



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE,
DE L'AGRO-ALIMENTAIRE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Mission d'appui à la restructuration des caves coopératives viticoles

Rapport n° 25066

établi par

Anne SANDER

Inspectrice

Benoît BONNEFOI

Inspecteur général

Décembre 2025

CGAAER

CONSEIL GÉNÉRAL

DE L'ALIMENTATION

DE L'AGRICULTURE

ET DES ESPACES RURAUX

Le présent rapport est un rapport du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) régi par les dispositions du décret n° 2022-335 du 9 mars 2022 relatif aux services d'inspection générale ou de contrôle et aux emplois au sein de ces services. Il exprime l'opinion des membres du CGAAER qui l'ont rédigé en toute indépendance et impartialité comme l'exigent les règles de déontologie qui leur sont applicables en application de l'article 17 du décret sus cité. Il ne présage pas des suites qui lui seront données par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire.

SOMMAIRE

RESUME.....	5
LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	6
INTRODUCTION	7
1. LES COOPERATIVES, UN STATUT ET UN MODELE ECONOMIQUE PARTICULIER	8
1.1. Les missions des caves coopératives.....	8
1.2. Des règles spécifiques.....	9
2. DES CONDITIONS DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DU VIN BOULEVERSEES.....	10
2.1. Une forte baisse de la consommation de vin sur une longue période	10
2.2. Une production soumise à des aléas climatiques forts et répétés.....	12
2.3. Des marchés à l'export qui régressent globalement	13
3. DES IMPACTS PREJUDICIAIBLES AUX COOPERATIVES VITICOLES.....	18
3.1. Le modèle de production coopératif viticole est bousculé	18
3.2. Une grande diversité de situations des caves coopératives viticoles	21
3.3. Des démarches prometteuses d'audits et d'analyses de groupe engagées dans plusieurs bassins viticoles	23
3.4. Engager une transformation pour augmenter la performance des outils des caves coopératives	25
3.5. Mieux intégrer l'analyse du fonctionnement des marchés.....	26
3.6. Le retour souhaitable de la contractualisation pluriannuelle entre les producteurs et les metteurs en marché	28
3.7. Des stocks qui freinent la dynamique des coopératives viticoles	29
4. RESTAURER LA PERFORMANCE DES CAVES COOPERATIVES.....	30
4.1. Le modèle des caves coopératives a un avenir pour peu qu'il évolue	30
4.2. Mobiliser des soutiens publics pour un plan d'accompagnement des caves coopératives	31
4.2.1. Faciliter la restructuration des prêts.....	31
4.2.2. Financer des audits de performance	32
4.2.3. Soutenir la fusion de caves coopératives.....	33
4.2. Des enjeux à la main des professionnels.....	35
4.2.1. Développer les mutualisations.....	35
4.2.2. Structurer une stratégie commerciale disposant des financements nécessaires en s'assurant de la qualité correspondante	36
4.2.3. Investir dans les compétences	37
4.2.4. Le partage de la valeur : accords de durabilité et Egalim.....	38
CONCLUSION.....	41
ANNEXES	41

RESUME

Les caves coopératives viticoles sont des acteurs majeurs dans de nombreuses régions françaises. Au nombre de 550, elles structurent les territoires, emploient 17 500 salariés et sont à l'origine, directement ou indirectement, de 60 000 emplois.

Au-delà des emplois salariés, les caves coopératives font vivre 35 000 exploitations. La santé financière des caves coopératives a un impact direct sur de nombreux métiers : négociants, courtiers, distillateurs, tonneliers, machinistes, imprimeurs d'étiquettes, professionnels du tourisme...

Depuis quelques années, elles doivent faire face à des difficultés économiques résultant d'une forte baisse de la consommation de vin, d'une production soumise à des aléas climatiques intenses et répétés et de marchés à l'export qui régressent. Ce phénomène n'est pas nouveau car pendant plusieurs décennies les crises viticoles se sont succédé et à chaque fois, le secteur s'est restructuré et est reparti, ce qui pourrait laisser croire que mobiliser des mesures conjoncturelles pourrait relancer la filière en attendant que la production ou les ventes reprennent.

Néanmoins, la situation est différente, trop dégradée, nécessitant des mesures d'accompagnement fortes, conjoncturelles et structurelles, pour engager une véritable transformation et retrouver de la performance. Le statu quo ne pourra pas être l'option retenue, face à un endettement élevé et à l'incapacité d'un certain nombre d'entre elles à verser une rémunération permettant au coopérateur de vivre dignement et de couvrir ses charges.

Pour retrouver de la performance, les caves coopératives devront retravailler leur propre stratégie, tout en s'inscrivant dans une dynamique collective.

Devant une situation dégradée, le parti pourrait être pris de renoncer au modèle coopératif. Les missionnés considèrent au contraire que, devant l'ensemble des défis mentionnés, le modèle coopératif, s'il s'adapte, apportera les clés pour permettre à l'ensemble du vignoble de se transformer et de se relever.

Pour y parvenir, la mission a formulé deux types de recommandations : celles s'adressant directement aux pouvoirs publics et qui visent à faciliter la restructuration des prêts, à financer des audits et à soutenir les fusions de caves coopératives et celles qui relèvent davantage des caves coopératives elles-mêmes et qui portent sur le développement des mutualisations, la structuration d'une stratégie commerciale, l'investissement dans les compétences et un meilleur partage de la valeur.

Mots clés : Caves coopératives, viticulture, performance, fusion, restructuration, mutualisation, marché, changement climatique, consommation de vin,

LISTE DES RECOMMANDATIONS

- R1.** Rendre les coopératives viticoles éligibles au dispositif dit de « prêt structurel » adossé à la garantie de BPIFrance pour la consolidation à long terme de leur dette, en complémentarité du soutien déjà accordé par les réseaux bancaires. Pour cela, relever le plafond à hauteur de 4M€32
- R2.** Inciter à la réalisation d'audits de performance, par des subventions publiques, assurant une analyse stratégique complète et approfondie des caves coopératives et de leurs unions ainsi que d'analyses de groupe permettant de faciliter les rapprochements et les mutualisations33
- R3.** Accompagner les projets transformants de fusion de caves coopératives viticoles, par des financements publics de soutien à l'exploitation et à l'investissement. Les fonds pourront provenir de l'Etat et des collectivités.....35
- R4.** Concevoir, négocier et mettre en place des mutualisations dans les différents domaines susceptibles de générer des gains de performance : outils de vinification et de conditionnement, commercialisation y compris grand export, fonctions support, accompagnement technique des vignerons coopérateurs,36
- R5.** Structurer des stratégies commerciales permettant de développer des marchés avec des produits profilés, créateurs de valeur pour l'amont viticole ; Adapter la maquette de l'OCM viti sur cette priorité et simplifier les demandes d'aide ; Redévelopper la contractualisation pluriannuelle.....37
- R6.** Concevoir, renforcer et mettre en œuvre des programmes de formation destinés aux administrateurs, aux salariés et aux vignerons coopérateurs et inciter à monter en compétence en contrôle de gestion, en technique de vinification et en commercialisation....
.....38
- R7.** Mobiliser les possibilités réglementaires existantes aux niveaux européen et national pour développer les accords de durabilité, les prix d'orientation et les indicateurs de coût de production favorables au développement de la contractualisation pluriannuelle et à un meilleur partage de la valeur en respectant le principe de subsidiarité en s'inscrivant dans des échelles géographiques permettant de dégager rapidement un consensus ; Envisager une adaptation ponctuelle d'Egalim et l'extension de l'article 172 ter de l'OCM aux moûts et vins.40

INTRODUCTION

Un grand nombre de caves coopératives sont aujourd'hui fragilisées. Dans ce contexte, le directeur de cabinet de la ministre en charge de l'Agriculture a souhaité confier au Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux (CGAAER) par un courrier du 3 juin 2025, une mission d'appui à la restructuration des caves coopératives viticoles.

Anne SANDER et Benoît BONNEFOI ont été désignés le 16 juin 2025 pour conduire cette mission.

La mission s'inscrit en complémentarité de la mission d'appui et de conseil auprès des caves coopératives viticoles de Nouvelle-Aquitaine demandée au CGAAER et pour laquelle Hervé Durand a été désigné.

Dans la lettre de commande (Annexe 1), il est souhaité que la mission s'attache à :

- Analyser en détail la structuration des caves coopératives et leur implantation au sein des régions viticoles
- Identifier et quantifier le plus finement possible les difficultés actuelles, celles à venir notamment en lien avec l'arrachage définitif en déploiement à laquelle certains adhérents coopérateurs ont pu recourir ou avec les problématiques d'exportation
- Identifier les différents leviers dont disposent les caves coopératives viticoles pour prévenir et amortir les crises conjoncturelles mais aussi structurelles rencontrées par la filière
- Déterminer si les mesures du plan envisagé par les caves coopératives sont pertinentes pour répondre aux problèmes rencontrés, et dans quelle mesure d'autres vecteurs, y compris non-budgétaires, pourraient utilement s'y substituer le cas échéant.

Les missionnés ont réalisé 60 auditions et ont pu rencontrer 80 personnes dans le cadre de déplacements en Occitanie, en Champagne et en Alsace ainsi qu'en Nouvelle Aquitaine (liste des personnes rencontrées en Annexe 2). Ces déplacements, organisés avec l'appui des fédérations régionales des vignerons coopérateurs, se sont adaptés à la disponibilité des parties prenantes dans une période de forte activité pour elles.

Le rapport¹ est structuré en quatre parties. La première partie présente les missions et les caractéristiques particulières liées au statut coopératif. La seconde partie rappelle les bouleversements auxquels elles sont confrontées. La troisième partie décrit les enjeux qui en découlent. La quatrième partie traite de l'intérêt d'un accompagnement spécifique par les pouvoirs publics de la restructuration des coopératives viticoles et des leviers à la main des professionnels.

¹ La liste des sigles et des définitions utilisés dans le rapport figure en Annexe 3.

La bibliographie figure en Annexe 4

1. LES COOPERATIVES, UN STATUT ET UN MODELE ECONOMIQUE PARTICULIER

1.1. Les missions des caves coopératives

Les premières caves coopératives² viticoles ont été créées il y a plus de 100 ans pour mutualiser des outils de vinification et de stockage que les viticulteurs individuels n'avaient pas les moyens de financer. Elles se sont organisées autour de bâtiments, souvent situés à l'entrée des villages, à proximité des routes. Aujourd'hui encore, dans certains territoires, elles sont considérées comme des sites emblématiques au même titre que la mairie ou l'église.

Au départ, le modèle coopératif reposait principalement sur la vinification de gros volumes vendus en vrac.

Les caves coopératives jouent un rôle déterminant en contribuant globalement à 40 % de la production nationale de vin mais avec des disparités selon les régions (Voir en Annexe 5 : Les chiffres clés de la coopération viticole).

Les caves coopératives viticoles, non délocalisables, s'inscrivent dans des territoires dont il convient de rappeler le poids respectif³ : la région Occitanie produit les volumes de vin les plus importants avec 8 millions d'hl (57 % du total national), suivie par les régions PACA (2 Mhl, 14 %), Nouvelle-Aquitaine (1,7 Mhl, 12 %), Auvergne-Rhône-Alpes (1,1 Mhl, 8 %).

Concernant la localisation⁴ des caves coopératives, sur les 398 caves coopératives françaises ayant déclaré une production de vin en 2024, 46 % sont situées en Occitanie, 22 % en PACA, 12 % en Nouvelle-Aquitaine et 9 % en Auvergne-Rhône-Alpes, le solde se répartissant entre les autres régions.

Dans les régions Occitanie, PACA, Corse et Auvergne-Rhône-Alpes, la production des caves coopératives se situe entre 50 % et 60 % de la production régionale. Elle est de 19 % en Bourgogne-Franche-Comté et se situe aux alentours de 10 % dans les autres régions.

A l'instar du bassin viticole du Languedoc-Roussillon qui en est une parfaite illustration, le modèle de la coopération viticole repose historiquement sur la production de vin d'entrée de gamme, vendu en vrac, ce qui suppose des volumes de production importants avec la recherche de rendements viticoles et d'économies d'échelle en baissant le coût unitaire de vinification. Ce modèle doit évoluer dans le contexte marqué par la déconsommation de vin, la demande d'expériences de consommation différentes et, enfin, les aléas climatiques qui impactent les rendements de façon récurrente (une année normale devient l'exception).

Les coopératives viticoles sont considérées comme le prolongement de l'exploitation agricole et visent à maximiser le revenu des vigneronns, adhérents-coopérateurs. Face aux difficultés, les caves coopératives jouent le rôle d'amortisseur social, reconnu par l'ensemble des interlocuteurs rencontrés (coopérateurs, banquiers, experts-comptables...). Elles doivent cependant arbitrer entre la rémunération immédiate de l'adhérent-coopérateur et la part du résultat d'exploitation à conserver pour investir (modernisation des outils de pressurage, vinification, désalcoolisation, conditionnement, développement de nouveaux marchés). La recherche de cet équilibre est

² Sauf mention particulière, ce terme fait référence à la catégorie juridique d'entreprise définie par l'INSEE, regroupant les sociétés coopératives agricoles, les sociétés d'intérêt collectif agricole (SICA) et les unions de coopératives agricoles

³ Source : DRAAF Occitanie, chiffres 2023

⁴ Source : DRAAF Occitanie, chiffres 2023

stratégique pour éviter que la cave coopérative et les adhérents-coopérateurs se retrouvent un jour simultanément en difficulté. A terme, il en va de l'attractivité du modèle coopératif et du renouvellement des générations.

Les caves coopératives ont diversifié leur activité. Certaines se sont notamment regroupées en unions de coopératives pour développer le conditionnement et la commercialisation de leur production, quand d'autres ont fait le choix de le faire chacune à leur niveau.

Au niveau régional, les caves coopératives se sont organisées au sein des fédérations régionales de La Coopération Agricole et au niveau national, au sein des Vignerons coopérateurs de France intégrés à La Coopération Agricole. Dans ce cadre, elles bénéficient d'accompagnements techniques et juridiques et d'une offre de formations. Le lien qu'elles ont avec leurs adhérents en font des acteurs incontournables de la diffusion de bonnes pratiques, comme ce fut le cas pour la certification HVE.

Face à l'enjeu du renouvellement des générations, elles accordent une attention particulière à l'accompagnement des nouveaux installés. Elles proposent à des candidats qui ne viennent pas du milieu de travailler d'abord dans une structure, pour voir la réalité et pour acquérir la technique.

