



Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux

FORCES, FAIBLESSES ET PERSPECTIVES DE LA

VITICULTURE DU VAUCLUSE

Rapport rédigé par

Jean-Baptiste DANEL

Ingénieur Général du Génie rural,
des Eaux et des Forêts

Août 2009

CGAAER - 1862

RESUME

Depuis 2003 (récolte 2002) la viticulture du Vaucluse traverse une crise importante liée à la mévente des vins produits, à la baisse des prix pratiqués par les acheteurs, à la diminution des rendements provoqués par le réchauffement climatique. A la demande de représentants professionnels rencontrés sur place, le Ministre de l'agriculture a demandé un rapport sur les forces faibles et perspectives de la viticulture du Vaucluse.

A l'issue de deux déplacements sur place au premier semestre 2009, et de nombreuses rencontres avec les professionnels et les administrations locales, le rapporteur s'est efforcé de répondre à cette demande en passant en revue les différents facteurs de production des vins en Vaucluse, leurs situation présente et les perspectives d'amélioration que l'on pouvait envisager.

Tout d'abord, les vins de cette zone sont caractérisés par leurs rendements relativement faibles (aux environs de 45 hl/ha ces dernières années) comparés à ceux des autres grandes régions viticoles françaises, et plus encore internationales. Cette situation, qui est la conséquence notamment d'un vieillissement des vignes, du non renouvellement des encépagements et d'une définition des rendements autorisés en AOC (qui représentent plus de 60 % des vins produits), est principalement conditionnée par la disponibilité en eau via l'irrigation. La mise en œuvre de la loi sur l'eau et les milieux aquatiques (LEMA) à partir de 2010 conduira à une réduction, toutes choses égales par ailleurs, des quantités disponibles pour l'agriculture. En d'autres termes, l'accroissement de la disponibilité en eau d'irrigation, qui est la condition d'une augmentation des rendements de ces vignobles, dépendra d'une ressource nouvelle, à savoir le Rhône. Une étude à ce sujet a été confiée par le Préfet à la Chambre d'agriculture de Vaucluse. Il n'est pas exagéré de dire que de ses conclusions dépendra l'orientation que devra prendre la viticulture dans cette région des Côtes du Rhône méridional.

Du côté des gains en matière de prix et de coûts, il faut souligner la dispersion et la petite taille des outils de vinification et de mise en marché. Cette dernière est faite à plus de 70 % en vrac. La capacité moyenne de vinification des caves coopératives est de 42.000 hl. Il n'existe que deux unions de coopératives (Cellier des Dauphins et Cellier de Marrenon), dont l'activité est limitée à la commercialisation en bouteilles, les coopératives continuant de commercialiser directement leurs ventes en vrac. Enfin, la mécanisation de la taille des vignes n'a pas dépassé le stade de la recherche.

Comme pour d'autres régions à prédominance de production de vins AOC, le vignoble du Vaucluse souffre principalement d'une difficulté d'adéquation à la demande mondiale caractérisée par la diminution de la consommation nationale qui constitue encore 75 % de ses débouchés, et par le développement d'une « nouvelle consommation » plus ouverte aux vins dits du Nouveau Monde (ou aux vins de base des voisins italiens et surtout espagnols). C'est donc toute la segmentation des vins de la région qui doit être repensée, comme s'y est d'ailleurs engagée l'interprofession Inter-Rhône, qui regroupe toutes les AOC de la région (sauf Châteauneuf-du-Pape).

Dans ce débat, qui doit tenir compte de l'évolution annoncée par la nouvelle organisation communautaire du marché (OCM), entrée en application le 1^{er} août 2009, un consensus général existe sur une segmentation-produits reposant sur une base large (vin attrayant, « jeune », « simple », aux cépages internationalement reconnus, avec un rendement augmenté, à un prix

modéré mais permettant une rémunération de l'ensemble de la filière, y compris la promotion de la marque) sur laquelle vient se développer la hiérarchie de la qualité AOC existant déjà dans la région. Là où les opinions divergent c'est sur la nature de cette « base » : certains veulent la voir en IGP (c'est-à-dire, en France, en vins de Pays), d'autres en AOC, en l'occurrence des « Côtes du Rhône régionales » revisitées, c'est-à-dire adaptées au maximum toléré par la réglementation.

Le rapporteur considère que, compte tenu de la nouvelle réglementation européenne et de la clarté de la perception de l'offre qui voudraient que l'on réserve la dénomination AOC à des vins qui ne soient justement pas « de base », de l'existence de plusieurs appellations dans la vallée du Rhône, notamment, en Vaucluse, Luberon et Ventoux, qui ne trouveraient pas leur place dans un dispositif centré uniquement sur les Côtes du Rhône actuels, la meilleure hypothèse est celle de renforcer la base en profitant du développement de l'IGP « Méditerranée », et de rétablir une hiérarchie complète des vins du Rhône, si possible en introduisant Luberon et Ventoux dans l'ensemble des Côtes du Rhône (comme le bordelais vient de le faire avec les Côtes de Bordeaux).

Mais cette segmentation n'a vraiment de sens pour la viticulture locale que si elle permet de vendre plus de vins, donc d'en produire plus de façon rentable. Elle est donc largement conditionnée par la possibilité d'une augmentation de la disponibilité en eau pour l'irrigation.

Dans tous les cas, il conviendra de renforcer les forces du vignoble du Vaucluse :

- l'appartenance à la vallée du Rhône, à son image et à sa notoriété,
- l'utilisation de cépages internationaux, syrah et viognier, à développer,
- le production de vins blancs et rosés, notamment en Luberon et Ventoux,
- le côté sain, raisonnable, voire biologique du vignoble,
- une organisation interprofessionnelle ancienne et puissante,
- un appui technico-scientifique de première qualité, apporté notamment par la Chambre et l'interprofession.

Et de remédier à ses faiblesses :

- un rendement faible,
- des structures de mise en marché et de vinification faibles et dispersées,
- des exportations peu diversifiées, et à développer pour compenser un marché national en régression..

Et, par dessus tout, il est impératif de poursuivre la recherche intransigeante de la qualité des vins produits, vendus et mis à la consommation. La crise est née d'une mauvaise qualité. Quelle que soit la segmentation qui sera retenue, le consommateur rendu exigeant par la concurrence ne pardonnera plus d'être surpris par ce qu'il considérera comme un mauvais produit.

SOMMAIRE

I. Préface.....	6
II. Introduction.....	8
III. La situation de la viticulture du Vaucluse.....	8
IV. Observations et propositions.....	10
A. Le rendement. Les quantités produites.	10
1. L'irrigation.....	11
2. Les cépages et les vieilles vignes.....	13
3. La réglementation et les rendements autorisés.	13
B. Augmenter les prix.....	14
1. Vinification et mise en marché	14
2. Restructuration du vignoble	15
3. Régulation des quantités	15
C. Diminution des charges.....	16
1. Production	16
2. Vinification et commercialisation.....	17
3. Promotion.....	17
D. La segmentation de la production et de l'offre.	18
V. Conclusions. Forces, faiblesses et perspectives de la viticulture de Vaucluse.	22
A. Forces	22
a) Le Vaucluse s'inscrit dans la deuxième région productrice d'AOC de France,	22
b) Deux cépages appréciés et connus internationalement : la syrah en rouge et le viognier en blanc.	22
c) Une production de rosés et de blancs bien présente dans les appellations spécifiques au Vaucluse (Luberon et Ventoux).....	23
d) L'existence d'un vignoble « mixte » (AOC, IGP, Vin de Table)	23
e) Un vignoble sain	23
f) Une organisation interprofessionnelle ancienne et forte.....	23
g) Appui technique et recherche appliquée	23
h) Deux structures coopératives de commercialisation	24
B. Faiblesses	24
a) Une production marquée par le climat et les faibles rendements	24
b) Un vignoble vieillissant	24
c) Des structures de commercialisation petites et dispersées, cantonnées dans la vente en vrac	24
d) Des exportations moyennes et peu diversifiées	25
e) Une rentabilité de l'ensemble de la filière mise à mal depuis 2003.	25
C. Perspectives.....	25
ANNEXE I – Lettre de Mission.....	27
ANNEXE II – Liste des personnes rencontrées.....	28
ANNEXE III – Evolution de la production 2003 - 2008	30
ANNEXE IV – Evolution des rendements 2000 – 2008	31
ANNEXE V – Evolution des stocks 2003 - 2008.....	32
ANNEXE VI – Evolution de la commercialisation 2000 - 2007.....	33

I. Préface

Le présent rapport, demandé par le Ministre de l’Agriculture et de la Pêche, a pour sujet, fixé par le Ministre lui-même : analyser les forces, les faiblesses et les perspectives de la viticulture vauclusienne.

La viticulture vauclusienne s’inscrit ainsi dans la viticulture européenne, qui doit faire face en ce début de siècle à une remise en question globale de son organisation, de son orientation économique et de sa performance économique et sociale face à la baisse tendancielle accélérée de la consommation intérieure et à une concurrence entièrement nouvelle, tant de la part des nouveaux producteurs qu’à destination des nouveaux consommateurs, sur les marchés extérieurs qui constituent d’ores et déjà le seul débouché en expansion pour la production de vins.

Elle s’inscrit également dans la viticulture française qui est (malheureusement ?) emblématique des problèmes rencontrés par la viticulture européenne. Et qui voit sa situation rendue encore plus difficile par la baisse désormais rapide de la consommation intérieure, non compensée depuis le début des années 2000 par l’augmentation de plus en plus ralentie des exportations.

Aux niveaux plus locaux, le Vaucluse viticole est désormais inclus dans le Bassin « Rhône-Méditerranée », qui comprend, outre les vins de la vallée du Rhône, les vins de Provence (principalement Côtes de Provence et Coteaux d’Aix-en-Provence) et des Bouches-du-Rhône. En termes de production viticole les vins AOC de Vaucluse, y compris les deux AOC Luberon et Ventoux¹ se rattachent aux vins de la vallée du Rhône, regroupés (à l’exception notable de Châteauneuf-du-Pape) au sein de l’interprofession reconnue unique « Inter-Rhône », dont le siège est à Avignon. Les vins de pays sont rattachés à l’interprofession des vins de pays du Sud-Est, Inter Sud-Est, qui regroupe les vins de pays des deux régions Rhône-Alpes et PACA, qui portent la dénomination « vins de pays de Méditerranée ».

C’est dire que tant la disponibilité des données statistiques ou comptables que les organisations professionnelles ou interprofessionnelles de la viticulture ne permettent pas le plus souvent de traiter de la viticulture vauclusienne « en soi ». La seule exception notable est constituée par la Chambre d’agriculture de Vaucluse, qui a développé un service économique et agronomique spécialisé en direction de la viticulture et qui parvient ainsi à isoler des données propres au département.

Dans ce rapport, je m’efforcerai donc d’analyser les faits et les données qui conditionnent la situation présente de la viticulture du Vaucluse et, à chaque fois que possible, de raffiner l’analyse ou de faire des propositions propres à celle-ci ou à ses différents acteurs.

Lors des deux déplacements que j’ai effectués sur place en mars et avril 2009, comme à l’occasion d’entretiens à Paris (notamment lors du Salon de l’Agriculture), j’ai pu mesurer la qualité des interlocuteurs professionnels et administratifs, leur parfaite prise de conscience de la réalité des questions posées par la situation de la viticulture et par son environnement. Des travaux de réflexions ont d’ores et déjà été conduits et engagés sur différents aspects de cette situation et sur

¹ Les décrets instaurant ces deux appellations leurs donnent les dénominations « Côtes du Luberon » et « Côtes du Ventoux ». Cependant, la réglementation permet aux organismes de gestion de demander le changement de ces dénominations. Ces deux appellations ont demandé la modification de leurs dénominations en « Luberon » et « Ventoux », et ont obtenu de les utiliser à compter du millésime 2008. Dans la suite de ce rapport, ce sont donc ces dénominations qui seront utilisées.

les hypothèses qui permettraient ou permettront de la faire évoluer positivement pour les viticulteurs et les entreprises régionales. Je tiens à remercier les uns et les autres de leur accueil et de leur franchise.

