plus en plus systématique dans les vignobles méridionaux au risque de détérioration des sols (salinisation, acidification,...). Les problématiques liées à la fertilité des sols sont de plus en plus importantes notamment pour les vignobles du sud (influence négative de +/-ACP84 sur CCP306 → +/-CCP306)

La fertirrigation est mobilisée pour pallier la dégradation des sols et maintenir la productivité dans une vision du sol-substrat peu élaborée. La question des sols n'est d'ailleurs pas un axe majeur des rapports RSE devenus obligatoires pour les entreprises. La réglementation imposant des rapports RSE ne pousse qu'à une prise de conscience superficielle des enjeux de la gestion des sols (influences positive de VsCCP372 et négative de +/-CCP306 sur RFM324 → VsRFM324) Ce qui en retour aggrave l'état des sols (influence négative de VsRFM324 sur CCP306 → CCP306 confirmé)

La priorité est donc donnée à la productivité régulière des vignes sans chercher à améliorer la structure des sols ni leur composition en matière organique. Malgré l'importance des effets du changement climatique sur la question de la fertilité des sols celle-ci n'est pas une priorité de recherche (influences positives de VsCCP372, VsRFM324 malgré l'influence positive de CCP306→VsRIN307).

Par ailleurs l'extension des vignobles en périphérie des zones traditionnelles permet à la filière de s'appuyer sur des fournisseurs installés. Les nouvelles régions (zones) viticoles sont viables du fait de l'installation (l'existence) de nombreuses entreprises en amont et en aval de la production (influences négatives de VsCC273 et de VsTURB104 sur ACEB37 →ACEB37)

Les solutions techniques d'adaptation, la présence des entreprises fournisseuses et une réglementation RSE peu contraignante permettent de limiter à court terme les coûts de l'adaptation au changement climatique. Le changement climatique ne se traduit pas par une croissance des coûts de production (influences positive de VsCC273 et négatives de ACEB37 atténuée provisoirement l'influence de négative de VsRIN307 sur CCB312 → VsCCB312)

En jouant sur les progrès techniques et la gamme pour maintenir des cibles de rendement atteignables malgré la détérioration progressive des sols, les viticulteurs font en sorte que La valeur et la répartition géographique du foncier viticole reste peu impactée par le CC et que le CC ne modifie ni la hiérarchisation des terroirs ni les conditions de compétition entre les régions viticoles (synthèse des influences →VsCCB325).

Néanmoins cette position ne sera pas durable

Des micros-scénarios aux scénarios globaux, produit final de l'étude

Le tableau suivant est une présentation synthétique des 18 micros-scénarios. À l'issue de la présentation de ces derniers, il a été demandé aux membres de la cellule d'animation de proposer des enchaînements cohérents de 4 micros-scénarios (un de chaque colonne) afin d'aboutir à l'écriture de 4 à 6 scénarios globaux, cibles de l'exercice.

Ag1	Ag2	Ag3	Ag4	Ag5
1-1 Un développement de nouveaux segments mais timide car victime de la crise économique	2-1 La fin des petites exploitations viticoles familiales	3-1 Abandon de l'usage des PPP souhaité mais complexe	4-1 : La diffusion numérique des innovations atténue les impacts du CC	43321 5-1 Incertitudes sur la durabilité économique des pratiques vertueuses pour l'eau et les sols
1-2 Feu vert pour un marché boosté par le No-Low dans un climat géopolitique et économique apaisé	2-2 L'exploitation viticole familiale est morte, vive la PME diversifiée et rentable !	3-2 Multiplicité des signes de durabilité et sortie des PPP		24412 5-2 Vers une relocalisation septentrionale
1-3 Crise économique et absence d'innovation mettent à mal la filière vignes-vins	2-3 Petites exploitations viticoles condamnées ... à définir et mettre en oeuvre des stratégies claires et à s'associer au sein de coopératives fortes	3-3 Échec du développement de la durabilité viticole	4-2 Peu performantes face au CC, les innovations viti/oeno n'ont pas bonne presse	12213 5-3 Une viticulture durable pour les meilleurs vignerons
1-4 Sans innovations majeures, le marché du vin devient très dépendant de la conjoncture économique et géopolitique	2-4 Petites exploitations viticoles rentables, servies par des stratégies de diversification et de différenciation, ainsi que par un modèle coopératif efficace.	3-4 La viticulture bio comme réponse partielle à l'image dégradée du vin		33124 5-4 Irriguer sur place, une solution de facilité peu durable

Quatrième partie : Les quatre scénarios pour la filière

Le canevas des scénarios pour la filière

Une fois déterminés les enchainements entre micros-scénarios permettant de produire les quatre scénarios pour la filière, il est possible de dresser le canevas commun à ces quatre scénarios : en effet, chacun de ces quatre scénarios peut être appréhendé par le biais d'une « grille de lecture thématique », ou « canevas » des scénarios (cf. le tableau détaillé ci-après page suivante) constitué de familles de questions qui correspondent, à un ensemble d'hypothèses retenues pour construire les 20 micros-scénarios et qui traitent d'une thématique commune.

Canevas : Prospective VINSEO 2024

Contexte global	Demandes & marchés		Modification des filières régionales
Politiques publiques & réglementation	R&D , itinéraires techniques		Nature des exploitations viticoles
Disponibilité de la MO	Relation entre le bio et d'autres signes de durabilité (HVE...)		Degré d'engagement de la filière dans la sortie des PPP, cas particulier du CU en bio,
degré de soutien de l'UE (recul <i>versus</i> maintien éco-conditionnel)	Perception du consommateur / vin (drogue <i>versus</i> produit culturel),	Évolution de la part des couleurs de vins,	Développement de l'agro-écologie
Contexte économique international (inflation, récession, conflits...)	Évolution du commerce international et de la demande mondiale	Évolution du pouvoir d'achat / acceptabilité des prix du vin	Degré d'efficacité des innovations viticoles et œnologiques / au CC
Degré d'intensité du CC	Niveau des aides publiques à l'assurance « production »	Degré d'attentes vis-à-vis du respect de l'environnement et de la santé (« one health »)	Gouvernance : coordination régionale ou concurrence
Degré d'acceptabilité de la viticulture périurbaine	Degré de prise en charge des services écosystémiques (y c « crédit carbone »)	rendement / CC & gestion des pathogènes « aisée <i>versus</i> difficile »	Coopératives: modèle local, <i>versus</i> fournisseurs « coûts –volumes »
	Degré d'exigence RSE en matière de contraintes environnementales	Acceptabilité des NTIC et rôle dans la diffusion des innovations	Agriculture de firme <i>versus</i> agriculture familiale
	Image des innovations viti-vini. auprès des consommateurs	Devenir des petites exploitations	Développement de l'externalisation
	Vitesse de plantation & valorisation des cépages anciens et résistants	Devenir des sols viticoles	Nouvelles localisations des vignobles (modalités privilégiées, proximité des fournisseurs...)
			Détention du foncier (exploitant <i>versus</i> financiers),

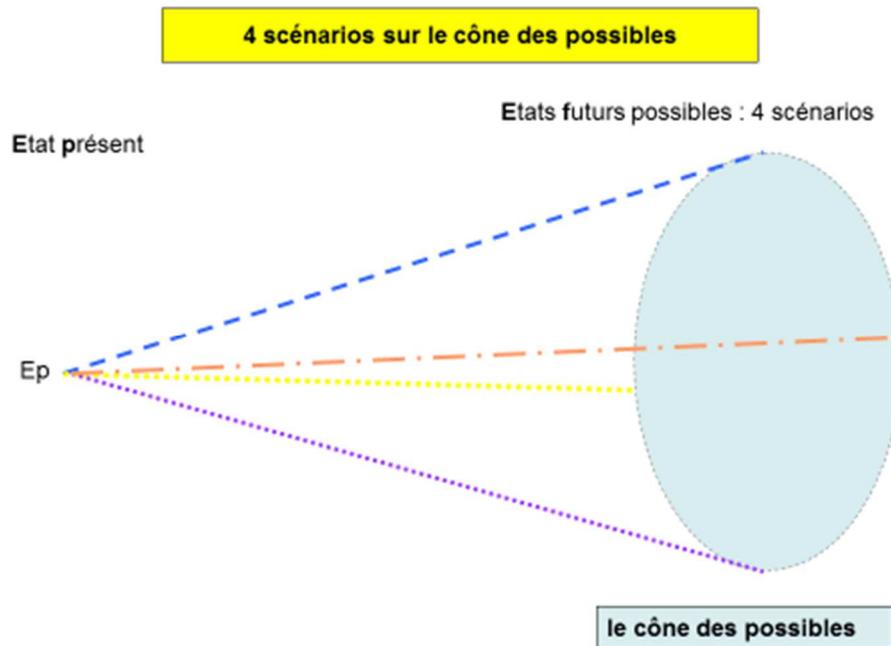
Les 4 scénarios pour la filière, présentés ci-après, ont en commun d'aborder des familles de questions. Ces questions peuvent être structurées en trois thèmes :

- Celles relatives au **contexte global, aux politiques publiques et à la réglementation** dans lequel évolue la filière des fournisseurs de la vitiviniculture en abordant notamment les questions de changement climatique, de contexte macro-économique (inflation, récession, conflits, ...) et de marché du travail, ainsi que celles concernant les orientations données par aides publiques nationales ou européennes (assurance, RSE, services écosystémiques, ...).
- Celles relatives à **la demande, aux marchés, à la R&D et aux itinéraires techniques** : l'image du vin, de ses signes de différenciation (origine, vertus environnementales, ...) et des innovations (génétique, NTIC,...), le consentement à payer des consommateurs et l'évolution de leurs goûts (couleur et degré d'alcool des vins).
- Enfin celles relatives **aux modifications des filières régionales et de la nature des exploitations viticoles** : engagement dans des démarches environnementales (agro-écologie, sortie des PPP, ...), relations entre régions, évolutions du modèle coopératif et du modèle d'exploitation viticole (organisation du travail, détention du foncier,...) dans

un contexte où le changement climatique joue sur les rendements, la localisation des vignobles la sensibilité aux pathogènes

Chacun de ces quatre scénarios correspond à une combinatoire unique de réponses apportées à ces familles communes de questions.

L'un des objectifs recherchés est que ces 4 scénarios soient suffisamment différents et extrêmes pour qu'ils puissent offrir dans leur ensemble une couverture satisfaisante de ce que nous avons appelé le « cône des possibles ».



Scénario « LES TRADITIONS ÉVOLUENT ! »

L'innovation, la diversification et la coopération pour relancer l'économie de la filière

L'image de la viticulture et partant celle du vin est largement ternie

Les consommateurs perçoivent le vin comme un produit alimentaire potentiellement dangereux pour la santé, assimilable même à une drogue du fait de sa teneur en alcool. Parallèlement l'usage important de pesticides en viticulture conventionnelle met de surcroît en cause sa capacité à respecter l'environnement.

Dans ces conditions, l'UE restreint fortement ses soutiens financiers à la production vinicole conventionnelle, mais en épargnant en partie les externalités agricoles positives. Elle transfère ainsi ces aides en partie à l'alimentation, le paysage et la ruralité ; les aides à l'emploi en zone rurale assurent le recrutement (et la fidélisation) de la main d'œuvre nécessaire.

Ces aides européennes font défaut à certains services écosystémiques (issus des mesures agro-environnementales). En particulier, le label bas carbone, faute d'une demande sociétale forte et d'une rentabilité suffisante pour les vignerons, ne parvient pas à réduire significativement les émissions de gaz à effet de serre. Aussi, les vins labélisés bas carbone sont le plus souvent

achetés et distribués par des grands groupes français et mondiaux (LVMH, Gallo, ...) qui seuls peuvent en tirer parti dans leur communication internationale.

La viticulture s'engage prudemment dans des voies alternatives de protection des cultures sans pesticides chimiques. La bio, qui continue à être subventionnée par l'UE, s'impose comme seule forme réellement reconnue d'engagement dans la durabilité et les vins bios sont les plus demandés, même s'ils pâtissent aussi de leur contenu en alcool. La viticulture poursuit ainsi son rythme de conversion en bio (en revendiquant une utilisation du Cuivre le plus longtemps possible). Les autres voies autour de l'agro-écologie, moins subventionnées, restent marginales dans la filière. Par ailleurs, les consommateurs qui ne connaissent que peu les cépages anciens redécouverts et les variétés résistantes ne réagissent pas aux politiques marketing de différenciation qui tentent de valoriser ces noms de variétés.

Certaines exploitations viticoles se trouvent fragilisées par des évolutions défavorables concomitantes : (i) un recul de la demande en vins, sans doute liée à une teneur en alcool, une prise quotidienne devenue difficilement compatible avec des repas équilibrés ; (ii) l'absence de mutualisation des risques et l'augmentation de la fréquence des sinistres induisant des cotisations élevées (imparfaitement compensées par de rares éventuelles subventions). A ces éléments vont s'ajouter pour les petites exploitations et les plus fragiles (iii) les risques liés à un accès difficile aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), elles-mêmes contestées, et (iv) à une gestion souvent aventureuse de l'eau.

La diffusion numérique des innovations atténue les impacts du CC ... mais reste élitiste et contestée

De fortes innovations dans les pratiques viticoles et œnologiques permettent notamment une bonne adaptation au changement climatique et une bonne efficacité face aux principales pathologies viticoles. Ces innovations sont souvent adossées aux NTIC qui favorisent leur bonne diffusion dans la filière. Elles bénéficient d'un fort encouragement de l'État (et de son plan national de numérisation). Elles proviennent de la Recherche publique, de la R&D des entreprises comme de réseaux d'échanges d'expérimentations plus empiriques menées par les producteurs : capteurs sur le lieu de production, images satellitaires, drones, «e-prescription», du développement de sites collaboratifs et nouveaux modèles marchands (plateformes de marché, *crowdfunding*...), jusqu'à des applications – intégrant l'intelligence artificielle (IA) - sur smartphones.

Divers réseaux académiques ou médiatiques favorisent la diffusion de ces innovations jusqu'aux consommateurs qui les apprécient alors davantage et qui en comprennent mieux les enjeux pour l'environnement, la santé et face au changement climatique. Mais les citoyens, notamment « voisins » directs des vignobles se méfient d'outils pilotés à distances (drones, robots,...). La viticulture est tolérée au prix d'une certaine discrétion des vignerons sur l'évolution de leurs pratiques notamment numériques et d'une relégation dans des espaces spécialisés à faible densité et qui ménagent des espaces "verts" autour des agglomérations.

Les limites du mirage de l'eau facile

En dépit des progrès techniques et des NTIC mobilisées pour affronter les maladies de la vigne, les contraintes climatiques se renforcent, avec des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles.

Dans la nouvelle Loi sur l'eau, les usages agricoles entrant désormais dans la catégorie « consommation humaine » facilitent les accès à de nouvelles zones irrigables – au sud et au nord –, et ne poussent pas à économiser l'eau.

Mais plusieurs facteurs vont rapidement dans un second temps limiter ces usages peu restrictifs de l'eau. Le stress hydrique (qui n'est pas le seul impact problématique) va augmenter avec le dérèglement croissant du climat ; même en situation d'irrigation, l'inadaptation des pratiques et les savoir-faire hydrologiques limités des viticulteurs ne permettent pas d'atteindre les rendements cibles. De plus un recours trop systématique à l'irrigation dégrade la santé et la fertilité des sols notamment dans les vignobles du sud où la pression sociétale et la conscience des enjeux liés aux sols sont restées longtemps superficielles ; et l'engagement croissant de vignerons en Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) (surtout en cas de « *green washing* ») ne suffit pas à faire des problématiques de fertilité des sols une priorité de recherche. L'extension des zones viticoles initialement vers les plaines méridionales irrigables se ralentit au profit d'implantations hors des bassins actuels (y compris dans les pays septentrionaux), par exemple pour satisfaire des marchés locaux et de niche. Des entreprises fournisseuses de la filière viticole accompagnent ce mouvement d'autant plus facilement dans les cas où l'accès logistique est commode et où existent d'autres activités agricoles.

Le changement climatique induit alors une croissance des coûts de production (réponse à une pression pathogène croissante, difficulté de gestion des équilibres hydriques des aléas plus fréquents et d'une variabilité accrue des températures et des précipitations). La dépense en intrants s'accroît également, à commencer par l'eau et les installations nécessaires à l'irrigation de la vigne. Le changement climatique diminue alors significativement la rentabilité et la valeur du foncier de nombreuses zones viticoles au sud y compris les plaines irrigables. Une redistribution géographique des zones de production s'opère, la vigne remontant vers le nord.

Feu vert pour un marché boosté par le No-Low dans un climat géopolitique et économique apaisé

Soucieux de leur santé et de respecter une alimentation équilibrée, de plus en plus de consommateurs français optent pour la sobriété ; en réponse, la filière propose des vins à faible teneur en alcool et de nouveaux produits de qualité qui offrent "le goût de l'alcool sans l'alcool". Cette tendance constatée incite les pouvoirs publics à faire évoluer sensiblement la définition du vin jusqu'ici plutôt restrictive ; elle est élargie notamment aux produits de la fermentation du raisin de faibles degrés, et la réglementation intègre de nombreuses nouvelles pratiques œnologiques.

Des produits innovants à base de vin (No alcool, low alcool, vin nature) suscitent un nouveau dynamisme et rapprochent le secteur de ses consommateurs. De nouveaux lieux et nouvelles occasions font évoluer significativement les modes de consommation du vin. Notamment la demande pour des vins légers et frais s'accroît (blancs, rosés, rouges), au détriment de vins rouges charpentés.

Chaque région viticole profitant de ces opportunités nouvelles va développer une gamme complète de produits (rosé à faible degré, effervescent ...) au risque d'une concurrence inter-régionale accrue.

Le monde retrouve un équilibre post-Covid avec un bon niveau de croissance. Cette prospérité économique accroît la confiance dans le commerce international, de sorte que des accords

stables entre zones géographiques sécurisent les conditions du commerce international. Dans tous les pays, le consommateur occasionnel prend en considération l'ensemble de la gamme de prix des vins proposés. La consommation de vin s'accroît alors dans les pays non producteurs, induisant une croissance des échanges en volume et en valeur. Les exportations se développent d'une part pour partie en vrac, y compris avec embouteillage sur le lieu de consommation, et d'autre part avec une bonne valorisation pour des vins - le plus souvent à Indication Géographique (IG) - conditionnés dans la région de production.

Ainsi la demande déjà stimulée par les innovations dans des nouveaux segments de marchés tire avantage de la situation économique et de la stabilité géopolitique, toutes deux très favorables.

Petites exploitations viticoles rentables, servies par des stratégies de diversification et de différenciation, ainsi que par un modèle coopératif efficace

Dans ce contexte où les conditions de production se révèlent de plus en plus difficiles et les rendements souvent aléatoires, les seules exploitations viticoles qui résistent et peuvent profiter de cette conjoncture favorable sont celles qui parviennent à l'aide des outils numériques à piloter une gestion rigoureuse et économe des intrants, et de l'eau. Elles équilibrent fréquemment leurs résultats grâce à la diversification (autres produits, œnotourisme, crédits carbone, panneaux photovoltaïques...).

Elles privilégient des modèles de forte valorisation des produits (en profitant parfois d'opportunités par exemple touristiques). Ces politiques de différenciation garantissent de meilleurs prix de vente et *in fine* les revenus des viticulteurs. Pour assurer leur viabilité dans la filière de transformation du raisin en vin, une partie des exploitations n'hésitent pas, en complément, à développer des débouchés vers l'industrie des « sans alcool et jus ».

Certaines s'appuient sur des coopératives viticoles qui conformément à leurs fondements historiques, restent strictement liées à leur territoire d'origine ; elles participent à son aménagement, en tirent une légitimité sociale et sociétale. Ces coopératives assurent une transformation locale, limitée dans l'aire IGP-AOP et peuvent appuyer et renforcer les stratégies de diversification et différenciation des vigneron. De nouveaux modèles coopératifs plus complexes se développent aussi : intégrés dans leur territoire, de petite taille favorisant les relations humaines, localisés, avec une forte composante terroir et capables de développer les événements et des activités économiques et sociales diverses dans le champ de l'œnotourisme, ils créent une valeur qui permet de compenser la diminution des volumes produits. Certaines coopératives peuvent aussi, mais plus rarement, développer des ventes sur le segment des vins faciles à boire à l'international, en servant de *sourcing* à des vins de marques, profitant de la fluidité des échanges internationaux.

Ces efforts concomitants et raisonnés dans le sens de la diversification, de la différenciation et de la coopération permettent ainsi à de nombreuses petites exploitations viticoles familiales de se maintenir et de se transmettre dans le cadre du renouvellement générationnel, sans bouleversement de leur statut ni de leur organisation, le faire valoir direct demeurant le modèle largement dominant dans la filière vin traditionnel.

Synthèse

Dans un contexte d'image dégradée du vin, la viticulture bénéficie d'innovations techniques significatives et bien diffusées, notamment adossées au formidable élan numérique qui traverse la filière. Dopé dans un premier temps par un accès facilité à l'eau, le vignoble s'étend, mais l'aggravation du changement climatique finit par se traduire par une incertitude accrue sur les rendements notamment dans le sud et un recul de la rentabilité de nombreuses exploitations. *In fine*, le barycentre du vignoble français se déplace vers le nord. Les exploitations qui résistent le mieux pourront profiter d'un climat géopolitique apaisé, en tirant parti de stratégies de diversification (No-Low, œnotourisme, autres productions) et de différenciation, et d'un appui efficace de formes coopératives nouvelles capables d'en consolider et démultiplier les effets.

Scénario « QUE LES MEILLEURS GAGNENT ! »

L'engagement dans la durabilité sélectionne les exploitations

Recherche et innovation permettent l'engagement de la filière dans la durabilité

Les effets du changement climatique sont conséquents, et face à l'irrégularité des précipitations, l'eau devient une denrée de plus en plus rare et précieuse qui incite à des *process* d'utilisation plus économiques, sous pression réglementaire ou suite à des arbitrages volontaires.

Les innovations techniques dans les pratiques viticoles et œnologiques ainsi que certaines possibilités réglementaires ont permis de s'adapter au changement climatique. Des solutions sont ainsi apportées à la plupart des pathologies connues pour la culture de la vigne, et ce sans nécessairement attendre une implantation importante des variétés résistantes (même si celle-ci progresse à rythme un peu plus élevé que le renouvellement classique du vignoble). Forte de ces possibilités et dans un contexte d'attentes sociétales fortes, la viticulture s'engage résolument dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides de synthèse, y compris sans cuivre, en privilégiant toutes les pistes substitutives possibles : bio contrôle, lutte physique, gestion temporelle par les pratiques culturales, gestion spatiale par la diversité intra-parcellaire, gestion des paysages et sélection variétale. La première conséquence de cette évolution majeure vers une plus grande durabilité est l'exigence d'une plus grande technicité notamment pour maintenir une productivité économiquement soutenable. L'engagement de la filière pour une viticulture « *one health* » lui confère l'attractivité nécessaire pour recruter et fidéliser de la main d'œuvre sur la durée et notamment des compétences techniques réévaluées à la hausse en vue d'une re-conception de la production. Cette démarche a été notamment permise par l'acquisition, l'échange et le traitement de nombreuses données technico-économiques. Les applications des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) se sont en effet généralisées : capteurs sur le lieu de production, images satellitaires, drones, intelligence artificielle (IA), « e-prescription », développement de sites collaboratifs, de nouveaux modèles marchands (plateformes de marché, *crowdfunding*...) et d'applications smartphone pour les consommateurs ont grandement contribué au transfert des innovations vers la filière.

Par ailleurs, le recours à la mécanisation et à l'automatisation a progressé dans le monde viticole, et ce de manière adaptée en proportion de la taille des exploitations. Ce recours demeure plus modeste dans les exploitations familiales en moyenne d'assez petite taille et où la main d'œuvre est disponible. Le virage vers davantage de durabilité n'incite pas à accroître

la mécanisation « lourde » ; néanmoins la robotisation « légère » (drones...) favorisant la viticulture de précision se développe.

Technicité requise et effets de sélection dans un contexte économique chaotique

Ces progrès techniques importants permettent aux entreprises viticoles de s'adapter aux contraintes climatiques en restant localisées aux mêmes endroits, et ce d'autant plus facilement si elles peuvent bénéficier dans le sud notamment, de fraîcheur en altitude ou d'un accès relativement aisé à l'eau. Il n'y a donc pas d'évolutions majeures dans la valorisation et le poids des différentes régions viticoles et l'apparition de nouvelles régions viticoles demeure très marginale.

Ces progrès et la maîtrise agronomique des viticulteurs leur permettent le plus souvent d'atteindre des rendements réglementaires de la catégorie de produit qu'ils déclarent. Néanmoins, en cas d'objectif de rendement assez élevé (ce qui peut être nécessaire pour être compétitif en entrée de gamme), les contraintes sur l'usage de l'eau, ou les difficultés à endiguer certaines maladies avec la réduction de l'usage des Produits Phytopharmaceutiques (PPP) rendent cet objectif difficile à atteindre : ce qui crée tout à la fois un effet de sélection des exploitations, mais aussi un effet de fidélisation de la main d'œuvre via la rémunération des compétences techniques requises.

D'autres formes d'engagement dans la durabilité de la production - Haute Valeur Environnementale (HVE), cahier des charges privés - concurrencent la bio avec un certain succès, sans remettre en cause la reprise de son développement mais à un rythme moindre qu'au début des années 2000. Adaptée aux conditions locales et soutenue politiquement, l'agro-écologie se développe dans la filière viti-vinicole où elle permet de tamponner sensiblement les effets extrêmes du changement climatique sur les cultures, en mobilisant des agro-écosystèmes économes en intrants. Par ailleurs, les bonnes pratiques d'usage de l'eau et de protection des sols se développent en cercle vertueux, et en synergie avec la réglementation qui les encourage en imposant des rapports Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).

En complément dans le même temps, dans une logique de durabilité sociale, la définition du vin et la réglementation évoluent sensiblement pour faciliter la production de produits à faibles degrés (No-Low). En effet, davantage soucieux de leur santé et de leur équilibre, de plus en plus de français optent pour la sobriété, ce qui pousse la filière à s'adapter en leur proposant avec succès des vins à faible teneur en alcool, de nouveaux produits de qualité offrant "le goût de l'alcool mais sans alcool".