Afin de maintenir leur potentiel de production, certaines caves coopératives investissent dans le portage du foncier. Cependant, quand la dynamique d'installation est insuffisante, elles peuvent être amenées à exploiter ce foncier en propre dans la durée. Cette activité peut cependant s'avérer déficitaire pour la coopérative.

Plus généralement, les coopératives sont reconnues pour leur contribution à l'aménagement du territoire par leur effet structurant du vignoble et de la production viticole. C'est notamment le cas pour la gestion de la ressource en eau et le développement de l'irrigation, le maintien de ceintures viticoles pour la protection des villages contre les incendies ou la mise à disposition, sans contrepartie, de capacités de stockage pour la lutte contre les incendies dans le cadre de protocoles avec les SDIS.

1.2. Des règles spécifiques

Les caves coopératives sont soumises à des règles de gouvernance, de comptabilité et de fiscalité particulières.

S'agissant de la gouvernance, la cave coopérative doit fonctionner selon le principe : un membre = une voix et non une part = une voix. Les adhérents-coopérateurs constituent des collectifs dont l'hétérogénéité peut impacter la prise de décision.

Une fois actée sa mise en réserve, le bénéfice des caves coopératives vient consolider les fonds propres. Les réserves impartageables deviennent une ressource collective, transmise de génération en génération et qui ne pourra plus être repartagée. Elle ne permet pas de revaloriser les parts sociales souscrites que l'adhérent récupérera lors de son départ de la cave coopérative au terme de son engagement.

En contrepartie de ces règles, elles bénéficient d'avantages fiscaux au titre de l'impôt sur les sociétés et de la contribution économique territoriale.

Le cadre strict du statut qui s'applique aux coopératives impose aussi d'isoler les opérations pour compte de tiers qui ne doivent pas dépasser 20 % de leur activité. Le portage du foncier en gestion directe entre dans cette catégorie. En outre, ces opérations pour compte de tiers peuvent constituer des foyers de perte importants.

Un résultat négatif est proscrit par principe. Dans la pratique et sous réserve d'être étayé⁵ et ponctuel, il est cependant possible (report à nouveau débiteur). Il déclenche un contrôle du réviseur agréé s'il dépasse 50 % des fonds propres ou s'il intervient trois années consécutives. Les subventions doivent pour 50 % abonder les fonds propres (réserves non partageables) quand l'autre moitié peut abonder le compte de résultat⁶.

La même prudence s'applique aussi aux modifications du calendrier des amortissements⁷. Dans le cadre de fusions, la fermeture d'actifs non amortis peut générer une grosse charge.

Ces différentes situations relèvent alors d'une décision de gestion de la gouvernance de la coopérative. Ponctuellement, elles permettent cependant de distribuer un peu plus aux adhérents coopérateurs pour résorber une situation de marché délicate.

Les caves coopératives sont soumises à la certification d'un commissaire aux comptes, à un agrément par le Haut Conseil de la Coopération Agricole (HCCA) et à un audit régulier par des réviseurs agréés pour vérifier le respect du statut coopératif. La perte de l'agrément du HCCA entraîne la perte des avantages fiscaux.

2. DES CONDITIONS DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DU VIN BOULEVERSEES

2.1. Une forte baisse de la consommation de vin sur une longue période

Le monde viticole, et les caves coopératives en particulier, doivent faire face à une déconsommation sans précédent, y compris en France qui reste le deuxième pays consommateur du monde, derrière les Etats-Unis. Toutes les études montrent que la consommation de vin s'inscrit dans une dynamique structurelle de déclin, confirmée par les données de FranceAgriMer et de l'OIV.

En France, la consommation totale est passée de 100 l/an par habitant en 1975 à 34 l/an/ par habitant aujourd'hui.

Evolution de la consommation par type de consommateur

	1995	2000	2005	2010	2015	2022
Non consommateurs	31 %	33 %	38 %	38 %	33 %	37 %
Consommateurs occasionnels rares	24 %	26 %	25 %	28 %	30 %	32 %
Consommateurs occasionnels fréquents	17 %	18 %	16 %	16 %	21 %	19 %
Consommateurs réguliers	28 %	24 %	21 %	17 %	16 %	11 %

Source : Enquête quinquennale sur la consommation de vin en France, IPSOS pour FranceAgriMer

Ce recul de la consommation s'inscrit dans la durée et est confirmé par l'enquête réalisée par IPSOS pour le compte de FranceAgriMer. Elle indique une forte tendance à la baisse des consommateurs réguliers de vin qui représentent 11 % de la population en 2022, soit une baisse de 17 points par rapport à 1995 où ils étaient à 28 % ainsi qu'une augmentation du nombre de non consommateurs passant de 31 % à 37 % entre 1995 et 2022. Parallèlement, le nombre de consommateurs

⁵ Les comptes de gestion doivent permettre de convaincre que l'impact ne met pas en péril la coopérative.

⁶ Libéré au même rythme que les amortissements ou plus rarement en une seule fois

⁷ Conserver le lien avec la durée réelle d'utilisation du matériel concerné

occasionnels se développe : ils sont 41 % en 1995 et 51 % en 2022 mais c'est surtout la catégorie des consommateurs occasionnels rares qui s'accroît.

Ces évolutions s'imposent aux caves coopératives qui devront en tenir compte pour adapter leurs stratégies commerciales.

D'après les données 2025 de FranceAgriMer, 90 % des achats de vin à domicile se font par le circuit de la grande distribution, y compris en passant par des achats en ligne et le hard-discount.

Evolution de la consommation de vin, en fonction des segments, en hyper et supermarchés

Unité : - Volume : en 1 000 hl - Valeur : en Millions d'Euros		2018	2019	2020	2021	2022	2023	Evol 23/22	2023/ Moy. 18-22
AOP	Volume	4 221	3 894	3 806	3 748	3 514	3 321	- 5 %	- 13 %
	Valeur	2 855	2 707	2 662	2 733	2 638	2 608	- 1 %	- 4 %
IGP	Volume	2 825	2 795	2 888	2 711	2 635	2 527	- 4 %	- 9 %
	Valeur	923	935	977	937	963	997	4 %	5 %
VSIG	Volume	1 876	1 804	1 762	1 641	1 546	1 524	- 1 %	- 12 %
	Valeur	397	385	380	355	350	365	4 %	- 2 %
Total	Volume	8 923	8 493	8 456	8 100	7 695	7 372	- 4 %	- 12 %
	Valeur	4 175	4 027	4 019	4 025	3 951	3 970	0 %	- 2 %

Source: CIRCANA, élaboration FranceAgriMer

En observant les ventes de vins dans les hyper/supermarchés, la baisse de la consommation se confirme en volume (-4 % entre 2022 et 2023) mais se maintient en valeur du fait de l'inflation.

Entre 2022 et 2023, les vins sous AOP (- 5 %) et IGP (-4 %) sont plus touchés par la baisse que les vins SIG qui ne sont en retrait que de 1 %.

Malgré la baisse, les vins sous AOP restent les plus vendus, en volume (45 % des ventes en volume) et en valeur (66 % des ventes en valeur) en 2023 dans les hyper et supermarchés.

Evolution de la consommation de vin, en fonction des couleurs, en hyper et supermarchés

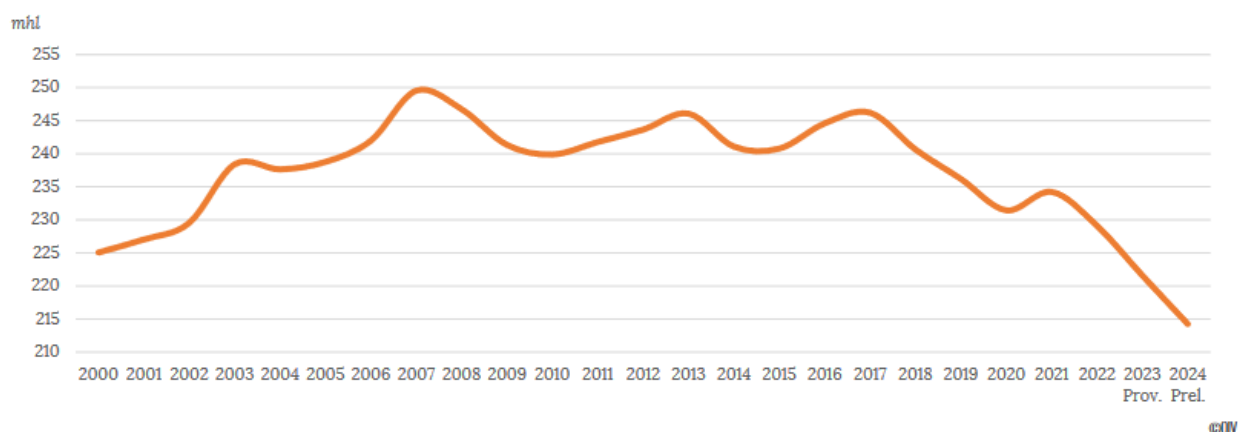
Unité : - Volume : en 1 000 hl - Valeur : en Millions d'Euros		2018	2019	2020	2021	2022	2023	Evol 23/22	2023/ Moy. 18-22
ROUGE	Volume	4 323	4 009	3 883	3 701	3 386	3 187	- 6 %	- 7 %
	Valeur	2 147	2 021	1 951	1 979	1 869	1 846	- 1 %	- 7 %
BLANC	Volume	1 651	1 648	1 685	1 736	1 641	1 621	- 1 %	- 3 %
	Valeur	882	896	927	990	971	1 008	4 %	8 %
ROSÉ	Volume	2 949	2 836	2 888	2 737	2 740	2 629	- 4 %	- 7 %
	Valeur	1 146	1 110	1 141	1 097	1 150	1 153	0 %	2 %

Source: CIRCANA (IRI, Grande Distribution), élaboration FranceAgriMer

En 2023, les vins rouges représentent environ 42 % des ventes de vins tranquilles en volume, les blancs 22 % et les rosés, 36 % Entre 2022 et 2023, les ventes régressent en volume et en valeur, sauf pour les rosés qui se maintiennent en valeur et les blancs qui progressent en valeur. C'est le segment du rouge qui est le plus affecté par cette déconsommation.

Au niveau international aussi, la consommation de vin régresse.

Evolution de la consommation mondiale de vin



* It usually takes about three years to have consolidated data for official statistics

APRIL 2025

OIV

De manière générale, différentes enquêtes d'opinion publiées dans la presse indiquent que les habitudes de consommation évoluent vers des vins de meilleure qualité, plus frais, plus légers, moins forts en alcool, en lien avec le développement de la consommation en dehors des repas.

Toutes ces évolutions de consommations sont un défi pour les caves coopératives viticoles qui ont construit leur performance sur la production de vin en grande quantité. Elles doivent donc intégrer ces nouveaux paramètres dans leur fonctionnement et y répondre en segmentant leurs marchés, et en réorientant leur production, vers plus de qualité, de technicité et d'autres cépages. De par son poids, le modèle coopératif, s'il s'adapte, devrait permettre d'entraîner les producteurs dans ces nouvelles transitions.

2.2. Une production soumise à des aléas climatiques forts et répétés

Les caves coopératives sont confrontées à un autre défi, celui du changement climatique qui est devenu une réalité sur l'ensemble du territoire national mais qui se fait sentir plus encore dans certaines grandes régions viticoles. Ainsi, les aléas se succèdent, plus fréquents et avec une intensité plus forte (gel, sécheresse, grêle, épisodes de chaleur intense...) réduisant la production de raisin.

Les caves coopératives dont le modèle économique est plutôt basé sur un haut rendement par hectare sont ainsi fragilisées par des productions réduites en quantité et de moindre qualité. En effet, les recettes, assises sur les volumes baissent alors que les charges courantes⁸, en hausse et les charges fixes, liées à des outils s'avérant surdimensionnés, sont à répartir sur moins de volume.

⁸ Matières sèches, énergie ...

Estimation de récolte par vignoble au 1er novembre 2025⁹

	Tous vins (**)					Récolte pour AOP hors vins pour eaux-de-vie				
	Moyenne 2020-2024	2024	2025	2025/2024	2025/Moyenne 2020-2024	Moyenne 2020-2024	2024	2025	2025/2024	2025/Moyenne 2020-2024
	Millier hl	Millier hl	Millier hl	%	%	Millier hl	Millier hl	Millier hl	%	%
Champagne***	2364	1881	2135	14	-10	2 183	1 796	2 103	17	-4
Bourgogne - Beaujolais	2196	1772	2050	16	-7	2 088	1 687	1 954	16	-6
Alsace	939	860	779	-9	-17	904	829	749	-10	-17
Savoie	100	93	106	15	6	87	82	94	15	9
Jura	76	35	110	211	43	73	33	104	211	43
Val de Loire	2447	2067	2372	15	-3	1 934	1 639	1 948	19	1
Charentes	10423	8178	8015	-2	-23	ns	ns	ns	ns	ns
Sud-Ouest	2890	2458	2372	-3	-18	827	645	632	-2	-24
Bordelais	4310	3646	3585	-2	-17	3 954	3 339	3 226	-3	-18
Languedoc- Roussillon	11152	9913	9127	-8	-18	2 044	1 675	2 091	25	2
Corse	340	320	371	16	9	94	91	96	5	2
Sud-Est	5019	4500	4641	3	-8	3 159	2 830	2 954	4	-7

(*) voir en page 4 la liste des départements suivis pour chaque vignoble. Par exemple, la Corse est représentée par la Haute-Corse.

(**) la catégorie « tous vins » inclut outre les vins avec ou sans IG, une estimation des dépassements de plafonds (distillation) et des lies

(***) Pour la Champagne, le total des vins ("tous vins") est constitué uniquement des AOP et des volumes en dépassement de plafond ou de lies

Sources : Agreste pour 2025, Agreste-Douanes pour années antérieures

Ainsi, les estimations de récoltes¹⁰ publiées par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire pour les vendanges 2025, évaluent la production viticole française à 36,2 millions d'hl, équivalente au volume de 2024, mais inférieure de 16 % à la moyenne des récoltes de 2020 à 2024. Le mois d'août 2025 a connu une forte sécheresse impactant négativement la maturité des raisins et réduisant le potentiel de production.