Naturellement, je n'imagine pas qu'au terme d'une telle mission de trois mois le présent rapport puisse présenter la ou les « solutions », si elles existent, aux problèmes rencontrés aujourd'hui et demain. Comme l'a indiqué le Ministre Michel Barnier dans sa lettre de mission, dont il a voulu qu'elle soit conduite en association étroite avec les professionnels, et comme je l'ai moi-même dit à mes interlocuteurs, j'ambitionne seulement de les aider dans leurs propres travaux et réflexions, et de leur proposer quelques pistes et éléments, dont il leur appartiendra de décider de l'utilité et de l'emploi.

II. Introduction

Le présent rapport, qui se propose, comme le lui demande la lettre de mission, d'analyser « les forces, les faiblesses et les perspectives de la viticulture vauclusienne », s'appuie essentiellement sur deux missions effectuées sur place en mars et avril 2009. Au cours de celles-ci le rapporteur a pu rencontrer la quasi-totalité des représentants des principales organisations professionnelles et interprofessionnelles et des organismes qui s'intéressent à la viticulture du Vaucluse, sans oublier les administrations départementales et régionales. Il s'appuie également sur des entretiens avec des personnels de VINIFLHOR (désormais intégré dans FranceAgriMer) et de l'INAO (Institut National de la Qualité et de l'Origine), et sur des données que les uns et les autres ont bien voulu transmettre. Que tous ces interlocuteurs soient ici remerciés².

Le déclenchement de cette mission a été provoqué par la situation « de crise » que les représentants professionnels viticoles du Vaucluse ont décrite au Ministre lors d'un déplacement sur place à l'automne 2008. Plus précisément, et comme j'ai pu en prendre connaissance au cours de la mission, il y a le sentiment au niveau local que les autres vignobles français ont connu également cette même situation de crise à partir des années 2003-2004, mais qu'ils commencent à en sortir à partir de 2006-2007 alors que la vallée du Rhône, et spécialement le Vaucluse, ne voit pas venir de réelle amélioration.

Aussi, dans un premier temps, nous allons essayer de définir les différents éléments qui caractérisent la situation actuelle, c'est-à-dire après la vendange 2008, en différenciant, quand nous le pourrons, ceux qui constituent des éléments spécifiques de la situation du Vaucluse dans les ensembles rhodaniens, français, voire communautaire. A partir de ces éléments, nous formulerais les questions qui nous semblent appeler des réponses de la viticulture vauclusienne et de son environnement régional ou national. Enfin, au regard de ces questions, nous présenterons notre analyse des forces et des faiblesses et proposerons nos perspectives.

Beaucoup des idées et des propositions rassemblées ici sont issues des entretiens conduits au cours des deux déplacements sur place. Mais, selon la règle, leur présentation dans ce rapport n'engage que le rapporteur. Il est de bonne foi et de bonne volonté à l'égard d'un produit et d'un département qui lui sont particulièrement chers.

III. La situation de la viticulture du Vaucluse.

La viticulture du Vaucluse représente 46 % de la SAU départementale, 48 % des 6.500 exploitations agricoles (classées en fonction de leur orientation technico-économique - source SCEES), mais 36 % du produit brut agricole départemental (en 2005). (Source : CA de Vaucluse, Bilan de campagne 2007)

La production viticole du Vaucluse représente :

- pour les AOC, avec une moyenne annuelle de l'ordre de 1,6 millions d'hl, environ 50 % de la production des vins d'AOC de la Vallée du Rhône, selon les données rassemblées par Inter-Rhône ;
- pour les vins de Pays, une production d'environ 600.000 hl, soit 40 % de celle des AOC du département, et 50 % de la production des vins de pays du Sud-Est.

² Voir liste des personnes rencontrées en annexe II.

Encore faut-il noter que cette production de vins de Pays est principalement localisée, en Vaucluse, dans les zones d'appellations Luberon et Ventoux, qui sont ainsi des « zones mixtes » où les producteurs peuvent choisir de produire du vin d'AOC ou du vin de Pays.

L'appellation « Côtes du Rhône » et les appellations formant les AOC de la Vallée du Rhône³, représentent environ 3,250 millions d'hl de vins et constituent la deuxième zone d'AOC française de vins après le Bordelais.

La notion de « crise ».

La situation de « crise » de la viticulture vauclusienne, et plus régionalement de la partie centrale et sud du vignoble rhodanien, est présentée localement de la façon suivante :

a) les prix : à la suite de la très mauvaise récolte qualitative de 2002, qui a cependant été vendue jusqu'en 2003 à des prix maintenus, c'est-à-dire trop élevés⁴, les prix ont brutalement chuté à partir du printemps 2003 et surtout en 2004, les « clients étant découragés », pour revenir à environ 80 € par hectolitre, soit une baisse du tiers. Les prix sont ensuite restés globalement à ce même niveau jusqu'à la campagne 2007-2008 où, grâce à une vendange de bonne qualité et de quantité moyenne, et suite aux mesures prises par les différentes interprofessions ayant conduit à une réduction des stocks, les prix ont regagné quelques %. Pour la campagne 2008-2009, marquée par une très faible récolte⁵ de qualité moyenne, une simple reconduction des prix de 2007 serait considérée comme heureuse.

b) les rendements : une succession d'années sèches ou très sèches, depuis 2003 inclus, a conduit à une stagnation voire une diminution des rendements sur les 7 campagnes de 2003 à 2008 et à une diminution moyenne d'environ 10 hl/ha depuis la vendange 2000 (cf. annexe IV).

c) les marchés : une réduction sensible de la demande des marchés, même après la baisse des prix, s'est traduite par une diminution constante de la commercialisation et une augmentation concomitante des stocks en début de campagnes, en dépit de la baisse tendancielle de la production. Si on compare la période de trois ans 2000-2002 à celle de cinq ans qui lui a succédé (2003-2007), la commercialisation des vins de la vallée du Rhône a perdu 500.000 hl (soit 15 %) sur son niveau moyen de 2000-2002, qui se répartissent ainsi : 300.000 hl (soit -11 %) pour les Côtes du Rhône, et 200.000 hl (soit -23 %) pour les autres appellations (voir annexes III à VI).

Du fait de la faible récolte constatée, 2008 sera la première année depuis plus de 20 ans où les stocks de début de campagne (au 1^{er} août 2008, après distillation) seront supérieurs au volume de la production attendue de la vendange.

Au total, la période des cinq dernières campagnes, de 2003 à 2008, a vu :

- Une diminution de la production de l'ordre de 15 %, liée à la diminution des rendements.

³ Voir liste en annexe III. Sont compris dans les « crus » les appellations suivantes : Beaumes de Venise, Châteauneuf-du-Pape, Château-Grillet, Condrieu, Cornas, Côte-Rôtie, Crozes-Hermitage, Gigondas, Hermitage, Lirac, St-Joseph, St-Péray, Tavel, Vacqueyras, Vinsobres, et les VDN Muscat de Beaumes de Venise et Rasteau.

⁴ Comme pour l'ensemble des vins français, les prix régionaux avaient connu une croissance régulière forte pendant la période 1990-2002, passant de 80 €/hl environ pour les Côtes du Rhône régionaux à 120 €/hl, soit une hausse moyenne de 4 % par an (source : Chambre d'agriculture de Vaucluse, Bilan de campagne 2007).

⁵ Avec 2,8 millions d'hectolitres pour les AOC de la vallée du Rhône, c'est la plus faible récolte depuis 20 ans.

Pour le seul département de Vaucluse, la production d'AOC a diminué de 320.000 hl entre les périodes 2000-2003 et 2004-2008. Dans le même temps, la production de vins de Pays progressait de 95.000 hl en moyenne.

- Une diminution de même ampleur de la commercialisation des vins AOC (320.000 hl pour les seuls vins des Côtes du Rhône).
- Une diminution des prix de l'ordre de 30 % (soit 40 €/hl) pour la grande majorité des vins du Vaucluse (Côtes du Rhône et Côtes du Rhône Villages, à l'exception des crus), et de 20 % pour les appellations propres au Vaucluse (Luberon et Ventoux).

Pour toute cette période, et pour les vins des Côtes du Rhône régionales, l'équation de produit brut à l'hectare (c'est-à-dire rendement x prix) est donc passée de 45 hl/ha x 120 €/hl, soit 5.400 €/ha, à 40 hl/ha x 80 €/hl, soit 3.200 €/ha. Soit une diminution de 40 % du produit brut à l'hectare.

Pour les vins des appellations Luberon et Ventoux, les chiffres sont un peu différents (prix de base plus faibles, évolutions moins prononcées), mais on peut néanmoins estimer une diminution du produit brut des vignes de cuve à 20-25 %⁶.

Les renseignements obtenus de la MSA indiquent qu'entre 2004 et 2007, les revenus fiscaux des viticulteurs du Vaucluse sont passés de 35,1 à 23,7 M€ (soit - 32 %), et que 62 % d'entre eux ont un revenu inférieur à 800 SMIC horaires (soit 6.620 € par an), contre 50 % en 2004.

Le présent rapport se propose de passer en revue les différents éléments qui constituent ou participent à « l'équation du produit brut », d'analyser les forces-faiblesses de la viticulture vauclusienne (et de la vallée du Rhône) au regard de chacun de ces éléments, et de formuler des suggestions pour faire évoluer cette situation de manière positive tant pour les producteurs que pour les entreprises.

IV. Observations et propositions

A. Le rendement. Les quantités produites.

Il s'agit là sans doute de la principale « faiblesse » du vignoble de la vallée du Rhône. A l'exception des AOC du Roussillon (du fait de l'importance relative de la production de vins doux naturels), les rendements moyens des AOC de la vallée du Rhône sont les plus faibles de toutes les grandes zones d'AOC françaises, à égalité avec le Languedoc⁷. Le tableau suivant donne une comparaison établie sur la moyenne des millésimes 2007 et 2008.

⁶ Dans ces deux vignobles, les exploitations agricoles sont généralement diversifiées en trois tiers : vignes de cuve, vergers de cerises, raisins de table, ce qui leur permet de compenser les aléas d'une production par les résultats des deux autres. La production de raisins de table est redevenue plus intéressante ces dernières années, contribuant ainsi à un rééquilibrage des recettes.

⁷ Les AOC du Languedoc sont principalement des vins produits sur des coteaux caillouteux non irrigués dont la qualité s'est exprimée par opposition aux vins de table et vins de Pays à forts rendements produits dans les plaines et vallées. La production AOC du Languedoc+ est inférieure à 1,5 M hl, contre plus de 3 M hl dans la vallée du Rhône, et ne représente que 15 % de la production totale de la région, contre plus de 60 % pour la région PACA.

	Vallée du Rhône	Bordeaux	Provence	Val de Loire	Bourgogne	Alsace	Champagne
2007	42	47	43,5	51	55	75	80
2008	36,5	40	45	41	53	73	92
Moyenne	39,25	43,5	44,25	46	54	74	86

Source : Inter-Rhône

Cette situation est liée naturellement et principalement à la disponibilité et à l'utilisation de l'eau et aux règles de production des AOC locales.

Il faut ajouter que même les vins de Pays produits dans le département connaissent des rendements que l'on peut qualifier de faibles au regard à la fois de la réglementation applicable, mais aussi de la concurrence tant française qu'internationale. Selon les données du Syndicat des vins de Pays de Vaucluse, les rendements moyens 2007 ont été, dans le département, de 53 hl/ha pour les vins de Pays blancs et de 63,75 hl/ha pour les vins de Pays rouges/rosés⁸. La problématique de l'augmentation des rendements se pose donc également pour les vins de Pays produits dans le département.

1. L'irrigation.

En ces temps où le monde entier s'interroge sur la disponibilité et les meilleurs usages de l'eau, et que les principes arrêtés lors du Grenelle de l'environnement, en France, conduisent à se fixer comme objectif à moyen terme une agriculture « plus efficace en eau » (sic), ce qui passe notamment par la gestion collective et innovante de la ressource et une meilleure adaptation des cultures aux quantités disponibles (cf. Grenelle de l'environnement, Synthèse des travaux du Groupe IV, p. 5), la question de l'irrigation de la vigne devra être placée au centre du débat dans le basse vallée du Rhône et particulièrement en Vaucluse.