Le développement des produits No-Low alcool (fréquemment blancs ou rosés) au détriment des vins rouges charpentés, modifie le poids relatif des couleurs de vins dans la filière. Toutes les régions viticoles développent une gamme complète de produits induisant ainsi une concurrence inter-régionale, tant sur le marché intérieur, qu'à l'exportation. Mais la dynamique engendrée par l'innovation « produit » se heurte rapidement au contexte économique assez maussade, alors que le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), crise environnementale impliquant des baisses de niveau de vie. Cette évolution induit une perception de cherté des vins et *in fine* un ralentissement des échanges mondiaux ; dans le même temps, elle favorise un regain d'intérêt pour l'agriculture au sens large, avec la poursuite d'un mouvement lent d'installation de néo-ruraux.

Toutes ces innovations sont finalement bien acceptées par les consommateurs. Par ailleurs, le consommateur mondial perçoit le vin comme un facteur positif de santé et porteur d'une image culturelle de produit territorialisé et de vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité

de la vie et exprime de fortes attentes pour des vins élaborés dans le respect de l'environnement et sains à la consommation (*one health*).

Cette perception se heurte certes à l'état chaotique de l'internationalisation des échanges mais, dans la sphère Union Européenne (UE), permet d'obtenir la poursuite de certains soutiens communautaires à la viticulture : sous conditions de durabilité, d'engagement des viticulteurs à réduire l'usage des PPP, et plus globalement d'une viticulture plus durable, afin de limiter ainsi le risque de voir des teneurs en résidus trop élevées affecter le capital « image » du vin. De même, la replantation avec des cépages résistants, aidée dans l'UE, s'accélère, engageant les exploitations plus aisément dans la viticulture sans pesticides. La Recherche sur la durabilité, les services écosystémiques et les systèmes d'assurances sont aussi financés. Les aides publiques à l'assurance donc élevées, limitent mais n'empêchent pas l'augmentation des primes, compte tenu du changement climatique et du contexte économique. Certaines exploitations en sont fragilisées.

Vers de nouveaux modèles d'exploitations individuelles et de coopératives

L'incertitude économique décrite est peu favorable à une transmission « sereine » des exploitations familiales (risques économiques et techniques/changement climatique non négligeables), mais le modèle agricole familial est résistant aux crises. *In fine*, le devenir des exploitations viticoles - notamment familiales et de petite taille - est largement déterminé par les conditions d'accès au marché. En effet, certes, le foncier des exploitations est de plus en plus souvent détenu par des investisseurs qui n'exploitent pas, sous forme de Groupement Foncier Viticole (GFV) (membres familiaux et relations proches) principalement pour alléger le poids de la transmission du vignoble, particulièrement dans les zones d'appellations valorisées. Mais même avec ces nouveaux « actionnaires », certes moins attachés au modèle de création de valeur par l'Indication Géographique (IG), ces exploitations viticoles se maintiennent sur leurs périmètres géographiques traditionnels, et contractent en aval avec les metteurs en marché historiques du territoire, qui développent notamment le segment des vins faciles à boire à l'international. Parmi ces acteurs historiques, les coopératives se développent et notamment souvent sur de nouveaux modèles : intégrées, de petite taille, localisées, avec une forte composante « terroir » et œnotouristique; elles mettent en œuvre une stratégie de différenciation, conforme notamment à l'orientation « durable » voulue par leurs adhérents.

Ainsi, les coopératives viticoles restent-elles très largement liées à leur territoire d'origine, participent à son aménagement, et en tirent une bonne légitimité sociale et sociétale. En particulier, la transformation (vinification, conditionnement) demeure locale, même si c'est au prix d'une diminution des volumes.

La transmission du foncier dans un cadre strictement « familial » en situation à la fois d'incertitude économique et de nécessité d'une forte compétence technique se révèle difficile. Sans que ces nouveaux modes de faire-valoir deviennent dominants en nombre d'exploitations (mais peut-être en surface), la transmission des exploitations viticoles familiales s'accompagne assez souvent de modifications du statut et de la gouvernance (recours accru à des entreprises de travaux, constitutions de sociétés au-delà du cercle familial, voire évolution vers le "modèle firme" multi site, multi spécialisée, avec propriété du foncier capitalisé). Néanmoins la plupart des exploitations individuelles, et notamment celles de taille modeste ou moyenne, conservent un lien fort avec des coopératives autour des vins à IG.

Mais malgré les engagements de la filière à réduire les intrants et notamment les PPP (y inclus le cuivre en viticulture biologique), et la limitation de la pulvérisation au strict nécessaire (avec contrôle de la dispersion), et l'usage des drones, les attentes des « rurbains » ne sont pas pleinement satisfaites. Dans certaines communes de la périphérie des grandes villes des

arbitrages locaux sont nécessaires pour résoudre des conflits d'usage du territoire, ou surtout de l'eau et statuer sur des nuisances (sonores le week-end) ressenties différemment dans la cohabitation urbain / viticulteur). Dans certaines villes, la viticulture est très majoritairement rejetée à la périphérie des agglomérations au-delà d'une ceinture verte par exemple forestière, particulièrement dans les cas de conflit sur l'usage de l'eau. Par exception, dans quelques rares agglomérations, certaines exploitations parviennent à faire accepter leurs productions urbaines moyennant un service de commercialisation en circuit court et un fort engagement dans la réduction des PPP.

Synthèse : La filière s'engage activement dans la réduction des PPP et plus largement dans une viticulture durable, économe en eau. La recherche a permis la mise au point d'itinéraires techniques assez efficaces pour gérer les effets conséquents du changement climatique sans délocaliser le vignoble. Mais malgré une bonne perception du vin, la situation économique globale est mauvaise et l'innovation produit ne s'est pas traduite par des accroissements de marché, mais par la généralisation d'une concurrence inter-régionale. Ce faisceau de contraintes économiques, climatiques et techniques a des effets de sélection des exploitations familiales. Émergent notamment des exploitations dont le foncier est détenu au-delà de la sphère familiale, externalisant une part non négligeable de leur activité, liées au terroir, employant une main d'œuvre qualifiée disponible.

Scénario « TANT BIEN QUE MAL »

Le grand écart entre grandes marques internationales et vignes-jardins

Main d'œuvre, accès à l'eau, suppression de molécules : une filière vin sous contraintes

Les effets des difficultés de renouvellement des générations en agriculture et de transmission des exploitations alors que les départs en retraite des agriculteurs sont de plus en plus nombreux, de la perte durable d'attractivité des métiers de l'agriculture et de l'industrie (peu télé-travaillables, pénibles, et exigeant de plus en plus de qualifications dans différentes disciplines...) se cumulent. La main d'œuvre devient un facteur limitant dans la filière, à la cave mais aussi en viticulture où certaines tâches comme la taille restent mal mécanisables. Par ailleurs, la gestion de l'eau devient critique. En effet, l'eau est devenue de plus en plus rare et précieuse, incitant à des évolutions de *process*, des économies d'utilisation et des arbitrages d'usage volontaires ou sous pression réglementaire.

Les consommateurs sont en général « par principe » demandeurs d'une agriculture respectueuse de l'environnement mais se perdent dans le maquis des signes environnementaux. Malgré l'émergence, voire la concurrence, de nouvelles formes d'engagement dans la durabilité au travers de cahiers des charges publics ou privés, le bio reste le plus connu et le plus demandé. Ce signe de qualité est le plus souvent perçu par les consommateurs, et principalement mis en œuvre par les producteurs, seulement comme un mode de production sans pesticides de synthèse, et non comme un engagement global vers la durabilité. L'agroécologie, dans une approche réellement systémique, reste marginale dans la filière. Les pouvoirs publics répondent aux attentes sociétales environnementales par l'interdiction de l'usage de nombreuses molécules. La vigne fait face à des problématiques pathogènes difficiles à gérer, qui incitent à un engagement prudent dans des voies de

protection des cultures qui restreignent la panoplie de pesticides chimiques, y compris potentiellement le cuivre, classé comme produit phytopharmaceutique (PPP).

Parallèlement en matière de gestion de l'eau, les mesures incitant à une gestion précise et parcimonieuse de la ressource et à la diffusion de bonnes pratiques qui préservent les sols sont encouragées. La réglementation imposant des rapports sur la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et une comptabilité extra-financière pousse au développement de pratiques viticoles plus durables notamment pour la gestion du sol.

Une filière vin peu soutenue pour investir et s'adapter au changement climatique

Résilient, le monde a retrouvé post-Covid un équilibre et un bon niveau de croissance. Cette prospérité économique accroît la confiance dans les échanges commerciaux, de sorte que des accords stables entre zones géographiques sécurisent les conditions du commerce international. Les exportations de vin se développent avec d'une part une partie de vrac avec embouteillage proche du lieu de consommation, et d'autre part une bonne valorisation pour des vins conditionnés dans la région de production, dont l'Indication Géographique (IG) est un gage d'authenticité. Ainsi, la consommation de vin croît dans les pays non producteurs induisant une croissance en volume et en valeur des échanges.

Les États profitent de cette embellie économique pour chercher à se désendetter après plusieurs années d'« argent magique » et de soutien inconditionnel à de nombreux secteurs de l'économie. Sans renoncer à sa capacité d'orientation par la réglementation, l'Union Européenne (UE) restreint fortement les soutiens financiers à l'agriculture (plus d'aide aux assurances « production » par exemple). Néanmoins l'adaptation au changement climatique (sous les seuls aspects des économies d'eau et d'énergie), la santé et les aspects sociaux de l'accès à l'alimentation restent bénéficiaires d'un soutien européen. Mais, pour respecter les décisions prises à l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), le secteur du vin même bio, non essentiel à l'alimentation humaine et contenant de l'alcool, n'est plus éligible, et les services écosystémiques rendus par la viticulture ne sont pas reconnus. Néanmoins, sans aide, certaines exploitations viticoles font labelliser « bas carbone » l'évolution de leurs pratiques viticoles et leurs vins, afin de les vendre à des grands groupes français et mondiaux (LVMH, Artemis, Castel, Gallo, TXG, TWE, ...) qui seuls peuvent en tirer parti dans leur communication. Suivant la même logique de priorisation, les budgets de recherche en réduction interrompent les programmes sur la vigne et le vin. Sans soutien à la Recherche et aux investissements à des fins d'adaptation, le progrès technique stagne dans la filière.

En raison du manque de soutien financier public et des réticences de la société face à l'intégration croissante des nouvelles technologies, notamment l'intelligence artificielle et la surveillance par drones et capteurs, la mécanisation et l'automatisation progressent lentement dans le secteur viticole. Bien qu'il existe quelques innovations potentielles, l'utilisation limitée de la technologie dans les pratiques agricoles et œnologiques ne facilite pas l'adaptation au changement climatique.

En l'absence de progrès techniques décisifs, les contraintes climatiques conséquentes ont des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles. Les viticulteurs vont chercher, en bordure des zones viticoles, de nouveaux terroirs plus favorables : versant nord, zones irrigables là où la pression sur la ressource en eau n'est pas encore trop forte. La maîtrise agronomique dont ils font preuve leur permet d'atteindre, des rendements réglementaires de

la catégorie de produit qu'ils déclarent, y compris dans leurs nouvelles implantations. Grâce à ces marges de manœuvre spatiales, les exploitations viticoles familiales (où la majeure partie du travail est effectué par les membres de la famille qui sont aussi propriétaires ou locataires du foncier et dont un des membres assure la gestion) se transmettent sans bouleversement de leur statut ni de leur organisation. Ces exploitations viticoles familiales se maintiennent en nombre et s'inscrivent dans une dynamique d'agrandissement de leurs surfaces viticoles. Mais l'UE a également interrompu le soutien aux dispositifs d'assurance, le risque climatique générant des besoins d'intervention toujours plus coûteux. L'absence de mutualisation des risques et l'augmentation de la fréquence des sinistres induisent des taux de cotisation élevés et fragilisent l'équilibre des exploitations, notamment des plus petites qui ne disposent pas d'un parcellaire diversifié (exposition, altitude,...) de nature à atténuer leur sensibilité.

Des vins de marque pour l'international et des vignes paysagères péri-urbaines

Sur ses marchés traditionnels, le vin est perçu par le consommateur comme un produit alimentaire défini par son état final et potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue. L'authenticité liée aux vins à IG, notamment dans le cadre de marchés régionaux, protège quelque peu de cette perception et limite l'érosion de la demande sur ces marchés. Mais dès lors, le grand public, peu sensible au "vin propre", s'intéresse peu aux pratiques viticoles ou œnologiques, faisant confiance aux pouvoirs publics pour le protéger de résidus toxiques dans les vins comme dans le reste de l'alimentation (cf. l'interdiction d'un nombre croissant de PPP).

Le consommateur est disposé à prendre en considération l'ensemble de la gamme et des prix des vins proposés. Mais faute d'investissements dédiés, faute de savoir attirer dans la filière une main d'œuvre qualifiée susceptible d'imaginer ou mettre en œuvre des procédés innovants, le produit vin n'évolue pas. Les parts de marché relatives des couleurs (blancs, rosés, rouges) et des types de vins (tranquilles ou effervescents / avec ou sans alcool...) sont stables. Ainsi le vin peine à suivre l'évolution des consommateurs, et perd des parts de marché au profit d'autres boissons. En effet, avec une offre limitée, les vins désalcoolisés ne connaissent qu'un succès très limité auprès des consommateurs français, pourtant intéressés par des produits faiblement - ou non - alcoolisés comme la bière.

Une concentration des acteurs (fusions, acquisitions) accompagne le développement du segment des vins faciles à boire à l'international. En effet ces vins conditionnés prioritairement près des lieux de consommation et vendus sous marques, constituent l'axe principal de développement des échanges internationaux. Les coopératives, prennent toute leur place sur ce segment et restent très majoritairement sur des modèles "d'apporteurs de gros volumes" avec de fortes pressions sur la rentabilité. Mais pour sécuriser la base de leurs approvisionnements, ces coopératives viticoles restent fortement liées à leur territoire d'origine, participent à son aménagement, et en tirent une légitimité sociale et sociétale. Elles jouent un rôle important dans les transmissions par un portage du foncier favorisant l'agrandissement des exploitations. Ces coopératives rassemblent des exploitations dont les efforts sont concentrés sur la compétitivité ; les activités de diversification (œnotourisme, vente d'autres produits ou de crédit carbone) restent marginales par rapport au produit de la vente de la production viticole. Ainsi en quelques décennies, les exploitations viticoles familiales de petites tailles disparaissent.

Peu impliqués dans la protection de l'environnement en général, les Français le sont davantage à proximité de leur lieu d'habitation, tout en appréciant de pouvoir s'approvisionner en circuit

court. Les jardinerie, qui pour la plupart sont des filiales de groupes coopératifs agricoles, s'investissent dans la mise au point de modes de conduite adaptés et même dans la diffusion de variétés résistantes étrangères à destination des petites surfaces de production qui alimentent un marché périurbain très rentable. Cette évolution accompagne les précautions prises vis à vis des « rurbains » (alimentation du bétail limitant les odeurs, 0 pesticides et pratiques de bio contrôle, engins silencieux, ...) qui permettent une agriculture (et une viticulture) péri-urbaine voire urbaine, sous forme de jardinage généralisé.

Synthèse : Faute de main d'œuvre et de talents que ce soit pour les tâches pénibles ou créatives, les évolutions des pratiques viticoles et des vins sont limitées d'autant plus que peu de progrès technique est disponible suite au désarmement budgétaire du soutien public à la production agricole et à la Recherche. La diminution de l'usage des pesticides se fait davantage faute de molécules disponibles que pour satisfaire des consommateurs que le bio contente. Pour protéger les sols et économiser l'eau, la filière s'adapte, grâce aux compétences des viticulteurs qui maintiennent leur production quitte à modifier la localisation de leur vignoble. L'offre tend à se segmenter entre vins de marque faciles à boire, notamment destinés à l'international, produits par des coopératives ancrées dans leur territoire et vins de jardins péri-urbains.

Scénario « LA TRADITION RALENTIT LA DURABILITÉ »

Réponses multiformes pour parcourir le chemin vers la durabilité ... en traînant les pieds

Dans un marché chaotique, pas de réel engagement de la filière dans la durabilité...

La disponibilité de main d'œuvre décroît dans la filière et limite ses possibilités d'évolution. Le départ en retraite massif d'exploitants n'est pas compensé par un renouvellement générationnel même avec l'arrivée de néo-ruraux. Le changement climatique accroît l'incertitude et inquiète des potentiels repreneurs et salariés éventuellement attirés par le secteur. Les vignobles sans repreneurs viennent amoindrir la rentabilité des investissements de vinification, et les moyens pour l'innovation « produit » de sorte que le produit vin n'évolue pas au risque de ne plus être adapté à la demande, et de perdre des parts de marché, au profit d'autres produits alcoolisés (bière). La filière française très marquée par le poids des Indications Géographiques (IG), adosse plus que jamais la création de valeur à la tradition plutôt qu'à l'innovation, très prudemment recherchée et communiquée. Une illustration en est le faible succès des produits No-Low auprès des consommateurs français. Logiquement la filière se tourne vers les marchés export pour valoriser ses vins traditionnels et rentabiliser ses investissements.

La prise en charge des effets du changement climatique demeure complexe, malgré quelques innovations techniques, et un développement peu limité de l'irrigation. En effet, en dépit de l'inquiétude engendrée par l'alternance de périodes de sécheresse et d'épisodes de pluies violentes, de l'incertitude sur la disponibilité de la ressource hydrique, l'eau n'est pas assez considérée comme rare et précieuse pour inciter à accroître la rigueur de sa gestion.

Le bio reste le plus soutenu, le plus connu et le plus demandé des signes portant la « durabilité ». Certes de nouvelles formes d'engagement dans la durabilité se font jour, au travers de cahiers des charges publics ou privés et l'agro-écologie qui promeut des agro-écosystèmes économes en intrants est en vogue. Mais elle ne se développe que modestement

dans la filière viti-vinicole car moins soutenue que le bio par les politiques publiques et impliquant des coûts élevés pour la nécessaire adaptation aux conditions locales. La vision des relations sol-substrat traditionnellement peu élaborée et peu durable perdure en viticulture, la pédologie demeure mineure dans les rapports RSE devenus obligatoires pour les entreprises, et la fertirrigation est souvent mobilisée pour pallier la dégradation des sols et maintenir la productivité.

La filière est consciente de l'importance de réduire les produits phytopharmaceutiques (PPP) notamment pour éviter de parasiter l'image positive du vin par les effets des résidus sur la santé et l'environnement, en plus des effets de l'alcool déjà problématiques. Mais les attaques de pathogènes se révèlent difficiles à gérer autrement qu'en recourant aux techniques de la viticulture conventionnelle et aux PPP. Faute d'une main d'œuvre adaptée et d'une plantation accélérée de nouvelles variétés résistantes, la protection des vignes sans pesticides chimiques de synthèse, ou sans cuivre en bio, est à la peine.

Enfin, le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), crise environnementale impliquant des baisses de niveau de vie : la demande mondiale de vins recule et les échanges internationaux baissent en volume et en valeur. Dans un contexte inflationniste, le vin, non essentiel à l'alimentation, est perçu comme trop onéreux, notamment dans les pays non producteurs. Les rares et trop minimes innovations « produit » ne peuvent contrecarrer cette baisse ni modifier les poids respectifs des différentes couleurs dans la demande de vins. Pour tenter de résister à cette baisse de la demande mondiale, les régions cherchent à se coordonner pour rechercher des synergies et proposer une gamme complète de produits régionaux complémentaires.

Les résultats de la Recherche et de l'innovation peinent à diffuser malgré les aides publiques

Le consommateur mondial de vin perçoit le vin comme un facteur positif de santé (dès lors qu'il est consommé modérément), comme un produit culturel territorialisé, et comme un vecteur d'apprentissage du goût voire de la qualité de la vie. Il est souvent peu demandeur d'informations et reste maintenu par la filière dans l'ignorance des innovations qui lui seraient nécessaires. Pour autant il nourrit de fortes attentes pour des vins respectueux de l'environnement et sains (« *one health* »). Elles se heurtent certes à l'état chaotique de l'internationalisation des échanges, mais justifient dans l'Union Européenne des soutiens communautaires financiers sous conditions de durabilité. Les recherches sur la durabilité, le bio, les assurances et les services écosystémiques ainsi que la replantation avec des variétés résistantes (tant aux maladies qu'à la sécheresse) sont ainsi soutenues financièrement.

Au moins au plan expérimental, des progrès techniques se font jour pour aider les entreprises viticoles, à s'adapter aux contraintes climatiques et proposer des itinéraires économes en intrants. Mais ces innovations se heurtent souvent à la lenteur des plantations de variétés résistantes, demeurant coûteuses en dépit des aides publiques. Ainsi la maîtrise agronomique des viticulteurs ne leur permet pas d'atteindre aisément et sans se délocaliser, les rendements réglementaires de la catégorie de produit qu'ils déclarent : pour cela ils utilisent des PPP dont la panoplie se réduit lentement, ils recherchent la fraîcheur via l'altitude ou recourent de plus en plus à l'irrigation, notamment dans le sud, facilitée par une gestion peu contraignante de la ressource en eau.

Certains effets du changement climatiques sur les rendements pouvant ainsi être atténués, la mutualisation des risques de baisse de productivité reste possible dans une certaine mesure. Elle dépend du caractère plus ou moins systémique des dommages, mais aussi potentiellement de la conditionnalité des subventions à l'assurance à la certification d'itinéraires techniques faibles en intrants. Ainsi, sauf pour certaines exploitations les plus fragilisées, les sinistres

deviennent assurables à des taux de cotisation acceptables du fait d'aides publiques à l'assurance importantes.

In fine, les pratiques culturelles et œnologiques rénovées ne permettent pas seules l'adaptation au changement climatique. Deux mécanismes apparaissent comme pouvant véritablement favoriser la généralisation de solutions durables : le premier déjà cité correspond au renouvellement du vignoble avec des variétés résistantes, et le second à un meilleur partage des informations et innovations par des applications et technologies digitales dites Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC). Ces mécanismes peuvent rencontrer des résistances sociales et psychologiques envers l'artificialisation du monde ; résistances économiques également car leur coût élevé les rend peu accessibles pour les petites structures de production et exploitations familiales « classiques ». Malgré ces difficultés, les NTIC qui favorisent la mécanisation, la robotisation et la viticulture de précision, présentent un tel intérêt face au manque de main d'œuvre, qu'elles progressent vite notamment dans les nouvelles régions et dans les grandes exploitations, dont la gouvernance et parfois l'actionnariat évoluent à la faveur des transmissions.

Plusieurs modèles d'exploitation coexistent avec des intensités techniques différentes

Dans un contexte d'incertitudes économiques où l'investissement est risqué et la main d'œuvre reste peu disponible, une part non négligeable des exploitations viticoles familiales de petites tailles se maintiennent sur des modèles de rentabilité variés (fréquemment en sous rémunérant les actifs et le travail familial). Elles sont souvent liées à des coopératives, qui coexistent en présentant deux modèles économiques distincts avec des liens au territoire variables : un premier valorise le local avec une forte composante terroir par une véritable stratégie de différenciation fondée notamment sur les IG et une forte composante œnotouristique ; un second lié à l'état du marché mondial qui pousse à une concentration des acteurs (fusions, acquisitions) avec de fortes pressions sur la rentabilité, privilégie les apports de gros volumes issus de forts rendements (quand les conditions de productivité le permettent), et une commercialisation de vins en vrac alimentant des marques fortes de vins faciles à boire à l'international. Enfin certaines résistent autour de modèles d'économie locale et solidaire peu monétarisée.

Dans ces conditions, la détention et l'exploitation du foncier par un propriétaire-exploitant restent le modèle dominant et le secteur coopératif permet à des structures de taille modeste d'accéder au marché dans des conditions acceptables dans ces deux situations de différenciation par l'IG et de « coût-volume ».

Mais quel que soit le rôle d'interface avec le marché joué par les coopératives, la transmission des exploitations agricoles sur le modèle familial « classique » n'est pas la seule voie : l'usage peu limitatif de l'eau, allié dans certaines régions (et notamment les nouvelles) à une plus faible pression foncière viticole laisse la place, à l'occasion des transmissions, à des modèles alternatifs affectant la détention du capital, la gouvernance et l'organisation du travail. Il s'agit de la constitution de sociétés au-delà du cercle familial, pouvant évoluer vers le "modèle firme" multi-sites, multi-spécialisée, avec propriété du foncier capitalisé. Il s'ensuit de possibles modifications du statut et de la gouvernance des exploitations : par exemple, avec un recours accru à des entreprises prestataires de travaux, ou une intégration verticale par des détenteurs de marques internationales de milieu de gamme soucieux de sécuriser leurs approvisionnements quantitativement et qualitativement, et de réduire l'asymétrie d'informations lors de leurs achats de vins en vrac.

La cohabitation entre vigneron et leur voisinage fait l'objet d'arbitrages locaux. Des conflits naissent d'autant plus que l'agro-écologie connaît un développement modeste et localisé, que

le manque de main d'œuvre limite la réduction des pesticides auxquels les populations sont exposées ; d'autres portent sur l'usage de l'eau et sa qualité. Dans certaines agglomérations urbaines, la viticulture est rejetée à la périphérie au-delà d'une ceinture verte par exemple forestière. Néanmoins ces difficultés incitent la filière à s'engager un peu plus franchement dans la réduction des intrants (notamment en accélérant la plantation de cépages résistants) et plus rarement certaines exploitations en circuits courts, en pratiquant un jardinage généralisé, réussissent à faire accepter leurs productions urbaines.

Synthèse : Dans un contexte de récession économique importante et où le changement climatique devient sensible, l'incertitude croît et diminue l'attractivité de la filière et la main d'œuvre disponible. Les consommateurs perçoivent positivement le vin, mais comme un produit culturel plutôt que comme un produit de marché innovant et répondant à ses attentes en termes sanitaires et environnementaux. La filière pourtant alimentée par des innovations potentiellement transférables, et soutenue par des politiques publiques, peine à s'engager dans une gestion restrictive de l'eau, dans la sortie des pesticides et plus généralement dans la durabilité, au-delà du bio. Elle réagit simplement aux marchés export atones, en diversifiant ses modèles, d'exploitation viticole, d'organisation de filière et de stratégies notamment au niveau coopératif.