A noter que la baisse de la production liée aux aléas climatiques doit être relativisée en raison des effets des campagnes d'arrachage. C'est notamment le cas dans le Bordelais, en Languedoc - Roussillon et dans le Sud-Ouest (principalement dans le Tarn). Pour la Nouvelle-Aquitaine, les audits révèlent que pour les cinq dernières années, le rendement théorique autorisé par les cahiers des charges n'a pas été une seule fois atteint.

2.3. Des marchés à l'export qui régressent globalement

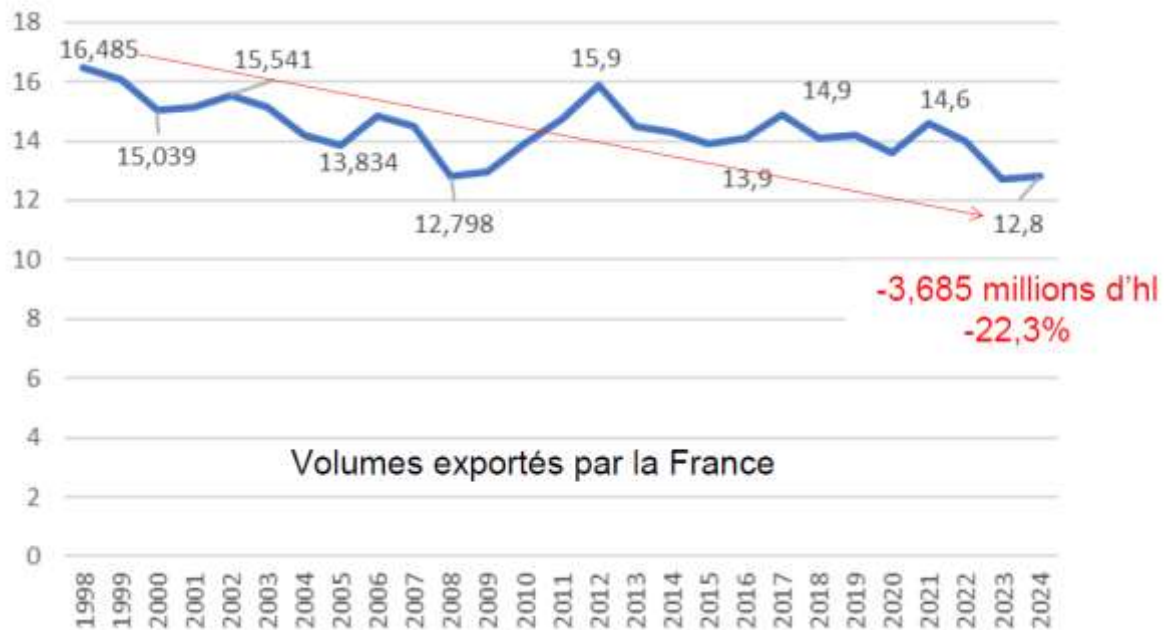
Avec près de 600 000 emplois et 32 milliards d'euros de chiffre d'affaires, dont 50 % réalisés à l'export, le secteur des vins et spiritueux doit désormais composer avec un environnement commercial international instable.

⁹ Source Agreste, viticulture, N° 144, novembre 2025

¹⁰ Source Agreste, viticulture, N° 144, novembre 2025

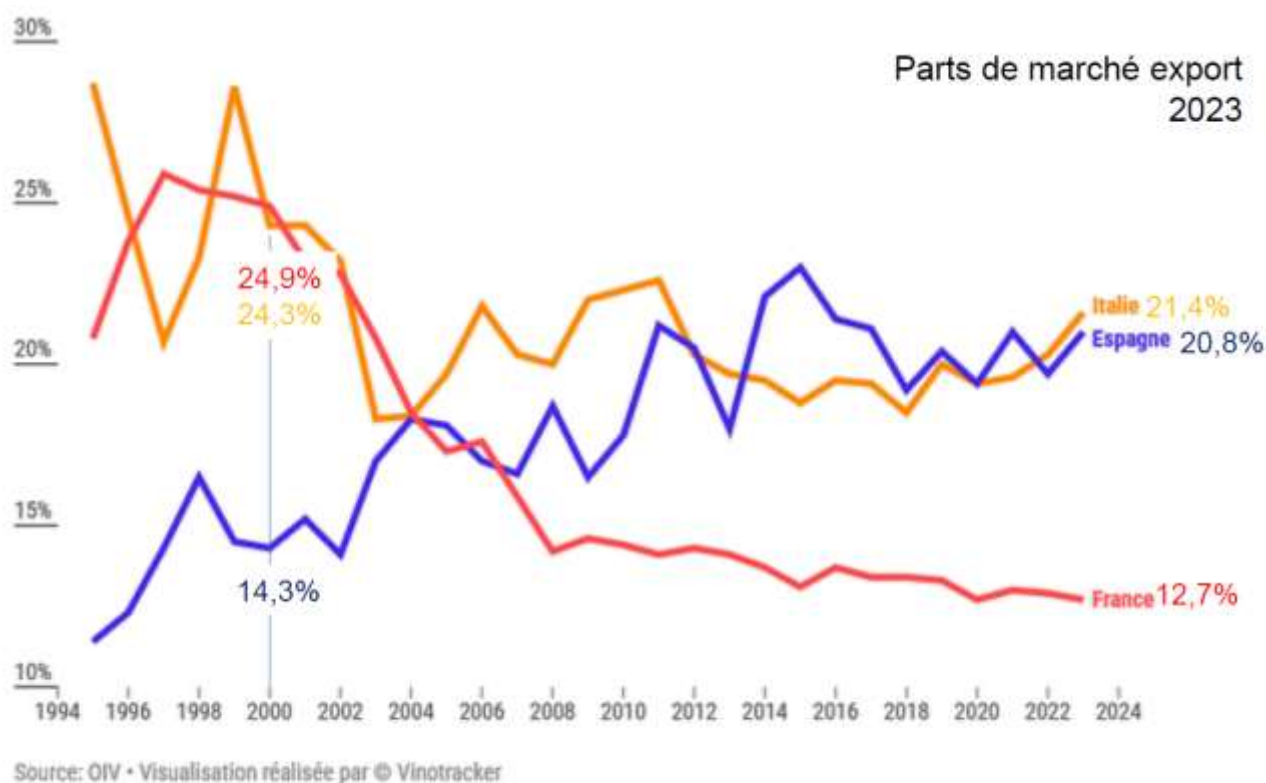
Alors que les exportations en valeur de la catégorie « Boissons, vins et alcool » progressaient sur longue période (8,9 milliards d'€ en 2000, 11,4 milliards en 2010 et 21 milliards d'€ en 2022), elles marquent une inflexion à partir de 2023 (20,2 milliards d'€)¹¹.

La baisse en volume des exportations de vin français s'inscrit dans une tendance une longue période :



Selon l'OIV, trois pays européens (Italie, Espagne, France) fournissent plus de la moitié des volumes du marché mondial des vins exportés (plus précisément 55 % en 2024). La part de l'Espagne progresse régulièrement sur une longue période quand l'Italie a stabilisé sa part depuis les années 2000. Quant à la part de la France dans les volumes exportés, elle ne cesse de baisser depuis un point haut à 25 % au milieu des années 90.

¹¹ Source Graph'agri 2024



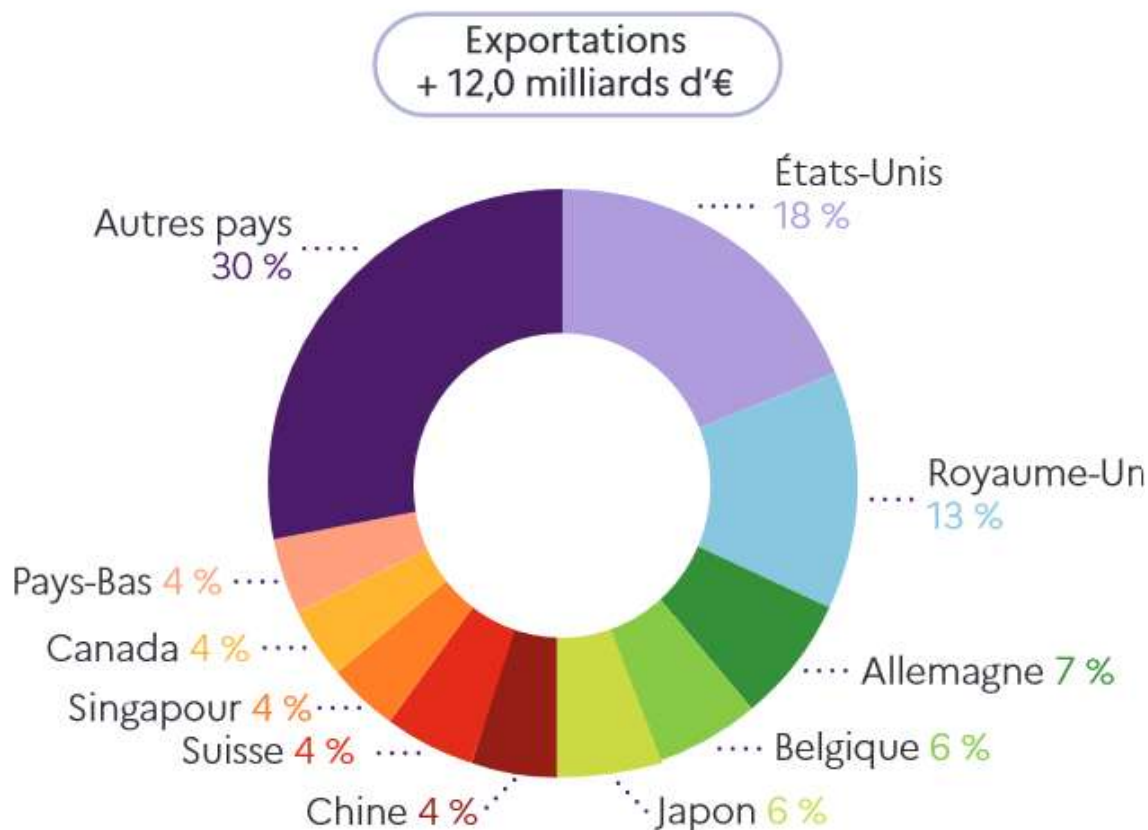
Evolution des parts de marchés à l'export de la France¹²

Des experts auditionnés par la mission, indiquent que la réduction du potentiel de production dans plusieurs pays producteurs conduit à ce que le marché mondial n'a jamais été aussi proche de l'équilibre entre la production et la consommation (estimées respectivement à 222 et 214 millions d'hl). Certains vont même jusqu'à considérer qu'on est à l'équilibre si on prend en compte la valorisation industrielle (estimation jusqu'à 30 millions d'hl).

D'où l'enjeu de développer l'exportation des vins français en regagnant des parts de marché perdues. Ce point est repris au § 4.3.2 où il fait l'objet d'une recommandation sur la structuration de stratégies commerciales permettant de développer des marchés sur des produits adaptés à l'évolution de la demande. Il reste à clarifier la méthode à suivre pour renforcer l'action à l'export. Aujourd'hui, ces efforts réels souffrent d'une grande dispersion.

¹² Chaudier Fabrice, *Les racines d'un mal français, pourquoi la filière vin se porte mal ; diagnostic & pistes*, Vins & Ventes, Vignerons coopérateurs du Vaucluse, 2025

Échanges commerciaux de la France en valeur en 2023



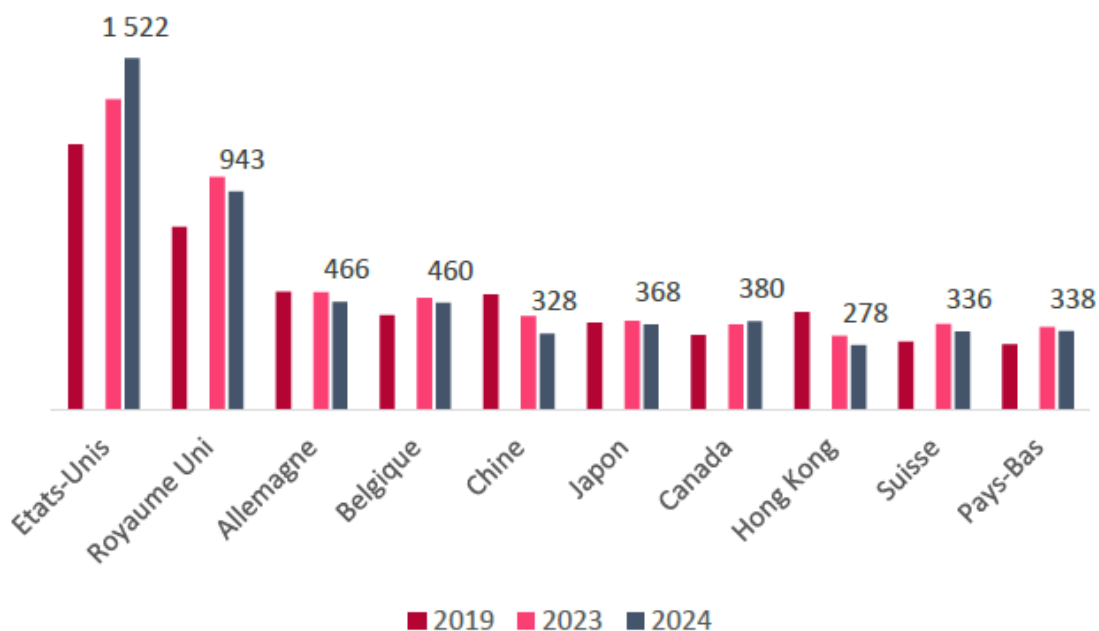
Source : FranceAgriMer d'après TradeDataMonitor / Douane française

En se recentrant sur la période récente, il apparaît qu'en 2023, 26 % du vin produit en France est exporté¹³. Les exportations françaises de vin (hors spiritueux) s'établissent à 12,8 Mhl, pour un chiffre d'affaires de 12 Md€. La part de la France dans les échanges mondiaux de vin demeure stable en volume (13 %) et reste élevé en valeur (33 %), après une progression observée en 2022. La France conserve ainsi son rang de premier exportateur mondial en valeur et de troisième en volume, grâce à un positionnement marqué sur des segments à forte valeur ajoutée qui provient essentiellement du Champagne (35 %) et des vins sous AOP (46 %) même si leurs volumes sont en baisse (-11 % pour le Champagne et - 10 % pour les vins sous AOP tranquilles).