La situation actuelle est la suivante :

- plus de la moitié des vignes du département ont un accès à l'eau, principalement dans le sud du département ;
- un bon quart supplémentaire peut y avoir accès à la suite de travaux d'aménée ;
- c'est le Département, donc le Conseil Général, qui dispose de la maîtrise de la ressource en eau et qui en concède l'utilisation ;
- la Durance, qui constitue la frontière Sud du département de Vaucluse, permet, par prélèvements au titre de la réserve du ministère de l'agriculture sur le barrage de Serre-Ponçon, d'alimenter un réseau sous pression desservant le Sud et l'Est du département, autour du massif du Luberon, avec une concession à la Société du canal de Provence (SCP) dans la vallée du Calavon. Mais la mise en œuvre progressive de la loi sur l'eau et les milieux aquatiques (LEMA) va se traduire par une augmentation des débits réservés dans les rivières de cette zone, y compris la Durance, et donc des restrictions nouvelles à l'utilisation

⁸ Il est particulièrement intéressant de noter que contrairement à ce qui se passe dans les AOC de la région, les rendements des vins de Pays blancs sont inférieurs à ceux des rouges. Cela laisse entendre que la valorisation en AOC reste plus intéressante pour les blancs, comparée à celle des rouges.

par l'agriculture, toutes choses égales par ailleurs (niveaux et saisonnalité des précipitations).

- La vigne est de toutes les grandes cultures méditerranéennes celle dont les besoins en eau d'irrigation sont les plus faibles : de l'ordre de 50 mm (500 m³/ha) pour lutter seulement contre les stress hydriques et thermiques, à 200 mm (2.000 m³/ha) pour avoir un effet sur le rendement moyen en année moyenne⁹. A comparer aux cultures fruitières qui requièrent, en systèmes sous pression, entre 2.000 et 10.000 m³/ha.
- La limitation des prises d'eau dans la Durance du fait de la concurrence avec les autres activités en période estivale conduit à s'interroger sur l'utilisation de l'eau du Rhône, fleuve le plus abondant d'Europe, et qui n'est pas utilisé par l'agriculture ni la vigne sur sa rive gauche. L'Association des irrigants du Vaucluse (ADIV) et la Chambre d'agriculture ont entamé l'étude d'un projet de canal de prélèvement en amont du département qui permettrait d'irriguer ses parties septentrionales et centrales, en particulier la zone principale des Côtes du Rhône régionaux, la zone des Ventoux et le Nord du Luberon. Sous réserve de la question de la pollution chimique (PCB) du fleuve et de l'impact de celle-ci sur les terres et les produits agricoles tels que le vin, il y a là une piste qui mérite d'être empruntée pour mettre cette eau abondante à la disposition d'une activité emblématique de ces régions.
- Mais, pour utiliser et développer l'irrigation des vignes de cuve, il faut en avoir la possibilité réglementaire : l'irrigation de la vigne est totalement prohibée du 15 août à la récolte¹⁰. Pour les vins AOC, l'irrigation est interdite du 1^{er} mai à la récolte¹¹, et elle ne peut être autorisée pendant la période du 15 juin au 15 août que par une décision expresse du Directeur de l'INAO, sur demande de l'organisme de défense et de gestion, et après avis du CRINAO. Avec le réchauffement climatique d'ores et déjà mesuré en Côtes du Rhône¹², on constate qu'une telle dérogation a été demandée et obtenue pratiquement tous les ans en Vaucluse. On pourrait donc raisonnablement se poser la question, compte tenu par ailleurs de la réforme des contrôles de l'agrément des vins AOC imposée par l'ordonnance de 2006, s'il ne serait pas plus efficace d'autoriser l'irrigation pendant la période 15 juin-15 août dans les zones AOC, sous le contrôle de l'organisme de gestion (ODG), avec éventuellement un encadrement quantitatif global sur la période. Cela responsabiliserait le producteur vis-à-vis de sa propre production, sous la contrainte de la disponibilité de l'eau au niveau collectif comme à celui de son exploitation.

En matière d'irrigation, le Vaucluse et les Côtes du Rhône disposent ainsi « d'avantages » intéressants : la disponibilité possible des eaux du Rhône, en complément de celles de la Durance, une association forte et constructive (l'ADIV), qui s'appuie sur un service dédié au sein de la Chambre d'agriculture. C'est ce service qui est chargé de conduire, à la demande du Préfet de Vaucluse, l'étude sur la faisabilité d'un approvisionnement à partir du Rhône.

Il faut également ajouter l'Institut Rhodanien et le Service technique d'Inter-Rhône, qui ont conduit des études sur l'irrigation dans la zone, sa pratique et son intérêt (cf. note 9 ci-dessus), ainsi que sur les potentialités des différentes zones de productions au regard de l'irrigation (disponibilité, équipement, effets sur les rendements).

⁹ Cf. Etude « Programmation de différentes stratégies d'irrigation : incidences sur la qualité des raisins et des vins », in Rhône en V.O., 2008 n°3, p. 18-25.

¹⁰ Cf. décret n° 2006-1526 du 4 décembre 2006.

¹¹ Cf. article D.644-23 du code rural (décret 2008-998 du 23 septembre 2008)

¹² Les données su CIRAM (centre météorologique méditerranéen) montrent une élévation de température moyenne de 1°C sur la période 1951-2007 à Orange. La date de la vendange à Châteauneuf-du-Pape a avancé de pratiquement un mois durant la même période.

Enfin on ne saurait oublier les deux sociétés d'aménagement régional qui interviennent en concessionnaire des Régions voire des Départements pour la maîtrise et la distribution de l'eau :

- du Verdon et un peu de la Durance pour la SCP, qui gère une concession du Département de Vaucluse dans la zone du Luberon ;
- du Rhône pour la Compagnie du Bas-Rhône Languedoc (CBRL), qui est compétente pour la rive droite du Rhône, c'est-à-dire notamment pour la partie gardoise des Côtes du Rhône ainsi que les vins de Tavel et des Costières de Nîmes.

2. Les cépages et les vieilles vignes

Au cours de la mission, il n'a pas été formellement indiqué qu'une augmentation des rendements pouvait être attendue d'une modification de la liste des cépages ou de la proportion utilisée de chacun d'entre eux.

Toutefois, selon des indications concordantes, les vignes de la région en général et du département de Vaucluse en particulier sont plus âgées que la moyenne nationale, les renouvellements n'ayant pas été autant assurés par des viticulteurs qui ont vu leurs moyens financiers diminuer considérablement depuis 2003. On estime que ce vieillissement entraîne une baisse de rendement de l'ordre de 5 à 10 %, en particulier durant les années à fort stress hydrique et thermique. Il serait donc recommandé de relancer vigoureusement les replantations qui permettraient à la fois de rajeunir le vignoble, de planter des variétés plus résistantes (notamment pour faire face au déclin de la Syrah) et plus productives, et de faire évoluer la composition de l'encépagement vers des vins plus adaptés aux goûts des consommateurs (voir ci-dessous). Ces actions sont dorénavant aidées par l'Office unique (FranceAgriMer) en application de la politique communautaire.

Par ailleurs, les autorisations de nouvelles plantations en AOC, qui étaient dans le département de Vaucluse de l'ordre d'environ 200 ha par an (110 en Côtes du Rhône, 40 en Luberon, 50 en Ventoux), pour environ 550 dossiers annuels pendant la période 2000/2001 à 2004/2005, sont tombées à 24 ha par an (8,5 en Côtes du Rhône, 6,5 en Luberon, 9 en Ventoux) pour 46 dossiers annuels pendant la période 2005/2006 à 2008/2009 (source : INAO Avignon).

3. La réglementation et les rendements autorisés.

En l'état de la réglementation applicable à ce jour, les rendements maximaux autorisés pour les vins AOC produits en Vaucluse sont de :

- 52 hl/ha pour les Côtes du Rhône
- 50 hl/ha pour les Luberon et Ventoux (55 hl pour les rouges et 60 hl pour les blancs dans les nouveaux cahiers des charges en cours d'homologation)
- 45 hl/ha pour les Côtes du Rhône Villages
- 42 hl/ha pour les Côtes du Rhône Villages avec noms de commune
- 35 hl/ha pour les Châteauneuf-du-Pape.

Comme indiqué en introduction, ces rendements sont faibles quand on les compare avec ceux des autres grandes appellations françaises, sans parler des dénominations des producteurs d'autres pays. Il faut d'ailleurs souligner que les rendements autorisés ont été réduits à 42 hl/ha pour tous les Côtes du Rhône depuis le millésime 2005, sur décision de l'interprofession Inter-Rhône, afin de réguler les quantités produites et mises sur le marché.

Du côté des vins de Pays, le nouveau décret du 29 juillet 2009 autorise désormais un rendement maximal de 120 hl/ha. Quant aux vins sans IG, anciennement vins de table, il n'y a pas de limite réglementaire sauf celle qui oblige le produit à être du vin.

Les connaissances acquises dans la viticulture et la vinification permettent d'affirmer que la « qualité » intrinsèque d'un vin ne dépend plus directement et proportionnellement du rendement à la production. Sans parler du fait que les assemblages réalisés au sein des exploitations ou des chais coopératifs ou privés se traduisent par des vins issus de vignes de rendements différents. Il va de soi que l'augmentation des rendements agricoles pourra (devra ?) nécessiter des modifications constructives dans les rendements maximaux autorisés, en particulier pour les vins vinifiés en rosé et en blanc. Il est d'ailleurs remarquable qu'à ce jour les différents décrets des Côtes du Rhône ne prévoient pas de rendements différents selon la couleur du vin pour une même appellation.

B. Augmenter les prix.

1. *Vinification et mise en marché*

Comme dans beaucoup de régions françaises, la vinification et la mise en marché connaissent en Vaucluse une situation paradoxale et défavorable pour les prix à la production. Alors que la coopération maîtrise plus de 80 % de la vinification, elle est divisée en petites voire très petites structures et installations : il y a en 2008 37 coopératives de vinification en Vaucluse, soit une capacité moyenne de production et de mise en marché de 43.000 hl par coopérative !

Par ailleurs, il n'existe à notre connaissance que deux véritables unions de coopératives regroupant une partie des moyens de mise en marché de leurs adhérents : l'Union des viticulteurs des Côtes du Luberon - Cellier de Marrenon, avec une capacité commerciale de l'ordre de 150.000 hl pour les coopératives du Luberon, et l'Union des Vignerons des Côtes du Rhône - Cellier des Dauphins pour les Côtes du Rhône du nord du département et du sud de la Drôme, avec une mise en marché de l'ordre de 500.000 hl. Dans les deux cas, ces unions de vente et d'embouteillage ne commercialisent que la production en bouteille de leurs caves adhérentes. Ce qui signifie qu'elles ne maîtrisent pas la vente de la totalité des productions des caves adhérentes, qui sont libres de commercialiser leurs productions en vrac, faisant ainsi concurrence à leur propre filiale¹³.

On doit cependant noter que le Cellier de Marrenon a pu développer sa propre politique de qualité, fixant aux coopératives membres les qualités à respecter, après analyse de leurs productions et de la situation des vignes de leurs adhérents, et qu'il a pu ainsi parvenir à adapter qualitativement sa gamme de produits aux exigences de ses clients et ainsi relever progressivement les quantités et le prix moyen des bouteilles vendues par ses soins.

Cette exemple montre bien que la valorisation des productions, dans cette région comme dans beaucoup d'autres, repose sur une maîtrise qualitative de l'ensemble de la filière, des parcelles à l'embouteillage et à la commercialisation, avec l'assurance d'une quantité suffisante pour pouvoir traiter (ou refuser de traiter !) avec la distribution tant en France qu'à l'étranger. Sans oublier naturellement les gains en matière de coûts d'élaboration, de vinification et d'embouteillage que permettent de tels regroupements. Il a été indiqué au rapporteur que les coûts de vinification étaient

¹³ Cette situation est d'autant plus étonnante que le Cellier des Dauphins a acquis en 2008 un gros négociant vrac dans le cadre de sa fusion avec le Cellier de l'Enclave des Papes, et qu'il dispose donc désormais de sa propre structure de commercialisation en vrac.

en Vaucluse parmi les plus élevés des vins du Sud de la France.

Des projets de regroupements des caves coopératives du Vaucluse, notamment en Luberon et en Ventoux, ont existé jusqu'à récemment. Il est impératif de les reprendre et de les mener à bien pour donner un meilleur avenir à la production vinicole locale.