Postface

VINSEO a organisé le 23 mai 2024 à Marseillan, une journée de restitution et de partage des scénarios de cette prospective à l'attention de ses entreprises adhérentes

Les participants ont notamment été conviés à des ateliers au cours desquels il leur a été proposé d'identifier les enjeux et les conséquences de chaque scénario : que perd-on et que gagne-t-on si le scénario se réalise ?

Ensuite ils ont pu se positionner sur les attitudes stratégiques à adopter vis-à-vis des scénarios en choisissant parmi cinq attitudes possibles :

- **Proactivité positive - a contrario négative** - : agir dès aujourd'hui pour favoriser - a contrario défavoriser - l'advenue du scénario.
- **Réactivité anticipée** : se préparer dès aujourd'hui à l'advenue du scénario.
- **Veille** : ce scénario doit être placé sous surveillance, pour savoir si son advenue se dessine au fur et à mesure du temps.
- **Aucune attitude** : ce scénario ne présente pas d'intérêt particulier.

Enfin pour les principaux couples « scénario x attitude stratégique » ils ont été invités à proposer des actions à mettre en œuvre dès à présent en cohérence avec ces attitudes.

C'est à partir de ce positionnement que pourra s'engager, pour VINSEO, une démarche stratégique.

Annexe 1 - Fiches hypothèses

Les 53 hypothèses

› Thématique « <i>Acteurs de la production de la filière</i> » : 6 hypothèses	162
› Thématique « <i>Acteurs de la mise en marché de la filière</i> » : 5 hypothèses	168
› Thématique « <i>Consommateurs et consommation</i> » : 4 hypothèses	173
› Thématique « <i>Alcool, drogue, santé</i> » : 2 hypothèses	177
› Thématique « <i>Acteurs de l'environnement de la filière</i> » : 3 hypothèses	179
› Thématique « <i>Commerce et échanges internationaux</i> » : 3 hypothèses	182
› Thématique « <i>Changement climatique</i> » : 4 hypothèses	185
› Thématique « <i>Contexte politique et économique</i> » : 1 hypothèse	189
› Thématique « <i>Gouvernance mondiale sectorielle</i> » : 3 hypothèses	190
› Thématique « <i>Indications géographique</i> » : 3 hypothèses	193
› Thématique « <i>Nouvelles technologies de l'information</i> » : 1 hypothèse	196
› Thématique « <i>Produits phyto pharmaceutiques</i> » : 1 hypothèse	197
› Thématique « <i>Régulation du fonctionnement de la filière et des marchés</i> » : 2 hypothèses	198
› Thématique « <i>Recherche et innovation</i> » : 3 hypothèses	200
› Thématique « <i>Contraintes et opportunités pour la production</i> » : 7 hypothèses	203
› Thématique « <i>Interface filière consommateurs</i> » : 3 hypothèses	210
› Thématique « <i>Territoire et urbanisation</i> » : 3 hypothèses	213

Pour assurer leur viabilité dans la filière de transformation du raisin en vin une partie des exploitations doit développer des débouchés vers l'industrie des sans alcool et jus

Diversification des produits de la vigne

Création d'une filière « jus de raisin »

Hernan Ojeda¹, Jean-Louis Escudier², Guy Albagnac², Aurélie Sivry³, Pierre Guyot³

¹ UE999 Pech Rouge - Inra - Gruissan - France.

² INRA, Umr-Spo - Montpellier - France.

³ Foulon Sopagly Sas - Mâcon - France

La crise viticole récente s'est accompagnée d'une politique d'arrachage qui s'est intensifiée ces dernières années. Au total 187000 hectares de vigne ont été arrachés en France en 2006-2007, dont 10 500 hectares dans le Languedoc-Roussillon qui est la région viticole la plus affectée. Cette tendance s'est confirmée en 2007-2008 et devrait s'accélérer dans les années à venir en fonction des réformes proposées par l'OCM vitivinicole.

L'incitation à arracher est contestée par une grande partie des acteurs de la filière qui sont persuadés que cette solution n'est pas la seule issue à la crise vitivinicole, notamment dans les régions où la viticulture est presque une monoculture et où, sans apport d'eau, les cultures alternatives ne sont pas possibles.

Cette situation rend d'actualité des travaux de R&D sur la diversification de la production viticole. Cette dernière implique certainement une reconversion partielle et l'application de nouvelles technologies aussi bien à la vigne qu'à la cave. Dans ce contexte, la production de jus apparaît comme une solution alternative fortement prometteuse et un projet intégré, vient d'être accepté à partir d'une proposition conjointe de la société Foulon Sopagly et de chercheurs de l'INRA. Il a été labellisé par deux pôles de compétitivité Q@limes (Languedoc Roussillon) et Vitagora (Bourgogne). Le partenariat fédère la société Foulon Sopagly (leader européen du jus de raisin), l'INRA de Montpellier (UE Pech-Rouge, UMR DIAPC associé à l'IFV et UMR SPO), les caves coopératives SAS Roquecourbe et Vignoble de la Voie d'Héraclès, l'ICV et l'IFR 100 STIC (INSERM/Université de Bourgogne).

Ce projet « FIJUS-R@isol » vise à développer les conditions de production de raisins permettant l'élaboration d'une nouvelle gamme de jus aux caractéristiques maîtrisées et répondant aux attentes des consommateurs en terme de bien-être et de valeur santé : teneur en sucre réduite, richesse en polyphénols, acidité maîtrisée. Cet objectif intègre la nécessité de mettre en place une filière de production de raisins dédiés au jus, en particulier dans la région Languedoc-Roussillon.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Les exploitations les plus fragiles ayant disparu, celles qui restent sont spécialisées dans la filière de transformation du raisin en vin.

La maîtrise agronomique des viticulteurs leur permet d'atteindre des rendements réglementaires de la catégorie de produit qu'ils déclarent.



Marthe prépare un BTSA Viticulture-œnologie en formation par alternance au lycée viticole d'Orange (Vaucluse). Apprentie au domaine Rabasse-Charavin à Cairanne, qui produit notamment des Côtes du Rhône, elle se destine au métier de responsable d'exploitation. Regards croisés sur ce métier avec Sophie Lurie, formatrice en œnologie, et Laure, sa maître de stage.

Pourquoi as-tu choisi de t'orienter vers les métier de la viticulture ?

Marthe : Après avoir commencé des études de droit, j'ai décidé de reprendre l'exploitation familiale (...)

S. Lurie (formatrice) : « *Marthe est consciente que reprendre une exploitation nécessite des connaissances indispensables à un chef d'entreprise, aussi bien dans le domaine technique que commercial, comptable... et ses études de droit lui seront utiles ! (...)* ».

En quoi cette formation te permet-elle de révéler tes talents ?

Marthe : La formation, qui alterne deux semaines de cours et deux sur le terrain, me permettra d'être opérationnelle immédiatement. Je vis toutes les étapes du cycle de la vigne, qui débute et se clôt par les vendanges, en suivant la production de chaque cépage sur le plan de la quantité et de la qualité. Je participe aux prises de décision. Je mène une étude sur la sélection d'un levain naturel issu des raisins du domaine : avec l'appui de mes formateurs, de ma maître d'apprentissage et de l'œnologue du domaine, nous espérons mettre à profit les avancées techniques pour renforcer l'authenticité du vin. Ce travail d'expérimentation qui met en pratique mes cours est passionnant. J'apprécie beaucoup les échanges de pratiques entre apprentis ; ces relations auront un impact positif dans l'avenir professionnel de chacun.

Laure (maître de stage) : « *Il faut découvrir la réalité du métier, soumis aux aléas de la météo, et qui mêle agronomie, gestion et vente. Un apprenti qui fait des études supérieures à toute sa place dans l'encadrement de l'exploitation, ce qui ne l'empêche pas de passer par tous les postes, comme la conduite des engins. Ayant moi-même fait une formation agricole, j'ajoute que Marthe m'apprend beaucoup sur les nouvelles techniques et qu'elle porte un regard neuf sur notre activité. C'est un échange profitable pour l'une et l'autre* ».

Envisages-tu une formation ultérieure ?

Marthe : J'envisage de me perfectionner après avoir démarré dans l'exploitation familiale, où l'on a besoin de moi, pour renforcer mes acquis en œnologie, par exemple. En tout cas, je souhaiterais le faire aussi en alternance.

Comment te vois-tu exercer ce métier ?

Marthe : Je m'investirai le plus possible pour que ma production gagne encore en notoriété : excellence du vin, mais aussi élaborer une stratégie de valorisation, accroître les exportations. Il faudra adapter la culture de la vigne au changement climatique, tout en travaillant en permanence dans le respect des bonnes pratiques environnementales.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *L'inadaptation des pratiques et le manque de connaissance des viticulteurs ne permet pas d'arriver au rendement cible par type de produit*

Bon nombre d'exploitations viticoles équilibrent leurs résultats par la diversification (autres produits, tourisme, crédits carbone, ...)



Institut national de la statistique
et des études économiques

Mesurer pour comprendre

Diversification des activités des exploitations agricoles

En 2020, 36,4 % des exploitations de France métropolitaine complètent leur activité de production par une ou plusieurs activités de diversification. Ces dernières peuvent s'inscrire en prolongement direct de la production agricole, comme la transformation ou la vente en circuits courts de produits de la ferme, ou en être plus éloignées comme la production d'énergie renouvelable ou une activité touristique.

La vente en circuits courts est l'activité de diversification la plus répandue. Elle concerne 23,1 % des exploitations agricoles en 2020. Les apiculteurs, horticulteurs et maraîchers plébiscitent ce type de vente, les autres élevages et les exploitations spécialisées en grandes cultures beaucoup moins. Dans tous les cas, la vente directe à la ferme est le mode de circuits courts privilégié.

L'activité de transformation de produits à la ferme est un peu moins fréquente (14,5 % des exploitations) et concerne essentiellement **le vin** et la viande. Dans huit cas sur dix, elle se prolonge par une commercialisation des produits en circuits courts.

Le travail à façon concerne en 2020 près de 34 000 exploitations, soit 8,7 % du total, une pratique en hausse comparée à 2010 (3,4 %). L'essentiel des prestations réalisées sont des travaux liés à la production agricole (labour, récolte, etc.), peu concernent d'autres domaines (déblayage de neige, entretien de haies ou chemins communaux, etc.). Le travail à façon est plus fréquent dans les exploitations spécialisées en grandes cultures (14,0 %).

La production d'énergie renouvelable destinée à la vente augmente fortement, mais reste encore peu développée. En 2020, 13 500 exploitations (3,5 % du total) sont équipées, contre 1 900 exploitations en 2010. La vente d'énergie solaire est de loin la plus répandue (11 800 exploitations) devant le biogaz (1 400) et l'éolien (700). Les ventes d'énergie issue de biomasse (bois, plaquettes, etc.) ou d'énergie hydraulique sont peu fréquentes. C'est parmi les éleveurs de porcins et/ou de volailles que la vente d'énergie renouvelable est la plus courante (7,9 %).

Le tourisme reste peu pratiqué dans les exploitations agricoles. En 2020, seules 9 700 d'entre elles proposent un hébergement et/ou une restauration à la ferme, soit 2,5 % des exploitations, guère plus qu'en 2010. Cette pratique est la plus fréquente parmi les éleveurs équins (7,0 %).

INSEE Référence 27/02/2024

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Pour la plupart des exploitations, les activités de diversification (l'œnotourisme, la vente d'autres produits ou de crédit carbone) restent marginales par rapport au produit de la vente de la production viticole*

Les exploitations viticoles familiales de petites tailles se maintiennent sur des modèles de rentabilité détachés de la production (faire du vin avec de l'argent ou vivre de peu en décroissance) ou grâce à une forte valorisation des produits.



Ils se sont offert un vignoble : 8 retours d'expérience

Par Martin Cubertafond

(extrait)

KENJIRO KAGAMI DOMAINE DES MIROIRS, JURA

Grâce au système D, il vit de sa passion

Ingénieur dans une centrale thermique du groupe Hitachi au Japon, Kenjiro Kagami quitte tout par passion du vin et débarque en Bourgogne en 2001, à 30 ans. Il ne parle pas un mot de français, mais fait une formation viti-œno, puis six ans d'apprentissage chez Thierry Allemand à Cornas et Bruno Schueller en Alsace avant de voler de ses propres ailes.

Dans le Jura, il trouve le terroir recherché : "Des vignes jamais traitées chimiquement, très pentues, qui n'intéressaient personne". En 2011, il achète avec son épouse Mayumi 3 hectares et loue une grange pour vinifier, avec des équipements donnés ou vendus d'occasion par des amis vigneron. Première vendange difficile, il s'en sort grâce à la solidarité locale : "Une vingtaine de vigneron (Pierre Overnoy, Pascal Clairet...) et les gens du village sont venus nous aider à récolter". Ses microcuvées de vins "nature", vendues chez des distributeurs spécialisés au Japon et en France, reflètent sa passion et sa quête de perfection.

Les clés de sa stratégie

Grâce à une passion démesurée, énormément de travail et à la solidarité locale, le rêve de Kenjiro Kagami est devenu réalité. Le domaine des Miroirs commence à être connu et la demande dépasse les faibles quantités produites. Le couple Kagami a pu s'endetter de nouveau pour acheter une vieille maison qui leur servira aussi de cave. Leur histoire montre qu'avec un positionnement différencié, il est possible de réussir avec des moyens très limités. Le domaine des Miroirs produit en effet des vins de niche (les vins du Jura de tendance "nature") pour lesquels la demande est forte et qui permet de pratiquer des prix de vente élevés. Un résultat obtenu avec un investissement financier limité (quelques dizaines de milliers d'euros empruntés sur 20 ans).

Date d'achat du domaine : 2011

Appellation : Côtes du Jura

Nombre de bouteilles/an : 7 500

Superficie : 3 hectares.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Les exploitations viticoles familiales de petites tailles ont disparu.*

Le développement de produits innovants à base de vin (No alcool, low alcool, vin nature) suscite un nouveau dynamisme sur le marché du vin.



Juillet 2024

Neo l'avait analysé en fin d'année dernière: la sobriété gagne du terrain. Une tendance analysée par Les Echos Etudes, qui identifie comme "drivers" du marché des changements dans les habitudes de consommation, notamment chez les plus jeunes liées à des préoccupations concernant la santé et le bien-être incitant à modérer leur consommation d'alcool. *"En parallèle, l'amélioration sensible de l'offre, grâce à de nouvelles techniques de production et la capacité d'innovation des entreprises qui étoffent leur offre, constituent des moteurs sur ce marché"*, souligne l'étude.

En tête des défis à relever pour accompagner l'essor du marché figurent effectivement les techniques de fabrication, notamment pour la désalcoolisation du vin. Concernant les spiritueux, on attend également une réduction des coûts de fabrication liée à des progrès techniques, le prix élevé des spiritueux sans alcool étant un frein important à l'achat. Par ailleurs, le déficit de notoriété reste à travailler auprès des consommateurs et l'offre étoffée doit gagner en visibilité pour sortir du marché de niche et affronter la concurrence des autres boissons sans alcool qui émergent.

REUSSIR Vigne
Nourrir votre performance

Vins No-Low : le marché du vin désalcoolisé est en pleine expansion

Si certains professionnels sont encore sceptiques quant à leurs qualités gustatives, l'engouement des consommateurs pour les vins désalcoolisés, dit aussi "no-low", se confirme. Au point de leur prédire un avenir semblable au décaféiné ?

Publié le 7 juin 2024 - Par David Bessenay

Le marché mondial du vin sans alcool pesait en 2022 1,8 milliard de dollars et pourrait représenter en 2032 4,9 milliards de dollars. Ce marché est constitué à 75% par les vins tranquilles et 25% par les vins effervescents, ces derniers entretenant un une belle dynamique. En France, ce marché a connu une croissance en volume de 6 % entre 2021 et 2022. (...)

Une croissance de 10 à 12 % jusqu'en 2025

Il reste quelques chantiers à entreprendre afin de permettre un meilleur essor des « **no-low** », comme celui de la formation des professionnels (sommeliers, restaurateurs) qui pourrait permettre de généraliser la présence de ces produits sur les cartes des restaurants. Le phénomène commence timidement. « *La grande gastronomie recherche des solutions sans alcool pour accompagner les menus à 5 ou 6 plats avec autant de vins* », constate néanmoins Zénothèque. (...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Les innovations produits sur le vin ne parviennent pas à contrebalancer la baisse des ventes de vin au niveau mondial.

Les exploitations viticoles familiales (où la majeure partie du travail est effectué par les membres de la famille qui sont aussi propriétaires ou locataires du foncier et dont un des membres assure la gouvernance) se transmettent sans bouleversement de leur statut ni de leur organisation.

**"C'est la fin de la viticulture familiale" :
des vigneronns dénoncent la progression des investisseurs
dans les vignobles du Jura**

franceinfo:

Ils tirent la sonnette d'alarme. La Confédération Paysanne et le syndicat vigneron Sud Revermont ont organisé une manifestation ce jeudi 25 juillet 2024. Ils dénoncent une concentration des terres viticoles aux mains d'investisseurs.

La colère gronde chez les vigneronns jurassiens. À 7h30 du matin, jeudi 25 juillet 2024, ils étaient une quarantaine de membres de la Confédération Paysanne et du syndicat vigneron Sud Revermont à manifester devant la maison de l'agriculture du Jura, à Champagnole. La raison de ce mécontentement : le rachat d'une surface de vigne par un vigneron soupçonné par les manifestants d'accumuler des terres pour pouvoir ensuite les revendre à un investisseur.

Pour le porte-parole de la Confédération Paysanne, ce genre d'opérations tend à se multiplier et fragilise grandement un autre modèle viticole, plus petit, plus familial. *"C'est la fin de la viticulture familiale jurassienne. Là, on passe sur un modèle économique plus rentable qui cherche à s'agrandir. C'est une industrialisation",* analyse Steeve Gormally. Et d'ajouter : *"C'est destructeur pour l'avenir de la vigne". (...)*

40 % du vignoble jurassien est détenu par des investisseurs

Steeve craint que les domaines jurassiens ne subissent le même sort que les domaines bourguignons. *"En Bourgogne, la plupart des vignes n'appartiennent plus aux gens qui les travaillent, mais aux investisseurs".* Le Jura compte 200 hectares de vignobles, ce qui est relativement peu pour un département. Selon le vigneron, *"il y aurait déjà 40 % du vignoble qui appartiendrait aux investisseurs".* Le rachat du célèbre domaine Ganevat en août 2021 par un homme d'affaires Russe, Alexander Pumpyansky avait fait grand bruit. (...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *La transmission des exploitations viticoles familiales s'accompagne le plus souvent de modifications du statut et de la gouvernance (recours accru à des entreprises de travaux, constitutions de sociétés au-delà du cercle familial, voire évolution vers le "modèle firme" multi site, multi spécialisée, avec propriété du foncier capitalisé, ...).*

Une concentration des acteurs (fusions, acquisitions) accompagne le développement du segment des vins faciles à boire à l'international.

"Barefoot" de E&J Gallo est la marque de vin la plus vendue au monde

07 Jul, 2020

La marque de vin la plus vendue dans le monde en 2019 est "Barefoot" de la société viticole américaine E&J Gallo de Modesto, en Californie. C'est le résultat d'une enquête menée par Drinks Business. Selon l'enquête, environ 22,5 millions de caisses de 12 bouteilles du total des 75 vins "Barefoot" différents ont été vendues, soit 270 millions de bouteilles. Selon l'institut d'études de marché Nielsen, "Barefoot" avait enregistré une hausse de près de 20 % en 2019 par rapport à 2018.

E&J Gallo est également en deuxième position, avec ses vins de la marque "famille Gallo" atteignant un chiffre de ventes mondiales d'environ 15 millions de caisses de 12 bouteilles en 2019. Le groupe possède près de 10 000 acres de vignobles et produit environ 40 % de la production totale de la Californie. Au total, E&J Gallo possède environ 100 marques de vin.

Avec 11,5 millions de caisses de 12 bouteilles vendues, "Yellow Tail" occupe la troisième place avec huit vins de la société australienne Casella Wines. La quatrième place avec 10,7 millions de caisses de 12 est atteinte par les sept vins du label chinois "Changyu" de Changyu Pioneer Wine de Yantai. La cinquième place revient à la Californie : La marque "Mondavi" de l'entreprise américaine de boissons Constellation Brands à Oakville, en Californie, a pu vendre environ 10,5 millions de caisses de 12 bouteilles de ses sept étiquettes. Elle comprend également "Woodbridge", dont les vins à bas prix sont disponibles dans les discounters et supermarchés allemands.

Aucune marque de vin européenne ne figure dans le top 10.

Wein.plus 07/07/2020

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Une croissance des acteurs historiques et l'apparition de nouveaux acteurs nationaux accompagne le développement sur le segment des vins faciles à boire à l'international.

De grosses structures (négoce, metteurs en marché) achètent les moûts dans divers pays UE et vinifient en site unique de vinification, élevage, conditionnement.



• Qu'appelle-t-on coupage ? Qu'appelle-t-on mélange ? Qu'appelle-t-on assemblage ?
On entend par « **coupage** » ou « **assemblage** » le mélange des vins ou des moûts de différentes provenances, de différentes variétés de vigne, de différentes années de récolte ou de différentes catégories de vin ou de moût.

Sont considérées comme différentes catégories de vin ou de moût :

- le vin rouge, le vin blanc, ainsi que les moûts ou les vins susceptibles de donner une de ces catégories de vin.

- le Vin De France, le vin bénéficiant d'une appellation d'origine protégée (AOP) et le vin bénéficiant d'une indication géographique protégée (IGP), ainsi que les moûts ou les vins susceptibles de donner une de ces catégories de vin.

N'est pas considéré comme coupage :

- l'enrichissement par adjonction de moût de raisin concentré (MCR) ou de MCR rectifié.

- l'édulcoration.

(...)

• Peut-on produire un Vin De France rouge en recourant au coupage avec un vin blanc ?

Oui, un Vin De France peut être obtenu par coupage.

Pour le coupage d'un vin blanc, comme d'un vin rouge, nous vous conseillons de respecter la règle dite des « 85/15 ». Par exemple, un vin rouge tranquille devrait contenir au moins 85% de Vin De France rouge et 15% de Vin De France blanc maximum. Nous vous conseillons de respecter ces proportions pour éviter toute tromperie du consommateur.

• Peut-on produire du Vin De France rosé en recourant au coupage ?

Non, le coupage d'un vin blanc de la catégorie Vin De France avec un vin rouge de la catégorie Vin De France ne peut pas produire un vin rosé. Toutefois, le coupage est autorisé lorsque le produit final est destiné à la préparation d'une cuvée ou destiné à l'élaboration de vins pétillants.

• Peut-on couper deux vins de pays tiers et les vendre sous la dénomination Vin De France ?

Non car le coupage entre eux des vins originaires de pays tiers est interdit dans l'Union européenne.

• Peut-on couper un vin d'un État membre avec un vin d'un pays tiers et le vendre sous la dénomination Vin De France ?

Non car le coupage d'un vin originaire d'un pays tiers avec un vin d'un pays d'un État membre est interdit dans l'Union européenne.

• Peut-on couper un Vin De France avec un vin d'un État membre et le vendre sous la dénomination Vin De France ?

Non car le coupage d'un vin originaire d'un État membre avec un Vin De France doit être étiqueté « Vin de la communauté européenne ».

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus La transformation reste locale, limitée dans l'aire IGP AOP mais les volumes diminuent.

De nouveaux modèles coopératifs se développent : intégrés, petite taille, localisés, avec une forte composante terroir et œnotourisme.



Cave coopérative de Talairan



Clochers & Terroirs
Cave coopérative de Puilacher



Cave coopérative de Cabestany



NOUS
LES
VIGNERONS
DE BUZET

NOUS

NOTRE
VIGNOBLE

ŒNOTOURISME

BLOG

PRESSE

AGENDA

NOS
ENGAGEMENTS



MON
COMPTE

BOUTIQUE

FR
EN
f
o
t
w
i
n

ŒNOTOURISME

Vous êtes 100 000 à nous rendre visite chaque année. À mi-chemin entre Bordeaux et Toulouse, au cœur du Sud Ouest, profitez de nos diverses formules de visite. Nous accueillons également vos séminaires d'entreprises.



Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Les coopératives restent très majoritairement sur des modèles "d'apporteurs de gros volumes" avec de fortes pressions sur la rentabilité.

Les vins labélisés bas carbone sont exclusivement achetés et distribués par des grands groupes français et mondiaux (LVMH, Artemis, Castel, Gallo, TXG, TWE,...) qui seuls peuvent en tirer partie dans leur communication.

Découvrez ce cargo à voile, qui va transporter à New York le champagne Mumm ou Perrier-Jouët

Le géant des mers de la société TOWT, qui s'apprête à lever l'ancre depuis Le Havre, est un vrai navire de marchandise par sa taille, mais aussi et surtout une solution de rupture pour le transport, car il utilise le vent pour seule énergie. Le groupe Pernod-Ricard embarque ses marques dans l'aventure.

Tandis que la fièvre des JO s'est emparée de Paris, un autre exploit tricolore se prépare au Havre. Tout juste sorti de son chantier naval, le navire Anemos s'apprête à mettre les voiles pour New York, avec le vent pour seule énergie et près de 400.000 bouteilles de champagne et cognac des marques Mumm, Perrier-Jouët, ou Martell à son bord. Outre les alcools des maisons du groupe Pernod-Ricard, qui représentent 85% de la cargaison, Anemos transportera aussi dans ses cales des baskets Veja, des confitures Bonne Maman, ou des couteaux d'artisanat français.

Le défi est colossal. Ce bateau, qui a nécessité trois ans de travaux et coûté plusieurs millions d'euros, compte ouvrir une nouvelle voie en matière de transport, presque sans émission de carbone. **«On a dessiné le navire du futur, un véritable game changer, 3 fois plus rapide et capable d'embarquer 50 fois plus de marchandises que nos anciens voiliers»**, détaille fièrement Guillaume Le Grand, actuel président et cofondateur avec son épouse Diana Mesa de TransOceanic Wind Transport (TOWT). Avec ses outils de navigation dernier cri et son système de gréement entièrement automatisé, Anemos compte rallier New York en 14 jours, ce qui le rend compétitif avec des cargos standard. Et sans aucune consommation de fioul ! (...)