¹³ FranceAgriMer, *Fiche filière vin*, janvier 2025

Les exportations Françaises de vins tranquilles

Les principaux pays de destination de vins tranquilles en millions d'euros



Source : DGDDI, TDM, élaboration CNIV

Source CNIV, Cap Vin

Entre 2023 et 2024, la valeur des exportations¹⁴ recule sur la plupart des marchés, sauf sur celui des Etats-Unis, qui semble avoir anticipé les hausses de droits de douane à venir, après l'élection de Donald Trump.

Sur son premier marché à l'export, celui des Etats-Unis, le secteur est soumis au taux plancher de 15 % mis en place durant l'été 2025 sur l'ensemble des vins et spiritueux européens. Depuis avril 2025, un taux additionnel de 10 % avait été imposé. Le secteur doit également intégrer un euro fort, rendant encore moins compétitifs les vins français et européens.

Le marché chinois¹⁵, si prometteur il y a quelques années est en recul et sur l'ensemble des catégories de vins, les exportations françaises enregistrent une baisse de 3 % en valeur en 2024, ce qui s'explique par un fort ralentissement de la consommation intérieure, une mauvaise conjoncture économique chinoise et des tensions commerciales, notamment liées aux mesures prises par l'Union européenne à l'encontre des véhicules électriques chinois. Bien que le différend commercial avec Pékin ait été résolu, le marché chinois demeure en net ralentissement.

¹⁴ Source partagée par le CNIV, Cap Vin, 2025

¹⁵ La Revue du vin de France, 11/02/2025

Bien que toutes les données ne soient pas encore accessibles, il semblerait¹⁶ qu'entre juillet et août 2025, les exportations françaises de boissons en valeur aient baissé de 6,5 % et que le recul soit de 7,6 % entre juillet et janvier 2025.

Les évolutions internationales ont sans conteste un impact sur l'activité économique des caves coopératives, dont la part¹⁷ à l'export était de l'ordre de 20 % en 2020 et en 2021, mais la mission n'a pas été en mesure de le quantifier précisément.

Aléas climatiques, changement de comportement du consommateur et marchés perturbés à l'international expliquent structurellement les difficultés des caves coopératives. A noter cependant qu'elles ont aussi évoqué d'autres obstacles, qui ne leur sont pas propres et qui concernent l'ensemble de l'écosystème viti-vinicole : Loi Evin, complexité administrative, fiscalité...

3. DES IMPACTS PREJUDICIALES AUX COOPERATIVES VITICOLES

3.1. Le modèle de production coopératif viticole est bousculé

Globalement¹⁸, les différents bassins viticoles sont tous confrontés à une conjoncture compliquée et à une situation économique dégradée. Sont plus particulièrement touchés, ceux qui produisent les rouges et les entrées de gamme dont les prix se sont fortement dégradés sur le marché de la grande distribution. Les sur-stocks, surtout en vrac et de qualité souvent médiocre, sont essentiellement constitués de rouge mais peuvent aussi concerner certains rosés. Dans ce contexte, les blancs et les effervescents s'en sortent mieux. Le Bordelais, le Languedoc-Roussillon et la Vallée du Rhône, vignobles les plus en difficulté, traversent une crise majeure. Pour autant, d'autres vignobles indiquent aussi être confrontés à des difficultés.

La mission n'a pas été en mesure d'accéder à des données exhaustives lui permettant d'évaluer le nombre exact de caves coopératives en difficulté. Elle a néanmoins pu baser ses travaux sur des visites de terrain, des échanges avec les présidents de toutes les fédérations régionales, parfois départementales, de caves coopératives viticoles, avec le secteur bancaire et des experts-comptables. Elle a aussi eu accès à l'enquête¹⁹ réalisée par la LCA sur les caves coopératives en difficulté.

Le diagnostic de la situation des caves coopératives montre qu'elles sont fortement préoccupées par l'avenir mais à des degrés divers et avec des situations très hétérogènes entre bassins viticoles et parfois même au sein d'un même bassin

Les différents entretiens confirment la perception d'une situation dégradée, y compris de la part de dirigeants de caves coopératives pourtant considérées comme performantes. Les missionnés ont été alertés à plusieurs reprises sur la grande détresse psychologique de certains vignerons coopérateurs.

¹⁶ Crédit Agricole, *L'analyse économique et sectorielle du Groupe Crédit Agricole*, N°25/305, novembre 2025

¹⁷ HCCA, La Coopération Agricole, *Observatoire économique et financier, édition spéciale filière vinicole*, 2023

¹⁸ Il existe une grande diversité de situations et certaines coopératives arrivent « à tirer leur épingle du jeu »

¹⁹ Evaluation de la situation des caves réalisée par la LCA, 2025

Evaluation réalisée par La Coopération Agricole, 2025

Evaluation à dire d'expert de la situation des caves en France

Région	Nombre des caves coopératives	Nombre de caves potentiellement en difficulté	% de caves potentiellement en difficulté
Champagne	120		
Alsace	9	2	22%
Bourgogne Jura	19	1	5%
Beaujolais	9		
Centre Val de Loire	15		
Ardèche	15 + 1 Union	5	31%
Vallée du Rhône (Drome + Vaucluse)	50	25	50%
Savoie	2		
Provence	55	10	18%
Occitanie - Languedoc Roussillon	172	45	26%
Occitanie - Midi Pyrénées	19	7	37%
Bordelais	30	12	40%
Cognac	4		
Corse	4		
Total	524	107	20%

Avant la récolte 2025, La Coopération Agricole estimait à une centaine les caves coopératives en difficulté et considère qu'il y en a davantage après. Les régions les plus concernées sont les suivantes : Occitanie, Vallée du Rhône, Provence et Bordelais. Dans le département du Gard par exemple, où peu de restructurations ont eu lieu, en juillet 2025, il était question de la fermeture de 8 sites de coopératives viticoles sur les 80 sites de production actifs qu'elles détiennent dans le département.

Les audits menés en Nouvelle-Aquitaine font apparaître que 5 caves coopératives ont été placées en procédure collective ou en redressement judiciaire. Il s'agit notamment de la cave de Buzet en Lot-et-Garonne, celle d'Univitis à cheval sur trois départements ou encore la cave de Saint-Estèphe, sur une des cinq appellations communales du Médoc.

Ces difficultés se traduisent par des réductions d'effectifs. Les services juridiques de La Coopération Agricole ont été plus sollicités pour accompagner les caves coopératives dans des procédures de licenciement.

La situation dégradée est aussi visible à travers le fort endettement des caves coopératives et leur difficulté à rembourser les prêts.

Les audits des entreprises coopératives viti-vinicoles déployés en Nouvelle-Aquitaine confirment l'augmentation des dettes à court terme des caves coopératives et la dégradation de leur trésorerie. Pour l'ensemble des caves coopératives, le Crédit Agricole évoque un encours financier global en 2025 supérieur à 250 M€, dont environ 60 % liés au portage de stocks, le solde correspondant à des financements moyen terme. A noter que pour les seules structures auditées, l'encours atteint 212.7 millions d'euros de dettes dont les 2/3 à court terme (billet de trésorerie, warrants). Le taux

facial de son coût est de l'ordre 3 %, soit plus de 6 millions d'euros qui pèsent sur la rémunération des associés coopérateurs. Le Crédit Agricole est la principale banque exposée.

La mission a aussi été informée que dans un département français visité, 75 % des caves coopératives connaissent des difficultés de remboursement (retard ou défaut de paiement d'une échéance).

Le Crédit Agricole est la banque qui détient le plus d'encours dans la viticulture. Compte tenu de son engagement déjà très significatif et face au risque encouru, le groupe bancaire, dans différents bassins, a décidé de conditionner son soutien à la formalisation d'un projet de transformation en s'appuyant sur des caves coopératives dont le potentiel de développement est fort. Il indique ainsi ne plus souhaiter investir dans les projets qui n'apporteraient pas suffisamment de garanties.

Ces dernières années, devant les difficultés croissantes des exploitations viticoles, les caves coopératives ont souvent accompagné les coopérateurs en difficulté, notamment par des avances sur acomptes, alors que leur propre équilibre budgétaire était difficile à trouver. Elles ont parfois aussi accepté d'accueillir de nouveaux adhérents qui n'étaient pas en bonne santé financière. Enfin, dans les bassins les plus sinistrés, devant les difficultés de leurs coopérateurs, elles n'ont pas appliqué les pénalités prévues en cas de réduction de l'apport par les coopérateurs à la suite de l'arrachage.

Si les caves coopératives ont longtemps joué le rôle d'amortisseur social pour les vignerons, leur propre fragilité remet en cause ce modèle. Elles indiquent qu'au printemps 2024, elles étaient nombreuses à avoir diminué leurs acomptes de 50 % et plus²⁰. Selon La Coopération Agricole, le taux de défaut a augmenté de 23,4 % entre 2023 et 2024, avec des encours sensibles croissant de 7,5 % sur la même période.

Par ailleurs, Fabien Castelbou²¹, Président des Vignerons Coopérateurs d'Occitanie a estimé que la rémunération qui devrait revenir au vigneron coopérateur pour qu'il puisse vivre dignement de son métier et réinvestir se situe autour de 5 000 euros/ha. Or, dans la réalité, ce montant est évalué entre 3 000 euros et 4 000 euros. A l'exception de rares bassins viticoles, les difficultés financières des caves coopératives entravent donc leur capacité à verser une rémunération aux coopérateurs couvrant leur coût de revient.

Enfin, il a été indiqué à plusieurs reprises aux missionnés que dans certains cas extrêmes, notamment lorsque la situation est trop dégradée²², des pistes permettant une fin d'activité devaient être envisagées pour permettre aux coopérateurs de quitter dignement l'activité. Dans ce cas, un soutien à l'arrachage social, sans condition a été évoqué (il a souvent été question de 20 % des cas).

L'enquête réalisée auprès des viticulteurs français, publiée en novembre 2025 par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire indique que plus de 34 000 ha de vignes pourraient faire l'objet d'une demande d'arrachage. Parmi elles, 56 % des surfaces seraient exploitées par des coopérateurs, ce qui représente 19 000 ha.

En réponse aux situations les plus dégradées, depuis 2021, plusieurs mesures nationales d'accompagnement ont été décidées par l'Etat. Elles ont principalement porté sur les deux

²⁰ LCA, *Crise de la filière viticole, La situation spécifique des caves viticoles, Etat des lieux et plan d'action*, 2025

²¹ Interview de Fabien Castelbou dans L'Indépendant, p.19, le lundi 23 juin 2025

²² Il a été cependant indiqué que pour une cessation d'activité, en cas de passif, les vignerons coopérateurs sont engagés au double de leurs parts sociales

distillations de crise, l'aide au stockage privé, le soutien suite au gel de 2021, les allègements de cotisations sociales, les prêts garantis.

Ces mesures sont une réponse aux enjeux de trésorerie de l'amont viticole et visent à rapprocher les potentiels de production et de commercialisation.

Parallèlement, les programmes de l'OCM²³ viticole sont ouverts aux caves coopératives comme aux autres opérateurs et se répartissent en quatre volets, pour un montant total de 269 M€ :

- La restructuration du vignoble (35 % de l'enveloppe).
- Les investissements des entreprises viti-vinicoles (35 %)
- La promotion à l'export (20 %)
- La distillation des sous-produits (10 %)

Les mesures portant sur la restructuration du vignoble sont relativement contraintes, dans un cadre strict, ne laissant que peu de marge de manœuvre aux Etats-membres.

Sur le financement des investissements, des taux différenciés peuvent être mis en place, qui devraient permettre de financer jusqu'à 40 % de l'investissement. Dans les faits, le budget n'étant pas suffisant pour satisfaire l'ensemble des demandes, le taux de financement est inférieur.

Malgré l'appui public dont ont pu bénéficier les caves coopératives, elles sont particulièrement fragilisées et des actions d'adaptation structurelle sont jugées nécessaires. Dans ce contexte dégradé, La Coopération Agricole - Fédération nationale des vignerons coopérateurs a réfléchi à des mesures d'accompagnement de restructuration des caves coopératives en complément des dispositifs d'aides publiques existants (voir en Annexe 6). A partir de ces éléments et de l'analyse des enjeux, présentée ci-dessous, la mission fait des propositions, objet du § 4.

3.2. Une grande diversité de situations des caves coopératives viticoles

La diversité de situations de chaque coopérative trouve principalement son origine dans :

- Les caractéristiques du vignoble (couleurs, encépagement, IG²⁴, rendements, exposition au changement climatique) dans lequel elle s'inscrit
- Sa taille (ha, hl, chiffre d'affaires)
- Ses modes de mise en marché (intégrée ou pas, partielle ou totale, contractualisée sur plusieurs années ou pas)
- Les outils (conditionnement, commercialisation, suivi des marchés), dont elle dispose, en propre ou mutualisés (Union de coopératives²⁵)
- Sa stratégie commerciale (segmentation-produit²⁶, profilage aval-amont, marque) et les circuits de commercialisation (œnotourisme, vente directe, marché national, export et grand export)

²³ Cadre spécifique à la politique viti-vinicole au sein de la Politique Agricole Commune. L'OCM se décline dans le Plan stratégique français.

²⁴ IG : indication géographique (= AOP + IGP)

366 AOC et 76 IGP gérées par environ 300 ODG viticoles (source INAO)

95 % des volumes sont produits sous SIQO ; 60 % en AOP et le reste en IGP

²⁵ Mais aussi mutualisation entre coopératives pour partager des compétences et réduire les coûts

²⁶ Les IG constituent un repère pour le consommateur mais le positionnement produit-prix adapté au marché est déterminant

Mais cette diversité de situations des coopératives tient aussi au parcours individuel qu'elles empruntent et qui résulte de décisions qui leur sont propres.

Ainsi le vignoble alsacien est essentiellement sous AOP, signe de qualité moins souple pour adapter l'offre aux profils de vins des nouveaux consommateurs. Les mesures d'arrachage sont peu mobilisées car rendues très complexes par le micro parcellaire et c'est plutôt la modification des rendements maximum prévus dans les cahiers des charges qui est utilisée pour réguler l'offre. Cet élément, conjugué à une structure de coûts élevés, impacte les comptes de résultat.

L'organisation spécifique du vignoble champenois dans le cadre de l'interprofession constitue une puissance de frappe considérable et porte une vision collective sur lesquelles les coopératives s'appuient pour développer leur stratégie. Mais le poids des investissements et de l'endettement pèse sur les effets d'économies d'échelle et pourrait impacter les résultats économiques des coopératives de ce territoire. La plus grande cave coopérative Terre et Vignerons de Champagne, union de coopérative qui porte la marque « Nicolas Feuillate » regroupe 82 coopératives soit plus de la moitié des 140 coopératives viticoles champenoises.