On peut à cet égard s'interroger sur la pertinence du dispositif des aides à l'investissements décidé par la région PACA et qui pose comme condition qu'il s'agisse d'investissements **inférieurs** à 800.000 € ce qui a pour conséquence de refuser toute aide aux projets de restructuration de grande dimension, alors même que les aides à l'investissement sont en général les seules aides aux entreprises autorisées par le droit communautaire.

2. Restructuration du vignoble

La réforme de l'OCM a octroyé aux différents Etats membres viticoles des enveloppes de crédits pour la mise en œuvre de différentes actions en vue de la régulation du marché et de l'adaptation des vignobles. Ces enveloppes sont caractérisées par leur limitation dans le temps. La France a décidé d'en affecter une partie importante à l'arrachage et à des programmes de restructuration des vignobles. Il faut mettre à profit ce dispositif pour encourager la modernisation des vignes tant en ce qui concerne les équipements (irrigation, palissage mécanique – voir ci-dessous) que les densités et cépages de façon à favoriser l'augmentation des rendements, la diminution des taux d'alcool et l'adaptation aux goûts des consommateurs. Il appartient aux structures de vinification-mise en marché de déterminer une véritable stratégie à cet égard à partir de la demande, et dans le cadre de la segmentation évoquée ci-dessus.

Il semble au rapporteur que devront ainsi être développée la proportion de syrah, qui est faible dans l'encépagement des Côtes du Rhône méridionales, et de cépages parfumés blancs (Vermentino, Viognier) qui correspondent à une demande croissante de vins jeunes, frais et sucrés.

3. Régulation des quantités

Parmi les moyens utilisés pour essayer de faire remonter les prix figure le rationnement des quantités. Globalement, au niveau des bassins, ou de la France, le dispositif traditionnel s'appelle la distillation, financée par le budget agricole communautaire dans le cadre de l'OCM. Mais il s'agit d'un dispositif de dernier recours, peu ou pas qualitatif, ayant pour objectif principal de permettre aux viticulteurs et surtout aux coopératives de vinification de se débarrasser de leurs stocks sans peser sur un marché par définition déjà déprimé.

Ces dernières années, pour faire face à la crise qui frappait plus particulièrement certains bassins, le gouvernement (ministère de l'agriculture et ministère de l'économie) a autorisé les interprofessions à mettre en place des mécanismes de retrait par stockages de reports, à l'instar de ce que fait le Champagne depuis de nombreuses années.

C'est ainsi que pour faire face à la baisse des prix et la mévente des vins des Côtes du Rhône régionales, l'interprofession Inter-Rhône a pris la décision, homologuée par le gouvernement, d'aider les entreprises à retirer et à mettre en stock de report une partie des récoltes des vendanges 2005, 2006 et 2007. Le dispositif était le suivant : chaque entreprise pouvait mettre en stock de

report une partie de sa production agréée de vins de Côtes du Rhône ; le financement de ce report était assis sur un prêt bancaire (négocié par l'interprofession avec les banquiers de la place) pour une valeur de 80 €/hl pour le vin du millésime 2005 ; l'interprofession prenait à sa charge les intérêts du prêt. L'entreprise pouvait reporter d'une campagne. Le montant total était limité à 200.000 hl, soit environ 15 % de la récolte. Cette mesure a été renouvelée pour le millésime 2006, à hauteur de 90 €/hl et 135.000 hl, puis pour le millésime 2007, à hauteur de 95 €/hl et 67.500 hl.

Ces mesures ont effectivement apporté un peu de trésorerie aux entreprises qui en avaient besoin en milieu de campagne, quand les sorties de chais sont les plus faibles, et permis de réduire progressivement les stocks et de redresser les prix de vente minimaux. Mais il faut souligner que ce deuxième effet a été produit à la fois par l'affichage ainsi affirmé d'une sorte de prix minimal, mais surtout par les trois petites récoltes successives qu'a connues la vallée du Rhône pendant cette période. Par contre, les entreprises ont continué de souffrir de la diminution ainsi renforcée de leurs volumes commercialisés. L'Interprofession a donc décidé de ne pas prolonger cette mesure.

En fait, elle a été remplacée, pour le millésime 2008, par un nouveau plan de maîtrise de l'offre (PMO2), fondé sur le mécanisme du volume substituable individuel (VSI) : une quantité de vin dont la qualité est considérée comme insuffisante est retirée et détruite ; elle est remplacée à due concurrence par des vins des millésimes suivants 2009, voire 2010. Le prêt de financement du report est fixé à 80 €/hl, pour une quantité maximale de 140.000 hl et à 12 % de la récolte revendiquée par l'opérateur en Côtes du Rhône régional rouge 2008. Comme dans la mesure précédente, les intérêts sont pris en charge par l'interprofession. Il ne semble pas que cette mesure ait reçu l'accueil espéré du fait de la très petite récolte 2008 qui a trouvé finalement à s'écouler sans trop de difficultés.

Dans le même esprit, il faut noter que l'interprofession a également autorisé depuis 2006 les producteurs de Ventoux à mettre en place un encadrement de l'agrément sur la base d'un rendement maximal de l'appellation de 55 hl/ha : le producteur peut libérer immédiatement 35 hl/ha, mais doit justifier d'avoir régulièrement livré et vendu une production supérieure en année n-1 pour pouvoir libérer les quantités correspondantes (dans la limite des 55 hl/ha naturellement !). C'est ainsi que la mise en marché du Ventoux s'est élevée à environ 250.000 hl au cours des trois dernières campagnes, alors que la production éligible est d'environ 290.000 à 320.000 hl. Le surplus a été utilisé pour du vin de Pays.

Ces dispositifs interprofessionnels, s'ils illustrent de manière positive la prise de conscience de l'intérêt de mesures collectives de régulation pour faire face à la crise, sont également exemplaires des limites d'application qu'ils rencontrent dans la durée. Dans un marché fortement concurrentiel, tant en France qu'à l'exportation, et sauf à s'orienter délibérément vers une réduction nette de la production viticole de la région et du département, l'abandon de parts de marché ne peut servir de vision d'avenir.

C. Diminution des charges

1. *Production*

Au niveau du viticulteur et de la production de raisin, et en complément de ce qui a déjà été mentionné en matière d'augmentation des rendements (irrigation, modes et densité de plantation) et d'adaptation des produits (encépagement), les gisements d'augmentation des revenus résident dans la diminution des coûts au niveau de la conduite de la vigne.

La partie méridionale de la Vallée du Rhône est considérée comme saine voire très saine pour la culture de la vigne, à cause de son climat sec et venteux en période de végétation. Néanmoins, il faut continuer à suivre les pistes de réduction des intrants (engrais et produits de traitement). De ce point de vue, le développement d'une viticulture en agriculture biologique ou en agriculture raisonnée est sans doute un des atouts majeurs que permet cette région. Il faut qu'il soit couplé avec une politique commerciale et de communication adaptée, au niveau collectif, afin que l'image globale de la production départementale, voire régionale, s'en trouve renforcée plutôt qu'amoindrie par la mise en avant de défauts individuels plutôt que de la qualité collective.

L'autre piste de réduction des coûts est celle des travaux, et en particulier du dernier travail pratiquement non mécanisé : la taille. Or des résultats ont d'ores et déjà été démontrés et obtenus dans ce domaine sur des vignobles comparables dans leur forme (taille « cordon ») et leurs cépages, tant en Italie qu'en France. Un essai de taille mécanique est d'ailleurs en cours à la station d'Orange de la Chambre d'Agriculture de Vaucluse, dont les premiers résultats confirment les expériences connues. Il paraît donc essentiel de conduire ces essais de la manière la plus convaincante possible et de communiquer le plus rapidement sur les possibilités de cette technique.

2. Vinification et commercialisation

Dans ces domaines, il faut insister une fois de plus sur la dispersion actuelle des outils de vinification et de commercialisation. Comme indiqué au point C.1 ci-dessus, le regroupement de ces outils, qui ne paraît pas irréaliste au niveau d'un département comme le Vaucluse, permettra immédiatement des économies sensibles dans les frais de fonctionnement des structures, des opérations techniques et technologiques d'élaboration et de conservation des vins, et dans la commercialisation.

3. Promotion

Cette fonction est aujourd'hui assurée principalement voire exclusivement par l'interprofession Inter-Rhône, sur la base de cotisations levées auprès des membres, c'est-à-dire les producteurs, les vinificateurs et les metteurs en marché. Inter-Rhône consacre un budget de 13 M€ par an à ces actions, budget qui devrait être abondé de 5 M€ par les fonds communautaires dans le cadre de la mesure d'aide à la promotion prévue par la nouvelle OCM.

Le rapporteur n'a pas de compétences affirmées en matière de promotion. Cependant il constate que, comme conséquence du mode de financement, la promotion est centrée, et donc émiettée, en fonction des différentes AOC, et sur les noms et les « typicités » de celles-ci. Il ne peut donc que faire remarquer que les dépenses de promotion ont besoin d'efforts importants, inscrits dans la durée, et sur des produits si possible uniques pour être payantes dans le monde de la consommation, qui est désormais celui du vin. A cet égard il lui paraît important que soit recherchée en priorité des démarches de promotion valorisant collectivement l'ensemble des vins de la région « du Rhône », y compris un jour les IGP lorsque le débat sur la segmentation et la hiérarchie des vins régionaux aura été achevé. Plus globalement, on peut se demander (avec certains rapports sur la viticulture française rédigés ces dernières années ou en cours de rédaction) s'il ne devrait pas être envisagé de ne faire de la promotion collective que sur l'origine France, et de réserver une partie régionale des fonds de promotion à la promotion de produits élaborés par des entreprises, régionales elles aussi ou non, mais proposant des produits originaires de celle-ci et représentatifs de l'effort d'adaptation aux demandes du marché.

D. La segmentation de la production et de l'offre.

Nous avons choisi de traiter la segmentation dans un chapitre à part car il s'agit d'une question qui peut être considérée à la fois du point de vue de l'augmentation de la production à l'hectare, au moins sur une partie du vignoble, et aussi du point de vue de l'augmentation des prix de vente, au moins pour une partie des vins. C'est une question aujourd'hui emblématique pour la viticulture française, qui provoque réflexions et débats dans tous les vignobles, chez tous les professionnels et par tous les organismes administratifs, professionnels et interprofessionnels du monde du vin.

Qu'est-ce que la segmentation ? C'est une méthode de marketing, c'est-à-dire de réflexion sur la définition des caractéristiques d'un produit (segmentation de l'offre) ou d'un marché (segmentation de la demande), qui consiste à les différencier selon des caractères, éventuellement normés, pertinents et cohérents pour le producteur (rendement, qualité, coûts de production, origine, ...) ou pour le consommateur intermédiaire ou final (qualité, typicité, prix d'achat, goût, ...)¹⁴.

En France et chez les grands producteurs traditionnels de vins, c'est-à-dire les pays méditerranéens, cette segmentation est fondée sur la qualité et la typicité du vin, avec un lien très fort au terroir. D'où la notion d'origine, qui a tendance à supplanter l'identité du producteur et a fortiori celle de l'élaborateur-éleveur, sans parler du déni qui frappe tout ce qui s'apparente à l'assemblage¹⁵.

Dans la réflexion conduite aujourd'hui sur la segmentation dans le domaine viticole, et, plus largement, dans le domaine agroalimentaire, celle-ci est considérée comme « l'art et la science¹⁶ de diviser les populations ou les produits en groupes distincts. L'idéal est que chaque groupe se différencie des autres et que tous soient représentés ». S'agissant d'une technique de marketing, la segmentation a pour fonction d'aider à réfléchir sur les produits en fonction des clients-consommateurs, et de permettre la création de nouveaux produits ou l'adaptation de produits existants. Eventuellement, elle peut permettre de repérer des niches pouvant être occupées par des produits existants. En d'autres termes, l'intérêt de la segmentation-produit est, après analyses et hypothèses sur la segmentation du marché-client, de provoquer la création ou l'adaptation de produits. Elle est donc, par définition, en opposition avec la notion d'AOC, voire d'IGP, qui, a contrario, a pour objectif et mission de garantir les caractéristiques traditionnelles plus ou moins immuables de production, d'élaboration et de localisation d'un produit¹⁷.