Un autocollant "transporté à la voile" visible des consommateurs

Pour la filiale du groupe Pernod Ricard, dont 50% des flux de transport sont maritimes, le cargo à voile est une solution de rupture qui va lui permettre d'améliorer son empreinte carbone. *«Ce partenariat matérialise nos ambitions en matière de décarbonation. La solution technique de Towt est fiable, imbattable et efficace»*, se réjouit Sonia Le Masne. Les champagnes et cognac du groupe qui sont parvenus à réduire de 30% leur empreinte carbone depuis 2019, notamment en passant au «zéro avion», espèrent passer un nouveau cap. Et sans pénaliser les clients.

«Le temps de transport de Towt est comparable avec un cargo classique -14 jours d'entrepôt à entrepôt sur le trajet Le Havre-New York- car le peu de temps perdu en mer est rattrapé à quai, où le bateau n'a pas besoin d'attendre qu'on décharge ses containers», relève Sonia Le Masne. Dès cette année, 100% des champagnes Mumm et la cuvée Belle époque de Perrier-Jouët traverseront l'Atlantique au vent. Chaque bouteille concernée se verra apposée un petit macaron «transporté à la voile».

Par Angélique Vallez Chef d'enquête Capital 7/8/2024

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Les vins labélisés bas carbone sont achetés et distribués par des opérateurs de différentes tailles

Le système coopératif permet le maintien d'un grand nombre de petites exploitations viticoles.



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

Un nouvel observatoire révèle la fragilité des coopératives viticoles

La coopération agricole et le Haut conseil de la coopération agricole publient le premier observatoire économique et financier des coopératives viticoles. Ces entreprises accueillent des viticulteurs plus petits que la moyenne et s'avèrent moins rentables que celles du secteur privé. (...)

L'observatoire qui porte sur toutes les coops sauf les champenoises confirme qu'elles « regroupent les petits viticulteurs ». Les coopérateurs cultivent en moyenne 7,5 ha de vigne contre 13,5 ha pour l'ensemble des viticulteurs français. (...)

Fait plus étonnant, après avoir longtemps décliné, la surface exploitée par les caves coopératives est remontée à 275 000 ha durant la campagne 2020/2021, la dernière étudiée. Le résultat des difficultés économiques qui poussent des vignerons indépendants à rejoindre les coops (...)

Bertrand Collard 13 octobre 2023

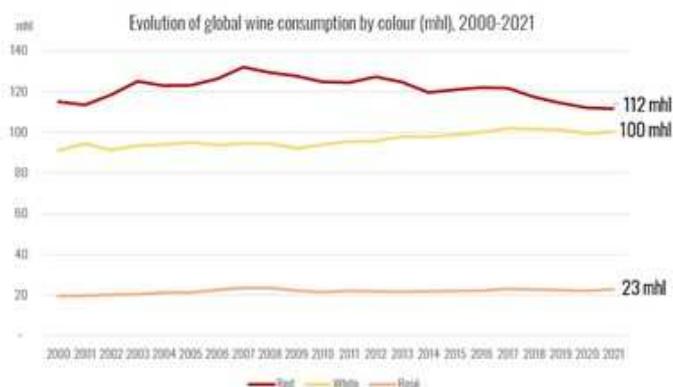
Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Le système coopératif ne permet plus le maintien des petites exploitations viticoles.*

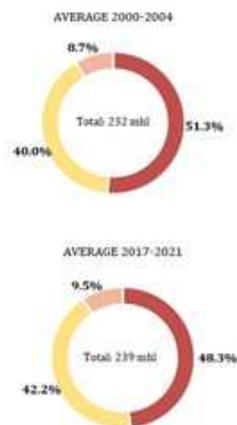
Le développement d'une demande pour des vins légers et frais au détriment de vins rouges charpentés modifie les parts de marché des couleurs (blancs, rosés, rouges).



World Wine Consumption



In 2021, world red wine consumption reached 112 mhl (47%), followed by white wine at 100 mhl (43%) and rosé wine at 23 mhl (10%). Unlike production, white wine consumption has not overtaken red wine. This is because most of the wine destined for industrial uses (distillation, production of vinegar, wine-based beverages, etc.) is white



OIV 100

D'après l'OIV, au niveau mondial, depuis 2007 la part des vins rouges dans la consommation s'érode.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Les parts de marché des couleurs (blancs, rosés, rouges) sont stables.

Nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires font évoluer significativement les modes de consommation du vin.

Pratiques et consommation : en quoi le confinement et la crise sanitaire ont modifié notre façon de consommer le vin ?

Extrait d'un article publié le 24 novembre 2020 sur le site bicyclettedepaul.fr



(...) Alors que de nombreux médias clament que la consommation de vin en France a baissé durant le premier confinement, d'autres affirment qu'au contraire, les Français, en mal de socialisation auraient augmenté leurs occasions de boire. Alors augmentation ou baisse ? Ce qui est sûr c'est que nos pratiques changent. (...)

1. LA PRATIQUE DES APEROS VIRTUELS

(...) Cette pratique, peu commune avant le confinement a aujourd'hui littéralement bousculé notre façon de consommer. Non seulement dans la pratique en elle-même : face à son écran, seul ou accompagné, en pyjama ou apprêté, on casse les codes de l'apéro classique. Peu importe la mise en scène, l'important est l'interlocuteur en face. L'apéro virtuel se traduit comme le moment de la journée, où l'on s'autorise à « sortir de chez soi », de sa routine, de son salon et retrouver un semblant de vie sociale.

Mais alors pourquoi le vin est-il au centre des apéros virtuels ?

(...) le vin est depuis toujours une boisson sociale, vecteur de culture, qui se boit à plusieurs, qui réunit autour d'une table et plus si affinité. (...) Grâce à l'envoi et la réception de colis : il est de plus en plus commun de faire parvenir, par la poste, à un être cher, une bouteille accompagnée d'un ballon et d'une carte : « Alors, on se la boit quand ? », une pratique vraiment sympathique qui permet de rappeler à l'autre qu'on pense à lui. Même à distance, le vin rapproche et permet d'interagir. (...)

2. QU'EN EST-IL DE LA DÉGUSTATION ?

(...) En confinement on réinvente aussi la notion de dégustation ! On l'a évoqué, devant son écran avec ses amis mais aussi grâce aux dégustations virtuelles organisées par certains cavistes, ou encore par le biais de box. Notez-y de nombreux avantages : depuis son canapé, pas besoin de prendre le volant, ni de recracher ! Il existe même des soirées dégustations de vin en ligne pour les célibataires. (...) Mensuelle ou occasionnelle, la box permet de se faire plaisir et de découvrir de nouveaux arômes. Les box ont un succès fou : calendrier de l'avant, box mensuelles (une bouteille à découvrir par mois, des échantillons de vin à tester...) (...) L'avantage est que, de nombreuses marques proposent un choix personnalisé de vin grâce à un questionnaire rempli au préalable afin de connaître à minima, les goûts des clients. (...)

3. VENTES EN LIGNE : NOUVELLES FAÇONS D'ACHETER LE VIN

(...) Drive, click and collect, commandes en ligne... depuis le confinement, les français commandent de plus en plus sur Internet. (...) l'achat de vin en ligne s'explique aussi par la volonté des consommateurs de s'informer. « 40 % des Millennials ont au moins une application dédiée au vin sur leur smartphone ou sur leur tablette, contre 23 % pour les plus de 40 ans », remarque FranceAgriMer. Les sites ont effectivement su trouver leurs avantages en déployant plusieurs stratégies pour informer les consommateurs, des « chatbox », des notations des vins par des œnologues, des vidéos de vigneron et surtout la publication des avis des internautes. (...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Nouveaux lieux, nouvelles occasions, nouveaux accessoires restent des gadgets anecdotiques qui ne modifient pas réellement la consommation du vin.

Hypothèse :

CONB358

Le consommateur occasionnel considère que le prix des vins est trop élevé et s'oriente vers les entrées de gamme.

Extrait d'un article publié le 30 juillet 2021 par Rédaction Clisson sur le site actu.fr/pays-de-la-loire

Vin : comment les consommateurs perçoivent et jugent le muscadet ?

L'Hebdo
de Sèvre & Maine

La dernière enquête conso sur le muscadet donne de précieux enseignements. Parmi les résultats, celui du prix que le consommateur est prêt à mettre dans une bouteille de muscadet.

(...) Huit ans après la précédente enquête, la Fédération des vins de Nantes et le syndicat des Vignerons indépendants ont commandé une étude consommateurs. (...)

Prix à payer

Reste l'un des points forts de l'étude : le niveau de consentement auquel le consommateur est prêt à payer une bouteille de muscadet. L'étude indique que la valeur perçue d'une bouteille de muscadet avoisine aujourd'hui les 6 euros. Pour environ 65 % des personnes qui ont répondu, le prix d'acceptabilité ressort à 6 à 7 euros.

Par rapport à la dernière étude de 2013, ce prix médian lié à la valeur d'une bouteille de muscadet a gagné un euro. « *Toute vente en dessous de 5 euros détruit de la valeur et de l'image. Cela n'a pas de sens* », commente François Robin [délégué en charge de la communication de la Fédération des vins de Nantes].

Le résultat est engageant. L'enjeu demain sera de s'appuyer sur cette enquête pour faire en sorte de supprimer tous les muscadets en dessous de 5 euros.

« *La consommation de vin devient plus occasionnelle. On veut se faire plaisir et faire plaisir avec un vin dont l'acte d'achat est lié aux critères de qualité et de statut* », poursuit le délégué à la communication.

De nouvelles tendances de consommation qui sont les défis de demain à saisir pour le pays nantais.

Jeunes actifs aussi à séduire

Aujourd'hui connu et reconnu pour sa qualité, le muscadet va devoir séduire une nouvelle frange de consommateurs plus jeunes. Des jeunes actifs épicuriens qui aiment la gastronomie, la convivialité et qui cherchent à mettre du sens dans leur acte d'achat.

En privilégiant notamment les vins locaux, le consommer responsable et respectueux de l'environnement. La proximité de la métropole de Nantes, bassin de consommation important, est une chance pour le vignoble nantais. « *C'est une vraie opportunité et un vrai potentiel de développement* », reconnaît François Robin.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Le consommateur occasionnel est prêt à prendre en considération l'ensemble de la gamme de prix des vins proposés.

Les consommateurs ont de fortes attentes pour des vins élaborés dans le respect de l'environnement et sains à la consommation.

Le vin bio sans le soufre

Le Monde.fr

par JP Géné, publié le 15/09/2015 sur le site www.lemonde.fr

Ils sont quatre. Jérôme Van der Put, journaliste belge, au CONBteur de *Vin bio, mode d'emploi*, (Jean-Paul Rocher, 2006) ; Martin Schultes, Italo-Allemand, ancien assistant parlementaire européen travaillant pour différentes ONG ; Philippe Mesnier, Français, spécialiste de la réglementation viticole européenne, vigneron en Touraine et Olivier Paul-Morandini, Italo-Belge, lobbyiste citoyen et « apprenti-vigneron » sur la côte toscane.

Quatre défenseurs du vin propre, qui ne se satisfont pas des nouvelles directives européennes pour la vinification bio, entrées en vigueur en août 2012. Elles permettent en effet une quarantaine d'additifs et de manipulations diverses (usage de levures, de copeaux de chêne, osmose inverse, préparations enzymatiques...) et autorisent le soufre (SO₂) à hauteur de 100 mg/litre pour les rouges et de 150 mg/litre pour les blancs. (...) Ces amoureux du vin qui se sont rencontrés au hasard des salons ou des conférences ne sont pas de dangereux révolutionnaires partant à l'assaut de la forteresse bruxelloise.

Une démarche pour aider le consommateur

« Notre objectif n'est pas de stigmatiser l'institution européenne, mais avant tout d'offrir une meilleure "transparence" au consommateur pour qu'il puisse faire son choix en disposant de toutes les informations. » Familiers des rouages de l'administration communautaire, ils ont pris prétexte de la décision de la Commission européenne, en juin, de réviser la réglementation bio dans son ensemble, pour proposer deux amendements concernant le vin à propos des sulfites et des levures.

« Pour les sulfites, la contre-étiquette devra préciser la quantité de 50 mg/l en 50 mg/l, jusqu'à la limite maximale autorisée pour le vin biologique, donc de 0 à 50, de 50 à 100 et de 100 à 150 et celle-ci devra, en outre, indiquer "Ajout de levures" lorsqu'un vin aura subi cette intervention au cours de la vinification. » Ces deux modifications de la directive européenne relative aux vins biologiques seront soumises avant la fin de 2015, par l'intermédiaire du député socialiste belge Marc Tarabella, à la commission agriculture au Parlement européen, à Strasbourg. Si celle-ci les accepte, elles seront, ensuite, présentées devant la Commission, à Bruxelles.

« Si la proposition n'est pas retenue, elle viendra devant l'Assemblée à Strasbourg, et alors qu'il suffit de 40 députés pour qu'elle passe en commission, nul doute qu'elle en rassemblera plusieurs centaines sur les 751 réunis en séance plénière. Qui va refuser — et avec quels arguments — que le consommateur puisse lui-même mesurer le niveau de sécurité de ce qu'il va mettre sur sa table ? Qui va oser aller contre ça ? », s'interroge Olivier Paul-Morandini. « Nous ne sommes pas dans une situation où l'on veut empêcher les industriels de produire comme ils en ont envie. En revanche, il convient de les empêcher d'utiliser un signe qualitatif distinctif — le bio. Si vous êtes entre 20 et 30 mg ou entre 130 et 150 mg de sulfites pour un blanc, ce n'est pas la même chose. En termes de dégustation, d'émotion et de tenue du vin certainement. Alors, laissons à chaque dégustateur le droit de choisir quel type de vin il désire boire. »

Nos quatre mousquetaires ne sont pas des dogmatiques et se fixent avant tout un but pédagogique et démocratique, préférant s'adresser au citoyen plutôt qu'au consommateur. « Notre démarche est positive et doit porter vers le haut la qualité du travail fourni par les vignerons qui n'utilisent pas tous les produits autorisés et qui, d'ailleurs, ne mettent pas le logo bio européen — la feuille verte avec les étoiles — sur leurs bouteilles. » Et pourquoi pas, à terme, une nouvelle catégorie mentionnant simplement : vin sans intrants.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus : Le grand public est peu sensible au "vin propre".

Le consommateur mondial perçoit le vin comme un facteur positif de santé et avec une image culturelle de produit territorialisé et de vecteur d'apprentissage du goût et de la qualité de la vie.

FONDATION POUR LA CULTURE ET LES CIVILISATIONS DU VIN

Extrait du site internet

<http://fondation.laciteduvin.com/fr/la-fondation-pour-la-culture-les-civilisations-du-vin>

Le vin, patrimoine culturel, universel et vivant

Au cœur de la vie des hommes depuis des millénaires, la vigne et le vin ont sculpté nos terres, investi nos traditions, influé sur nos pratiques sociales et envahi nos imaginaires. Langage universel, le vin traverse les frontières, les siècles, les croyances... Symbole d'accueil et de partage, source de convivialité et de plaisir, le vin a inspiré les arts de la table des civilisations anciennes et contemporaines. Il fait partie intégrante du repas gastronomique des Français, inscrit au patrimoine culturel immatériel de l'humanité par l'Unesco depuis 2010.

Le vin a façonné les paysages, l'art de vivre, le savoir et l'identité même du peuple français.

Mais le vin ne saurait se limiter à cette unique pratique sociale. Porteur de valeurs, de connaissances et de civilisations, il dépasse largement le contexte du repas gastronomique. En particulier, le vin a façonné les paysages, l'art de vivre, le savoir et l'identité même du peuple français. En reconnaissance de son empreinte si particulière, la France a officiellement intégré le vin dans son patrimoine culturel, gastronomique et paysager par la publication de la loi n° 2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt.

Défendre, sauvegarder, valoriser et transmettre cet inestimable patrimoine

C'est pour protéger, promouvoir et partager les innombrables facettes culturelles, historiques et symboliques du vin qu'a été créée la Fondation pour la culture et les civilisations du vin. Elle a pour objet la défense, la valorisation et la transmission de la dimension culturelle et intellectuelle du vin. La Fondation s'attache à rendre accessible ce patrimoine universel et vivant au plus grand nombre d'entre vous en offrant un regard renouvelé et innovant. Sa volonté est ainsi de sauvegarder l'héritage du vin, d'exposer et de valoriser son influence sur les sociétés passées et d'aujourd'hui. La Fondation se charge également du dialogue avec les communautés artistique et scientifique dans la perspective d'animer et d'entretenir les liens entre vin et culture.

La défense, la valorisation et la transmission de la dimension culturelle et intellectuelle du vin.

Pour nourrir sa vision globale et orienter ses actions, elle puise dans le savoir, l'expertise et l'expérience d'individus venant d'horizons différents mais dont le regard est tourné vers un échange incessant entre le vin et l'homme : le Comité d'orientation culturelle. Forte de ces missions essentielles, la Fondation pour la culture et les civilisations du vin a été reconnue d'utilité publique le 11 décembre 2014.

La Fondation & La Cité du Vin

Pour mener à bien ses missions, la Ville de Bordeaux, maître d'ouvrage et propriétaire du bâtiment de La Cité du Vin, a mis ce dernier à disposition de la Fondation pour la culture et les civilisations du vin pour une période de 12 ans, jusqu'en 2028. La Fondation est ainsi en charge de l'exploitation et du développement de ce premier site culturel au monde dédié à la découverte des dimensions patrimoniales du vin

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus : *Le vin est perçu par le consommateur comme un produit alimentaire défini par son état final et potentiellement dangereux pour la santé, voire comme une drogue.*

D'avantage soucieux de leur santé et de leur ligne, de plus en plus de français optent pour la sobriété, ce qui pousse la filière à s'adapter avec des vins à faible teneur en alcool, de nouveaux produits de qualité offrant "le goût de l'alcool mais sans alcool",... qui sont achetés par les consommateurs français.

Le « vin » sans alcool, un goût qui se cherche pour un secteur en devenir

Le Monde.fr

Par Rémi Barroux Publié le 31 mai 2021

Les breuvages sans alcool ou faiblement alcoolisés attirent une nouvelle clientèle de plus en plus attentive à son bien-être et à sa santé. Encore confidentiel, ce marché prometteur est alimenté par des boissons sans cesse améliorées.

« Plus léger », « plus frais », « plus responsable », voire « moins nocif ». Les boissons sans alcool à base de vin – attention, on ne peut dire ou écrire « vin sans alcool », car un vin doit en contenir au minimum 8,5 % –, et les vins moins alcoolisés – ça, on peut le dire – ne manquent pas d'attraits. De là à les préférer aux classiques flacons ? Encore faut-il qu'ils soient bons.

Difficile, aujourd'hui, de quantifier ce que représente le secteur des « vins » zéro degré ou faiblement alcoolisés. Les statistiques du monde viticole ne distinguent pas cette catégorie. Mais, assure Mathilde Boulachin, à la tête des Domaines Pierre Chavin, à Béziers (Hérault), précurseurs de ces boissons – dix ans d'histoire dans ce secteur –, la progression est réelle. « Leur part dans notre chiffre d'affaires est passée de 20 % en 2019 à 30 % l'année suivante », avance la cofondatrice de la marque, qui en produit 1,5 million de bouteilles chaque année, sur un total de 5 millions, et exporte 80 % de ces boissons peu ou pas alcoolisées. Plusieurs gammes sont proposées, souvent dans les trois couleurs et en bulles : Ôpia (bio, 0 degré), vendue exclusivement chez Monoprix, Pierre Zéro ou encore Le Petit Chavin. La marque Nicolas, avec près de 500 cavistes en France, se convertit petit à petit, même si, explique son directeur marketing, Christopher Hermelin, « la vente reste anecdotique », tout en évoquant « un marché en devenir ». « Il y a un concours de circonstances avec le Covid-19, un besoin de bien-être, d'authenticité. » Et les vins à faible teneur en alcool semblent entrer dans cette catégorie.

Nicolas a lancé, fin 2020, une gamme « sans » qui joue sur ces convergences : sans sulfite, sans pesticide, sans alcool. Quelque 340 produits (sur 3 600 références au total), tous types de boissons confondues, parmi lesquelles les sans alcool ne seraient que quelques unités. Pas de quoi décourager les explorateurs de cette nouvelle planète, comme Sébastien Thomas, cofondateur de la marque Moderato, lancée le 1er septembre 2020.

« Les vins sont de plus en plus forts, et les apéros prennent de plus en plus de place. Or, l'envie de boire moins alcoolisé progresse, les modes de vie évoluent avec une plus grande attention à ce que l'on consomme », explique ce quadragénaire issu d'une famille de viticulteurs de la région de Cognac (Charente).

(...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Les vins désalcoolisés ne connaissent pas, ou peu, de succès auprès des consommateurs français.

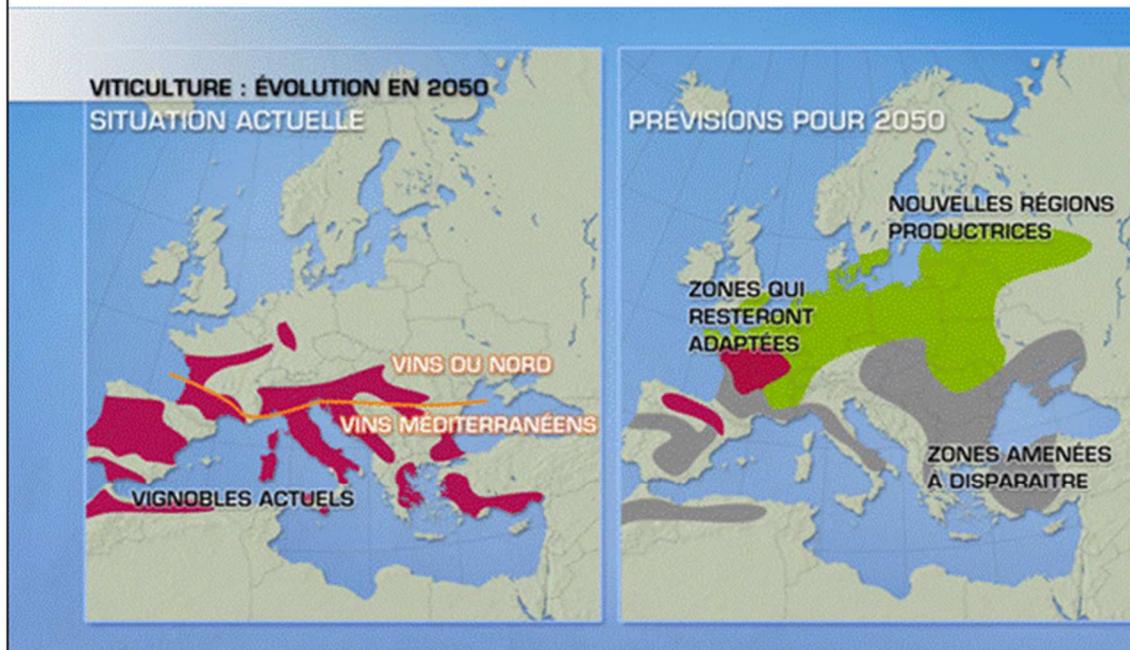
Les nouvelles régions viticoles sont viables du fait de l'installation de nombreuses entreprises en amont et en aval de la production.

VERS UNE NOUVELLE GÉOGRAPHIE VITICOLE ?

Extrait d'un article publié le 31 janvier 2018 par Gaëlle sur le site vinotrip.com



La carte des vignobles est amenée à changer par le fait climatique, le savez-vous ? (...) En effet, ce changement climatique imposera progressivement une redistribution de la géographie viticole. Les zones nordiques sont normalement trop froides et trop humides pour la production de vignes, la limite septentrionale des vins de qualité se situant au niveau des régions françaises de Bourgogne et d'Alsace. Et pourtant, plus le climat se réchauffe, plus cette limite va se déplacer vers des régions plus au Nord, profitant ainsi à des pays aujourd'hui non producteurs. Les régions productrices vont quant à elles devoir adapter leurs stratégies et développer de nouveaux cépages si elles veulent survivre.



Des investisseurs commencent à parier sur la création de vignobles aux Royaume-Uni, comme au Pays-Bas, en Pologne, en Russie ou dans le sud de la Suède, tandis que l'Australie commence à transférer ses vignobles vers la Tasmanie. Le climatologue américain Lee Hannah annonce la mort prochaine d'une partie du vignoble méditerranéen et français (Bordelais, Provence, Languedoc-Roussillon, Vallée-du-Rhône...), la réduction de la zone viticole européenne d'au moins 40%. L'impact du réchauffement climatique ne se réduira bien évidemment pas qu'aux zones européennes, la réduction des vignobles d'Argentine, du Chili, des Etats-Unis ou de l'Afrique du Sud étant aussi à prévoir. (...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Les nouvelles régions viticoles, où la culture de la vigne devient possible en raison du changement climatique, ne sont pas viables faute d'entreprises en amont et en aval, présentes et organisées entre elles.

Le foncier est de plus en plus détenu par des investisseurs qui n'exploitent pas.

Investir dans la vigne sans l'exploiter : la solution du GVF ! Quels risques ?

Assurément finance

Investir dans un GVF ou Groupement Foncier Viticole

Si vous n'avez pas les connaissances suffisantes ou les moyens matériels d'acquérir un **domaine viticole**, vous pouvez acheter des **parts de vignobles** par le biais d'un **GVF ou Groupement Foncier Viticole**. Ce GVF est similaire aux groupements forestiers et c'est un **FCP ou Fonds Commun de Placement**. Ainsi, plusieurs investisseurs se regroupent pour acquérir des parts auprès du gestionnaire. Le gestionnaire professionnel va prendre alors en charge chaque étape de l'investissement, soit :

La recherche de l'exploitant viticole

Le domaine viticole

La gestion de la vigne et de la commercialisation du vin, etc.

Dans ce cas, chaque investisseur touchera sa quote-part chaque année en fonction des parts qu'il a acquises.

Quel est le prix d'une part de GVF ?