En Nouvelle-Aquitaine, les caves coopératives regroupent près de 3 900 vigneronnes au sein de 43 caves et 4 unions. En Gironde, elles sont particulièrement présentes dans l'Entre-Deux-Mers, mais il en existe aussi en Sauternes et dans le Nord du département.

Le vignoble de Bordeaux est constitué de cépages noirs à 89 %. Il est structuré par 65 AOP. Après l'extension du vignoble dans les années 90-2000, la crise viticole de 2009-2010 conduit à une première vague de réorganisations. Après les différentes campagnes d'arrachage, la surface du vignoble, qui était de 125 000 ha il y a 10 ans, est descendue en dessous de 100 000 ha. Les exportations en Chine ont représenté jusqu'à 500 000 hl / an. Aujourd'hui, l'équilibre du marché des vins de Bordeaux se situerait autour de 3.5 Mhl.

Les associés coopérateurs exploitent près de 40 000 hectares et contribuent à près de 30 % du volume de la production régionale. Les surfaces certifiées (au moins le niveau d'exigence HVE) représentent 75 % du vignoble des vigneronnes coopérateurs.

La région Nouvelle Aquitaine est entrée en crise dès 2023, avant les autres bassins viticoles. Le tissu coopératif se mobilise pour retrouver de la performance et restaurer un niveau de rémunération satisfaisant pour les vigneronnes. 21 entreprises, représentant 70% du potentiel de production du secteur coopératif de Nouvelle-Aquitaine, ont souhaité bénéficier d'un diagnostic stratégique (ce point est repris au § 3.3 et fait l'objet d'une recommandation au §4.2.2).

L'Occitanie possède le plus grand vignoble français en surface (263 000 ha, 30 % de la production française et 380 coopératives viticoles), réparti entre le bassin viticole Languedoc-Roussillon²⁷ en zone méditerranéenne avec 226 000 ha et le bassin viticole Sud-Ouest avec 37 000 ha. Leurs vins

Des demandes de modification de cahiers des charges portent sur l'adaptation au marché (Bordeaux blanc) et à sa segmentation ainsi que sur la simplification des cahiers des charges ou le regroupement d'ODG (Coteaux varois en Provence et Côtes de Provence) pour réduire les coûts.

²⁷ Le bassin viticole du Languedoc-Roussillon présente la caractéristique de comprendre 3 interprofessions : Comité interprofessionnel des vins du Languedoc-Roussillon (CIVL), Comité interprofessionnel des vins du Roussillon et l'Interprofession des vins de pays d'OC IGP (Inter'Oc)

se définissent à travers 87 appellations dont 51 AOP et 36 IGP. La superposition des aires AOP et IGP, offre la possibilité à une exploitation de produire dans l'une ou l'autre de ces catégories de vins. La démarche engagée par l'IGP Pays d'Oc permet d'une part, de constater qu'on ne part pas de rien et d'autre part, d'illustrer le rôle structurant des coopératives viticoles.

Au sein des 220 000 ha du bassin viticole du Languedoc-Roussillon, l'IGP Pays d'Oc²⁸ concerne 110 000 ha dédiés, 760 vignerons indépendants et 140 caves coopératives regroupant 12 000 adhérents-coopérateurs. C'est la 1ère IG française à l'export et la 1ère IG en France. Sur un total de 5,3 millions d'hectolitres certifiés pour la campagne 2023/2024 l'apport des coopératives en représentait 77 %. Les metteurs en marché (négoce) ont acheté en vrac 88 % de la production et 20 % bénéficiaient d'un contrat triennal. L'IGP Pays d'OC a développé une stratégie commerciale sur des produits mono-cépage sur de gros volumes²⁹, en segmentant son marché, à la façon d'une stratégie de marques et en complémentarité de l'IGP Terres du Midi³⁰. Les coopératives sont en effet capables de s'engager sur des volumes de produits et le respect de cahiers des charges en lien avec des profils produits demandés par le marché, tout particulièrement pour ceux portant sur des volumes importants.

Toutefois, d'autres modèles performants existent avec d'autres voies de segmentation³¹, l'enjeu étant de se différencier³². Ainsi, des coopératives structurantes pour des petites AOP bien positionnées sur un marché de niche et créatrice de valeur permettent de restituer un revenu satisfaisant à leurs adhérents.

3.3. Des démarches prometteuses d'audits et d'analyses de groupe engagées dans plusieurs bassins viticoles

Il s'agit bien de renforcer et d'améliorer la performance technique, industrielle, commerciale et économique, individuelle et collective du modèle coopératif, en l'adaptant aux nouveaux contextes, actuel et futur.

De ce fait, la mission a identifié des initiatives reposant sur la réalisation d'analyses régionales ainsi que sur la réalisation d'audits de coopératives proposés sur une base volontaire. Elles sont généralement portées par les fédérations régionales des vignerons coopérateurs, en partenariat avec l'Etat, les collectivités régionales et les établissements bancaires.

La fédération des vignerons coopérateurs de Nouvelle-Aquitaine, l'Etat et le Conseil régional ont initié la démarche,³³ de façon structurée, en proposant³⁴ aux caves coopératives et à leurs unions,

²⁸ Réflexion en cours pour la transformer en marque

²⁹ Singulière à cette échelle

³⁰ Même territoire mais IGP d'assemblage et orientée vers les rosés (86 % des volumes certifiés), où la mention du cépage est beaucoup moins prépondérante.

Presque triplement des volumes certifiés entre 2020 et 2022 et entre 2023 et 2024 avec 278 000 hl pour la campagne 2023/2024

³¹ La création de valeur sur la qualité, y compris avec moindre volume sans être obligé d'avoir des volumes pour réussir. Il existe d'autres façon de réussir qu'en AOP

La désalcoolisation aussi

³² Les coopératives sont confrontées aux limites du positionnement sur des gros volumes en vrac

³³ Bordeaux est en crise avant tout le monde.

La baisse des surfaces de moins 10 % en moyenne peut aller jusqu'à 50 %

³⁴ 2 à 4 000 € de reste à charge par audit pour la cave. Le reste est pris en charge par l'Etat ou la Région et le Crédit Agricole.

sur la base du volontariat, un audit individuel (caractériser les points forts et faibles ; réaliser une analyse commerciale, financière et économique ; se projeter à 5 – 10 ans ; imaginer un plan d'action). Cette démarche concerne les $\frac{3}{4}$ des 40 caves coopératives de Nouvelle-Aquitaine. Elle prévoit, à l'issue de leur restitution individuelle à chaque conseil d'administration, une restitution collective le 18 décembre prochain permettant à chaque cave d'identifier son positionnement et de travailler à l'élaboration d'un véritable plan d'action autour d'actions collectives territorialisées.

En Occitanie³⁵, la Fédération des vignerons coopérateurs a exploité 118 comptabilités (exercice clos 2023 - récolte 2022) pour réaliser l'analyse de la performance de ces coopératives (voir en Annexe 7 : La démarche « Coop'Performance »). Celles-ci sont segmentées en 9 groupes, distinguant leur dominante AOC ou IGP, et réparties selon un gradient de chiffres d'affaires croisé avec le poids relatif de la commercialisation en vrac. Ce travail permet de cartographier ces 9 groupes selon différents indicateurs de performance et de résilience ainsi que la rémunération versée au vigneron coopérateur ("chiffre d'affaires à l'hectare"). Pour 4, voire 5 groupes, parmi les 9, le chiffre d'affaires restitué au vigneron coopérateur est inférieur aux 4 500 à 5 500 €/ha, considérés comme nécessaires pour lui permettre de dégager un revenu satisfaisant. Bien que cet outil ne soit pas, à ce stade, un audit complet incluant un volet ressources humaines ou technique, il peut déjà constituer un élément d'aide à la décision. Sur la base de ce travail, la Fédération des vignerons coopérateurs propose un audit individuel aux caves volontaires. A ce jour, 6 d'entre elles en ont fait la demande.

Dans le Var et dans les Bouches-du-Rhône, le Conseil régional a financé un cabinet extérieur pour analyser un échantillon de coopératives³⁶ et réaliser un audit-flash³⁷ de 7 coopératives.

Une démarche comparable est aussi en réflexion en région Auvergne-Rhône-Alpes, à l'initiative de la Fédération des vignerons coopérateurs.

Globalement, ces démarches ont en commun d'éviter que le court terme ne cristallise l'attention et de partager l'analyse de la situation avec le collectif pour déboucher sur une réflexion stratégique³⁸. Il en ressort clairement qu'une démarche partagée avec la gouvernance de la coopérative est une première étape indispensable pour aboutir à des plans d'actions. Les audits sont donc une première réponse³⁹ à la diversité et à la complexité des situations qui permettent d'identifier dans l'ensemble des solutions disponibles, les pistes pertinentes pour chaque coopérative.

Il s'agit, notamment quand une fusion est envisagée, de formaliser un projet basé sur une analyse objective permettant de rechercher des gains en termes de réduction des dépenses et une amélioration de la performance des outils au-delà de la seule économie d'échelle.

Ce point est repris au §4.2.2 où il fait l'objet d'une recommandation.

³⁵ En Occitanie, les 188 coopératives (y compris les unions), 17 215 vignerons coopérateurs représentent 154 000 ha et 70 % de la production viticole, soit 9,8 Mhl

Occitanie : 11, 5 Mhl commercialisés (sortie de chais sur 12 mois à fin mai 2025 ; répartis entre AOC 2,2 Mhl ; IGP 7 Mhl et sans IG 2,3 Mhl) et à rapprocher de la récolte 2024 de 11,7 Mhl

³⁶ Excluant les plus grosses et les plus petites

³⁷ Coût de production 9 000 €/ha aidé à 80 %

³⁸ Y compris comparative

³⁹ Permettre d'identifier le point d'équilibre et l'efficience économique, de développer la maîtrise par les administrateurs de la gestion d'une entreprise coopérative et développer notamment la pratique de budget prévisionnel

3.4. Engager une transformation pour augmenter la performance des outils des caves coopératives

Les restructurations, telles qu'évoquées par les différents interlocuteurs de la mission, sont envisagées comme différenciées selon les situations, propres à chaque coopérative et au contexte dans lequel elle évolue mais pouvant porter sur un champ très large :

- L'analyse des coûts de vinification et d'embouteillage,
- Les produits,
- La vétusté des outils de production,
- Les nombre de sites de production, de stockage, de conditionnement et d'expédition,
- Le taux d'utilisation des cuves, des lignes d'embouteillage,
- La masse salariale,
- Les sites de conditionnement et l'organisation de la logistique,
- La rationalisation de la répartition des adhérents coopérateurs.

L'objectif poursuivi est d'adapter le modèle de production des caves coopératives au nouveau contexte avant même que les difficultés apparaissent.

Ces projets devraient systématiquement bénéficier de diagnostics, business-plans, études de marché, stratégies commerciales de positionnement⁴⁰ et plans opérationnels précis. Ils doivent mobiliser la gouvernance et susciter l'adhésion des vignerons coopérateurs. Ils doivent convaincre les banques et les metteurs en marché.

La possibilité que les restructurations de caves coopératives puissent être accompagnées par des financements publics est envisagée comme une opportunité pour assurer un effet transformant ambitieux, au-delà du seul effet d'économie d'échelle généré par une fusion. Tous soulignent le fait que les campagnes d'arrachage successives, conjuguées aux difficultés à assurer le renouvellement des générations ainsi que les conséquences du changement climatique⁴¹ sur les rendements érodent rapidement l'effet des fusions sur les économies d'échelle. Mais trouver un bon équilibre pour cette conditionnalité en termes de critères et de niveau d'exigence est aussi évoqué comme nécessaire afin de ne pas freiner la dynamique recherchée. Associer les banques à l'amont est aussi considéré comme favorable à cette dynamique.

Les mutualisations peuvent consister à partager des outils ou des activités avec des coopératives qui n'en disposent pas et permettre à la coopérative qui en dispose de saturer sa capacité d'utilisation. Elles sont perçues comme complémentaires aux fusions. Elles pourraient, dans une approche de rationalisation territoriale, générer une réduction des capacités disponibles pour les ajuster aux besoins estimés et, à ce titre, être encouragées.

Cette restructuration dite « amont » devrait mobiliser une palette de solutions. Elle s'inscrit aussi dans une dynamique territoriale. Mais il convient de s'assurer que les regroupements de structures aboutissent à des outils performants, notamment de vinification. Elles sont considérées comme un levier pour une offre⁴² confortant la segmentation des marchés.

⁴⁰ Identification des segments « qualités-volume-prix-marché » cohérents avec le projet industriel

⁴¹ Envisagés tant par la multiplication des aléas (gel, maladies cryptogamiques, ...) que par l'augmentation tendancielle des températures et la réduction de l'eau disponible

⁴² Ainsi, le bassin viticole de Languedoc Roussillon est identifié comme pouvant répondre sur toute la palette : de 2,5 € la bouteille prix consommateur à plus de 50 €.

L'intérêt d'une impulsion volontariste, par opposition au « fil de l'eau », a été souvent mentionné.

Pour le développement des volumes au grand export, la question de la structuration concomitante des metteurs en marché a été aussi évoquée.

La croissance interne d'une coopérative par captation de nouveaux adhérents présente l'avantage d'être plus facile à mettre en œuvre mais aussi l'inconvénient que tout le monde s'affaiblit et qu'elle ferait perdre au moins cinq ans pour la mise en place des nouvelles organisations.

Ce point est repris au § 4.2.3 où il fait l'objet d'une recommandation.

3.5. Mieux intégrer l'analyse du fonctionnement des marchés

Les coopératives viticoles dites de « volumes et prix bas » sont très souvent évoquées par les interlocuteurs de la mission comme en situation problématique dans les conditions du marché ayant cours depuis plusieurs années. Compte tenu des difficultés rencontrées, certaines coopératives tentent de s'en éloigner. Mais se désintéresser de ces marchés aurait cependant des conséquences sur le dimensionnement du vignoble français et de la coopération viticole. Le modèle coopératif est considéré comme le plus pertinent pour répondre à ces marchés. D'où l'intérêt d'examiner les conditions à réunir pour que ce modèle permette une création de valeur et génère un revenu satisfaisant.