¹⁴ On distingue la segmentation horizontale, quand on ne peut pas classer les consommateurs selon leur disponibilité à payer l'une ou l'autre variété d'un produit selon ses caractères : les préférences des consommateurs sont hétérogènes, la variété idéale du produit est différente selon chaque consommateur. Dans ce cas, même si les prix de deux variétés sont égaux, chaque variété peut avoir une part de marché non nulle. Et la segmentation verticale, quand les préférences du consommateur sont homogènes : on peut classer les consommateurs selon leur disponibilité à payer l'une ou l'autre des variétés (c'est-à-dire l'une ou l'autre des caractéristiques d'un produit). Lorsque deux produits seront proposés au même prix, les consommateurs choisiront unanimement l'un des produits, celui qui aura la meilleure « qualité » pour le caractère en cause.

¹⁵ On a tendance à oublier que le vin est un produit agricole transformé. Le débat récent sur la réglementation applicable à « l'élaboration » du rosé illustre particulièrement ce déni.

¹⁶ Ce qui signifie qu'elle contient une part, la plus faible possible sans doute, d'empirisme à côté d'une part la plus importante possible de données réelles collectées et analysées.

¹⁷ Il est intéressant de noter à cet égard que les deux grandes discussions en cours sur la segmentation dans le secteur des vins ont justement pour objectif de dégager des marges de manœuvre nouvelles au sein du paysage des AOC :

- la tentative conduite par M. René RENOU, alors Président du Comité des vins et eaux de vie de l'INAO, et qui visait à créer deux catégories d'AOC : une catégorie « normale » (ou de base) et une catégorie « d'excellence » ;

- la tentative actuelle articulée dans certains bassins de production, dont celui de la vallée du Rhône, qui vise à créer, au sein du dispositif AOC une dénomination régionale avec des contraintes techniques de production et d'élaboration permettant d'adapter le produit final à la demande dominante sur le marché.

La segmentation traditionnelle appliquée en France et dans l’Union européenne repose désormais sur trois grandes catégories de vins :

- Les AOC, appellations d’origine contrôlées, équivalentes aux AOP communautaires (appellations d’origine protégées), pour lesquelles le lien au terroir et aux méthodes ancestrales de production agricole est essentiel¹⁸.
- Les vins de Pays, intégrés désormais dans la catégorie communautaire des IGP (indications géographiques protégées), où le lien au terroir est remplacé par le lien à l’origine géographique du produit.
- Les vins de table, par définition sans mentions d’origine sauf nationale.

Par contre, dans le monde, la segmentation du marché des vins s’est progressivement opérée sur des bases différentes : le type du vin (doux, sec, boisé, moelleux, ...), sa couleur, le ou les cépages dont il est issu (surtout ceux internationalement reconnus, qui constituent d’ailleurs la base de la quasi-totalité des vins français), et le NOM du producteur-élaborateur, souvent repris dans une MARQUE. Bien sûr l’origine nationale reste un élément de différentiation, notamment parce que sa mention figure obligatoirement sur les étiquettes¹⁹, mais elle ne traduit plus qu’une référence globale, qui, pour les vins français, semble devenir négative pour les « nouveaux consommateurs ».

On peut ajouter, bien que ce soit une caractéristique qui ne dépend pas directement du produit, la prise en compte de l’occasion de consommation, et la catégorie du consommateur (homme, femme, jeune, nouveau consommateur, ...).

On est ainsi passé d’une segmentation horizontale, opérée de fait par les producteurs, et étonnamment maintenue par la distribution, à une segmentation verticale opérée par les consommateurs (voir note 13 ci-dessus).

A partir de cette segmentation sur la base de la perception des vins par le consommateur et donc de sa demande exprimée le plus directement possible, il appartient aux producteurs d’adapter leur production et leur élaboration aux différentes cibles qu’ils souhaitent atteindre pour écouler leur production, ou pour développer celle-ci, à un prix rémunérateur, compte tenu notamment de la concurrence nationale en France et internationale à l’exportation²⁰. C’est là que la segmentation opérée sur le marché de l’offre française et communautaire doit trouver à s’adapter pour abonder et remplir les différents segments de la demande internationale.

Parce qu’ils constituent les lieux où s’expriment le dynamisme et le pouvoir collectif, les signes de qualité et d’origine constituent en France la base de la segmentation de l’offre. C’est d’ailleurs dans les organes de gestion de cette base que se développe aujourd’hui la réflexion sur la segmentation. Elle s’inscrit dans le schéma suivant :

- En matière de signes de qualité et d’origine collectifs réglementés, la réforme de l’OCM viticole institue, à partir du 1^{er} août 2009, la répartition indiquée ci-dessus en trois catégories : AOC, IGP,

¹⁸ Les modes d’élaboration du vin à partir du raisin récolté (vinification, traitements) sont généralement faiblement précisés : obligations de résultats en matière de degré alcoolique, de teneur en sucre, d’acidité, voire de couleur. Les méthodes de vinification sont en général traitées par l’interdiction de produits ou de techniques considérées comme trop « modernes ».

¹⁹ A l’instar de tous les produits, agricoles comme industriels, commercialisés régulièrement.

²⁰ La France a la chance, jusqu’à présent, de n’être pas véritablement concurrencée, au niveau des consommateurs nationaux, par des importations, qui ne représentent encore que moins de 10 % de la production et qui sont principalement destinées à des fabrications ou à des réexportations. Les vins étrangers représentent ainsi moins de 2 % des ventes de vins en grande distribution en France.

vins sans indication géographique.

- Dans la période 2009-2011, les vins bénéficiant des signes d'origine actuels sont classés immédiatement dans les catégories communautaires correspondantes (AOC=AOP, vins de Pays = IGP, vins de table = vins sans IG).

La grande nouveauté est que les vins sans IG sont désormais autorisés à faire figurer sur l'étiquetage deux mentions auparavant réservées aux vins de Pays et aux AOC : les cépages utilisés et le millésime. En d'autres termes, la nouvelle réglementation ouvre la porte à l'élaboration de vins de marque, millésimés et revendiquant leurs cépages, mais élaborés sans les contraintes propres aux appellations et aux origines.

Face à cette nouvelle situation, comment se présentent les vins du Vaucluse ?

Le vignoble des Côtes du Rhône, AOC, est construit sur une hiérarchie bien organisée : Côtes du Rhône (dites régionales), Côtes du Rhône Villages, avec ou sans nom de commune, Crus, qui se prolongent dans les Côtes du Rhône septentrionales. La situation est particulièrement difficile pour la plus grande partie des Côtes du Rhône régionales qui produisent les vins qui ont vu leurs prix et leurs rendements chuter le plus depuis 2003 (voir annexes III et IV).

Les vignobles autres, que sont, en Vaucluse, le Luberon et le Ventoux, ont une notoriété inférieure à celle des Côtes du Rhône. Ils reçoivent donc des prix légèrement inférieurs. Mais ils ont l'avantage de pouvoir produire plus, leurs rendements d'appellation étant plus élevés : 55-60 hl/ha au lieu de 42-52 hl/ha. Ils ont également l'avantage d'être issus des zones « mixtes » où peuvent se produire, avec des rendements encore plus élevés, des vins de Pays.

Enfin, la gamme des vins est complétée par les vins de Pays, désormais, depuis le 1^{er} août 2009, intégrés dans les IGP, et donc autorisés à produire jusqu'à 120 hl/ha (cf. décret du 29 juillet 2009 fixant les conditions de production des vins de pays). Pour le Vaucluse, les deux principaux sont le Vin de Pays de Méditerranée (anciennement Portes de Méditerranée) et le Vin de Pays de Vaucluse, le premier réduisant depuis 2007 son écart en volumes sur le second (100.000 hl contre 150.000 hl en 2007). Ce qui traduit bien d'ailleurs la pertinence de la disponibilité en volume, jointe à des démarches de promotion collective, pour des vins de cette catégorie.

Le débat sur la segmentation est désormais lancé, en particulier au sein d'InterRhône.

Tout d'abord, il faut indiquer et souligner qu'il nous est apparu un grand consensus sur ce à quoi devrait aboutir cette segmentation : avoir la possibilité de produire, et surtout de vendre, un vin typique de la région, bien fait, correspondant aux goûts des « nouveaux » consommateurs, tant en France qu'à l'étranger, à un prix raisonnable pour les consommateurs ET rémunérateur pour les producteurs et les metteurs en marché, et susceptible d'être la base sur laquelle viendrait s'appuyer et se développer la gamme des vins régionaux évoquée ci-dessus, et correspondant à des prix supérieurs garantis par qualités croissantes. Ce vin pourrait être décliné dans les trois couleurs (rouge, rosé, blanc), comme aujourd'hui, et faire l'objet de politiques de marques de la part des élaborateurs et metteurs en marché coopératifs ou privés.

Mais à l'intérieur de ce consensus, deux tendances sont en présence : celle qui veut que les AOC restent des AOC. Le vin de base serait donc fourni par les Côtes du Rhône régionales qui ont ainsi vocation à rester dans les AOC mais à utiliser au maximum les possibilités de marges de manœuvre que leur offre la réglementation en la matière : indication du ou des cépages, rendements plus

élevés, irrigation, taille, densité de plantation, ...

L'autre tendance voudrait que ce vin de base soit fourni par la catégorie des vins de Pays (vins de Méditerranée, vins de Vaucluse), dont la réglementation est moins contraignante que celle des AOC, notamment en matière de rendements (voir ci-dessus), et le lien au « terroir » moins exigeant, et qui offre donc plus de possibilité de s'adapter aux goûts des différents consommateurs. Mais cela suppose qu'une partie des producteurs de Côtes du Rhône renoncent à l'AOC pour une partie de leur production et puissent, même au sein de la zone AOC, s'engager résolument dans la production de vins s'éloignant des exigences strictes de celle-ci²¹.

Il est très difficile de prendre un parti catégorique dans un tel débat, après seulement un trimestre de contacts, d'observations et de réflexions. D'autant que beaucoup dépend des hommes, des structures de production et de commercialisation, et aussi, il ne faut pas l'oublier, de ce qui se produira dans les autres grandes régions viticoles connaissant des difficultés de commercialisation comparables à celles des vins du Vaucluse : le Bordelais et le Languedoc.

Mais le rapporteur veut bien assumer sa part de risques : il considère que la première option présente un certain nombre d'inconvénients qui rendent sa réalisation bénéfique peu probable :

- elle introduit de fait une catégorie « de base » au sein même des AOC, ce qui est contradictoire avec le projet de rendre aux AOC leurs distinctions qualitatives et commerciales ;
- il n'est pas garanti que la nouvelle réglementation communautaire permettra une telle souplesse au sein des AOC. La Commission a déjà appelé l'attention sur le fait que la création de deux catégories de vins par la réglementation (les AOP et les IGP) implique que les vins qui y émergent présentent des différences dans leur « conception », en particulier en matière de lien au terroir et de règles de production ;
- elle traduit le maintien d'une démarche d'offre (voilà le vin que nous faisons) au détriment d'une démarche de demande (voilà le vin que les consommateurs demandent), alors que l'avenir de la viticulture française, c'est-à-dire de ses producteurs et de ses entreprises, dépendra de sa capacité à répondre aux adaptations réclamées par les évolutions de la demande française et internationale ;
- elle ne permet pas un « traitement » correct des deux autres appellations du Vaucluse, c'est-à-dire Luberon et Ventoux, dont les productions se trouveraient directement confrontées aux vins de cette catégorie.