Le prix d'une part de GVF dépend de la zone géographique où est situé le domaine ainsi que de son appellation. Les premiers prix se situent autour de 2 000 € et vont jusqu'à environ 20 000 €. Les rendements observés ces dernières années vont de 1 % à 4 %. On note également que les petits domaines non connus du grand public sont souvent les plus rentables que les domaines de prestige sur le long terme.

Fiscalité d'un investissement viticole

L'investissement viticole est avantageux au niveau de sa fiscalité notamment dans les parts acquises par les GVF. Tout d'abord, il faut souligner que les revenus des parts de GVF sont des **revenus fonciers**. Bien que le capital ne soit pas garanti, les investisseurs soumis à l'IFI ou impôt sur la fortune immobilière et la transmission ont des avantages sur le plan fiscal. Selon le revenu foncier annuel que vos parts génèrent, vous ne serez pas soumis à la même imposition foncière. Ainsi, si vous percevez :

Moins de 15 000 € par an de revenus fonciers, vous aurez tout avantage de bénéficier du **régime microfoncier** bénéficiant d'un abattement de 30 %. Si vous n'optez pas pour le microfoncier, vous serez imposé en fonction des règles classiques d'imposition. Si vous avez souscrit un emprunt pour acquérir ces parts, les intérêts pourront être déduits de vos **revenus fonciers réels**.

Le GVF et l'impôt sur la fortune

Si vous êtes imposable à l'impôt sur la fortune et que vous avez investi dans des parts de GVF, vous pouvez déduire :

75 % de la valeur de vos parts dans la limite de 101 897 €

50 % de la valeur de vos parts passé ce montant.

Que le capital soit fixe ou variable, la déduction s'applique à tous les GVF, mais il faut que vous soyez propriétaire de vos parts depuis deux années pleines au moins.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *La détention et l'exploitation du foncier restent le modèle extrêmement dominant (propriétaire exploitant)*

L'absence de mutualisation des risques et l'augmentation des sinistres induisent des taux de cotisation élevés et fragilisent l'équilibre des exploitations.



Assurance récolte : vers une hausse de 10 à 25 % en 2022

Pacifica et Groupama ont confirmé la hausse des primes de l'assurance récolte pour 2022. Les cotisations

vont augmenter de 10 à 25 % en fonction des cultures.

Les cotisations que les agriculteurs payent pour bénéficier d'une assurance multirisques climatiques (MRC, dite aussi « assurance récolte ») vont augmenter en 2022. Pacifica (groupe Crédit Agricole) prévoit une hausse « **comprise entre 15 et 25 %** », selon son directeur du marché de l'agriculture et de la prévention, Jean-Michel Geeraert. De son côté, Groupama prévoit une hausse « **de 10 à 15 %** » pouvant approcher 25 % pour la viticulture, d'après la directrice assurances, Delphine Létendart.

Sur la petite dizaine d'assureurs qui distribuent de la MRC, au moins trois ont commencé à informer leurs clients d'une hausse tarifaire depuis juin, assure Jean-Michel Geeraert. « **Ce n'est pas de gaieté de cœur que nous allons majorer nos cotisations, mais cela est nécessaire pour continuer de proposer aux agriculteurs des garanties qui ont du sens et qui les protègent face au changement climatique** », explique-t-il.

Une quinzaine d'événements climatiques

La MRC offre aux agriculteurs différents niveaux de garanties pour assurer leurs productions en grandes cultures, viticulture, arboriculture ainsi que les prairies. Elle leur permet d'être indemnisé en cas de pertes liées à une quinzaine d'événements climatiques : sécheresse, coup de soleil, excès d'eau, grêle, coup de froid, gel, neige, tempête, tourbillon ou encore vent de sable.

Pacifica et Groupama ont précisé que la hausse tarifaire sera appliquée différemment dans les territoires en fonction de la sinistralité, et qu'elle ne concerne pas ou peu les prairies.

Au-delà du relèvement des tarifs, Groupama cessera aussi d'offrir deux options trop coûteuses à financer : le rachat de franchises inférieures à 20 % et la garantie complément de rendement. « **Avec l'accélération des aléas climatiques, on constate que ces deux options non subventionnées amènent une sinistralité très élevée. Pour les équilibrer, il aurait fallu augmenter très fortement les cotisations associées** », indique Delphine Létendart.

Le contrat d'assurance MRC, dont le fonctionnement est assez complexe, s'articule avec le régime public d'indemnisation des calamités agricoles. Les deux systèmes font l'objet d'une vaste réforme sur la gestion des risques dont le contenu sera précisé par le gouvernement début décembre, pour une entrée en application au 1er janvier 2023. Mais en attendant, les assureurs ont décidé d'augmenter leurs prix car ils estiment que la MRC leur coûte trop cher. Ils pointent une « **dérive** » des coûts provoquée par l'accélération des aléas climatiques depuis cinq ans.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus La mutualisation forte permet de couvrir les sinistres à des taux de cotisation acceptables pour les exploitants.

Les États utilisent encore plus qu'aujourd'hui "l'arme" économique (taxation, barrière sanitaire, ...).

Fin novembre 2023, le Conseil de l'Union européenne a validé définitivement l'accord de libre échange avec la Nouvelle-Zélande, célébré comme un tournant pour la politique commerciale européenne par la Commission européenne. Après quatre ans de négociations menées par la Commission, le Parlement européen a ratifié l'accord avant que les ministres des Vingt-Sept donnent leur aval au Conseil de l'Union européenne.

Le traité est entré en vigueur ce 1er Mai 2024, après la ratification par le Parlement néo-zélandais de l'accord de libre-échange. Si le traité permet de renforcer les relations commerciales entre la Nouvelle-Zélande et l'Union européenne (UE), celui-ci s'inscrit également dans un contexte géopolitique tendu. L'Union européenne, quatrième partenaire commercial de Wellington, a également inauguré par cet accord sa nouvelle approche en matière de commerce et développement durable (CDD). *Ce que prévoit cet accord de libre échange*

(...) Pour rappel, un accord de libre échange est un traité international entre au minimum deux États ou organisations internationales. Le but : réduire ou supprimer les entraves commerciales entre les parties afin de faire bénéficier leurs marchés respectifs et ainsi stimuler la croissance économique et l'emploi.

Le récent accord de libre échange ne déroge pas à la règle. En effet, cet accord de libre échange entre l'Union européenne et la Nouvelle-Zélande prévoit de supprimer les droits de douane néo-zélandais sur les importations venant de l'Union européenne. Les produits importés d'Europe sont principalement de la viande porcine, des vins et vins mousseux, produits laitiers, du chocolat ainsi que différents biscuits et confiseries. Jusqu'à présent, la Nouvelle-Zélande imposait des droits de douane à hauteur de 5% sur ces produits. Cet accord prévoit donc de les supprimer. De son côté, l'Union européenne lève les droits de douanes sur les importations néo-zélandaises actuelles, principalement la viande ovine, le vin et le kiwi.

Autre mesure classique d'un accord de libre échange, c'est la reconnaissance de 163 indications géographiques européennes protégées, comme certains fromages, et sur la totalité des vins et spiritueux, soit environ 2000 noms. En pratique, cette reconnaissance permet d'interdire la commercialisation d'un produit vendu sous le nom d'une indication géographique s'il ne respecte pas les normes européennes de production de ce dit produit. Cette mesure permet de protéger les producteurs et établit un droit de propriété intellectuelle, facilitant l'éclairage des consommateurs néo-zélandais sur l'authenticité des produits qu'ils achètent. (...)

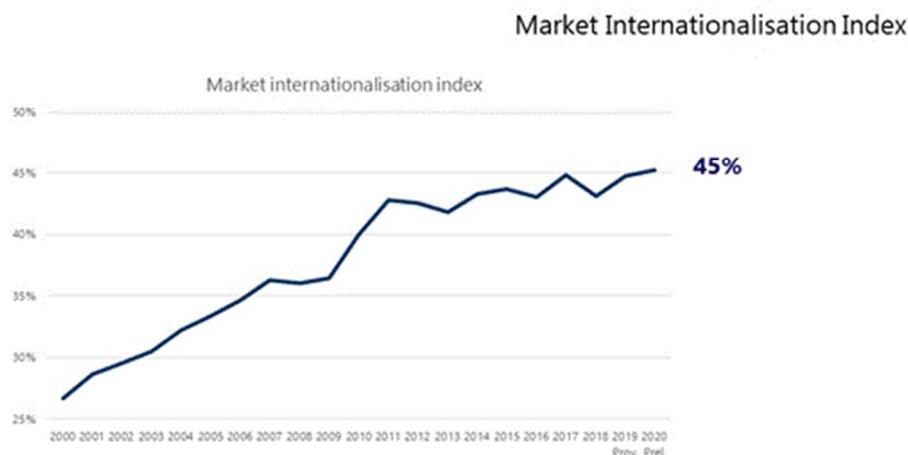
En somme, cet accord permet de faciliter le commerce de marchandises, de services et financiers, ce qui permettra d'accroître les échanges entre les deux parties. Selon une analyse d'impact, l'accord de libre échange résulterait en une hausse de 30% des échanges commerciaux entre l'Union européenne et la Nouvelle Zélande, avec une économie de 140 millions d'euros par an de frais de douanes. Plus, les investissements européens sur l'île pourraient augmenter de 80% dans les années à venir.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Des accords stables entre zones géographiques sécurisent les conditions du commerce international*

La consommation de vin s'accroît dans les pays non producteurs induisant une croissance en volume et en valeur des échanges.

Près d'une bouteille sur 2 passe une frontière entre le producteur et le consommateur



This **market internationalisation index** is constructed as the ratio between the volumes of world wine exports and world wine consumption.

In 2020, the wine market internationalisation index is at 45%, meaning that on average in 2020, of every 2 bottles of wine consumed in the world about 1 has crossed (at least) one border, that is **almost half the wine consumed in the world is imported wine.**

OIV

L'index d'internationalisation du marché est un ratio construit entre les volumes exportés dans le monde et la consommation mondiale. En 2020 cet index atteint 45% ce qui signifie qu'en moyenne, sur 2 bouteilles consommées dans le monde une au moins a passé une frontière. Autrement dit, la moitié des vins consommés importés.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus : La consommation de vin ne s'accroît pas dans les pays non producteurs et les échanges internationaux stagnent ou régressent.

Les exports via vrac avec embouteillage sur +/- lieu de consommation se développent.

4.2 • Les échanges internationaux par type de produit

Le **vin en bouteille (< 2 litres)** représente 53 % des volumes commerciaux en 2023 et 67 % de la valeur totale des exportations de vin. Cette catégorie a perdu 9 % en volume et 6 % en valeur par rapport à 2022. Le prix moyen à l'exportation observé en 2023 est de 4,7 EUR/l, en augmentation de 3 % par rapport à 2022.

Le volume des échanges de **vin mousseux** a expérimenté une baisse inattendue de 4 %, accompagnée d'une augmentation de 1 % en valeur par rapport à 2022. Cette catégorie maintient sa part de marché en 2023, représentant 11 % du total des exportations en volume et 25 % en valeur. Le prix moyen à l'exportation observé pour le vin mousseux en 2023 s'est hissé à 8,2 EUR/l, soit une hausse interannuelle de 4 %.

Les **Bag-in-Box® (BiB)** désignent la commercialisation de vin dans des contenants de plus de deux litres, mais de moins de dix litres. En 2023, les BiB représentent une part de 4 % en volume et de 2 % en valeur des exportations mondiales totales. Bien que confrontée à un déclin de 4 % en volume par rapport à 2022, cette catégorie maintient une valeur stable en 2023 grâce à un prix moyen à l'exportation plus élevé (1,9 EUR/l, +4 % / 2022).

Les exportations de **vin en vrac (> 10 litres)**, deuxième catégorie en volume, ont diminué de 4 % en volume et de 10 % en valeur par rapport à 2022. Si le vin en vrac représente 33 % du volume des exportations mondiales de vin en 2023, il ne compte que pour 7 % de leur valeur totale. Cette catégorie affiche un prix moyen à l'exportation de 0,7 EUR/l, soit une baisse de 7 % par rapport à 2022.

Tableau 4 • Ventilation des échanges internationaux de vin par type de produit

Volume (Miohl)		Valeur (Mrd EUR)		Type	Structure verticale en 2023		Var. 23/22	
2022	2023	2022	2023		volume	valeur	volume	valeur
106,0	99,3	37,8	36,0	Bouteille (< 2 l)	52%	67%	-9%	-6%
				Mousseux	11%	25%	-4%	1%
				BiB	4%	2%	-4%	0%
				Vrac (> 10 l)	33%	7%	-4%	-10%
variation de -6,3%		variation de -4,7%						

Sources : OIV 2023

OIV

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus L'export repose de plus en plus sur des vins conditionnés dans la région de production.

Les innovations dans les pratiques viticoles et œnologiques permettent l'adaptation au changement climatique.

Mediaterre.org – Source : www.mediaterre.org/actu,20200503180915,2.html

Réchauffement climatique : un vignoble expérimental pour la viticulture de demain

par Jeremy Brouttier



Il est de réputation que la France est considérée comme le pays de vin. Dans le sud ouest de la France - terre viticole, la Cave des Vignerons de Buzet dans le Lot-et-Garonne (47) est novatrice pour relever les défis liés au réchauffement climatique. Ils repoussent les limites de la culture de la vigne en testant la résilience de leurs vignes, tout en développant une viticulture plus respectueuse des sols et de la biodiversité. Les premiers pieds de vigne de ce vignoble du futur ont été plantés en mars 2019, soit 17 hectares de vignoble dit "New age". Ce vignoble, appelé "New age", est testé et pensé pour aboutir à un vignoble sans aucun intrant (même ceux autorisés en bio), auto-fertile, sans-pesticides, et capable de se passer de l'intervention humaine.

D'ici 2050, nous pouvons nous attendre à une hausse des températures de 2°C en moyenne, d'après un rapport du GIEC (groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat). Un changement considérable pour les vignes qui devront affronter une hausse des températures, des périodes de canicules ou de fort intempérie. Le changement climatique va fragiliser la vigne, développer des maladies et compromettre les récoltes futures. D'où le défi de la transition agro-écologique et les vignobles "New age" d'anticiper ces contraintes.

Le projet est soutenu financièrement par la région Nouvelle Aquitaine dans le cadre du programme public Viterev qui a pour objectif de sortir des pesticides dans la viticulture et d'aller vers une transition agro-écologique. En effet, la viticulture est un des fleurons de l'économie de Nouvelle Aquitaine. La vigne et le vin structurent, animent et dynamisent toute une partie de la région bordelaise et lot-et-garonnaise en outre. C'est pourquoi la transformation de la viticulture permettant de concilier les attentes sociétales, le respect de l'environnement, l'adaptation au changement climatique de ses vins est un enjeu territorial fort que ce soit au niveau régional qu'au niveau local.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Malgré les innovations, les pratiques culturelles et œnologiques ne permettent pas l'adaptation au changement climatique.*

En l'absence de progrès techniques importants, les contraintes climatiques de plus en plus fortes auront des effets importants sur le paysage viticole et la localisation des vignobles.

Cartographie mondiale de l'évolution des régions viticoles face au changement climatique

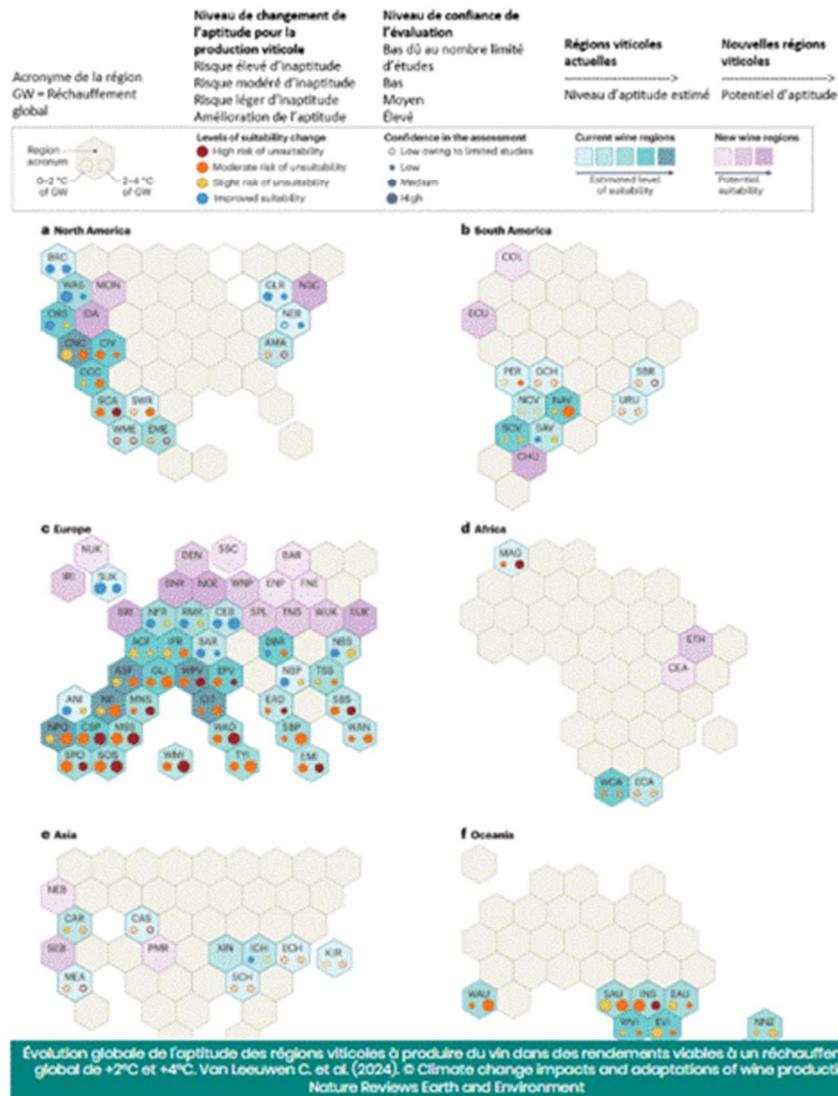
COMMUNIQUÉ DE PRESSE - INRAE, Bordeaux Sciences Agro, le CNRS, l'université de Bordeaux et l'université de Bourgogne ont analysé les évolutions à venir dans les régions viticoles actuelles et émergentes à l'échelle mondiale pour adapter la production de vin au changement climatique. Leurs résultats, publiés dans Nature Reviews Earth and Environment, montrent qu'environ 90 % des régions viticoles côtières et de basse altitude du sud de l'Europe et de la Californie risquent de perdre leur aptitude à produire du vin de

qualité à des rendements économiquement soutenable d'ici la fin du siècle si le réchauffement global dépasse +2 °C. En revanche d'autres régions pourraient ressortir gagnantes avec une amélioration de leur potentiel viticole, comme le nord de la France ou la Colombie-Britannique (Canada). Avec la hausse des températures, de nouvelles régions de production pourraient également se développer, jusqu'au Danemark.

Publié le 26 mars 2024

RÉFÉRENCE

Van Leeuwen C. et al. (2024). Climate change impacts and adaptations of wine production. *Nature Reviews Earth and Environment*, DOI : <https://www.nature.com/articles/s43017-024-00521-5>



Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Des progrès techniques importants permettent aux entreprises viticoles de s'adapter aux contraintes climatiques en restant localisées aux mêmes endroits

Le changement climatique induit une croissance des coûts de production (réponse à une pression pathogène croissante, difficulté de gestion des équilibres hydriques des aléas plus fréquents et d'une variabilité accrue des températures et des précipitations,...).

Changement climatique : un plan d'adaptation présenté par la filière viticole

Publié le 26/08/2021 par lefigaro.fr avec l'AFP



La filière viticole française a présenté sa feuille de route pour adapter les vignobles de l'Hexagone au changement climatique, jeudi au ministre de l'Agriculture. Fruit d'un travail de réflexion mené depuis 2017, ce rapport présenté à Julien Denormandie propose une quarantaine d'actions articulées autour de sept axes, selon un communiqué conjoint de l'Inao (Institut national de l'origine et de la qualité), FranceAgriMer, l'Inrae et l'institut français de la vigne et du vin.

«Améliorer la connaissance des zones viticoles, agir sur les conditions de production, favoriser un matériel végétal adapté, agir sur les pratiques œnologiques, suivre les évolutions du marché et garantir la production, renforcer la recherche, le développement, le transfert et la formation, contribuer à l'atténuation du changement climatique», forment l'ossature de cette stratégie d'adaptation, selon le communiqué.

La filière s'est notamment appuyée sur les travaux de l'institut de recherche agronomique Inrae, qui pilote depuis 2012 un programme baptisé «Laccave», sur l'adaptation du vignoble au climat de demain, ainsi que *«sur les contributions de plus de 600 acteurs de terrain représentant l'ensemble des bassins viticoles»*. *«L'objectif est de permettre, grâce à l'innovation, de sauvegarder la valeur, la spécificité et la diversité des régions viticoles, des AOP et des IGP»*, ont indiqué les acteurs de la filière.

Outre les dangers que fait peser le changement climatique directement sur les récoltes - bourgeonnement précoce rendant la vigne vulnérable au gel, sécheresses extrêmes -, le réchauffement climatique menace la spécificité des crus français, donnant des vins plus lourds, plus riches en alcool et moins subtils.

La France est le deuxième producteur de vin au monde (46,6 millions d'hectolitres en 2020) juste derrière l'Italie. Et le premier exportateur en valeur avec 8,7 milliards d'euros de ventes en 2020, selon l'Office international de la vigne et du vin.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Le changement climatique ne se traduit pas par une croissance des coûts de production.*

Le changement climatique diminue la rentabilité de nombreuses zones viticoles et fait baisser significativement la valeur du foncier viticole et conduit à une redistribution géographique des zones de production

La vigne française obligée de s'adapter aux bouleversements climatiques

Publié le 18/11/2016 par Lefigaro.fr avec l'AFP

LE FIGARO

Économie

Le champagne délocalisé en Grande-Bretagne? Des cépages grecs implantés en France? Le changement climatique oblige la viticulture française à préparer sérieusement l'avenir, après une année 2016 traumatisante sur le plan météo. (...) Au total, en 2016, la vendange française a baissé de 10%, une des plus faibles récoltes des 30 dernières années. (...) Les effets du changement climatique sont différents selon les régions. Manque d'eau et exacerbation des sécheresses au sud, multiplication des aléas dans les vignobles septentrionaux. (...) Selon les experts, le réchauffement menace surtout les 360 AOC qui font la renommée mondiale des vins français. Corsetés par un cahier des charges (cépage, conduite de la vigne, vinification, goût, alcool) et une zone d'implantation stricts, ces vignobles ont peu de marge pour s'adapter. "On est en train de parler de survie de certaines appellations", a prévenu cette semaine un responsable de l'INAO, Jacques Gautier, lors d'une audition parlementaire à Paris. Quatre scénarios pour assurer la pérennité de la vigne française ont été ainsi élaborés par l'organisme public FranceAgriMer, l'INRA et l'INAO. Dans le premier, "conservateur", tout reste en l'état, sauf l'irrigation qu'il s'agit d'améliorer. Il est viable au moins jusqu'en 2050 "si le réchauffement global n'excède pas 2 degrés", explique Jean-Marc Touzard, chercheur à l'INRA. Mais il aboutit à un vin différent, plus fort en alcool, dont on ignore s'il plaira au consommateur. - Assyrtiko et Chouchillon - "Si on va vers 4 ou 5 degrés de température de plus, la viticulture rentre dans un autre monde", ajoute l'expert: des cépages plus résistants devront être plantés tous les 15-20 ans au lieu de 50 actuellement. Le deuxième scénario, "innovant", parie justement sur de nouveaux cépages et des pratiques œnologiques correctives pour désalcooliser, afin de maintenir le profil gustatif des vins. Donc de gros investissements. Le troisième, "nomade", parie sur une liberté de plantation (plus en altitude, ou plus au nord) tout en promettant au consommateur de maintenir à l'identique le goût et l'alcoolisation. C'est celui qui bouscule le plus les AOC et le lien étroit qu'ils entretiennent avec leur terroir jalousement défendu. La quatrième hypothèse, "libérale", prévoit ouverture des pratiques œnologiques et libéralisation des plantations. Le vin se produirait alors certainement sous des marques, et perdrait l'unité de temps et de lieu qui fait la distinction des jus français. La maison de champagne Taittinger a déjà acheté fin 2015 des terres dans le Kent (sud de l'Angleterre) pour y produire d'ici 7 ou 8 ans un vin effervescent haut de gamme. Et 21 nouveaux cépages adaptés aux températures plus chaudes ou plus résistants aux maladies, dont le célèbre Assyrtiko cultivé sur le volcan écrasé de soleil de Santorin en Grèce, ou le Verdejo de Valladolid en Espagne, devraient bientôt recevoir un feu vert officiel pour être plantés en France, hors zones AOC. De vieux cépages, récemment redécouverts, comme le chouchillon (Loire) ou l'Onchette (Isère), ont aussi été sélectionnés.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus La valeur et la répartition géographique du foncier viticole reste peu impacté par le CC et Le CC ne modifie ni la hiérarchisation des terroirs ni les conditions de compétitions entre les régions viticoles.

Le monde entre dans une phase importante de récession : inflation, déstabilisation géopolitique (multiplication de conflits), crise environnementale impliquant des baisses de niveau de vie.

Une inflation élevée, la nouvelle norme du monde post-Covid, selon des économistes de la BNP

Par : Jonathan Packroff et Thomas Moller-Nielsen | Euractiv.com



La croissance mondiale estimée à 2,6 % en 2024, frôlant la récession

18 avril 2024

Pour la troisième année, la croissance restera sous les niveaux pré-pandémie, marquant l'urgence de mettre en œuvre des réformes et une coopération globale face aux défis commerciaux, climatiques et aux inégalités croissantes.

IMF BLOG

La reprise économique mondiale se poursuit, mais la route est cahoteuse

On assiste à une lente décrue de l'inflation, mais la croissance économique reste faible par rapport à ses valeurs historiques et les risques financiers se sont accrus

Pierre-Olivier Gourinchas

[Commentaires](#) / [Argumentaire](#) / [conditions d'emploi](#) / [versus](#)

Versus *Le monde retrouve un équilibre post-covid avec un bon niveau de croissance*

La définition du vin évolue sensiblement : faibles degrés, autres possibilités permises par une évolution de la réglementation.