Il ressort, des échanges que la mission a pu avoir, les éléments suivants :

- Le négoce considère que le modèle coopératif a des atouts et souhaite s'appuyer sur lui pour adresser ces marchés de volume
- La compétition entre les coopératives est considérée comme poussant les prix à la baisse
- Le pilotage dans l'esprit du modèle coopératif⁴³ est complexe pour réussir à aligner les positions des administrateurs et celles des adhérents aux intérêts multiples
- La structuration⁴⁴ des marchés à volumes⁴⁵ constitue un pare-feu à la baisse des prix
- La fusion des coopératives a un effet sur la structuration des marchés
- Le modèle des unions de coopératives est exigeant mais permet de belles réussites
- La réflexion stratégique de positionnement-produit associée à la maîtrise des coûts de production dégage souvent des voies d'avenir
- L'écoute du marché est indispensable pour faire évoluer les profils de vin et enrayer la baisse des volumes⁴⁶
- La reconquête de parts de marché à l'export constitue une piste sérieuse mais exigeante⁴⁷
- La grande distribution (GD) nécessite des offres compétitives et permet assez peu de valorisation. Dans l'organisation du marché et des prix, elle se cale sur le moins disant.
- La contractualisation pluriannuelle est un levier d'organisation des marchés

⁴³ « Un homme une voix »

⁴⁴ On parle aussi de « segmentation du marché »

⁴⁵ Appelées aussi « mass-market »

⁴⁶ Certains interlocuteurs considèrent que la baisse de la consommation est entrain de ralentir

⁴⁷ Pour la consommation occasionnelle hors repas, les rouges Bordeaux et AOP Sud d'entrée de gamme devraient pouvoir être édulcorés tout en restant dans l'AOP mais ceci impliquerait que chaque ODG le demande

Dans certaines situations de marchés dégradés (grande distribution), l'écrasement des prix amont profite assez peu aux marges des metteurs en marché et au consommateur et globalement ne permet pas de vendre significativement plus de vin (faible élasticité prix)⁴⁸.

Pour ces modèles « volumes importants et prix bas », le statu quo avec 40 € /hl de vinification conduirait à une baisse des acomptes pour les adhérents-coopérateurs et à une spirale régressive pour la coopérative. Mais d'autres stratégies sont aussi possibles et des coopératives s'éloignent de ce schéma. Ainsi, des caves coopératives ont su évoluer vers la qualité et le haut de gamme compatibles avec des coûts de vinification à 40 € /hl. D'autres choisissent de se replier sur un marché local avec un/des caveau(x) particulier(s), modèle qui fonctionne aussi.

Le cas particulier du crémant et de la désalcoolisation

La production de crémant est en croissance régulière, passant en quelques années de 4 à 12 millions de bouteilles. Elle est partagée entre plusieurs bassins viticoles⁴⁹ dont certains disposent de perspectives de développement au regard des capacités du vignoble avec, pour certains d'entre eux, la possibilité d'en produire avec un cépage rouge.

Les coopératives occupent une place importante sur ce marché. Les plus importantes d'entre elles sont en capacité d'investir et de porter en trésorerie le stock technique que la méthode d'élaboration induit. Certaines intègrent leur commercialisation, quand d'autres ou les mêmes, fournissent des négociants en bénéficiant éventuellement de contrats pluriannuels.

Ce marché est segmenté dans une gamme allant du crémant de Bourgogne (5,5 € et grande qualité), en passant par celui du Val de Loire (4,20 €) et jusqu'à celui de Bordeaux (3,9 €). La chaîne de valeur assure une valorisation satisfaisante pour les viticulteurs au regard de leurs coûts de production respectifs.

Les opérateurs souhaitent accroître le positionnement des provenances moins valorisées et sécuriser dans une approche collective la création de valeur que le crémant leur apporte. Cette production ne fait actuellement l'objet d'aucune régulation. Faute de pouvoir transposer le modèle de l'AOP Comté, ils recherchent un mécanisme de régulation. La situation du Pineau des Charentes serait étudiée⁵⁰.

Le marché émergent des vins désalcoolisés fait l'objet de projection de développement sous réserve de créer et de préserver dans la durée une valorisation satisfaisante pour la production et les metteurs en marchés.

L'enjeu pour les coopératives viticoles de développer une stratégie commerciale bénéficiant de l'analyse du fonctionnement des marchés est traité au § 3.5 où il fait l'objet d'une recommandation.

⁴⁸ Illustration sur le Bordeaux rouge en bouteille dont le prix moyen en grande distribution serait passé de 2,85 à 4,20 € la bouteille entre 2004 et 2024 alors que la valeur du vin serait restée stable à 0,85€ pendant cette période

⁴⁹ Bourgogne, Alsace, Val de Loire Bordeaux et Jura

⁵⁰ Possibilité d'intégrer dans le cahier des charges un mécanisme de limitation des surfaces par attribution de surface

3.6. Le retour souhaitable de la contractualisation pluriannuelle entre les producteurs et les metteurs en marché

Le bon fonctionnement des marchés est considéré comme bénéficiant de la contractualisation pluriannuelle amont (producteur-coopérative / metteur en marché-négoce). Son utilisation était historiquement très répandue en Bordeaux, en Bourgogne (informel), dans la Vallée du Rhône, et plus récemment en Languedoc Roussillon et bénéficiait d'un intérêt certain des coopératives.

La contractualisation pluriannuelle est la manière d'organiser les échanges. Elle permet en effet aux metteurs en marché de répercuter aux producteurs sa connaissance de leurs marchés. Elle permet d'adresser aux producteurs des cahiers des charges de profilage des vins dans des conditions sécurisées de qualité, de volume et de prix. Elle intéresse le négoce dans sa relation avec les coopératives.

Pour autant, la contractualisation pluriannuelle n'est cependant pas toujours suffisante pour assurer des marchés rémunérateurs. Des caves coopératives qui ont structuré des bassins par ce biais sont citées comme pourtant en difficulté.

La contractualisation pluriannuelle est considérée comme plus difficile à développer dans des bassins fragmentés en un grand nombre d'opérateurs et notamment quand le nombre de coopératives est important. A l'inverse, lorsqu'une coopérative représente une part significative d'une appellation, il est plus facile d'en construire y compris sur des durées très longues. Cette visibilité permet d'asseoir vis-à-vis des banques des projet d'investissement ou de rationalisation des outils coopératifs⁵¹.

Mais la pratique de la contractualisation pluriannuelle en France a été fortement impactée par les difficultés à résorber le déséquilibre entre l'offre et la demande. Certains interlocuteurs de la mission considèrent qu'elle l'a été aussi plus récemment du fait de l'insécurité générée par les modifications apportées à la loi Egalim⁵². Il est en effet difficile d'identifier les indicateurs de référence interprofessionnels pour les coûts de production et il est demandé d'y inclure les coûts de rémunération du producteur.

En l'absence d'engagement d'apport total, des coopératives allant aussi directement négocier avec la grande distribution se trouvent en position de concurrence de leurs propres clients négociants.

Plus généralement, la diversité des modèles d'entreprise, tant au niveau de la production que des metteurs en marché, fragilise la discipline d'acteurs vis-à-vis des marchés créateurs de valeur.

Dans ce contexte, les coopératives sont identifiées comme des acteurs pouvant contribuer au bon fonctionnement des marchés. Une piste évoquée pour leur contribution dans un cadre collectif, serait d'élaborer dans un cadre interprofessionnel des filets de sécurité. Pour y contribuer, les caves coopératives doivent cependant disposer d'une stratégie commerciale et d'une bonne compréhension de la segmentation des marchés.

Ce point est en particulier repris au § 4.3.2 où il fait l'objet d'une recommandation.

⁵¹ Exemple de la coopérative de Buzet, de Montsauche (Fitou) et Pfaffenheim

⁵² Egalim 3

3.7. Des stocks qui freinent la dynamique des coopératives viticoles

L'existence de stocks difficiles à dégager est souvent mentionnée comme une des principales difficultés des coopératives. Cette difficulté concerne surtout les rouges et dans une moindre mesure certains rosés. Ces stocks peuvent prendre différentes formes : vins de mauvaise qualité (parfois en raison d'aléas climatiques) ou ne répondant plus aux besoins du marché, les rouges en particulier. Pour certains vins comme le rosé et le Beaujolais, l'effet saisonnalité est fort et, passé un certain temps, ces vins trouvent difficilement preneurs.

Plusieurs pistes peuvent être envisagées pour se débarrasser de ces stocks qui mettent à mal les caves et poussent les prix de l'ensemble du marché à la baisse lorsque certains opérateurs déstockent à vil prix.

La première piste est celle de la distillation que la mission évoque lorsqu'elle aborde les recommandations (§ 4.2.3.).

Il est aussi possible d'arranger un vin par assemblage mais la solution présente l'inconvénient de dévaloriser la part de vin de meilleure qualité utilisé. Il a aussi été question de dégager des volumes sur le marché européen, y compris en début de campagne pour assainir le marché.

Une autre initiative a été présentée à la mission, celle portée par la Fédération des Vignerons coopérateurs d'Occitanie qui indique travailler à la mise en place d'un outil collectif pour stabiliser les marchés en cas de volumes excédentaires et éviter la pression à la baisse sur les prix (voir en Annexe 8 : Le schéma présenté en Conseil de bassin viticole Languedoc-Roussillon du 11 juillet 2025). En année difficile, il s'agirait de sortir les surplus du marché du vin pour les réorienter vers de nouveaux marchés, moins rémunérateurs mais qui permettraient de valoriser des productions et de maintenir un potentiel de production. Ces marchés pourraient prendre différentes formes comme la distillation à destination des biocarburants, d'autres produits issus du raisin et la production de moûts rectifiés concentrés pour remplacer le sucre. Cette année, il semblerait que la France en manquait à hauteur de 10 000 hl. Pour compenser la moindre rémunération des viticulteurs concernés, ce mécanisme de gestion de l'offre de crise prévoit le versement d'un complément de revenu au viticulteur, qui serait issu d'un fonds de mutualisation dont les modalités de financement ne sont pas encore arrêtées et qui dépendront du consensus qui sera trouvé au sein de la filière. Il devra aussi être conforme à la réglementation française et européenne.

L'idée d'une gestion collective des stocks fait donc son chemin et les caves coopératives en seraient un acteur clé.

Ce point est repris dans le cadre de l'accompagnement des fusions de coopératives viticoles au § 4.2.3 où il fait l'objet d'une recommandation.

4. RESTAURER LA PERFORMANCE DES CAVES COOPERATIVES

4.1. Le modèle des caves coopératives a un avenir pour peu qu'il évolue

Malgré la crise profonde qu'elles traversent, les caves coopératives viticoles restent un modèle d'avenir qui présente des atouts reconnus parmi lesquels figurent :

- L'effet d'entraînement des vignerons coopérateurs pour :
 - Engager des démarches d'amélioration et diffuser les bonnes pratiques (conduite du vignoble, certification HVE, accompagnement des installations, adaptation au changement climatique, ...),
 - Déployer et respecter les cahiers des charges adaptés à la segmentation-produit (profilage des vins et sélection parcellaire),
 - Offrir des volumes importants (préférés à l'assemblage de caveaux particuliers) permettant notamment de rester compétitifs sur les gammes 1ers prix,
 - Accéder à l'export et au grand export, directement ou dans le cadre de contrats pluriannuels avec les metteurs en marché
- La résilience aux chocs tant vis-à-vis du revenu du vigneron coopérateur que de la capacité à investir pour l'avenir⁵³
- La capacité à élaborer et à déployer des stratégies commerciales adaptées à l'évolution des marchés (analyser la demande et s'engager sur des qualités et des volumes correspondants)
- Les gains de performance que peuvent générer les mutualisations et les fusions (optimisation des outils de production et de commercialisation) et que les banques et les metteurs en marché appellent de leurs vœux
- La mobilisation des fédérations régionales et nationale pour apporter un appui technique et juridique et générer des dynamiques de réflexion et d'actions collectives.

Les crises successives subies par la viticulture depuis plus d'un siècle témoignent de la capacité du secteur coopératif viticole à rebondir dans le cadre de plans de soutiens publics.

Des exemples convaincants attestent de la capacité du monde coopératif viticole à voir émerger des structures leaders ainsi que des présidents et des managers ayant les qualités de leadership nécessaires. Ils permettent, par leur effet d'entraînement, de donner une perspective d'avenir dans les territoires où ils s'inscrivent.

Un soutien public spécifique aux caves coopératives permettrait de démultiplier les dynamiques nécessaires au regain de performance, de gagner du temps et d'éviter ainsi que ceux qui sont les plus en difficulté s'affaiblissent plus encore.

⁵³ A titre d'exemple, les investissements présentés aux AAP de FAM en Languedoc Roussillon restent à un niveau soutenu en 2024 et en 2025 (respectivement 24,4 et 27,92 M€ d'investissement) bien qu'en baisse par rapport à 2023 (42M€)

4.2. Mobiliser des soutiens publics pour un plan d'accompagnement des caves coopératives

Le statu quo n'est plus une option et la seule recherche d'économie d'échelle ne suffira pas à restaurer, dans la durée, l'équilibre économique de caves coopératives, toutes confrontées à des difficultés même si celles-ci prennent des formes et des intensités diverses. Il s'agit d'assurer les conditions pour qu'elles puissent se transformer. Les caves coopératives doivent en effet donner des perspectives de revenu, à court terme aux adhérents coopérateurs, à plus long terme, pour favoriser le renouvellement des générations.

Plus généralement, il s'agit aussi d'assurer l'efficacité de l'intervention publique.

Dans certains cas, cela passera par des fusions, ailleurs peut-être, par davantage de mutualisation. Il n'y a pas de modèle unique et différents outils doivent être envisagés.

4.2.1. Faciliter la restructuration des prêts.

Les caves coopératives éprouvent des difficultés à rembourser leurs dettes. Compte tenu du fort endettement (voir § 3.1), parfois lié à la réalisation de fusions, et de la dégradation de leur capacité d'autofinancement, les banques sont réticentes à accorder de nouveaux prêts. Cela pénalise des investissements pourtant pertinents et nécessaires, notamment pour engager de nouvelles fusions ou des repositionnements commerciaux.