La deuxième option, si elle est psychologiquement plus difficile à faire admettre par les producteurs d'AOC, présente aux yeux du rapporteur des éléments de réponse positifs aux observations ci-dessus :

- elle correspond à l'esprit des nouvelles réglementations communautaire et française, avec deux catégories de vins bien personnalisées : les AOP-AOC et les IGP ;
- elle traduit et démontre la volonté d'ancrer une partie de la production dans une démarche d'adaptation à la demande pour sortir de la crise, en tirant parti des avancées et souplesses de la nouvelle réglementation ;
- elle permet de mettre en marché des volumes plus importants de vins IGP, et donc de développer des marques, des gammes et de la promotion, et des innovations sur les produits ;
- elle permet de recréer une hiérarchie des vins produits dans cette région de la vallée du Rhône et plus particulièrement dans le Vaucluse. Les Côtes du Rhône restent des AOC strictes (même s'il ne leur est pas interdit de s'adapter en matière de modes de production, de cépages, de rendements), recherchant un meilleur prix justifié par une qualité supérieure. Et peuvent s'agrégé à

²¹ Il faut à cet égard rappeler que l'interprofession Inter-Rhône s'est ainsi opposée (et a fait acter cette opposition par le Comité de Bassin pour la campagne 2009-2010) à l'octroi de primes de reconversion des vignobles dans la zone AOC des Côtes du Rhône aux opérations de replantations en cépages « vins de Pays » non autorisés par les AOC.

cette catégorie les vins du Luberon et du Ventoux sur des normes que qualité maintenues voire renforcées, une partie plus importantes des productions actuelles étant dirigées vers les IGP. Pour mettre définitivement de la cohérence dans cet ensemble, pourquoi ne pas imaginer que les appellations Luberon et Ventoux soient intégrées dans l'AOC Côtes du Rhône, sous forme d'une déclinaison régionale²² ?

V. Conclusions. Forces, faiblesses et perspectives de la viticulture de Vaucluse.

La viticulture de Vaucluse, et plus largement celle de la vallée du Rhône méridionale, se trouve aujourd’hui, comme d’ailleurs la plus grande partie de la viticulture française, dans une situation grave : déclin des prix et/ou des marges à toutes les étapes de la filière, déclin de la consommation nationale, augmentation de la concurrence internationale, y compris communautaire (Italie et Espagne), sur les marchés tiers, évolution de la consommation vers des vins « boissons-plaisirs » au détriment des vins « typés-terroirs-connaiseurs ».

La réponse économique est connue, c'est celle utilisée depuis deux décennies par les concurrents des vins français : produits « simples » (ce qui ne veut pas dire faciles à élaborer), de qualité continue (même si on fait semblant d’accepter des différences selon les millésimes), en quantité suffisante pour intéresser tous les distributeurs (de la grande distribution -GMS- à la restauration -CHR- en passant par le magasin de détail), et avec un prix de vente permettant, au-delà de la rémunération du producteur, du vinificateur et du metteur en marché, la mise en valeur et la promotion.

Soyons francs. Il n'est pas sûr qu'à cet égard, la problématique d'une « viticulture de Vaucluse » puisse constituer un cadre adéquat pour articuler une réponse satisfaisante. D'ailleurs on a été obligé de faire référence à de nombreuses reprises aux vins « de la vallée du Rhône » voire même à ceux de Méditerranée, englobant ainsi ceux du Bassin Rhône-Méditerranée. Et on peut penser qu'une partie importante des problèmes rejoignent ceux rencontrés de l'autre côté du Rhône, par la viticulture du Languedoc.

Au terme de cette mission, le rapporteur est enclin à répondre ainsi à l'objet de celle-ci.

A. Forces

a) Le Vaucluse s'inscrit dans la deuxième région productrice d'AOC de France,

Dont il est le département dominant, avec un peu plus de 50 % de la production. Cette région de la vallée du Rhône bénéficie d'une notoriété viticole ancienne, renforcée par le tourisme le long de la vallée du Rhône, et assise sur des vins aux caractéristiques bien affirmées, notamment par les cépages, dans le panorama français et international.

b) Deux cépages appréciés et connus internationalement : la syrah en rouge et le viognier en blanc.

On doit noter toutefois que la proportion de syrah pourrait être augmentée dans la partie méridionale du vignoble, et être ainsi mieux mise en valeur, sous réserve du choix de clones productifs et résistant au déclin.

²² Une telle démarche pourrait d'ailleurs être élargie à une partie des vins du Tricastin, afin d'aider ceux-ci à résoudre leurs propres difficultés (cf. rapport de M. Alain GARCIA, CGAAER, n°1727, octobre 2008)

c) Une production de rosés et de blancs bien présente dans les appellations spécifiques au Vaucluse (Luberon et Ventoux)

qui bénéficient aujourd’hui d’un engouement véritable auprès des « nouveaux consommateurs », tant en France qu’à l’étranger, et qui peuvent ainsi développer l’image des vins locaux vers cette catégorie de consommateurs. Ces productions doivent être augmentées et les cépages adaptés (syrah, viognier, vermentino) être favorisés dans les programmes de replantation.

d) L’existence d’un vignoble « mixte » (AOC, IGP, Vin de Table)

notamment en Luberon et Ventoux, permettant aux producteurs comme aux vinificateurs de disposer d’une gamme de produits diversifiés selon la segmentation choisie et donc d’équilibrer leurs risques et leurs revenus. Cette diversité devra être assumée par les uns et les autres par le biais de **l’affectation parcellaire** traduisant l’engagement dans des démarches de production établies en commun en fonction des stratégies commerciales et des marchés cibles.

e) Un vignoble sain

Du fait de sa situation agro-climatique, le vignoble du Vaucluse est normalement peu sujet aux maladies les plus pénalisantes de la vigne, oïdium et mildiou²³, et peut donc parfaitement s’insérer dans des démarches d’agriculture raisonnée, d’agriculture de haute valeur environnementale et d’agriculture biologique, qui constitueront dans l’avenir des niches marketing valorisantes.

f) Une organisation interprofessionnelle ancienne et forte

Elle repose sur deux interprofessions : Inter-Rhône, qui fédère l’ensemble des interprofessions des appellations d’origine de la vallée du Rhône, à l’exception notable de Châteauneuf-du-Pape ; et InterVins Sud-Est pour les vins de Pays produits dans le bassin Rhône-Méditerranée²⁴. Inter-Rhône apporte depuis sa création un appui essentiel aux opérateurs régionaux en matière de connaissance de la production, des marchés, de la concurrence. Elle assure également la promotion collective des AOC régionales, et sert d’instance de réflexion et de proposition pour l’ensemble des professionnels. Enfin, sur le plan technique, elle est le principal financeur de l’Institut Rhodanien (voir ci-dessous).

De son côté, l’interprofession des vins de Pays du Sud-Est est principalement orientée vers la promotion du concept « vin de Pays de Méditerranée » qu’elle a créé et soutenu et qui doit maintenant s’imposer à la production comme chez les distributeurs et consommateurs.

g) Appui technique et recherche appliquée

L’ensemble de la filière vitivinicole du Vaucluse bénéficie d’un appui et d’un encadrement technique important et de grande qualité, qui permet d’assurer le professionnalisme dans le filière :

- La Chambre d’Agriculture a regroupé au sein d’un GDA viticole l’ensemble des techniciens conseils viticoles autrefois répartis entre les différents GDA territoriaux, créant ainsi un véritable service technique viticole, appuyé également sur le service économique de la Chambre.
- Inter-Rhône a son propre service technique travaillant en vue de l’élaboration de vins correspondant à la segmentation proposée (ambassadeur, séduction, basique). Les orientations actuelles portent sur : la couleur, la structure tannique, le caractère fruité, l’éradiation des déviations organoleptiques. A la demande de l’interprofession, ce service technique est responsable des prélèvements et analyses dans le cadre d’un Suivi Aval de Qualité (SAQ), qui analyse les vins dans les circuits de distribution. Il participe à des travaux collectifs coordonnés avec les autres

²³ Le millésime 2008 constitue à cet égard l’exception qui confirme la règle.

²⁴ Inter-Rhône a été reconnu comme interprofession par arrêté du 24 juillet 1989 ; InterVins Sud-Est par arrêté du 10 décembre 2008, à compter du 1^{er} août 2009.

partenaires (Chambres d’Agriculture des départements, Institut coopératif-ICV, Institut français de la vigne et du vin-IFV, Etablissements d’enseignement viticole) au sein de l’Institut Rhodanien implanté au Lycée agricole d’Orange.

- Cet Institut Rhodanien est plus particulièrement chargé de la coordination des travaux en fonction des objectifs décidés en commun, et de l’organisation et du contrôle de la diffusion des résultats et des références acquises.

h) Deux structures coopératives de commercialisation

Le rapporteur tient à marquer parmi les forces du département, et même s’il estime leur poids encore insuffisant, les deux structures coopératives existantes pour la commercialisation des vins de la zone : le Cellier de Marrenon pour les vins du Luberon, et le Cellier des Dauphins pour les Côtes du Rhône. Elles sont, chacune avec son esprit et sa personnalité, le meilleur exemple de ce que peuvent apporter de telles structures collectives dans la définition de stratégies commerciales et marketing et leur déclinaison depuis le producteur jusqu’au consommateur. A côté de la démarche des vignerons indépendants, il nous semble qu’il n’y a pas d’autre alternative pour la sauvegarde et la sortie de crise de la viticulture de cette région. Comme indiqué ci-dessus (point C.1), il est d’ailleurs impératif que l’objet de ces unions de coopératives soit étendu aux ventes en vrac, de façon qu’elles aient la maîtrise de l’ensemble de la production et de la commercialisation de leurs adhérents.

B. Faiblesses

a) Une production marquée par le climat et les faibles rendements

L’évolution agro-climatique de ces dernières années, et qui est annoncée comme devant se poursuivre, se traduit par une accentuation de la sécheresse au moment de la végétation et une augmentation de la température pendant l’été. Il en résulte une diminution des rendements, une augmentation de la teneur en sucre et donc du degré alcoolique des vins, voire un véritable stress mettant en jeu les capacités de production et de régénération de la vigne. Il y a là un ensemble de conséquences qui nécessitent des travaux de recherche sur les méthodes et conduites de culture, les modes de plantation, l’irrigation, les cépages, … En particulier la question de la disponibilité de l’eau pour une irrigation raisonnée conditionne largement les perspectives : ou bien il sera possible d’alimenter à des conditions économiques, c’est-à-dire avec de forts rendements, la demande quantitative correspondant aux IGP, ou bien il faudra envisager de cantonner la production aux vins destinés aux segments supérieurs réservés aux AOC.

b) Un vignoble vieillissant

Tant dans l’âge des vignes que dans l’encépagement. Il importe à cet égard de profiter au maximum du programme de reconversion, et donc de voir comment il pourrait éventuellement être soutenu par des mesures régionales.

c) Des structures de commercialisation petites et dispersées, cantonnées dans la vente en vrac

Pour le département de Vaucluse²⁵, entre 2000 et 2007, le nombre de caves particulières (vignerons vinifiant et commercialisant la plus grande partie de sa propre récolte) est passé de 186 à 251 (+ 35 %).

De son côté le nombre de caves coopératives est passé de 41 à 37. La moyenne par cave coopérative s’établit ainsi autour de 42.000 hl. Compte tenu des regroupements constatés pour la vente en

²⁵ Source : Syndicat des producteurs de vins de Pays de Vaucluse

bouteilles (Cellier des Dauphins et Cellier de Marrenon), on peut considérer que le niveau de commercialisation individuel moyen de chaque cave est inférieur à 25.000 hl ! Et que ces quantités sont essentiellement vendues en vrac, ces ventes en vrac représentant plus de 70 % des premières commercialisations pour l'ensemble du département.

d) Des exportations moyennes et peu diversifiées

Les exportations des vins de la Vallée du Rhône (source : Inter-Rhône 2008, sur bases statistiques douanières), qui sont destinées majoritairement à trois destinations (en valeur 2007 : Royaume-Uni pour 25 %, Etats-Unis pour 20 % et Benelux pour 10 %) ont représenté en moyenne 800.000 hl par an depuis 2003, soit 25 % des quantités commercialisées, ce qui est légèrement inférieur à la moyenne française de 27,5 %, pour une valeur moyenne de 292 millions d'€(soit 365 €hl). Compte tenu de la baisse de la consommation intérieure, le développement de marchés à l'exportation est une condition de l'avenir.

e) Une rentabilité de l'ensemble de la filière mise à mal depuis 2003.

Comme indiqué, le produit brut à la production a chuté en moyenne d'environ 30 à 40 % depuis 2003. Si les coûts unitaires trop élevés au niveau de la vinification ont pu être maintenus, faute de concurrence²⁶, les marges de stockage et de commercialisation n'ont pu qu'être rabotées par la diminution de la production et de la demande. Sans rentabilité, il sera difficile d'opérer des rationalisations d'investissements (on l'a vu avec l'échec en 2007 de la construction d'une nouvelle installation de vinification regroupant les coopératives du Luberon sous l'égide du Cellier de Marrenon), ou de soutenir des opérations de promotion autour de produits et de marques nouveaux.