INSTITUT FRANÇAIS DE LA VIGNE ET DU VIN

Plusieurs produits

Le règlement européen 2117/2021 du 2 décembre 2021 a créé deux nouvelles mentions pour les vins tranquilles et effervescents affichant moins de 8,5° en zone viticole B* ou moins de 9° en zone viticole C après un traitement de désalcoolisation.

– La mention « **vin désalcoolisé** », renvoyant à la catégorie des « No », est réservée aux vins sans indication géographique (VSIG) voire aux vins AOP ou IGP préalablement déclassés en VSIG affichant un titre alcoométrique inférieur à 0,5% vol.

Comme ils contiennent toujours un minimum d'alcool, la DGCCRF considère que les produits au titre alcoométrique compris entre 0,5 et 0,1% vol (la limite de détection des laboratoires) ne peuvent pas porter les mentions « vin sans alcool », « sans alcool », ou « 0,0% ».

– La mention « **vin partiellement désalcoolisée** », renvoyant à la catégorie des « Low » peut être attribuée aux vins dont le degré d'alcool final est compris entre 0,5 à 8,5 (ou 9°). Tous les vins, VSIG, IGP, ou AOP peuvent en théorie faire l'objet d'une désalcoolisation partielle. Aux syndicats d'appellation de décider s'ils souhaitent produire ces nouveaux produits, et de modifier en conséquence leurs cahiers des charges pour l'autoriser formellement.

L'étiquette des vins totalement ou partiellement désalcoolisés doit mentionner une **date de durabilité minimale** (qualitative)

Publié le 31 juillet 2024

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Le produit vin n'évolue pas, au risque de ne plus être adapté à la demande, de perdre des parts de marché au profit d'autres produits alcoolisés (bière)*

L'UE continue à soutenir fortement l'agriculture en soumettant les aides à des conditions environnementales et de développement.

Extrait du site officiel de l'Union européenne <https://ec.europa.eu>



Conditionnalité

Lier l'aide au revenu au respect des règles de l'Union européenne.

Objectifs de la conditionnalité

Le système de conditionnalité encourage les agriculteurs à se conformer aux normes strictes de l'UE en matière de santé publique, végétale et animale et de bien-être des animaux. La conditionnalité contribue à rendre l'agriculture européenne plus durable.

La conditionnalité expliquée

Pour bénéficier de l'aide au revenu de l'UE, les agriculteurs doivent respecter un ensemble de règles de base. On appelle «conditionnalité» le fait de lier le soutien apporté aux agriculteurs au respect de ces règles. Les règles que les agriculteurs doivent respecter comprennent :

- les exigences réglementaires en matière de gestion: elles s'appliquent à tous les agriculteurs, qu'ils reçoivent ou non une aide au titre de la politique agricole commune (PAC);
- les exigences réglementaires en matière de bonnes conditions agricoles et environnementales : elles ne s'appliquent qu'aux agriculteurs bénéficiant d'une aide au titre de la PAC.

Les agriculteurs qui enfreignent la législation de l'UE en matière d'environnement, de santé publique et animale, de bien-être des animaux ou de gestion des terres voient les aides de l'UE réduites et s'exposent à d'autres sanctions.

Exigences réglementaires en matière de gestion

Tous les agriculteurs (...) doivent respecter les exigences réglementaires en matière de gestion (ERMG). Les ERMG comprennent les règles de l'UE relatives à la santé publique, animale et végétale, au bien-être des animaux et à l'environnement. (...)

Bonnes conditions agricoles et environnementales

Les agriculteurs bénéficiant d'une aide au titre de la PAC doivent respecter, en plus des exigences réglementaires en matière de gestion, les normes de l'UE relatives aux bonnes conditions agricoles et environnementales des terres (BCAE). Ces normes sont destinées à : prévenir l'érosion des sols en imposant une couverture minimale des sols et des pratiques minimales en matière de gestion des terres ; préserver la structure des sols et leur teneur en matières organiques ; maintenir des prairies permanentes ; protéger la biodiversité et garantir la conservation des caractéristiques paysagères (...) ; protéger et gérer l'eau en établissant des bandes tampons le long des cours d'eau, en soumettant à autorisation l'utilisation de l'eau à des fins d'irrigation et en protégeant les eaux souterraines contre la pollution. (...)

Nouvelle PAC : 2023-2027

(...) Dans le cadre de la nouvelle PAC, des modifications seront apportées aux systèmes existants de conditionnalité et d'écologisation, afin de prendre en compte les ambitions écologiques plus élevées et de contribuer aux objectifs du pacte vert pour l'Europe. Il s'agit notamment de mettre en place des programmes écologiques, qui prévoient des mesures d'incitation plus fortes en faveur de pratiques agricoles respectueuses du climat et de l'environnement. Les mesures actuelles s'appliquent jusqu'en 2023, conformément aux dispositions du règlement transitoire de la PAC.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus L'UE restreint fortement les soutiens financiers à l'agriculture.

Chaque région viticole développe une gamme complète de produits (du rosé à faible degré au vin effervescent en passant par le rouge de longue garde) au risque d'une concurrence inter-régionale sur les marchés.



Quelles sont les principales régions qui produisent du vin rosé ?

Il existe donc des vins rosés dans absolument toutes les régions viticoles de France. Les styles produits sont cependant différents du fait des climats et des cépages à disposition.

LES ROSÉS DE PROVENCE ET LES ROSÉS DU SUD

Les principaux sont bien évidemment les rosés de Provence. La région est spécialisée dans cette couleur, et y dédie non moins de 80% de sa production. La Provence réalise 40% de la production de vins rosés en AOC en France. Profitant d'un climat méditerranéen incomparable, les vignes de Provence permettent la confection de vins rosés complexes et savoureux derrière une robe pâle élégante. Ces vins sont produits à partir de Grenache, Cinsault et Syrah principalement. On retrouve également parfois du Mourvèdre, du Cabernet Sauvignon ou encore du Tibouren, un cépage local. Les régions environnantes produisent du rosé sur la base des mêmes cépages (à l'exception du Tibouren) ainsi que sur des cépages locaux propres à chaque terroir. Dans le sud de la vallée du Rhône, notamment, la production de Grenache, de Cinsault et de Syrah permet l'apparition de grands vins rosés. C'est notamment le cas à Tavel, où le seul cru produit est le fameux rosé de Tavel. De nombreux rosés sont également à trouver en Corse et en Languedoc-Roussillon (principalement dans la partie Roussillon).

LE ROSÉ DES RICEYS ET LES ROSÉS DU NORD-EST

Au nord de la Provence, c'est un tout autre cépage qui est roi. Le pinot noir, qui règne en maître sur la Bourgogne, la Champagne et l'Alsace, permet l'élaboration de vins rosés excellents et méconnus. Le rosé des Riceys est une appellation-phare de ce type de vins rosés et est originaire de champagne. L'avantage du Pinot Noir est de permettre la confection d'un rosé avec une macération plus longue que les cépages du sud, la baie disposant naturellement de moins de tanins. Les rosés de cette partie de la France sont délicats et fruités. On en retrouve en Bourgogne, en Alsace, dans le Jura, en Champagne et dans le Beaujolais.

En Beaujolais, c'est le gamay qui s'exprime à travers des rosés légers et fringants.

LES ROSÉS DE L'OUEST, LE NOUVEL EL DORADO ?

Les rosés français proviennent historiquement davantage de la partie Est de l'hexagone. En bordelais et dans le val de Loire, la production n'a cependant cessé d'augmenter et permet de découvrir de nouveaux profils.

Dans la région de Bordeaux et du Sud-Ouest, on retrouve des cépages ronds, aromatiques, structurés et charnus qui offrent de très intéressants rosés : le Merlot, le Cabernet Sauvignon, le Malbec et le Cabernet Franc.

Plus au nord, nous retrouvons certains de ces cépages également et notamment le Cabernet Franc qui y est roi. Dans l'ouest de la vallée de la Loire, des rosés particulièrement gourmands et ronds sont confectionnés à partir des cépages locaux qui sont le pineau d'Aunis et le grolleau noir ou gris. On y retrouve également du Gamay et du Pinot noir, notamment en se rapprochant du centre (Sancerre, Reuilly, Menetou-salon...).

Le monde des vins rosés, bien que méconnu et encore peu exploité hors de la Provence, est tout aussi riche que celui des vins rouges. On y retrouve les mêmes typicités qu'avec les vins rouges : cépages, méthodes et climats se croisent pour offrir un vaste choix de rosé à tout amateur de vins.

* Source : ladepeche.fr

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Une coordination nationale des régions de production limite la concurrence inter régionale.

Les vins de marques surpassent les vins d'appellation.

Sur LinkedIn, le journaliste néerlandais Frank Smulders met en doute le bien fondé de l'hyper-segmentation des vins en Europe: «Mon impression générale est que le monde du vin, en particulier l'ancien monde, va beaucoup trop loin dans la création de nouvelles dénominations, sous-dénominations, classifications. Trop nombreuses, trop petites, je doute fortement que tout cela fonctionne encore aussi bien en tant qu'outil de marketing. Parce que c'est de cela qu'il s'agit maintenant: du marketing, pour vendre plus cher.»

Son confrère britannique Robert Joseph (Meininger International) va encore plus loin: «À l'exception d'un petit nombre de success stories, les appellations – anciennes et nouvelles, contribuent à banaliser le vin, à maintenir les prix bas et à empêcher les producteurs de créer de la valeur pour leurs produits».

«Trop atomisées», «trop disparates», «trop hétérogènes en termes de qualité», les appellations n'auraient donc pas l'efficacité de vraies marques – celles que les Anglo-Saxons préfèrent généralement. Et vous, qu'en pensez-vous?

Hervé Lalau

Les5duvin 21/01/2024

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Les vins de marques sont cantonnées à l'entrée de gamme, la notion d'appellation est déterminante pour les vins plus haut de gamme*

Les organisations de la filière vitivinicole, encouragées par l'État, s'organise pour mettre en œuvre la transition numérique de la filière.

Terre de Vins

L'association Vin & Société, qui représente l'ensemble des acteurs de la filière vigne et vin, vient de présenter son premier baromètre des usages numériques de la filière. Un outil révélateur de la place croissante prise par le digital dans le secteur mais qui peut encore largement progresser.

L'exercice a été mené sur un très large panel qui rend ses résultats particulièrement intéressant. Vin & Société, en partenariat avec le Crédit Agricole et la société d'études marketing Symetris, a adressé un questionnaire comprenant une cinquantaine de questions à un panel représentatif du vignoble français (avec des quotas par régions en fonction des chiffres de France AgriMer). Au global, cette grande enquête a mobilisé plus de 1 000 répondants comprenant 90% d'exploitations viticoles, 7% de caves coopératives et 3% de négociants. L'agrégation de notes pondérées relatives aux différents critères clés de digitalisation a permis d'obtenir une note de 47 sur 100, révélatrice d'une pénétration d'ores et déjà significative du digital dans les usages quotidiens des professionnels du vin. Bien évidemment, cette note moyenne cache de grandes disparités selon la taille des entreprises et selon les différentes activités concernées. Ainsi, et sans surprise, plus les entreprises sont de taille importante, plus leur niveau de digitalisation est élevé. La note moyenne globale obtenue par les exploitations de plus de 50 hectares est de 56/100. Un nombre qui descend à 50/100 pour celles de 25 à 50 hectares et n'est plus que de 44/100 pour celles comprises entre 6 et 25 hectares. La moyenne tombe à seulement 37/100 pour les plus petites exploitations, celles dont la surface n'excède pas 5 hectares. Il y a donc une question fondamentale de moyens qui limite les plus petits acteurs dans le développement des outils digitaux au quotidien. Ce frein s'accompagne généralement du manque de temps qui est même la raison principale évoquée par les répondants dans leur ensemble.

Le digital accompagne toutes les étapes de la production à la commercialisation

Si un quart des répondants ne perçoit toujours pas l'intérêt du digital dans leurs activités, une large majorité est convaincue de son aide substantielle pour pouvoir communiquer sur les vins et les exploitations (objectif cité par 75% des répondants), vendre les vins (58%) et optimiser le travail dans les vignes et au chai (35%). Comme le rappelle Samuel Montgermont, président de Vin & Société, « ce baromètre nous dévoile le visage d'une filière qui a pris le tournant du digital et qui s'intéresse énormément aux bénéfices rendus possibles par cette révolution ». Qu'il s'agisse de la viticulture (activité toutefois la moins digitalisée avec un score de 40/100), la communication et la commercialisation (47/100 et 48/100) ou bien encore de l'équipement et de la logistique (partie la plus digitalisée avec 52/100), c'est tout le quotidien des exploitations qui bénéficie du numérique. On pourrait citer ainsi les outils connectés dans le vignoble, comme les stations météo ou les outils d'aides à la prévision de maladie, utilisés par 52% des exploitations. Une majorité d'entre elles (55%) effectue également déjà un suivi digital des livraisons. Bien sûr, l'essentiel (82%) dispose d'un site internet mais pour l'heure, seules 40% ont un site de e-commerce. La présence sur Facebook de 75% des exploitations cache là aussi des disparités fortes puisque seules 21% des exploitations disposent de personnels dédiés à cette communication digitale. Il est donc nécessaire d'accompagner les acteurs de la filière pour qu'ils puissent percevoir l'intérêt de ces nouveaux outils et se les approprier rapidement. Il s'agit de l'un des points clés pouvant renforcer l'efficacité et de la compétitivité des exploitations. Viticulteurs, coopérateurs et négociants le savent bien. Ils sont 56% à avoir affirmé vouloir se former au digital afin de pallier leur retard. Nul doute que les années à venir vont voir cette digitalisation fortement progresser avec l'arrivée d'une nouvelle génération « digital native ». Le prochain baromètre de Vin & Société prévu dans 4 ans sera là pour vérifier si cela est le cas.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *La digitalisation de la filière n'est pas l'occasion d'action collective ou commune.*

La viticulture s'engage résolument dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques (y compris sans Cu).

En matière de protection phytosanitaire, il devient possible d'anticiper les maladies des plantes ou de mieux contrôler les populations de ravageurs. Plutôt que des traitements préventifs à l'échelle de la parcelle, l'agriculteur peut intervenir plus précisément sur les cultures et ajuster au mieux son usage des pesticides pour protéger ses cultures : le bon produit, à la bonne dose, au bon endroit, au bon moment.



Dans les vignobles par exemple, les viticulteurs doivent faire face à de nombreux champignons qui attaquent les vignes et réduisent tant les rendements que la qualité du vin. Les équipes de Bayer ont alors développé Movidia® Grape Vision, un outil numérique d'aide à la décision capable de prédire à 7 jours le risque des 4 principales maladies de la vigne : le mildiou, l'oïdium, le black rot et le botrytis.

Cette application permet aux viticulteurs de surveiller précisément, depuis leur smartphone, les risques de contamination de ces 4 maladies, parcelle par parcelle. Ils peuvent ainsi déclencher au bon moment le bon traitement, et uniquement si c'est nécessaire. En profitant d'une vision globale de leur protection fongicide, les viticulteurs sont désormais capables d'optimiser leurs pratiques et de réduire de 30% le nombre de traitements.



Comment réduire l'usage des pesticides dans les vignes ?

Par un moyen simple et efficace : laisser les mauvaises herbes côtoyer les ceps de vigne !

L'enherbement permanent a de multiples avantages à condition de bien gérer la concurrence exercée sur la plantation.

CA MARCHE !

UV Boosting en alternative aux phytos chez des dizaines de viticulteurs

Des essais suivis par l'IFV et les Chambres d'agriculture confirment la capacité des UV-C à limiter les dégâts causés par le mildiou et l'oïdium de la vigne.



Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

•**Versus** La viticulture s'engage très prudemment dans les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques y compris sans Cu.

Commentaire : les différentes voies d'une protection des cultures sans pesticides chimiques sont : biocontrôle, lutte physique, gestion temporelle par les pratiques culturales, gestion spatiale par la diversité intra parcellaire, gestion des paysages et sélection variétale (cf. INRAE).

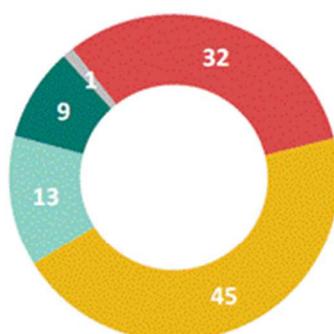
La valorisation du travail du viticulteur augmente grâce au prix de vente du vin aux consommateurs.

Le choc de l'inflation

Un impact important pour 77% des viticulteurs, dont 32% « très important »



Impact de la crise inflationniste et de la hausse des coûts de l'énergie sur l'activité (en %)



- Très important
- Plutôt important
- Plutôt pas important
- Pas important

77%

des viticulteurs déclarent un **impact important** de l'inflation (vs 80% des agriculteurs)

Source : Enquête Agriculture-Viticulture BPCE-BVA, 2023
Q58. Diriez-vous que l'inflation et la hausse des coûts de l'énergie de 2022 ont eu un impact sur votre activité ...

NEW 2023

 GROUPE BPCE

L'impact du choc inflationniste est massif : la quasi-totalité des viticulteurs se déclarent touchés (77%).

L'inflation a certes un **double effet** – hausse des coûts d'exploitation (énergie, intrants...) et/ou hausse, sur certains marchés, des prix de vente – mais elle est davantage associée, parmi les répondants, à une **détérioration des chiffres d'affaires**. Des effets négatifs qui l'emportent sur les effets positifs.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Le prix de vente du vin aux consommateurs n'augmente pas suffisamment pour couvrir la croissance des coûts de production

La réglementation imposant des rapports RSE et la mise en place d'une comptabilité extra financière poussera au développement de pratiques viticoles plus vertueuses pour la gestion du sol

Développement durable Lancersa démarche RSE en viticulture

Ariane Tilve

Publié le 22 Décembre 2023

The logo for Agri71.fr features the word 'Agri' in a bold, red, sans-serif font, followed by '71' in a larger, bold, yellow font, and '.fr' in a smaller, red, sans-serif font.

Pour rappel, la Responsabilité sociale des entreprises (RSE) est définie dans la norme ISO 26000 comme étant « *la responsabilité d'une organisation vis-à-vis des impacts de ses décisions et de ses activités sur la société et sur l'environnement, se traduisant par un comportement transparent et éthique qui contribue au développement durable ; prend en compte les attentes des parties prenantes ; respecte les lois en vigueur et est compatible avec les normes internationales. Elle est intégrée dans l'ensemble de l'organisation et mise en œuvre dans ses relations* ». Mais pourquoi se lancer maintenant ? Outre le contexte environnemental, « *c'est un outil pour anticiper les nouvelles réglementations, plutôt que de les subir, mais aussi pour répondre aux attentes sociétales* », répond Iris Borrut. En d'autres termes, le RSE engage l'entreprise dans un développement durable (DD), c'est à dire qu'elle doit apprendre à se développer sans entamer la capacité des générations futures à se développer à leur tour. « *Le DD ne concerne pas uniquement l'environnement, donc, mais veille également à l'équité sociale et la pérennité économique de l'exploitation* » ajoute la directrice de l'association Vignerons engagés.

Les enjeux RSE de la filière vin

De la préservation des ressources (eau, sol, etc.) à l'adaptation au changement climatique en passant par le maintien, voir l'augmentation de la biodiversité, il existe des enjeux propres à la vigne, à l'instar du décalage phénologique avec un impact sur la qualité des vins. Il s'agit également de préserver le patrimoine bâti et paysager mais aussi faire cohabiter l'agriculture en général avec d'autres enjeux socio-économiques tels que le tourisme et le logement ; ou encore assurer un revenu cohérent ou la transmission du domaine. A cette liste, non exhaustive, qui concerne essentiellement la production, s'ajoutent les enjeux liés à la vinification et à la commercialisation, de l'export du vin à l'utilisation des matières premières pour le conditionnement.

La stratégie RSE représente un atout fort pour la marque employeur, et donc faciliter les embauches, et un argument commercial, pour booster les ventes. C'est aussi un projet fédérateur en interne. La démarche peut être entreprise via une labellisation, mais aussi au sein d'un syndicat ou d'une interprofession, lorsque ceux-ci souhaitent sensibiliser leurs adhérents. Cela peut se traduire sur tous les étapes de la production, du vignoble au chai en passant par la commercialisation, ou encore au sein de l'organisation de l'entreprise.

(...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus La réglementation imposant des rapports RSE ne pousse qu'à une prise de conscience superficielle des enjeux de la gestion des sols.

Hypothèse :

RINB219

Le discours et les approches scientifiques et rationnelles prédominent en matière de formation et de transmission des techniques.

Extrait du site de www.montpellier-supagro.fr

l'institut Agro

agriculture • alimentation • environnement



LICENCE PROFESSIONNELLE - BACHELOR OF SCIENCE 3

Productions viticoles intégrées et enjeux environnementaux (PVIEE)

Accompagnement du monde viticole dans les mutations technico-économiques, sociétales et environnementales

Objectifs

La Licence Productions viticoles intégrées et enjeux environnementaux conduit à l'acquisition de nouvelles connaissances et compétences en matière de diagnostic, d'analyse et de conseil pour le développement de productions viticoles durables, dans un contexte de transition agro-écologique.

La formation s'appuie sur une approche systémique et pluridisciplinaire de l'exploitation viticole dans son environnement.

Elle s'inscrit dans une dynamique de renouvellement des pratiques agronomiques (protection et fertilisation raisonnées des cultures, gestion raisonnée de la ressource en eau et utilisation durable des sols), d'adaptation aux exigences qualitatives et environnementales des productions mises en marché (démarches qualité et traçabilité des pratiques) et de conformité de l'activité viticole avec la Loi (gestion pérenne de l'environnement et protection de la santé publique). La formation est fondée sur des approches scientifiques et techniques, d'une part, et des approches juridiques, socio-économiques et de gestion/certification, d'autre part, pour un développement durable des exploitations, en productions végétales.

Les diplômés devront être capables de maîtriser les techniques agronomiques, tout en sachant en expliquer les fondements, et l'articulation des pratiques viticoles avec l'ensemble des autres paramètres: impacts sur l'environnement, réglementation et cadre juridique, qualité des produits et traçabilité, commercialisation et cahiers des charges...

Ils seront à même d'accompagner la profession viticole dans les mutations technico-économiques, sociétales et environnementales en cours. Les métiers visés concernent les secteurs de la production viticole et les services associés, notamment dans les domaines du conseil et de l'audit.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Le discours et les approches scientifiques et rationnelles perdent du terrain en matière de formation et de transmission des techniques.*

Accentuée par le changement climatique la problématique de la fertilité des sols est devenue une priorité de recherche.



Le projet de recherche SolAR, a pour objectif d'améliorer les connaissances sur les dépérissements de la vigne attribués à une réduction de la fertilité des sols.

La première action de ce projet a été de consolider un protocole de terrain destiné à étudier les interactions sol-plante sous l'angle de la fonction de minéralisation de la matière organique avec un focus sur le cycle de l'azote, élément nutritif le plus important pour la croissance des cultures et les niveaux de productivité.

Un réseau de 7 parcelles « twin » – parcelle témoin considérée comme dépérissante vs parcelle ayant reçu des apports organiques afin d'améliorer la productivité – a été mis en place au niveau national en mars 2020. Les sites sont situés sur les vignobles de Bordeaux, Val de Loire, Beaujolais, Costières de Nîmes et Gaillac. L'acquisition de données a été effectuée pour les deux compartiments plante et sol :

- Le diagnostic au cep vise à caractériser l'état physiologique de la vigne. Il consiste en un suivi des composantes du rendement (taux de débourrement, fertilité, nombre et poids des grappes), de l'alimentation hydrique (suivi de l'état des apex, Delta C 13), azotée (Indice NBI et azote assimilable des moûts) et nutritionnelle du cep (analyse pétiolaire à la véraison), ainsi que de la vigueur.
- Un diagnostic à la placette – trois placettes par parcelle – vise à évaluer la qualité du sol. Les analyses physico-chimiques – incluant le fractionnement granulométrique de la matière organiques – sont complétées par des indicateurs plus innovants relatifs au fonctionnement biologique du sol : potentiel de minéralisation du carbone et de l'azote, communauté microbienne totale, activité de nitrification potentielle et caractérisation des communautés nitrifiantes, LEVABagMD.

Les données vigne et physico-chimie du sol sont en cours d'enregistrement dans une base de données commune et analysées par parcelle. Sur le site de Gaillac, des différences significatives apparaissent au niveau du fractionnement granulométrique de la matière organique et du potentiel de minéralisation du carbone et de l'azote. Les analyses biologiques sont en cours de réalisation.

La prochaine étape sera l'analyse globale des données afin de mettre en relation le fonctionnement de la plante et la qualité des sols et vérifier la pertinence de fonctionnement des indicateurs dans les différentes situations pédo-climatiques.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Malgré l'importance des effets du changement climatique sur la question de la fertilité des sols celle-ci n'est pas une priorité de recherche

Commentaire En raison de ses liens avec les questions d'irrigation, de maladies de la vigne, de rendement, ...

Les applications des NTIC se généralisent : capteurs sur le lieu de production, application smartphone pour les consommateurs + IA.

Article de Pierre Baron publié le 27/10/21 sur le site bulletindescommunes.net

« Vivino » : une application qui décrypte les étiquettes



« Vivino » : un guide des vins dans son smartphone.

Cette application permet, juste en photographiant l'étiquette d'une bouteille qui nous tente, d'en connaître le prix. Elle donne tous les détails sur le cépage et la provenance du vin concerné. Des détails accompagnés des commentaires d'experts sur ses caractéristiques, synthétisés par une note globale.

Mise au point par le plus grand spécialiste des applications consacrées au vin, « Vivino », une application qui décrypte les étiquettes, propose pas moins de 12 millions de références. Elle englobe tous les types de vins possibles, y compris ceux produits par des petits vigneron. Pour personnaliser ses recherches, l'utilisateur peut saisir ses préférences, au moyen d'un profil de dégustation. Un bon moyen de découvrir des cépages pas forcément les plus demandés. Au contraire, dénicher les bonnes bouteilles méconnues, à des tarifs abordables. Et sans passer par les sélections imposées par la grande distribution. (...)