Le dispositif dit « prêt structurel » (ou prêt de consolidation GRETEA), lancé en 2025, destiné aux agriculteurs traversant des difficultés plus structurelles du fait, par exemple, d'aléas climatiques à répétition, consiste à octroyer un prêt de consolidation à long terme (maximum 12 ans), par les établissements bancaires, adossé à une garantie publique déployée par Bpifrance⁵⁴. Son extension aux coopératives permettrait de rééchelonner des dettes à court terme. Elle apporterait une réponse à l'augmentation constatée des dettes à court terme des caves coopératives et à la dégradation de leur trésorerie. Elle permettrait aussi de financer les projets de restructuration des caves coopératives pour améliorer leurs performances.

Pour être pleinement efficace, il conviendrait de relever significativement le plafond d'intervention, sans doute jusqu'à 4 millions d'euros.

L'intervention de ce dispositif pour rééchelonner la dette des caves coopératives devrait être menée en complémentarité avec les efforts menés par les banques et non en substitution.

Les entretiens conduits laissent à penser que c'est une mesure qui intéressera tout particulièrement les caves qui ont fait encore récemment l'effort d'investir dans des outils de production adaptés à la réponse aux marchés.

⁵⁴ Couverture de 70 % du montant du prêt dont le coût était remboursé par l'État pour un montant de prêt plafonné à 200 000 €.

Recommandation adressée au Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire, à BPI et aux réseaux bancaires :

R1. Rendre les coopératives viticoles éligibles au dispositif dit de « prêt structurel » adossé à la garantie de BPIFrance pour la consolidation à long terme de leur dette, en complémentarité du soutien déjà accordé par les réseaux bancaires. Pour cela, relever le plafond à hauteur de 4M€

4.2.2. Financer des audits de performance

Pour savoir comment améliorer leur performance, construire un projet transformant et le partager avec leurs adhérents coopérateurs, les coopératives doivent disposer d'une analyse complète de leur situation, des points forts, faibles et des opportunités à saisir. Pour leur permettre d'avoir cette analyse, des audits sont une piste à envisager (voir § 3.3). Les caves coopératives ont d'ailleurs exprimé une demande dans ce sens car elles sont souvent peu outillées pour avoir une vision approfondie de leur situation. Si elles disposent des éléments comptables, très peu semblent disposer d'une comptabilité analytique et elles n'ont pas d'analyse détaillée du potentiel et de la performance de leurs coopératives, en dehors des indicateurs de base. L'audit serait d'ailleurs un bon moyen, pour résorber une certaine opacité souvent évoquée et, dans un second temps, pour faciliter des rapprochements et des mutualisations.

Dans certaines régions, les caves coopératives se sont déjà organisées pour mobiliser le financement d'audits. C'est le cas en Nouvelle-Aquitaine où la Région et l'Etat ont dégagé une enveloppe de 420 000 € pour financer des audits à hauteur de 70 % et où le Crédit Agricole a pris en charge les 30 % restants, ce qui a permis d'étudier 21 caves, représentant 70 % du potentiel productif de la coopération de Nouvelle-Aquitaine.

La Fédération de la coopération viticole d'Auvergne-Rhône-Alpes étudie aussi la mise en place d'un financement d'audit, en lien avec le Crédit Agricole. Une démarche similaire s'est tenue dans les Bouches-du-Rhône et dans le Var et un groupe bancaire a proposé un dispositif comparable dans les Pyrénées-Orientales.

En Occitanie, le Crédit Agricole et la Région ont co-financé le lancement d'un outil développé par la fédération des vignerons coopérateurs, Coop Performance (voir § 3.3 et Annexe 7). L'objectif est de permettre aux caves d'évaluer leurs performances par rapport à un collectif. Cette démarche a vocation à déboucher sur une analyse approfondie des coopératives volontaires (prestation payante).

Dans les bassins où les audits ne sont pas encore financés, un dispositif devrait être envisagé à l'initiative des fédérations régionales des vignerons coopérateurs, en lien étroit avec l'Etat et les collectivités locales. Les Régions qui sont en charge de l'économie pourraient participer au financement de ces audits avec l'Etat car les difficultés des caves coopératives mettent à mal l'économie régionale dans son ensemble. Il faut rappeler que les caves coopératives s'inscrivent dans un écosystème large qui implique de nombreux acteurs. Au-delà de l'écosystème viticole, elles favorisent l'œnotourisme et tous les métiers qui y sont liés.

La participation au financement d'audits permettra aussi à l'Etat et aux collectivités d'avoir une meilleure connaissance de la situation financière du secteur et d'apprécier ensuite la capacité transformatrice des projets pour « in fine » accompagner ces projets. Enfin, une fois les audits réalisés, une analyse de groupe sur des périmètres pertinents au sein des bassins viticoles doit permettre d'identifier les actions collectives (mutualisation, fusion ou union de coopératives, ...) nécessaires pour générer les gains de performance nécessaires. La démarche engagée en Nouvelle-Aquitaine montre l'intérêt de l'appui d'un expert indépendant.

L'enjeu est en effet que ces audits débouchent sur des projets à même de restaurer l'avenir des caves coopératives.

Recommandation adressée au Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire, aux collectivités territoriales et aux réseaux bancaires :

R2. Inciter à la réalisation d'audits de performance, par des subventions publiques, assurant une analyse stratégique complète et approfondie des caves coopératives et de leurs unions ainsi que d'analyses de groupe permettant de faciliter les rapprochements et les mutualisations

Une autre mission du CGAAER (N°25087), actuellement en cours, vient en appui au déploiement d'audits menés dans les caves coopératives viticoles de Nouvelle-Aquitaine.

Ces audits doivent permettre d'objectiver la situation des caves coopératives et de mettre au point un plan d'actions qui permette de mobiliser l'ensemble des caves coopératives de Nouvelle-Aquitaine. La restitution des audits dans chacune des caves (septembre-novembre), suivie de la réalisation d'une synthèse des conclusions des audits, par cave et pour l'ensemble des caves doit permettre d'identifier quelques scénarii très opérationnels visant à déboucher sur un plan d'actions et de sauvegarde des entreprises du secteur viti-vinicole de Nouvelle-Aquitaine.

Ce travail, une fois achevé, mentionné au § 3.3, permettra d'en tirer des enseignements pour opérationnaliser la présente recommandation.

4.2.3. Soutenir la fusion de caves coopératives

Comme indiqué au § 3.4, l'enjeu est de restructurer sur la base d'un projet transformant, considérant que la seule recherche d'économies d'échelle ne peut pas suffire.

La fusion de caves coopératives doit se faire autour d'un projet construit, avec une véritable stratégie, ce qui prend du temps en amont et engage des efforts sur plusieurs années, de l'ordre de de 3 à 5 ans.

Une opération de fusion ne consiste pas à additionner mathématiquement des surfaces, des coopérateurs et des produits, alors même que c'est encore trop souvent l'objectif recherché et qu'il est bien souvent fragilisé par la réduction des apports consécutifs à la baisse des rendements, aux campagnes d'arrachages récentes et possiblement à venir ou à une dynamique d'installation insuffisante.

Le facteur humain est considéré comme particulièrement déterminant dans ce type de projet, et il peut devenir totalement bloquant. Chaque projet de fusion nécessite en effet de réunir une majorité des 2/3. Lors d'une fusion, des coopérateurs ne se reconnaissant pas dans le nouveau projet se retirent de la structure nouvellement créée (à moyen terme, ils pourraient représenter jusqu'à 20 % des adhérents de la coopérative intégrée).

Le projet doit donc être accompagné, en compétences et de manière financière (subvention) pour anticiper la fermeture de sites, le déménagement de matériel, la convergence des systèmes d'information, la nouvelle organisation logistique ...

Les missionnés suggèrent de conditionner des financements à la restructuration des caves coopératives, à la qualité du projet de fusion qui devra être évalué par des experts, en tenant compte de la performance économique et financière du projet, de sa viabilité dans le temps même s'il est difficile de se projeter dans un contexte aussi mouvant et de la prise en compte du marché.

Pour donner le plus de chance possible au projet de fusion, les présidents de caves coopératives doivent anticiper une future diminution des apports et ne plus faire reposer les gains de performance sur le seul effet de massification. Il n'est, en effet, pas exclu que de nouvelles campagnes d'arrachage soient lancées. L'enquête réalisée auprès des viticulteurs français, publiée en novembre 2025 par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire indique que plus de 34 000 ha de vignes pourraient être soumis à une volonté d'arrachage. Parmi eux, 56 % des surfaces seraient destinées à des coopératives, ce qui représente 19 000 ha.

Ainsi un appel à projet pourrait être lancé pour financer les projets transformants élaborés par les caves coopératives. Le message devrait être clair dès le départ, en évitant une logique de guichet ouvert à tous les projets, pour inciter les caves à se rapprocher et à travailler au mieux leur projet. Il pourrait être ouvert sur une durée de 5 ans sous forme de subvention pour les fusions de coopératives (Caves coopératives, Unions de caves et SICA). Les financements pourraient prendre différentes formes :

- Un forfait pour réduire pendant maximum 5 ans, les surcoûts d'exploitation générés par la fusion (transport de raisin d'un site à l'autre, entretiens de site avant fermeture effective, fusion de systèmes informatiques, sécurité des sites fermés...).
- Un soutien aux investissements inscrits dans le projet de transformation, y compris études et développement commercial, en ciblant ce qui n'est pas éligible aux aides OCM et/ ou en majorant les taux maximums d'aide minorés pour les plus grosses coop (elles ont un effet structurant pour les fusions). Ce soutien devrait tenir compte du transfert d'équipements et d'occasion et prendre en compte les fusions déjà engagées depuis 2 ans mais en ne rendant éligibles les dépenses qu'au dépôt du dossier de demande d'aide.

Le soutien à la fusion pourrait être soumis à un comité d'analyse, composé d'experts disposant de compétences techniques et d'une connaissance du territoire (représentants de l'Etat au niveau régional, banquiers, experts-comptables).

Enfin, il est à noter que les financements d'équipements neufs prévus dans le cadre de l'OCM Vin relèvent du 1^{er} pilier de la PAC et excluent donc, actuellement, la coopération avec les autres acteurs publics du territoire. Il serait pertinent de pouvoir associer davantage les collectivités locales au projet de fusion car son impact sur le territoire et sur les autres pans de l'économie est considérable.

Les projets de fusion peuvent être mis à mal par des stocks détenus par l'une des caves, souvent des stocks difficiles à commercialiser, soit de mauvaise qualité, soit ne répondant plus au besoin du marché (voir aussi § 3.7). Deux campagnes de distillation ont été organisées en France ces dernières années pour un montant de 411 M€ mais le résultat interroge car les stocks restent élevés. Dans le cadre d'un soutien à la fusion de caves, il conviendrait de financer une distillation, en la conditionnant à l'évolution de la production, plus en phase avec les marchés.

Si la mise en place d'une mesure de distillation de crise était envisagée, il pourrait être pertinent de cibler les caves coopératives engagées dans une fusion. Des stocks survalorisés détenus par une coopérative peuvent en effet fragiliser un projet de fusion. Il serait possible de renforcer les critères de sélection retenus en la limitant aux lots de moindre qualité (critères tels que l'acidité, les phénols volatils, ...).

Recommandation adressée au ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire, à FranceAgriMer et aux collectivités territoriales :

R3. Accompagner les projets transformants de fusion de caves coopératives viticoles, par des financements publics de soutien à l'exploitation et à l'investissement. Les fonds pourront provenir de l'Etat et des collectivités.

4.2. Des enjeux à la main des professionnels

4.2.1. Développer les mutualisations

Le renforcement de la performance des caves coopératives ne passera pas uniquement par des fusions. Il pourrait également s'appuyer sur leur capacité à mutualiser certains outils comme des logiciels de comptabilité, analytique en particulier, ou des compétences telles que l'assurance qualité et les démarches environnementales (HVE, ...), la gestion RH, la commercialisation. Les audits, évoqués plus haut, doivent éclairer le choix des mutualisations et des partenaires les plus pertinents pour le faire. Les mutualisations peuvent conduire à des fusions à terme.

A l'inverse, certaines caves coopératives qui voient leur potentiel de collecte décroître fortement en lien avec le vieillissement et le non-renouvellement du vignoble sur lequel elles s'appuient, choisissent la voie de l'extinction de leur activité. Cette option n'est pas sans conséquence sur le paysage viticole local.

Les chaînes d'embouteillage-conditionnement, onéreuses en investissements, constituent un enjeu particulier quand les volumes traités sont en diminution. Les entretiens ont permis d'identifier l'enjeu particulier des unions de coopératives qui ne sont pas compatibles avec l'utilisation de la mention « mise en bouteille à la propriété ». Celle-ci est considérée comme discriminante dans l'esprit du consommateur.

Il conviendrait d'engager une réflexion permettant de considérer qu'au même titre qu'une coopérative est le prolongement du viticulteur, cela puisse être aussi le cas d'une union de coopératives sur cette question.

Sans cela, des outils de conditionnement portés par des unions de coopératives resteront sous utilisés au bénéfice d'unités mobiles, moins performantes économiquement d'un point de vue macroéconomique.

Il n'en reste pas moins et plus généralement, que les règles de fonctionnement entre les coopératives et leur union doivent permettre d'organiser, entre elles, la répartition la plus pertinente

économiquement et de s'y tenir. Les mutualisations les plus importantes mériteraient de s'appuyer sur des audits ou des analyses de groupes.

Recommandation adressée aux coopératives, aux fédérations régionales des vignerons coopérateurs et aux autres parties prenantes :

R4. Concevoir, négocier et mettre en place des mutualisations dans les différents domaines susceptibles de générer des gains de performance : outils de vinification et de conditionnement, commercialisation y compris grand export, fonctions support, accompagnement technique des vignerons coopérateurs, ...

4.2.2. Structurer une stratégie commerciale disposant des financements nécessaires en s'assurant de la qualité correspondante

Comme développé aux § 1.1 et 3.1, les coopératives viticoles ont été créées, à l'origine, pour permettre aux vignerons de mettre leur outil de vinification en commun et générer des économies d'échelle sur le prix de revient de cette opération. Aujourd'hui, la France compte des modèles très diversifiés. Certaines ne font que de la vinification (vente en vrac), quand d'autres vont jusqu'au conditionnement à l'expédition et à la commercialisation, travaillant sur des profils de vins adaptés au marché s'appuyant sur un suivi parcellaire alors nécessaire.

La situation dépend aussi des régions. En Champagne, la coopérative Nicolas Feuillate est très intégrée et maîtrise l'ensemble de la chaîne, de la production à la commercialisation, à l'image des Maisons de champagne. En Alsace, vignoble d'AOP, les coopératives ne vendent quasiment que des bouteilles et ont développé la vente directe. En Occitanie, les coopératives vendent encore beaucoup de vrac mais un grand nombre d'entre elles a développé la vente directe.