C. Perspectives

Les perspectives dans lesquelles se rapport se situe sont celles évoquées ci-dessus et qui ont servi de trame aux chapitres précédents : une consommation nationale en déclin, une réforme de l'OCM communautaire annonçant la fin des mécanismes de régulation de l'offre et de garantie économique des revenus et à terme une libéralisation des plantations, un marché mondial du vin en expansion modérée, sur la base d'une segmentation par la demande, nécessitant un marketing et une promotion intenses, constants et durables. Le tout dans un contexte de réchauffement climatique particulièrement sensible dans la vallée du Rhône, et avec une pression écologique, énergétique et urbaine qui ne diminuera pas dans cette région.

Dans ce cadre, le rapporteur estime qu'il existe pour cette région du Vaucluse et les territoires viticoles immédiatement voisins, deux hypothèses, dont la concrétisation dépendra principalement de la réponse qu'il sera possible de donner à l'approvisionnement en eau.

S'il est possible d'augmenter les quantités d'eau d'irrigation disponibles pour la vigne, dans le cadre des travaux de mise en œuvre de la loi LEMA, par le biais d'un accès à de nouvelles ressources (Rhône), alors le schéma de segmentation proposé par le rapporteur doit pouvoir servir de base de développement et de renouveau pour la viticulture départementale : une assise formée d'une IGP forte et adaptée dans ses modes de production et son encépagement, avec plus de vins blanc et rosés, avec des rendements agricoles élevés et des travaux mécanisés assurant un revenu en hausse aux producteurs ; et sur cette assise le déploiement des AOC elles aussi adaptées notamment en mettant en avant les cépages et les couleurs porteurs au niveau international, et en intégrant les

²⁶ Il faut cependant noter l'apparition depuis 2003 de « caves de vinification », au nombre de 7 en 2007, qui sont des investissements privés pour traiter des raisins achetés (des wineries ?).

appellations voisines dans un grand ensemble AOC du « Rhône ».

Si par contre tant pour des raisons techniques que politiques (est-il raisonnable et envisageable de consacrer de l'eau inévitablement mesurée à une culture comme la vigne ?) il s'avérait impossible d'augmenter la ressource en eau disponible, ce qui signifie en fait la réduction de cette ressource du fait de la mise en œuvre de la loi LEMA qui impose une augmentation des débits réservés aux autres utilisations qu'agricoles, alors il faut sans doute privilégier l'autre hypothèse, c'est-à-dire un recentrage sur les AOC. Il faudra néanmoins y opérer les adaptations nécessaires en termes d'encépagements et de méthodes de production, de maîtrise du degré alcoolique, et s'orienter résolument vers la gamme des produits premium. Mais il faudra obtenir la rentabilité non plus par une augmentation des rendements et des quantités, mais par une élévation dans la gamme qualitative. Il ne faut pas se cacher que ce n'est pas là que se situent les développements attendus du marché tant en France que dans le monde.

Le rapporteur tient à souligner que, quelque soit la réponse apportée au problème de l'eau, il est impératif :

- de poursuivre la recherche intransigeante de la qualité du vin produit et vendu, notamment par la mise en place effective du Suivi Aval de Qualité. Il faut rappeler que c'est la mauvaise qualité du vin vendu après la récolte 2002 qui est considérée par tous les interlocuteurs comme le point de départ de la « crise » que connaissent les vins du Vaucluse ;
- de poursuivre les travaux visant à mieux maîtriser le degré alcoolique des vins, leur couleur, l'adaptation de la vigne à la sécheresse, à la hausse des températures et à la mécanisation ; de soutenir les programmes de replantation et de reconversion du vignoble en les orientant délibérément en fonction de ces travaux et des demandes du marché ;
- de regrouper les outils de vinification et de commercialisation, à commencer par les outils coopératifs ;
- d'adopter des politiques de soutien public, tant au niveau national que régional, qui cibleront les projets et réalisation correspondant à ces recommandations, en particulier en ce qui concerne le regroupement des outils.

ANNEXE I – Lettre de Mission

Republique Française

Le Ministre de l'Agriculture
et de la Pêche

Paris, le 03 NOV. 2008

Sipheli

Monsieur le Vice-Président
du Conseil général de l'agriculture,
de l'alimentation et des espaces ruraux
(CGAAER)
251 rue de Vaugirard
75732 Paris cedex 15

Lors de mon récent déplacement dans le Vaucluse, les responsables professionnels du département m'ont sollicité pour que le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche leur apporte un soutien sous la forme d'une mission d'expertise chargée d'analyser les forces, les faiblesses et les perspectives de la viticulture vauclusienne.

Je souhaiterais donc que vous puissiez engager un ou deux membres du Conseil Général de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Espaces Ruraux (CGAAER) dans une telle mission, en association étroite avec les professionnels.

Il me semble qu'un tel travail pourrait être conduit sur une période de trois mois, avec un démarrage le plus rapidement possible.

Ma meilleure bien

Michel Barnier

Michel BARNIER

78 rue de Varenne - 75349 Paris 07 sp - Tel : 01 49 55 49 55

ANNEXE II – Liste des personnes rencontrées

M. Jean-Michel DREVET, Préfet de Vaucluse

M. Olivier MORZELLE, Directeur départemental de l'Équipement et de l'Agriculture de Vaucluse

M. Jacques GUENOT, chef du service économie agricole à la DDEA de Vaucluse

M. Jean-Michel BRUN, chargé de mission viticulture à la DDEA de Vaucluse

M. Jean-Marie SEILLAN, Directeur régional de l'agriculture, de l'alimentation et de la forêt de Provence-Alpes-Côtes d'Azur

M. Claude BALMELLE, Chef du service économique à la DRAAF PACA

M. Bernard DEMAGNY, Chargé de mission pour la viticulture et les IAA à la DRAAF PACA

M. Denis BAUDEQUIN, Chef du service de l'hydraulique agricole à la DRAAF PACA

M. Frédéric MULARD, Chef du service régional d'information statistique à la DRAAF PACA

M. Olivier CATROU, Chef du bureau du vin et des autres boissons, DGPAAT, Paris

M. André BARLIER, Directeur Marchés, Etudes et Prospective, FranceAgriMer

M. Patrick AIGRAIN, Chef de la division Evaluation, Prospective de FranceAgriMer

Mme Françoise BRUGUIERE, chargée de mission, FranceAgriMer

M. Jean-Pierre BOISSON, Président de la Chambre d'Agriculture de Vaucluse

M. André BERNARD, V/Président de la CA de Vaucluse, Président de la FDSEA de Vaucluse

Mme Cécile ARRIGHI, Directrice de la Chambre d'Agriculture de Vaucluse

M. Louis BONNET, Directeur du service technique, CA de Vaucluse

M. Dominique FLAMENT, Directeur du service économique, CA de Vaucluse

M. Christian GELY, V/Président CA de Vaucluse, V/P Chambre Régionale d'Agriculture

M. José BOUVIER, Président du GDA Viticulture, CA de Vaucluse

M. Olivier JACQUET, Responsable Antenne Viticulture, CA de Vaucluse

Mme LAMBERTIN, Présidente du GDA du Ventoux

M. Jean-Pierre SOURGENS, V/Président de la Chambre d'Agriculture, V/Président du GDA du Luberon

M. Anthony MUSCAT, chargé de mission territoire et environnement, CA de Vaucluse

M. Christian PALY, Président d'Inter-Rhône, Avignon

M. Arnaud PIGNOL, Directeur général d'Inter-Rhône

M. Brice EYMARD, chargé de mission, études et gestion des marchés, Inter-Rhône

M. Christophe RIOU, Directeur de l'Institut Rhodanien, Directeur du service technique d'Inter-Rhône

M. Jean-Louis PITON, Président de l'Union des Viticulteurs des Côtes du Luberon, Cellier de Marrenon

M. Yves FAVIER, Président du Syndicat des Vignerons des Côtes du Ventoux

M. Joël REYNAUD, Président de la Fédération des caves coopératives du Vaucluse, Président du Syndicat des producteurs de vins de Pays de Vaucluse

Mme Anne MARIE, directrice du Syndicat des producteurs de vins de Pays de Vaucluse

M. Pierre SAYSET, directeur de la Fédération des Vignerons indépendants de la vallée du Rhône

M. Denis ROUME, Directeur général de l'Union des vigneron de l'Ardèche (UVICA), Président de l'Interprofession des vins de Pays du Sud-Est, Ruoms

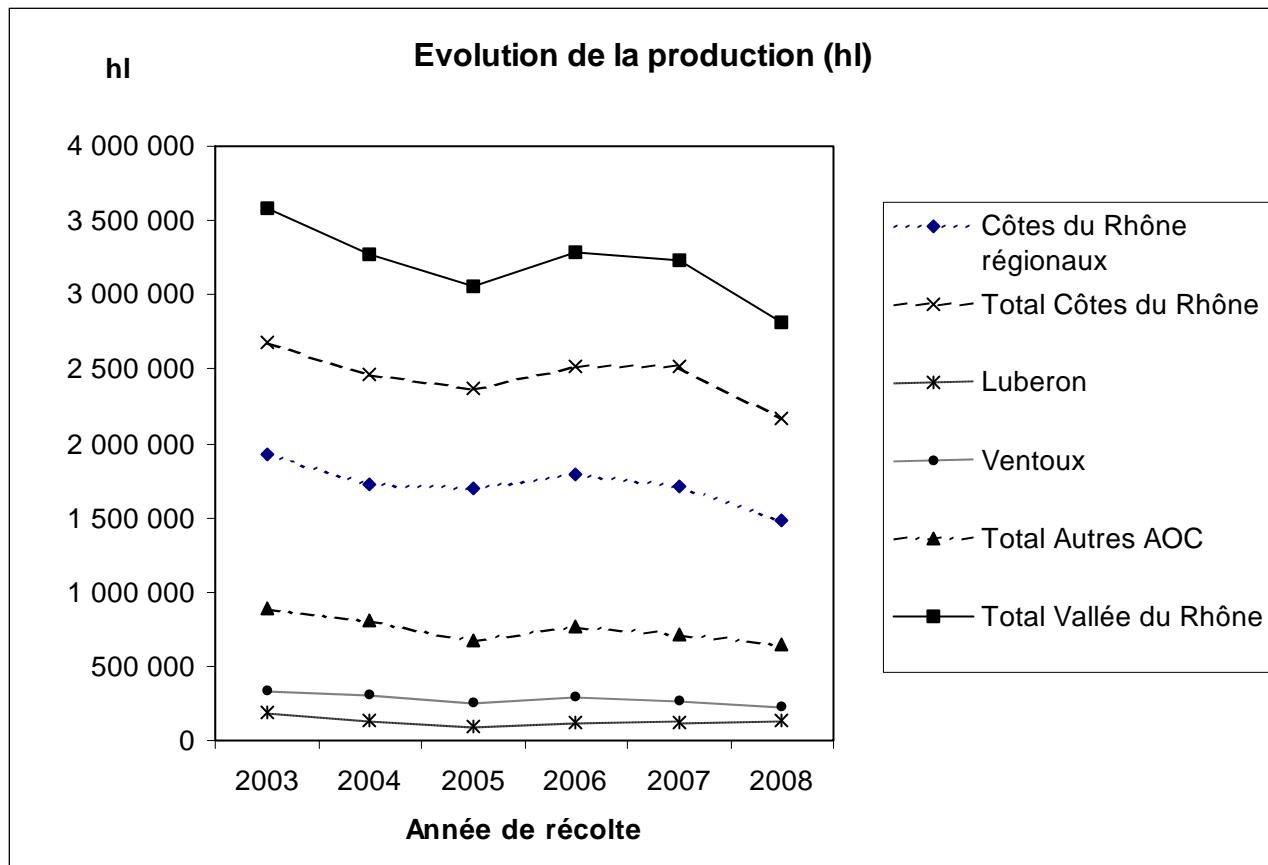
M. Bertrand BONNET, Directeur des Vins Gabriel MEFFRE, Gigondas