L'importance de l'étiquette dans le commerce du vin

Quelle chance nous avons, de pouvoir enfin compter sur une application qui nous aide à comprendre tout ce qui se cache dans les étiquettes des bouteilles de vins que nous voyons chez nos cavistes ou dans nos supermarchés. Alors au lieu de devoir tourner la bouteille dans tous les sens, pour savoir d'où vient ce vin, quels sont les cépages employés ou encore quel viticulteur de quelle AOC l'a mis en bouteille, il suffit de scanner l'étiquette à l'aide de l'application Vivino pour avoir toutes les informations, et plus encore. Il faut dire que l'étiquette revêt une importance particulière pour le vigneron. Il choisit la couleur, la forme, mais aussi les informations que le consommateur y trouvera. C'est pourquoi l'impression d'étiquettes personnalisées en rouleau est plébiscitée par une grande partie des viticulteurs français. C'est l'élément qui donne une identité particulière au vin qu'ils ont mis des mois à réaliser. (...)

L'étiquette compte en premier lieu, Vivino la décrypte

Faire du vin c'est tout un art. (...) Mais aux yeux de celui qui va déguster le résultat de ce travail de longue haleine, c'est l'étiquette qui va compter en premier lieu. Il faut donc prendre un grand soin de celle-ci. (...) Alors si vous êtes vigneron vous-même et que vous vous demandez comment réaliser l'étiquette de votre nouvelle cuvée, vous trouverez plus de conseils ici pour être sûr de ne pas vous tromper. Il est question de donner un sens à l'étiquette. Qu'elle fasse échos, dans l'esprit des consommateurs, à ce que vous avez placé dans votre vin en matière de respect de la vigne, d'amour du travail bien fait, mais aussi bien entendu de passion pour le vin lui-même. Votre étiquette devra montrer tout cela au premier coup d'œil. Le montrer, oui, à celui qui tiendra l'une de vos bouteilles dans ses mains. C'est ce qui lui donnera envie de l'ouvrir et d'en déguster le contenu, en toute modération bien sûr.

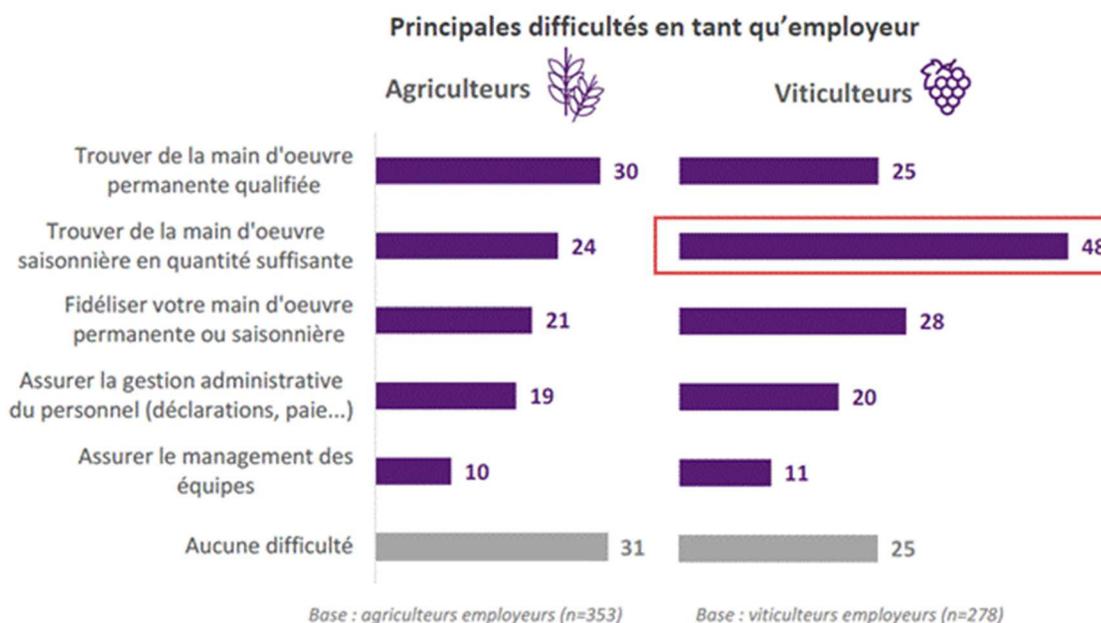
Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *La généralisation des applications des NTIC se heurte à des résistances sociales et psychologiques envers l'artificialisation du monde.*

La main d'œuvre agricole est un facteur limitant de l'évolution de la filière.

Enjeux RH

Des difficultés persistantes à attirer et fidéliser la main d'œuvre



Source : Enquête Agriculture-Viticulture BPCE-BVA, 2023
Q12 bis. Parmi les difficultés suivantes, lesquelles rencontrez-vous en tant qu'employeur ?

 GROUPE BPCE

Les problématiques de main d'œuvre sont prégnantes pour les exploitants employeurs : **75% des viticulteurs** déclarent au moins une difficulté. La moitié des viticulteurs déclarent des difficultés pour **trouver de la main d'œuvre saisonnière**, mais aussi la **fidéliser** (28%). Les employeurs de **main d'œuvre saisonnière** sont plus nombreux à être **pessimistes sur leur rentabilité future** (44% vs 37% en moyenne), signe d'inquiétudes sur les coûts salariaux et de recrutement, voire de disponibilité de main d'œuvre.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus La filière a réussi à recruter (et à fidéliser) la main d'œuvre dont elle a besoin

Des solutions sont apportées à l'essentiel des problématiques d'ordre pathogène connues par la culture de la vigne.

Article de Marie-Dominique Guihard publié le 28/05/2020 sur le site mon-viti.com



Les UV, un nouveau moyen de lutte prometteur pour la vigne

Plusieurs projets visent à utiliser les ultraviolets comme moyen de lutte contre les pathogènes de la vigne, soit comme un stimulant de défense, soit comme un produit curatif. Dans un avenir sans doute assez proche, serez-vous étonné de voir des engins d'un genre nouveau passer dans les rangs de vigne ? Ces appareils attelés au tracteur comme des rogneuses émettent des ultraviolets (UV) sur les rangs de vigne en végétation. Il s'agit d'une solution alternative aux produits chimiques pour lutter contre les pathogènes. L'idée a émergé il y a sept ans, lorsque Laurent Urban et Jawad Aarouf, respectivement écophysiologiste et physiopathologiste à l'université d'Avignon, ont découvert que des flashes d'UV augmentaient la résistance des plantes aux pathogènes. (...) Depuis cinq ans, une équipe de recherche internationale et multidisciplinaire dirigée par David Gadoury de Cornell AgriTech, station expérimentale de l'université de Cornell à New York, analyse la possibilité d'appliquer la lumière ultraviolette dans le but de désinfecter la vigne pour lutter contre les champignons responsables de l'oïdium. Ils expliquent : « Les agents pathogènes se développent à la surface des feuilles et sont donc très exposés aux rayons UV. Et ils sont capables de réparer rapidement l'ADN endommagé par l'exposition constante aux rayons UV, ce qui garantit leur survie. En 2011, des chercheurs de l'Institut norvégien de recherche en bioéconomie (...) ont découvert que les champignons responsables de l'oïdium "éteignaient" ce mécanisme de réparation la nuit. Ils ont donc décidé de profiter de cette "faiblesse" en exposant les champignons à une petite quantité de lumière UV la nuit, afin de tuer l'agent pathogène sans endommager les plantes. Pour transférer ces résultats du laboratoire au champ, une équipe multidisciplinaire a été créée et a défini les longueurs d'onde, les doses de lumière UV nécessaires pour les différentes cultures, tout en développant des systèmes d'éclairage et d'application efficaces et économiquement intéressants. » (...) En vigne, le premier essai commercial a démarré dans les vignobles de Bully Hill Vineyards, situés dans l'État de New York. (...) Du côté des Français, l'approche est totalement différente. Il s'agit de déclencher un mécanisme naturel de défense de la plante et non de vouloir un effet direct sur le pathogène. (...) Les cépages concernés ont été d'abord ceux du Bordelais et de la région Paca. (...) « En vigne, l'application d'UV permet de diminuer de moitié voire de trois quart les produits phytosanitaires, affirme Yves Matton cofondateur d'UV Boosting, sans que cela ait un impact sur le rendement ou la qualité. (...) En recevant des UV, les plantes ainsi stimulées mettent en place des défenses immunitaires de la même façon qu'elles le déclenchent pour un pathogène. Mais ces émissions d'UV n'entraînent pas de changement métabolique important. Il s'agit principalement d'un mécanisme de préparation à la lutte, qui n'épuise donc pas la plante. » (...) Cette technique, mis à part l'obligation de réaliser de nombreux passages, paraît « soft » vis-à-vis de l'environnement. Aucun impact n'est possible avec les micro-organismes du sol car l'appareil n'atteint que les feuilles. Et l'énergie consommée pour l'émission d'UV est beaucoup moins importante qu'avec un pulvérisateur. Les premières machines ont été livrées fin 2019 dans le Bordelais, la Champagne, le Val de Loire et la Bourgogne. (...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus La vigne rencontre des problématiques d'ordre pathogènes difficiles à gérer.

Des solutions sont apportées à l'essentiel des problématiques d'ordre pathogène connues par la culture de la vigne.

Article de Marie-Dominique Guihard publié le 28/05/2020 sur le site mon-viti.com



Les UV, un nouveau moyen de lutte prometteur pour la vigne

Plusieurs projets visent à utiliser les ultraviolets comme moyen de lutte contre les pathogènes de la vigne, soit comme un stimulant de défense, soit comme un produit curatif. Dans un avenir sans doute assez proche, serez-vous étonné de voir des engins d'un genre nouveau passer dans les rangs de vigne ? Ces appareils attelés au tracteur comme des rogneuses émettent des ultraviolets (UV) sur les rangs de vigne en végétation. Il s'agit d'une solution alternative aux produits chimiques pour lutter contre les pathogènes. L'idée a émergé il y a sept ans, lorsque Laurent Urban et Jawad Aarouf, respectivement écophysiologiste et physiopathologiste à l'université d'Avignon, ont découvert que des flashes d'UV augmentaient la résistance des plantes aux pathogènes. (...) Depuis cinq ans, une équipe de recherche internationale et multidisciplinaire dirigée par David Gadoury de Cornell AgriTech, station expérimentale de l'université de Cornell à New York, analyse la possibilité d'appliquer la lumière ultraviolette dans le but de désinfecter la vigne pour lutter contre les champignons responsables de l'oïdium. Ils expliquent : « Les agents pathogènes se développent à la surface des feuilles et sont donc très exposés aux rayons UV. Et ils sont capables de réparer rapidement l'ADN endommagé par l'exposition constante aux rayons UV, ce qui garantit leur survie. En 2011, des chercheurs de l'Institut norvégien de recherche en bioéconomie (...) ont découvert que les champignons responsables de l'oïdium "éteignaient" ce mécanisme de réparation la nuit. Ils ont donc décidé de profiter de cette "faiblesse" en exposant les champignons à une petite quantité de lumière UV la nuit, afin de tuer l'agent pathogène sans endommager les plantes. Pour transférer ces résultats du laboratoire au champ, une équipe multidisciplinaire a été créée et a défini les longueurs d'onde, les doses de lumière UV nécessaires pour les différentes cultures, tout en développant des systèmes d'éclairage et d'application efficaces et économiquement intéressants. » (...) En vigne, le premier essai commercial a démarré dans les vignobles de Bully Hill Vineyards, situés dans l'État de New York. (...) Du côté des Français, l'approche est totalement différente. Il s'agit de déclencher un mécanisme naturel de défense de la plante et non de vouloir un effet direct sur le pathogène. (...) Les cépages concernés ont été d'abord ceux du Bordelais et de la région Paca. (...) « En vigne, l'application d'UV permet de diminuer de moitié voire de trois quart les produits phytosanitaires, affirme Yves Matton cofondateur d'UV Boosting, sans que cela ait un impact sur le rendement ou la qualité. (...) En recevant des UV, les plantes ainsi stimulées mettent en place des défenses immunitaires de la même façon qu'elles le déclenchent pour un pathogène. Mais ces émissions d'UV n'entraînent pas de changement métabolique important. Il s'agit principalement d'un mécanisme de préparation à la lutte, qui n'épuise donc pas la plante. » (...) Cette technique, mis à part l'obligation de réaliser de nombreux passages, paraît « soft » vis-à-vis de l'environnement. Aucun impact n'est possible avec les micro-organismes du sol car l'appareil n'atteint que les feuilles. Et l'énergie consommée pour l'émission d'UV est beaucoup moins importante qu'avec un pulvérisateur. Les premières machines ont été livrées fin 2019 dans le Bordelais, la Champagne, le Val de Loire et la Bourgogne. (...)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus La vigne rencontre des problématiques d'ordre pathogènes difficiles à gérer.

Le recours à la mécanisation et à l'automatisation a beaucoup progressé dans le monde viticole.

Article de Céline Bourgeois publié le 4 décembre 2019 sur le site www.vitisphere.com

Le métier de vigneron face à la robotisation Vitisphere

Longtemps éloignées du vignoble, les nouvelles technologies commencent à s'y faire sérieusement une place. Parmi elles, les robots pourraient être de vrais atouts pour les vignerons... à condition d'en maîtriser les usages.

A l'occasion de la conférence organisée par le FIRA sur le thème « *Des robots pour mes vignes ? Mon métier évolue* », plusieurs questions ont été abordées notamment autour de la pénibilité du travail des viticulteurs.

Parmi les intervenants, François Purseigle, professeur des universités l'INP-ENSAT a notamment souligné : « *les tâches répétitives, manuelles et fatigantes n'ont aucune plus-value qualitative ou quantitative dans la profession de vigneron et peuvent être considérées comme des tâches facilement automatisables voire robotisables* ». Un point de vu soutenue par Bruno Tisseyre, professeur à Montpellier SupAgro. « *L'utilisation de robots au vignoble peut clairement diminuer la pénibilité, renforcer l'attractivité du métier et redistribuer du temps de travail vers des opérations ayant une plus forte valeur ajoutée* ».

Selon les experts, la robotique trouve ainsi un champ d'application pour toutes les opérations lentes pénibles et répétitives, pour lesquelles la présence de l'homme n'est pas forcément nécessaire. « *Encore faut-il maîtriser quelques fondamentaux* » souligne François Purseigle.

Savoir communiquer les bonnes informations

Parmi ces fondamentaux figurent en première ligne l'automatisation de la récolte d'information. En effet, selon l'intervenant, « *il est impératif de maîtriser et de donner les bonnes informations au robot afin qu'il puisse fonctionner correctement. Or, ces informations doivent être particulièrement fiables et objectives et la subjectivité de l'appréciation par l'homme peut parfois poser problème. En outre, les robots requièrent parfois des informations précises que l'homme ne peut détecter. Par exemple des prélèvements et analyses à effectuer lors des contrôles de maturité, la phénologie de la vigne, mais surtout de la détection précoce de maladies* » explique François Purseigle.

Savoir renseigner le zonage

Sur un autre plan, le zonage et la cartographie des parcelles apparaissent comme un enjeu important dans l'automatisation viticole, aussi bien pour une meilleure surveillance que pour l'utilisation plus facile des machines. « *Une automatisation dans ce domaine peut être une aide conséquente, par exemple lors des traitements ou de la récolte. A condition toutefois d'avoir bien renseigné au préalable la zone d'application et de travail* », remarque Cédric Séguineau, animateur de la commission sécurité au CEMA.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Le recours à la mécanisation et l'automatisation évolue peu dans le monde viticole.

Commentaire : Disponibilité de la main d'œuvre, en particulier dans les nouvelles régions viticoles.

Grace au Label Bas Carbone, et à un prix de rachat rémunérateur, et un système de Paiement de service Écosystémiques (PSE) simple à mettre en œuvre, les réductions d'émissions de carbone des exploitations viticoles sont rentables.

Les PSE permettront au SMRB et à la CCSB d'accompagner **41 exploitants agricoles du territoire sur les 5 ans à venir**. Le PSE Saône-Beaujolais accompagne une majorité des exploitants sur les deux briques du PSE (gestion des structures paysagères ou « infrastructures agroécologiques (IAE) » et gestion des systèmes de production agricole) pour l'ensemble de leurs surfaces agricoles utiles soit 4 000 hectares au total.

Enjeux retenus :

Le territoire de la CCSB représente une **ressource d'intérêt majeur pour l'eau potable tant quantitativement que qualitativement** avec une démarche d'animation en cours sur l'Aire d'Alimentation de Captage (AAC) de Belleville-en-Beaujolais, identifiée comme « prioritaire ». **La trame turquoise** - espace fonctionnel nécessaire à la bonne expression de la biodiversité aquatique et humide - est également un enjeu fort sur le territoire.

Zones cibles retenues :

Afin de répondre aux exigences de l'Agence de l'Eau RM&C et aux enjeux du territoire, les exploitants recrutés dans le PSE exercent une grande partie dans l'AAC et dans la trame turquoise. **Les exploitations engagées ont en moyenne 76 % de leur SAU dans ces zones à enjeux.**

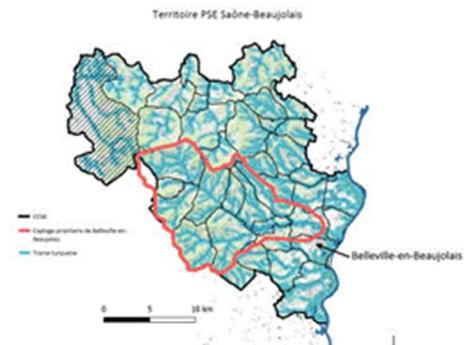
Localisation Les exploitations engagées dans le PSE Saône-Beaujolais ont une grande majorité de leurs parcelles sur le territoire de la CCSB.

Le territoire de la CCSB présente des paysages différents et contrastés dont les limites se lisent aisément d'Est en Ouest :

- **La plaine alluviale de la Saône** où l'on trouve principalement des grandes cultures, et dans une moindre mesure du maraîchage et de l'horticulture sur des sols de bon potentiel agronomique. Sur cette zone, on observe un repli de l'élevage bovin et de l'arboriculture au profit du maraîchage en recrudescence depuis le début des années 2010. La pression urbaine y est également la plus forte du territoire.

- **Les côteaux vallonnés du Beaujolais** où la culture de la vigne est implantée sur les versants. Le territoire de la CCSB est couvert par 11 des 12 AOC du Beaujolais (Beaujolais, Beaujolais village, Brouilly, Chénas, Côte de Brouilly, Chiroubles, Fleurie, Juliéna, Morgon, Moulin à Vent, Régnié). Le Beaujolais est à la recherche d'un nouvel équilibre économique de la filière consécutif à une importante déprise agricole.

- **Les monts du Beaujolais** où les activités principales sont l'exploitation forestière et l'élevage.



Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Malgré le label bas carbone et faute d'un prix de rachat rémunérateur et d'un système de Paiement de service Écosystémiques (PSE) simple à mettre en œuvre, les réductions d'émissions de carbone des exploitations viticoles ne sont pas rentables

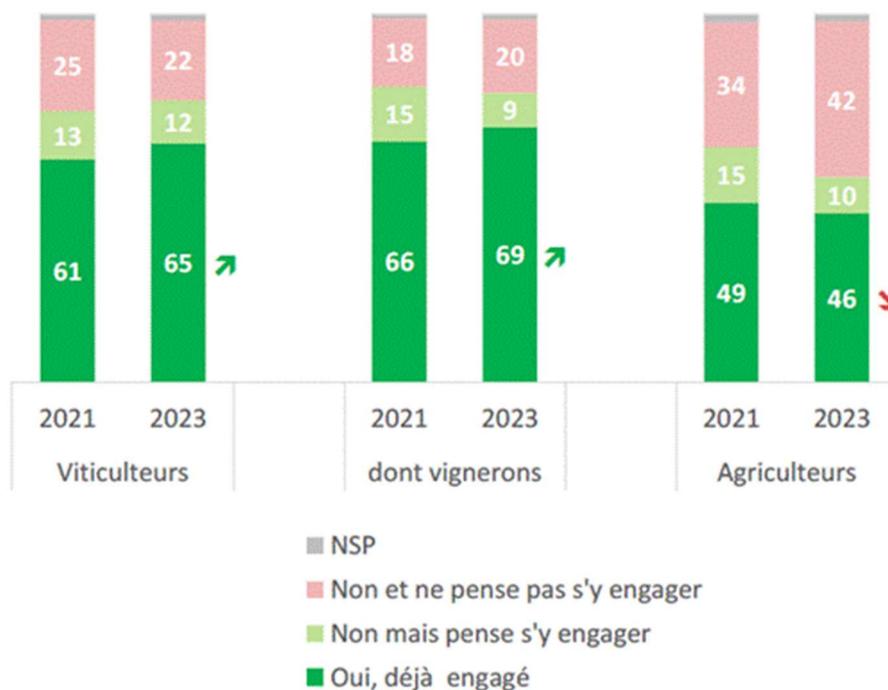
L'agroécologie s'est développée dans la filière.

Agriculture durable

Un engagement fort des viticulteurs dans l'agroécologie



Diriez-vous que votre exploitation est déjà engagée dans une **DÉMARCHE AGRO ÉCOLOGIQUE** ? Si non, envisagez-vous de vous y engager d'ici 5 ans ?



Source : Enquête Agriculture-Viticulture BPCE-BVA 2023

L'engagement des viticulteurs dans une démarche agroécologique **progresses nettement** entre 2021 et 2023, à l'inverse des agriculteurs qui restent en deçà. Cet engagement est particulièrement élevé parmi les **vignerons**(69%).

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus L'agroécologie reste marginale dans la filière

Les problématiques liées à la fertilité des sols sont de plus en plus importantes notamment pour les vignobles du sud.

Les œnologues narbonnais inquiets du manque d'eau :
«Les sols perdent leur fertilité»

LA DÉPÊCHE

Publié le 07/11/2018 à 03:51 , mis à jour à 07:53

Lionel Ormières

La situation sanitaire des vignes du Languedoc inquiète deux œnologues narbonnais, Marc et Mathieu Dubernet. Le manque d'eau est au cœur du problème selon eux, même si cela semble paradoxal au regard des intempéries du mois dernier.

L'alerte a été lancée lundi après-midi par Marc et Mathieu Dubernet. Les deux œnologues père et fils, à la tête du laboratoire du même nom, recevaient la visite d'une délégation du Grand Narbonne et de la Région (représentée par Sébastien Pla) dans le cadre du «Mois de l'économie». L'Agglo s'attache ainsi à «valoriser la réussite» de ces PME qui sont les fleurons de son territoire... mais chez Dubernet, on ne se contente pas d'une rencontre protocolaire. On profite au contraire de ce coup de projecteur pour tirer la sonnette d'alarme.

L'eau, le «facteur limitant»

«C'est un rôle citoyen, estime ainsi Mathieu Dubernet. Nous disposons d'outils d'analyse originaux, ainsi que de centaines voire de milliers de données qu'aucun autre organisme ne possède. Dès lors, l'enjeu consiste à donner du sens à ces analyses». Ce qu'ont fait hier les deux spécialistes, en s'exprimant sur la situation sanitaire des vignes du Languedoc... et donc du Narbonnais.

«Les sols de nos régions perdent leur fertilité dans des proportions qui nous effraient», lance Mathieu Dubernet. Et les répercussions sont déjà visibles. «En 1984, le degré alcoolique moyen des vins du Narbonnais était de 11,5 °C, note Marc Dubernet. Cette année, cette moyenne est de 14 °C. Le réchauffement climatique n'est pas la seule cause de cette évolution, mais il y participe». «Entre 2011 et 2017, la concentration minérale de la sève a chuté de 50 %, poursuit Mathieu. Or l'essence d'une Appellation d'origine, c'est la vie du terrain. Si les sols n'expriment plus rien...».

Pour inverser la donne, Marc et Mathieu Dubernet estiment qu'il «ne manque qu'une seule chose» : l'eau. «On peut trouver cela paradoxal, au regard des intempéries du mois dernier. Mais le problème, c'est la répartition de ces eaux : les sols ne font plus la jonction entre deux épisodes pluvieux». L'élément liquide devient ainsi le «facteur limitant», dont il conviendrait d'envisager un nouvel usage. «L'eau doit être associée à la vigne, insiste Mathieu Dubernet. En cela, c'est une révolution. La vigne est fille de la Méditerranée et elle a encore des choses à dire, mais il faut se battre afin qu'elle continue de se sentir bien chez nous». Pour Jacques Bascou, président de l'Agglo, il y a lieu d'optimiser encore «la récupération et l'utilisation de l'eau recueillie lors des grosses pluies telles que celles d'octobre». Les œnologues, en tout cas, sont formels : «Les transformations de notre environnement impliquent une réaction immédiate».

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Plusieurs solutions (pratiques et traitements) permettent d'atténuer les problématiques de la fertilité des sols.

L'eau devient une denrée de plus en plus rare et précieuse qui incite à des évolutions de process, des économies d'utilisation et des arbitrages d'usage volontaires ou sous pression réglementaire. .



Réutiliser les eaux usées pour irriguer la vigne

Chaque été, les vignes doivent faire face à des températures de plus en plus élevées et au manque d'eau. L'Unité expérimentale de Pech Rouge à Gruissan a développé une solution pour lutter contre le dépérissement de la vigne malgré la diminution des ressources en eau : utiliser des eaux usées traitées pour l'irrigation.

Publié le 11 août 2020

Le changement climatique se traduit par une augmentation de l'évapotranspiration, des pluies plus irrégulières et des sécheresses plus sévères. Ces fortes contraintes hydriques ont de graves conséquences sur le développement de la vigne, en réduisant les rendements et la qualité du raisin, avec par exemple des arômes moins intenses. L'irrigation de la vigne devient donc indispensable : depuis les années 2000, 15% des vignes des régions Languedoc-Roussillon et PACA sont irriguées, soit environ 45000 ha auxquels s'ajoutent 2000 ha chaque année.

Satisfaire cette forte demande en eau crée des tensions sur la ressource disponible, d'autant plus que les besoins de la vigne coïncident avec l'augmentation de la population estivale dans les régions méditerranéennes. L'arrivée des estivants engendre également une augmentation du volume des eaux usées domestiques (ménagères et eaux-vannes). Or, en France, seulement 2% des eaux usées traitées sont réutilisées tandis que 98% sont rejetées dans les hydrosystèmes.

Mieux gérer la ressource en eau

A travers son projet collaboratif de recherche Irri-Alt'Eau 2.0 (1), l'Unité expérimentale INRAE de Pech Rouge (UEPR) développe avec ses partenaires la réutilisation des eaux usées et répond ainsi au triple enjeu de la gestion de l'eau et de l'irrigation de la vigne : Remédier au manque d'eau dans les sols, conséquence des sécheresses continues, sans prélever sur les ressources en eau naturelles.

Eviter les conflits d'usages en utilisant une ressource disponible et sans risque de restriction/coupure d'eau.

Assurer une ressource alternative d'eau de qualité physico-chimique et microbiologique maîtrisée, dans un cadre réglementaire précis, et diminuer le rejet dans les milieux naturels des eaux usées insuffisamment traitées et polluantes.

(...)

Hernan Ojeda, UNITÉ EXPÉRIMENTALE DE PECH ROUGE (UEPR1)

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus L'eau n'est pas assez considérée comme rare et précieuse pour inciter à améliorer la gestion de l'eau

D'autres formes d'engagement dans la durabilité de la production (HVE, cahier des charges privés, ...) concurrencent la bio avec succès.

Bio et HVE

Les viticulteurs en pointe, vers un ralentissement du bio à l'instar des agriculteurs ?

**Le bio poursuit sa progression (+2 pts vs 2021)
mais les intentions de conversion sont en baisse (-5 pts vs 2021)**

19%

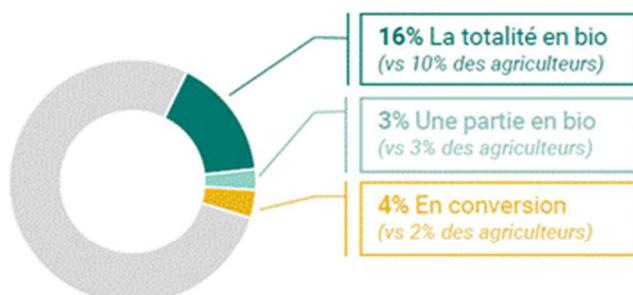
des viticulteurs
produisent en bio
actuellement
(+2 pts vs 2021)

6%

l'envisagent
(-5 pts vs 2021)

6%

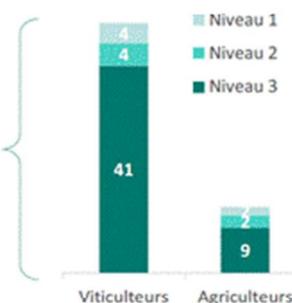
envisagent de **quitter**
l'agriculture biologique
au cours des 5
prochaines années



**Le succès massif du label HVE
auprès des viticulteurs**

Source : Enquête Agriculture-Viticulture
BPCE-BVA 2023
Q3. Êtes-vous en bio pour au moins une
de vos productions ? Q4. Envisagez-vous
de vous convertir à l'agriculture
biologique pour au moins une de vos
productions dans les 5 ans ? Q4B.
Envisagez-vous de vous quitter
l'agriculture biologique dans les 5 ans ?
(Base En bio ou en conversion) Q4D.
Disposez-vous du label HVE ? Et si oui
de quel niveau ?

49%
des viticulteurs
disposent du **label**
HVE, tous niveaux
confondus.



Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus Malgré l'émergence de nouvelles formes d'engagement dans la durabilité, le bio reste le plus connu et le plus demandé

L'innovation (viti ou oeno) est de mieux en mieux connue, comprise et appréciée par les consommateurs.

Communication SITEVI publiée le 08/11/2021 sur le site www.vitisphere.com



Vitisphere

Plus de fraîcheur, moins d'intrants : ces avancées œnologiques qui s'adaptent aux nouvelles exigences des consommateurs

La tendance est là, depuis plusieurs années déjà : dans un contexte de réchauffement climatique et de nouveaux modes de consommation, les œnophiles tendent vers la fraîcheur et plébiscitent davantage les vins blancs, rosés et effervescents. Des consommateurs qui, dans le même temps, attachent de plus en plus d'importance aux intrants utilisés en cave. Une exigence bientôt renforcée par la prochaine obligation d'étiquetage nutritionnel. Dès lors, de nouvelles solutions deviennent nécessaires pour guider le profil organoleptique de ses vins. Lors du SITEVI 2021, du mardi 30 novembre au jeudi 2 décembre à Montpellier, chercheurs et entreprises seront réunis pour présenter les dernières avancées en la matière. Le groupe d'experts Vinseo présentera ainsi ses dernières expériences d'application d'une levure Lanchancea, « sélectionnée pour sa capacité à produire de l'acide lactique naturellement à partir des sucres du moût ». Le laboratoire Nyseos et l'IFV dévoileront, quant à eux, leurs derniers résultats de recherche sur l'équilibre azote-lipides dans les moûts. Parmi les exposants, l'entreprise Parsec présentera « Nectar by ADCF », un système de gestion intelligente du CO2 fermentaire, destiné à favoriser l'expression aromatique. Une innovation en lice aux SITEVI Innovation Awards. Également nommé, le groupe Vinventions fera la lumière sur la nouvelle fonctionnalité du PolyScan C200, un test pour prédire l'évolution des vins. Toujours dans cette exigence de maîtrise des profils organoleptiques, la masterclass de dégustation Vins sans sulfites mais pas sans maîtrise aura lieu mardi 30 novembre 2021.

PHILIPPE COTTEREAU, INSTITUT FRANÇAIS DE LA VIGNE ET DU VIN

« L'équilibre azote-lipides dans les moûts est fondamental »

« La conférence sur la gestion de la balance azote-lipides dans les moûts, pilotée par Nyseos, présentera les derniers résultats d'expérimentation en la matière. Cet équilibre est fondamental pour le bon déroulé des fermentations comme pour l'orientation du profil aromatique (...). Les thèmes de la fertilisation azotée à la vigne et du débourageage seront particulièrement abordés. »

JULIEN LECOURT, DIRECTEUR R&D, VIGNOBLES BERNARD MAGREZ

« Le salon permet de voir ce qui relève du projet et ce qui relève de la réalité »

« (...) Les solutions de digitalisation du chai, ainsi que toutes les innovations promettant de garantir le potentiel aromatique de nos vins, nous intéressent particulièrement. Nous serons à l'écoute des levuriers, ou encore des tonneliers. Beaucoup d'acteurs sont en train d'émerger. Le salon permet de voir ce qui relève du projet et ce qui relève de la réalité. »

AUDREY MARTINEZ, ŒNOLOGUE, BLOG « La WINEista »

« J'espère des avancées dans l'analyse des brettanomyces »

« L'œnologie a beaucoup avancé ces dernières années (...). Mais il y a un domaine dans lequel j'attends des avancées : l'analyse des brettanomyces. Jusqu'ici, on a peu d'outils efficaces pour suivre les populations. Cela empêche d'agir à temps, et de mettre en place des mesures préventives, comme des collages ou des soutirages. (...) »

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus L'innovation reste discrète pour ne pas porter atteinte au mythe de la production artisanale du vin.

La différenciation par des cépages rares, anciens et retrouvés, voire nouveaux et résistants, est un élément essentiel dans l'attractivité de la filière.



(...) Le réveil des cépages oubliés : des initiatives pour sauver le patrimoine viticole

Dans ces dernières années, le monde du vin a assisté à un phénomène fascinant : le réveil des cépages oubliés. De nombreux vigneron, œnologues, et même des institutions universitaires, ont pris l'initiative de redécouvrir et de ressusciter ces variétés de raisins presque disparues, dans une volonté de préserver la diversité et le patrimoine viticole.

Un des exemples les plus significatifs est celui du projet "Resurrecting Ancient Wines" dirigé par l'Université de la Rioja en Espagne. Les chercheurs ont entrepris un travail minutieux pour identifier et cataloguer les variétés de raisin anciennes et presque oubliées de la région. Leur objectif est de réintroduire ces cépages dans la production vinicole moderne, en exploitant leurs caractéristiques uniques pour créer des vins qui se distinguent par leur originalité et leur saveur.

En France, le domaine de Vassal, situé en Languedoc-Roussillon, abrite l'un des plus grands conservatoires de vignes au monde avec plus de 7 500 variétés de vignes provenant de 50 pays. Cette collection exceptionnelle a pour objectif de préserver le patrimoine viticole mondial et de permettre sa valorisation. Des cépages anciens et presque oubliés y ont ainsi trouvé refuge et sont cultivés dans le respect de la biodiversité.

D'autres actions sont menées par des vigneron passionnés et engagés. L'association italienne "Vitae Project" a ainsi pour mission de sauver les cépages en voie de disparition en Italie. L'association identifie les vieilles vignes, recueille des échantillons, les propage et les réintroduit dans la production vinicole.

Ces initiatives sont essentielles pour préserver la biodiversité viticole. Elles permettent non seulement de sauver de l'oubli des variétés de raisins uniques, mais aussi de proposer aux consommateurs des vins de caractère, différents des vins standardisés que l'on trouve souvent sur le marché. Le réveil des cépages oubliés est donc une démarche qui bénéficie à tous : à la planète, aux vigneron, et aux amateurs de vins.

Cépages rares et oubliés : leur rôle dans la production de vin d'aujourd'hui et de demain

Les cépages rares et oubliés jouent un rôle significatif dans la production viticole d'aujourd'hui et de demain, malgré leur rareté apparente. Leur importance réside dans le fait qu'ils représentent une part de l'histoire viticole de chaque région, une empreinte génétique unique qui a survécu au fil du temps et qui peut encore apporter une contribution significative à la biodiversité du vin. (...)

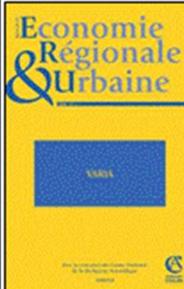
De plus, ces cépages rares et oubliés peuvent jouer un rôle crucial dans la lutte contre le changement climatique. En effet, certains de ces cépages anciens sont plus résistants à la sécheresse ou à certaines maladies que les variétés plus courantes. Par exemple, le cépage Assyrtiko de Grèce est connu pour sa résistance à la sécheresse, ce qui le rend particulièrement précieux à une époque où de nombreuses régions viticoles sont confrontées à des défis liés au changement climatique.

En outre, ils peuvent également offrir de nouvelles saveurs et arômes aux amateurs de vin. Avec le renouveau de l'intérêt pour les vins naturels et biodynamiques, de nombreux vigneron cherchent à explorer des variétés moins connues pour offrir quelque chose de nouveau et d'excitant à leurs clients. (...) En somme, les cépages rares et oubliés ont beaucoup à offrir à la production de vin d'aujourd'hui et de demain. Ils représentent un héritage précieux qui peut enrichir la diversité des vins, aider à faire face aux défis du changement climatique et offrir de nouvelles expériences gustatives aux amateurs de vin.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus *Au-delà des quelques cépages bien connus par les consommateurs, la différenciation par la communication sur d'autres cépages ne fonctionne pas.*

Les coopératives viticoles restent strictement liées à leur territoire d'origine, participent à son aménagement, et en tirent une légitimité sociale et sociétale.



Extrait de : « **Fusions des coopératives viticoles et ancrage territorial** » par Marie-Claude

BÉLIS-BERGOUIGNAN, Professeur de sciences économiques GREThA, Université Montesquieu

Bordeaux IV, et Nathalie CORADE, Maître de conférences en économie

EGERIE, École Nationale des Ingénieurs des Travaux Agricoles de

Bordeaux, publié dans la **Revue d'Économie Régionale & Urbaine 2008/1 (mars)** et consultable sur le site internet **www.cairn.info**



L'ancrage territorial, facteur de lock-in spatial

(...), la structure coopérative en elle-même limite les stratégies de croissance. La circonscription territoriale qui définit l'aire territoriale sur laquelle la coopérative peut puiser ses ressources (surfaces) limite la capacité d'extension de la surface viticole et ce, à partir de deux phénomènes : celui de la non-élasticité des surfaces sur un territoire donné, celui de la concurrence sur une même aire territoriale de plusieurs coopératives. En effet, dans les zones à forte présence de l'activité viticole, ce qui est le cas en Gironde par exemple, il n'est pas rare qu'un même espace soit partagé par plusieurs coopératives. De surcroît, elles ont souvent à faire face à la concurrence de caves particulières quand il ne s'agit pas de grands châteaux à la notoriété bien affirmée. Se surajoutent les risques classiques, encourus par les coopératives, de départ de coopérateurs tentés par l'aventure individuelle jugée souvent, plus valorisante et valorisable.

Ainsi, la faiblesse voire l'absence de capacité à accroître leurs rendements ou leurs surfaces, à augmenter le nombre des adhérents, à développer la production sont autant de limites à la mise en œuvre de stratégies de croissance. Pour les coopératives étudiées, elles ont pour la plupart enregistré, avant la fusion, des déperditions notables de leurs adhérents (allant parfois jusqu'à 20 %) dans un contexte de quasi-stagnation de leurs surfaces viticoles et de leur production en volume. La réduction du nombre des adhérents, à la fois conséquence des difficultés rencontrées et tentative de les dépasser par l'amaigrissement de la structure productive, a révélé leurs insuffisances dans le nouveau contexte de la demande.

Ces coopératives ont donc connu le sort, classique, des activités agricoles en général et des activités de terroir en particulier, de liaisons à la terre et à une origine géographique pénalisantes. Dès lors, leur ancrage territorial s'est mué en un enfermement, proche d'un authentique lock-in spatial (RALLET et TORRE, 2004). Avec BOSCHMA (2005), on notera que ce lock-in spatial est aussi cognitif, puisque l'accès à de nouveaux marchés suppose des compétences et aptitudes inédites, et organisationnel, puisque son dépassement suppose aussi la transformation de l'organisation coopérative.

Néanmoins, cette situation n'est pas apparue comme irrémédiable, les fusions apparaissant comme susceptibles d'aider à la surmonter. Les entretiens conduits auprès des dirigeants de structures issues de ces fusions ont corroboré l'idée que ces dernières constituent, en premier lieu, le moyen de déverrouiller, tout au moins partiellement, le lock-in spatial. Notamment, parce qu'elles peuvent permettre d'élargir l'échelle des réseaux partenariaux, qu'il s'agisse des réseaux de clientèle et de distribution, ou des réseaux de fournisseurs.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus : *Les coopératives viticoles n'ont plus de lien au territoire, se développent hors de leur région, voire à l'étranger, et deviennent un regroupement de personnes autour d'un projet en vue de construire sa valeur ajoutée sur son efficacité économique..*

L'implantation des vignobles hors des régions traditionnelles est fortement contrainte par des zonages écologiques, environnementaux ou sociétaux, la culture de la vigne se maintient dans ses limites actuelles.

Extrait d'un article de Jean-Baptiste Ancelot publié le 29/03/2020 sur avis-vin.lefigaro.fr



La Norvège, vignoble le plus septentrional

Réchauffement climatique, cépages résistants, ingéniosité et grain de folie permettent à la Norvège de repousser les limites de la viticulture et de placer le pays sur la carte du vignoble mondial.

(...) Lilliputienne par la taille de son vignoble avec à peine 50 000 pieds de vigne répartis sur environ 10 hectares, la Norvège intrigue. Qui y produit du vin ? Et dans quelles conditions ? Rencontre avec Erik Lindas, président de l'association des vignerons norvégiens et fondateur du domaine Skudenest Gaard (...). Localisé sur la commune de Søgne, (...) Skudenest Gaard se situe à l'extrême sud de la Norvège, sur le 58e parallèle nord. C'est ici que l'ensoleillement est maximal. "Chaque région du monde, avec son climat, a ses spécificités. Avec le froid et des étés ensoleillés, la Norvège a du potentiel dans les vins effervescents et blancs." Dans la semaine, Erik est chef de chantier. Sur son temps libre, et avec le soutien de sa femme May, il endosse la casquette de vigneron. À deux, ils s'occupent de la ferme (moutons, abeilles). Leur domaine a vu le jour en 2012 quand Erik a planté 400 pieds de solaris en blanc et 400 de rondo en rouge ; auxquels il ajoutera par la suite quelques pieds de cabernet cortis (rouge). Une production de quelques dizaines de bouteilles par an que l'on s'arrache pour la rareté. "Il est plus simple de faire et vendre du vin en Norvège qu'en France. Les gens font la queue pour acheter l'une de nos bouteilles ; sans même, parfois, avoir dégusté le vin." Avec une température annuelle de 8 °C, soit des moyennes de 1 °C en février et 16 °C en juillet, le défi majeur pour la vigne reste le gel, tardif au printemps et précoce en automne. Ainsi, la majorité du vignoble norvégien est planté avec des cépages résistants au froid, à l'humidité et aux maladies. (...)

<https://glosario.wein.plus/vignoble-le-plus-septentrional>

wein.plus
your plus in wine expertise

Vignoble le plus septentrional

(...) Le vignoble le plus septentrional en matière de viticulture de qualité est le Werderaner Wachtelberg, situé dans la ville allemande de Werder (Brandebourg), à 52 degrés 23 minutes de latitude nord. Il existe des vignobles encore plus septentrionaux sur l'île de Sylt, dans le Land allemand du Schleswig-Holstein, à 54 degrés 54 minutes, appartenant à la cave Ress Balthasar, où l'on ne peut toutefois produire que du vin de pays. D'autres sont situés dans la province méridionale de Skåne, près de la côte baltique en Suède, ainsi que le domaine viticole "Eventyrvin" près de Gvarv en Norvège. En raison du changement climatique, il faut s'attendre à ce que les zones viticoles de l'hémisphère nord s'étendent vers le pôle au cours des prochaines décennies. En Europe, les pays suivants sont candidats à cet égard : le Danemark, l'Angleterre, les Pays-Bas, la Pologne et la Suède, ainsi que l'Ukraine.

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus L'implantation des vignobles hors des zones traditionnelles n'est pas soumise à de fortes contraintes, on assiste à une extension de la vigne hors des bassins actuels (y compris dans les pays septentrionaux), par exemple pour satisfaire des marchés de niche à production locale.

Les cultures se sont déplacées sur la carte de France, la vigne est remontée vers le nord, dans le sud elle est couverte de panneaux photovoltaïques coulissants essentiellement

Vitisphere

Anti-coup de soleil et antigrêle pour cette vigne sous ombrière photovoltaïque

Créant un microclimat, le système Ombrea recouvre de premières vignes en Provence. Les parcelles sont moins touchées par les coups de chaud et l'outil est payé par la production d'électricité. Un partenariat avec Groupama ouvre des voies assurantielles.



L'INDÉPENDANT

Laura Causanillas

Le dispositif de vignes agrivoltaïques du domaine De Besombes a été inauguré à Clair. Un concept accompagné par Sun'Agri comme tel est déjà le cas à Tresserre pour des vignes et à Lluïa pour des poiriers.

Des pieds de vignes naissants abrités par des armatures d'acier et des panneaux solaires inclinés. C'est en voulant combiner la tradition à l'innovation que le vigneron Damien De Besombes a pris le pari de doter certaines de ses parcelles viticoles de la technologie agrivoltaïque. Les conditions climatiques extrêmes dans les Pyrénées-Orientales, à savoir la sécheresse prégnante et le manque d'eau criant, ne sont pas étrangères à cette démarche. Désormais, à l'ombre de panneaux photovoltaïques, à Clair, germent de futurs ceps de vignes. *"L'enjeu est de les protéger pour produire le plus confortablement possible du vin, justifie le vigneron indépendant à la tête du domaine familial. Car beaucoup d'entre eux grillent, victimes de stress hydrique et d'excès solaire."*

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus : *Aujourd'hui la France n'est plus un grand pays viticole : le nord n'est pas adapté, le sud est trop chaud, sec et risqué en terme d'aléas climatiques.*

Hypothèse :

La cohabitation rurbain / agriculteur (y compris viticulteur) se dégrade et se traduit par la création d'espace "vert" (forestier par exemple) ceinturant les agglomérations et rejetant l'agriculture dans des espaces spécialisés à faible densité.

TURB348

Article de Pierre-Marie Puaud publié le 20/07/2016 sur le site france3-regions.francetvinfo.fr

Les agriculteurs en conflit de voisinage : la FDSEA du Calvados lance une pétition



La cohabitation entre les agriculteurs et les urbains venus s'installer aux champs n'est pas toujours simple. "La campagne vous accueille, soutenez-là" répondent la FDSEA, les Jeunes Agriculteurs et la Chambre d'Agriculture du Calvados.

La pétition plaide pour "un maintien des fermes à la campagne": la revendication peut sembler incongrue tant il semble logique qu'une exploitation agricole soit implantée en milieu rural. Mais aujourd'hui, la FDSEA et les Jeunes Agriculteurs assurent ne plus se sentir plus tout à fait chez eux à la campagne. "Tout est parti de quelques plaintes qui ont fini au tribunal, explique Patrice Lepointeur. Il y a sans doute d'autres moyens plus intelligents de résoudre un différend, poursuit le patron de la FDSEA du Calvados. Essayons au moins de nous comprendre".

Le bruit et l'odeur...

Le sujet n'est pas tabou, mais il est souvent évoqué avec un peu de gêne. Combien d'agriculteurs ont vu les ennuis arriver avec la construction de quelques pavillons à proximité de leur exploitation ? Au bout de quelques temps, il n'est pas rare que des voisins se plaignent "du bruit" et "des odeurs". "Souvent, ces néo-ruraux partent le matin, ils rentrent le soir, et on ne se voit quasiment jamais : cela entretient la méfiance." Parfois, la gêne occasionnée par l'activité agricole dégénère en conflit de voisinage.

Pesticides et bouillie bordelaise

Le va-et-vient des machines, les effluves émanant des troupeaux et des bâtiments d'élevage, la terre laissée par les tracteurs sur les petites routes pendant l'ensilage : les urbains venus s'installer à la campagne déchantent parfois en découvrant qu'ils devront composer avec les nuisances générées par l'agriculture. "Et puis il y a les pulvérisateurs ! s'étrangle Patrice Lepointeur. C'est un appareil destiné à protéger les plantes d'un certain nombre d'assauts. C'est un peu comme le jardinier qui met de la bouillie bordelaise. Mais comme ils ne savent pas ce qu'on pulvérise, ils parlent de pesticides. (...) Le mot pesticide, c'est comme si on diffusait la peste. Nous, on parle de produit de protection. Le pesticide, c'est le langage du citoyen qui ne cherche pas à savoir ce qu'il y a dans le pulvérisateur". Dans mon canton, on maintient le comice agricole. En général, les neo-ruraux y participent. C'est un bon moyen d'expliquer notre travail, espère-t-il. Tous les agriculteurs ne sont pas exempts de reproche. D'un autre côté, j'ai connu le risque de désertification des campagnes : les néo-ruraux évitent aussi que se vident nos bourgs. Les écoles, les commerces vivent grâce aux néo-ruraux. Il faut qu'on ait davantage de liens et de communication. Il faut apprendre à vivre ensemble".

Commentaires / Argumentaire / conditions d'emploi / versus

Versus : Les précautions prises et la mise au point de mode de conduite adaptés (variétés résistantes, alimentation du bétail limitant les odeurs, 0 pesticides, engins silencieux,...) permettent une agriculture (et une viticulture) à proximité immédiate des villes voire dans les villes, sous forme de jardinage généralisé.

Annexe 2 - Participants

> Cellule d'animation

Les titres et qualités indiqués ci-dessous correspondent à la situation au début de l'exercice, en mars 2022

BEAUCLAIR Jacques, président d'Embouteillage services (bouchage et conditionnement du vin)

BLONDIN Bruno, Enseignant chercheur Microbiologie en œnologie, Institut Agro Montpellier

BŒUF Agnès, Gérante AOC Conseils (réseau national d'accompagnement dédié au monde du vin)

BOISSIER Benjamin, directeur R&D VIVELYS (solutions œnologiques)

CESCHI Florian, Directeur Ciatti Europe (courtage en vins, mouts, concentrés et spiritueux)

CHAILLET Audrey, Présidente fondatrice EtOH (marketing et communication digitale)

CHERIET Foued, Enseignant chercheur Stratégie internationale et marketing, Institut Agro Montpellier

DUREL Anne-Claire, Conseillère d'entreprise CER France (expertise comptable)

FAVAREL Jean-Luc, Directeur R&D Pera Pellenc (fabricant de matériel vinicole)

NARJOU Sébastien, Consultant formateur expert RSE pour Institut Coopératif du vin et Montpellier Business School

NATOLI Jean, Dirigeant fondateur du laboratoire d'œnologie Natoli & Associés

PALANCADE Jean-Paul, Directeur AgroSud (réseau de distributeurs d'agrofourriture)

QUILLET Sophie, Cheffe de service adjoint, FranceAgriMer Occitanie

SOMMIER Olivier, Directeur R&D Ertus Group (société de services dédiée à la filière des vins et spiritueux)

VEYRIER Michel, Gérant fondateur de Vinea Transaction (réseau d'agences immobilières spécialisées dans la transaction de propriétés viticoles)

> Noyau permanent

AIGRAIN Patrick, Chef du service "Analyses et fonctions transversales et multifilières" FranceAgriMer

BRUGIERE Françoise, Cheffe de la Mission Prospective FranceAgriMer

HANNIN Hervé, Directeur du développement et de l'expertise du Pôle Vigne et Vin, L'Institut Agro Montpellier

> Experts ponctuels

BERNARD Nicolas, Directeur département Conseil & Ingénierie Viti-Vinicole Pellenc Group

MEYER Marc GROUPAMA Assurances

ADAM Marco, Ciatti Chili

DEBAR Jean-Christophe, Fondateur PluriAgri

DEPLANCHE Thibaut, DG Celesta Lab (conseil en biologie des sols)

ISSALY Michel, Vigneron, Domaine de la Ramaye

TRANIER Jacques, DG Vinalie (Union des caves coopératives de Téco, Fronton, Rabastens et Côtes d'Olt).

DESVARD Didier, Lowatt (Gestion de l'énergie)

PLADEAU Valérie SudVinBio, chargée de mission qualité œnologie

LES ÉTUDES

Prospective VINSEO 2040-2045 - Rapport
édition janvier 2025



Directrice de la publication : Christine Avelin
Rédaction : direction Marchés, études et prospective
Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 ■ www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR
 FranceAgriMer FR