M. Gilles Le BESNERAIS, Directeur général du Cellier des Dauphins, Tulette

M. Lionel REIG, Directeur à la Société du Canal de Provence, Aix-en-Provence
M. François ANDRE, Délégué régional de VINIFLHOR (FranceAgriMer), Avignon
M. Alain GONORD, Inspecteur à la délégation régionale de VINIFLHOR, Avignon
M. Pascal LAVILLE, Délégué territorial Sud-Est de l'INAO, Hyères
M. Yvon TROADEC, Directeur de l'antenne INAO Vallée du Rhône, Avignon

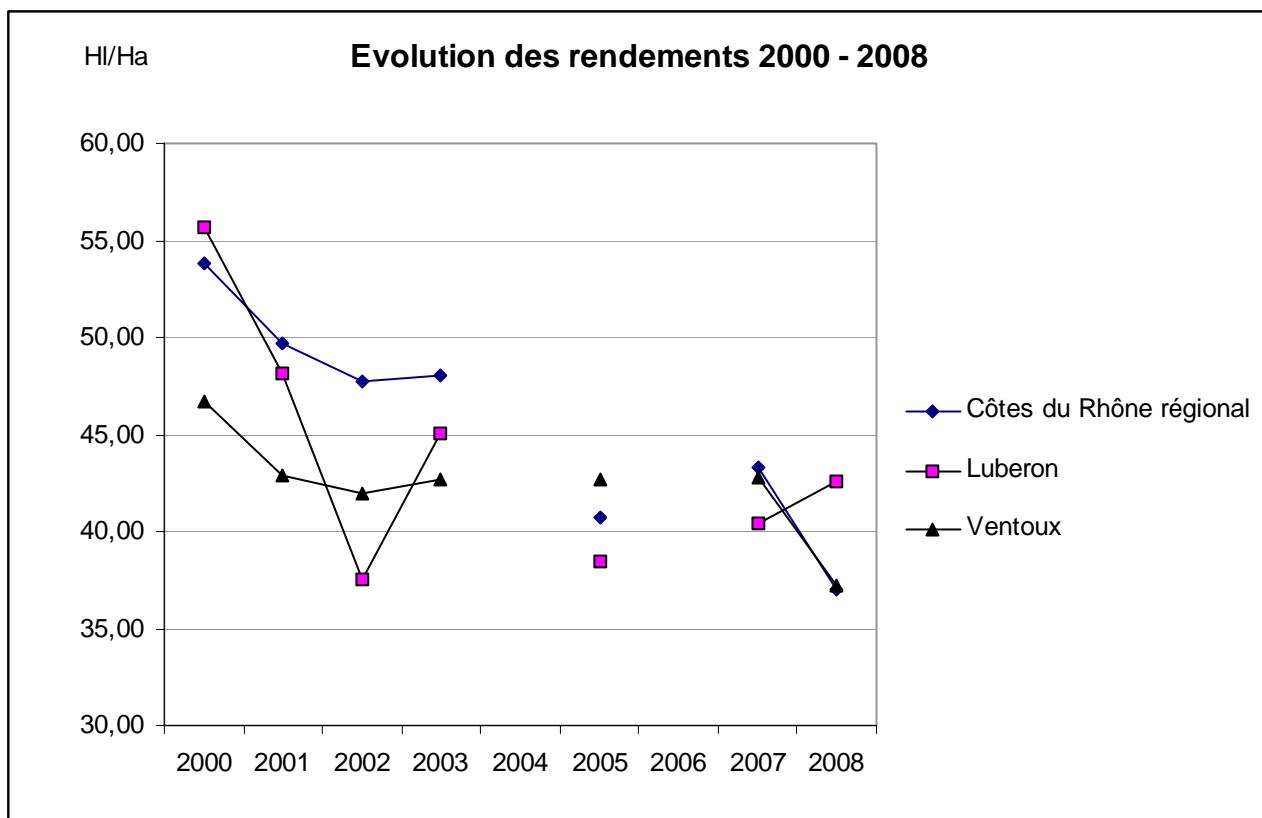
ANNEXE III – Evolution de la production 2003 - 2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Production (hl)					
Côtes du Rhône régionaux	1 931 011	1 726 493	1 702 702	1 790 000	1 715 772	1 477 449
Côtes du Rhône Villages	406 070	361 902	271 939	298 951	363 711	316 400
Crus	348 928	377 585	402 042	425 990	439 138	377 203
Total Côtes du Rhône	2 686 009	2 465 980	2 376 683	2 514 941	2 518 621	2 171 052
Luberon	191 968	129 971	97 258	123 500	127 036	136 219
Costières de Nîmes	229 000	226 000	213 728	228 750	217 780	207 363
Coteaux du Tricastin	109 322	110 000	95 000	103 757	76 900	54 658
Ventoux	332 971	309 002	251 622	294 080	273 298	231 996
Côtes du Vivarais	30 737	26 634	19 884	17 966	18 427	13 340
Total Autres AOC	893 998	801 607	677 492	768 053	713 441	643 576
Total Vallée du Rhône	3 580 007	3 267 587	3 054 175	3 282 994	3 232 062	2 814 628



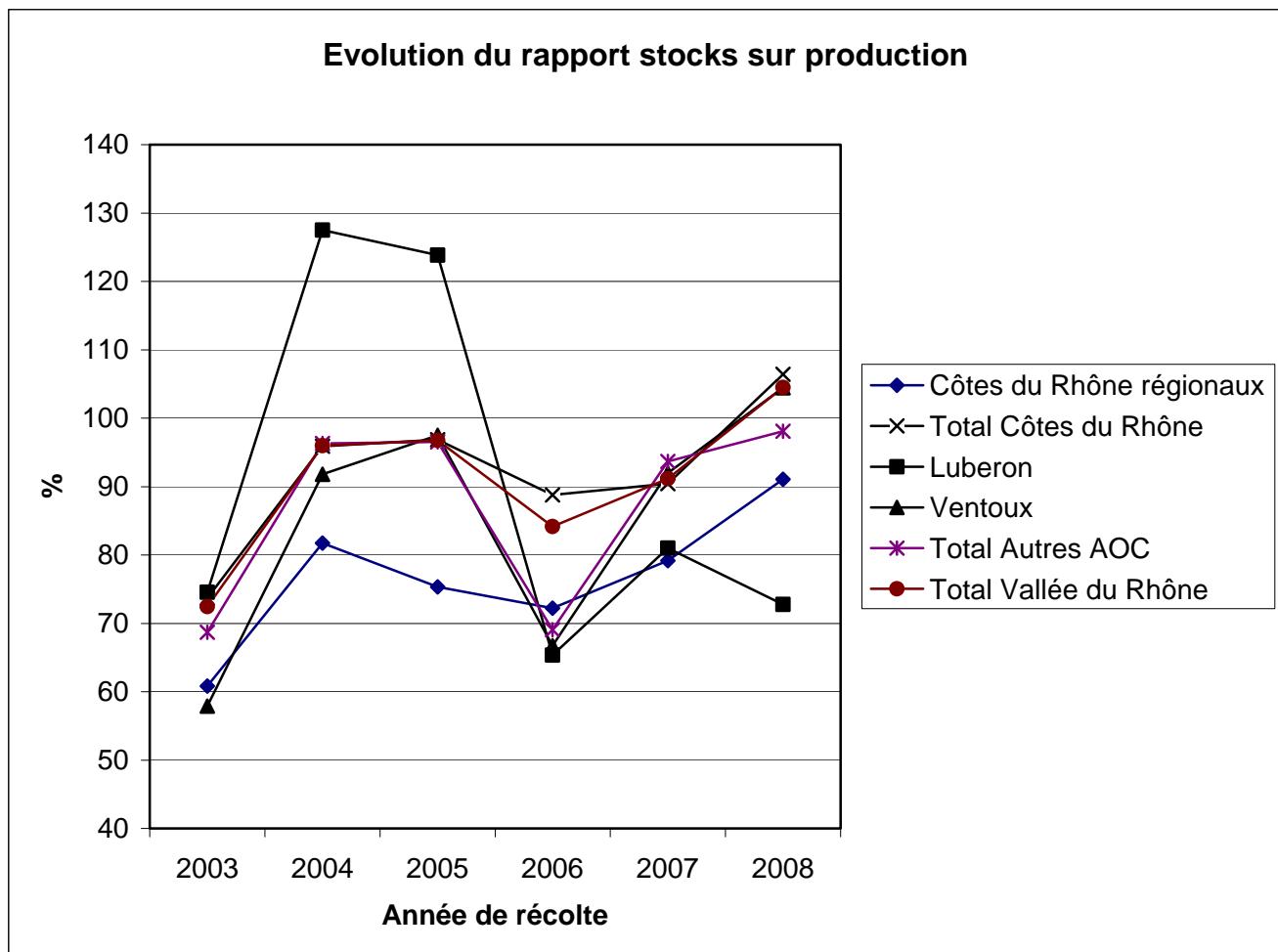
ANNEXE IV – Evolution des rendements 2000 – 2008

	Côtes du Rhône régional	Luberon	Ventoux
2000	53,83	55,69	46,67
2001	49,72	48,09	42,84
2002	47,74	37,58	41,95
2003	48,08	45,02	42,68
2004			
2005	40,71	38,41	42,65
2006			
2007	43,28	40,44	42,76
2008	36,97	42,53	37,20



ANNEXE V – Evolution des stocks 2003 - 2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	S/P (%)					
Côtes du Rhône régionaux	61	82	75	72	79	91
Côtes du Rhône Villages	86	129	173	120	92	120
Crus	130	129	136	136	133	155
Total Côtes du Rhône	74	96	97	89	90	106
Luberon	75	128	124	65	81	73
Costières de Nîmes	88	92	88	72	86	99
Côteaux du Tricastin	55	84	84	73	149	127
Ventoux	58	92	97	67	92	104
Côtes du Vivarais	58	87	100	70	60	112
Total Autres AOC	69	96	97	69	94	98
Total Vallée du Rhône	72	96	97	84	91	104



ANNEXE VI – Evolution de la commercialisation 2000 - 2007

	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	Moy. 2000-2002 (1)	Moy. 2003-2008 (2)	(2) - (1) = (3)	(3) / (1) %
	Ventes (hl)	Ventes (hl)	(hl)	(%)								
Côtes du Rhône régionaux	2 052 786	2 078 088	1 902 402	1 694 202	1 750 000	1 733 833	1 746 926	1 773 995	2 011 092	1 739 791	-271 301	-13,5
Côtes du Rhône Villages	322 684	341 220	321 446	289 599	286 400	326 963	303 414	298 165	328 450	300 908	-27 542	-8,4
Crus	410 202	377 525	350 945	309 774	311 408	366 672	412 351	429 591	379 557	365 959	-13 598	-3,6
Total Côtes du Rhône	2 785 672	2 796 833	2 574 793	2 293 575	2 347 808	2 427 468	2 462 691	2 501 751	2 719 099	2 406 659	-312 441	-11,5
Luberon	160 372	165 565	173 275	172 611	125 312	110 000	99 900	123 478	166 404	126 260	-40 144	-24,1
Costières de Nîmes	204 435	208 812	255 003	223 122	205 251	205 000	205 913	197 348	222 750	207 327	-15 423	-6,9
Côteaux du Tricastin	118 121	121 145	133 027	84 119	71 605	66 000	58 510	55 536	124 098	67 154	-56 944	-45,9
Ventoux	331 840	341 772	302 314	242 710	232 063	237 000	236 955	258 687	325 309	241 483	-83 826	-25,8
Côtes du Vivarais	18 106	24 944	34 473	24 550	21 152	21 300	18 981	13 097	25 841	19 816	-6 025	-23,3
Total Autres AOC	832 874	862 238	898 092	747 112	655 383	639 300	620 259	648 146	864 401	662 040	-202 361	-23,4
Total Vallée du Rhône	3 618 546	3 659 071	3 472 885	3 040 687	3 003 191	3 066 768	3 082 950	3 149 897	3 583 501	3 068 699	-514 802	-14,4
Total Vallée du Rhône sans les crus	3 208 344	3 281 546	3 121 940	2 730 913	2 691 783	2 700 096	2 670 599	2 720 306	3 203 943	2 702 739	-501 204	-15,6
Total Côtes du Rhône sans les crus	2 375 470	2 419 308	2 223 848	1 983 801	2 036 400	2 060 796	2 050 340	2 072 160	2 339 542	2 040 699	-298 843	-12,8

HL

Evolution de la commercialisation