Dans les bassins viticoles les plus en difficulté, l'analyse conduit à identifier l'insuffisante prise en compte du marché dans le passé. Dans le même temps, les caves les plus performantes de ce point de vue peuvent elles aussi se trouver en difficulté, compte tenu de la charge d'amortissement qu'elles portent dans une conjoncture défavorable sur plusieurs années consécutives.

Il n'en reste pas moins que sans proximité avec le marché, les coopératives viticoles ne retrouveront pas de performance, pourtant nécessaire à l'amélioration du revenu de leurs adhérents.

Se préoccuper du marché suppose donc d'être à l'écoute, en lien direct ou à travers une forte proximité avec les courtiers, les négociants et l'ensemble des acheteurs (voir § 3.5).

Cela suppose pour les caves de partir de l'acheteur et de remonter la chaîne de la demande vers la production. Il a été mentionné que certaines caves réalisent déjà un suivi parcellaire très précis, en listant précisément les parcelles, leur potentiel de production et la manière de vinifier, en fonction du profil de vin recherché. La visibilité pluriannuelle est alors nécessaire, ce qui renvoie à l'enjeu de contractualisation pluriannuelle (voir § 3.6).

Le fait que les coopératives soient obligées de prendre l'ensemble des raisins apportés par un adhérent, y compris ceux qui ne respectent pas le cahier des charges, impacte cependant leur valorisation. Les coopératives doivent être plus exigeantes avec leurs coopérateurs sur le parcours technique qui doit être suivi, sans exclure de donner un signal prix à leurs adhérents.

Le vignoble français et les caves coopératives ont largement joué la carte de la qualité, à travers les IGP et les AOC. Si ces signes garantissent un lien fort avec le territoire et des pratiques de production et de vinification de qualité. Il n'en reste pas moins que les tendances du marché, conduisent à devoir adapter les cahiers des charges, dans des délais considérés longs.

Être en lien avec le marché devrait aussi permettre de mieux percevoir la consommation des nouvelles générations. Il faut simultanément être plus simple et rendre le vin plus accessible, et segmenter le marché.

Le baromètre établi par Sowine/Dynata en 2022 inique que 44 % des 18-25 ans consomment des vins ou spiritueux à teneur faible ou nulle en alcool.

Certaines caves coopératives prennent le risque de construire, seules, des unités de désalcoolisation, d'autres choisissent de mutualiser l'équipement. En attendant, la filière n'est pas alignée sur la dénomination : faut-il conserver ou non l'appellation « vins » sans alcool ?

Dans ce contexte, nombreux sont ceux qui souhaitent un rééquilibrage au sein de l'OCM Viti au bénéfice des aides à la commercialisation, notamment export, dans le cadre du nouveau PSN. Ce point figure explicitement dans la démarche Cap Vin. La lourdeur administrative actuelle, nécessaire pour en bénéficier actuellement ainsi que le taux de financement insuffisant au regard d'autres pays viticoles, sont soulignés et méritent aussi d'être pris en compte dans le prochain PSN. Cela permettrait à plus de coopératives, parmi les plus importantes, d'adresser les marchés « export pays tiers ».

Ce sont aussi ces différents éléments qu'il faut retrouver dans les projets transformants soutenus dans le cadre de fusions de coopératives et évoqués plus haut.

Dans ces temps difficiles, le soutien public apporté par l'OCM dans ce domaine est d'autant plus attendu que les ressources professionnelles (CVO levées par les interprofessions) sont très impactées par la baisse tant des volumes que des prix.

Recommandation adressée aux coopératives, aux fédérations régionales des vignerons coopérateurs et aux autres parties prenantes :

R5. Structurer des stratégies commerciales permettant de développer des marchés avec des produits profilés, créateurs de valeur pour l'amont viticole ; Adapter la maquette de l'OCM viti sur cette priorité et simplifier les demandes d'aide ; Redévelopper la contractualisation pluriannuelle.

4.2.3. Investir dans les compétences

Les défis à relever par les coopératives viticoles posent la question des ressources humaines et des compétences dont elles disposent, celles de la direction et des collaborateurs ainsi que celles du Président et des administrateurs. Or pendant des années, les coopératives n'ont pas suffisamment investi dans le capital humain qui aurait peut-être pu leur permettre de mieux appréhender les difficultés qu'elles traversent.

Historiquement les directeurs de caves coopératives étaient plutôt des œnologues. Mais avec le développement de nouvelles missions et en particulier, la commercialisation, ils ont un profil de manager et de commercial, et doivent le devenir plus encore.

A ce jour, un certain nombre de caves n'ont pas de directeur et ce sont le Président et les Vice-Présidents qui assurent les fonctions de direction, soit parce que les caves n'ont pas la capacité de financer de tels postes, soit par choix assumé (les compétences habituellement mobilisées par un vigneron indépendant sont alors réparties entre les administrateurs).

Par ailleurs, si les caves coopératives veulent reconquérir des marchés, elles doivent en avoir une meilleure connaissance, ce qui nécessite des ressources humaines adaptées.

L'export est une véritable difficulté pour la plupart d'entre elles, hors Champagne, car cela requiert des compétences commerciales et linguistiques dont elles sont rarement pourvues. Elles pourraient se doter de compétences partagées (voir mutualisations au § 4.3.1).

L'implication des adhérents-coopérateurs et leur niveau de compréhension des enjeux ont régulièrement été soulevés. Les caves considérées comme les plus en difficulté, sont bien souvent confrontées à la prise de conscience tardive de leur situation dégradée par leurs adhérents voire aussi par leurs administrateurs. Le révélateur est bien souvent le décalage ou la suppression du paiement d'un acompte. Cela témoigne, de la part des vignerons coopérateurs, d'une approche de gestion du point de vue de sa trésorerie plutôt qu'en compte de résultat (rapportant les charges à une récolte). Il en résulte un décalage dans le temps de la perception des difficultés découlant du marché et/ou de la dégradation des prix de revient de l'activité de la coopérative en lien en particulier avec la baisse des volumes traités.

Une fois le raisin livré, certains coopérateurs s'intéressent peu à la vie de la coopérative alors même qu'ils le devraient y compris jusqu'à être des ambassadeurs de leurs produits.

La Coopération Agricole propose pourtant des sessions de formation, très poussées, mais l'ensemble des administrateurs ne sont pas en mesure de les suivre, par manque de temps et aussi pour des raisons de coût. Ce sont les coopératives indiquées comme les plus performantes qui encouragent le plus leurs adhérents à s'impliquer et à se former.

En plus de la formation, l'âge est également un enjeu. Il a été souligné que dans les coopératives viticoles, les administrateurs seraient plus âgés que dans les autres coopératives, avec aussi une faible rotation des élus. Cela traduit un difficile renouvellement des générations et limite peut-être aussi l'équilibre indispensable entre expérience et nouvelle vision.

Recommandation adressée aux fédérations régionales des vignerons coopérateurs, aux coopératives et aux autres parties prenantes :

R6. Concevoir, renforcer et mettre en œuvre des programmes de formation destinés aux administrateurs, aux salariés et aux vignerons coopérateurs et inciter à monter en compétence en contrôle de gestion, en technique de vinification et en commercialisation.

4.2.4. Le partage de la valeur : accords de durabilité et Egalim

Le secteur du vin est en telle difficulté aujourd'hui dans certains vignobles que le marché ne permet plus aux coopératives d'avoir une performance qui rémunère les vignerons et leur offre un revenu décent dans la durée. Les prix ont chuté de manière vertigineuse et certains stocks ne diminuent pas. La concurrence est plus forte que jamais et des acteurs, individuels ou en coopératives, vendent

régulièrement à des prix très bas, souvent sans autre possibilité pour dégager de la trésorerie, mais avec un impact néfaste sur l'ensemble du marché, le tirant plus encore à la baisse.

Au-delà des caves coopératives viticoles, aujourd'hui, c'est l'ensemble de la filière viticole qui est en difficulté. Les acteurs ont du mal à se parler et les relations peuvent être compliquées entre les caves coopératives. Elles le sont également entre les caves et les négociants pour assurer un meilleur partage de la valeur.

Différentes initiatives sont en cours pour essayer de créer plus de valeur et de mieux la partager.

La réglementation européenne ayant évolué, l'article 210 bis de l'OCM permet à présent de déroger aux règles de concurrence pour permettre aux professionnels de définir des prix d'orientation, à condition de faire des efforts supplémentaires de durabilité. Ainsi, l'interprofession Inter Oc a été la première à se saisir du dispositif et un accord de durabilité vertical, réunissant producteurs et négociants a été signé. Les prix d'orientation proposés ne s'imposent pas mais permettent, en transparence, de donner une indication au marché. L'interprofession du Rhône a engagé une démarche similaire.

Dans d'autres vignobles comme en Alsace, les professionnels se saisissent de l'article 172 ter de l'OCM qui permet de proposer des prix recommandés pour la vente de raisins destinés aux vins bénéficiant d'une appellation d'origine protégée ou d'une indication géographique protégée. L'étape suivante, portée dans le cadre de la réforme du paquet vin au niveau européen, serait d'étendre l'article 172 ter aux moûts et vins sous AOP et sous IGP.

Une adaptation d'Egalim est portée par le CIBV et par InterRhône afin que l'indicateur de référence du coût de production intègre la rémunération du producteur et devienne obligatoire. La démarche envisage aussi un tunnel de prix, c'est-à-dire un minimum et un maximum prévoyant que le prix de référence ne puisse se situer sous le minimum.

La généralisation de ces démarches n'est pas portée par l'ensemble du vignoble français. En effet, ceux qui aujourd'hui dégagent de la valeur, comme en Bourgogne ou dans le Champagne ne souhaitent pas mettre en place Egalim car ils considèrent que le processus va tirer les prix vers le bas. C'est pourquoi, la démarche telle qu'elle est envisagée insiste fortement sur le principe de subsidiarité qui consiste à laisser à chaque bassin viticole la possibilité ou non de se saisir de l'outil. Toutes ces initiatives ont pour objectif de travailler à l'organisation économique, pour stabiliser davantage les marchés, sans mobiliser de nouveaux financements publics.

Ces outils devraient favoriser la contractualisation pluriannuelle entre les acteurs qui a disparu dans les régions les plus en difficulté, aucun acteur n'ayant intérêt à s'engager sur la durée dans un contexte aussi instable.

Dans un climat plus favorable, la contractualisation pluriannuelle est une garantie pour le négoce et assure des débouchés pour les caves coopératives.

Certaines caves ont évoqué des accords verbaux qui fonctionnaient bien, d'autres ont fait référence à des accords écrits qui n'étaient pas respectés. Ailleurs encore, c'est le secteur privé qui a totalement repris certaines caves coopératives et intégré toute la production.

Les modèles sont variables mais dans tous les cas, la contractualisation pluriannuelle, si les conditions sont réunies devrait dégager de la valeur pour les caves coopératives et leurs adhérents coopérateurs.

Recommandation adressée aux interprofessions, aux fédérations régionales des vignerons coopérateurs et au Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire :

R7. Mobiliser les possibilités réglementaires existantes aux niveaux européen et national pour développer les accords de durabilité, les prix d'orientation et les indicateurs de coût de production favorables au développement de la contractualisation pluriannuelle et à un meilleur partage de la valeur en respectant le principe de subsidiarité en s'inscrivant dans des échelles géographiques permettant de dégager rapidement un consensus ; Envisager une adaptation ponctuelle d'Egalim et l'extension de l'article 172 ter de l'OCM aux moûts et vins.

CONCLUSION

Les caves coopératives viticoles jouent un rôle essentiel pour leurs adhérents-coopérateurs. Elles ont indéniablement un rôle structurant pour la commercialisation de leur production et le fonctionnement des marchés.

Un grand nombre d'entre elles sont aujourd'hui fragilisées. Les causes en sont conjoncturelles mais aussi structurelles. Dans ce contexte, le statu quo n'est pas envisageable et beaucoup d'entre elles devraient s'engager dans des restructurations transformantes au-delà de la seule recherche de gains d'économie d'échelle. Ces derniers sont en effet précarisés par les campagnes d'arrachage successives et l'impact du changement climatique sur les volumes et la qualité, ainsi que par le renouvellement insuffisant des générations. Ainsi, le modèle des caves coopératives a un avenir pour peu qu'il évolue.

Une réflexion stratégique préalable doit permettre d'identifier les enjeux techniques, économiques, commerciaux et RH à prendre en compte pour engager les transformations nécessaires à la performance des outils des caves coopératives.

Des pistes d'amélioration, à la main principalement des professionnels, sont identifiées pour leur effet levier sur ces transformations. Elles portent sur le développement des mutualisations, celui aussi de stratégies commerciales et de la contractualisation pluriannuelle ainsi que sur l'investissement dans les compétences.

Le présent rapport confirme l'intérêt d'un accompagnement spécifique par les pouvoirs publics de la restructuration des coopératives viticoles sur la base d'un projet transformant, en particulier dans le cadre de fusions. Cet accompagnement mériterait de porter aussi sur la restructuration de la dette et sur la réalisation d'audits de performance et d'analyses de groupe par territoire.

Signatures des auteurs

Anne SANDER

Benoît BONNEFOI

ANNEXES

Annexe 1 : Lettre de mission



Cabinet
de la ministre

Paris, le

2 JUIN 2025

Le Directeur de Cabinet de la Ministre de
l'Agriculture, de la Souveraineté alimentaire

à

Madame Claudine LEBON
Vice-présidente du Conseil Général de
l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces
ruraux par interim
251, rue de Vaugirard
75732 PARIS CEDEX 15

Objet : Mission d'appui à la restructuration des caves coopératives viticoles

Les vignerons coopérateurs sont des viticulteurs regroupés au sein de cave coopérative viticole. Ils assurent collectivement la vinification, parfois l'élevage, la mise en bouteille et la commercialisation des vins produits. Ce modèle repose sur une économie sociale et solidaire grâce à une gouvernance démocratique et la mutualisation des outils de production. Les caves coopératives assurent un rôle tampon dans les crises que subissent les viticulteurs. Elles peuvent en partie maintenir la rémunération de leurs adhérents en période de crise de manière à limiter les effets de variation du marché.

On dénombre en France presque 600 caves coopératives et unions de caves présentes dans une trentaine de départements. Elles sont principalement situées en Champagne, dans la vallée du Rhône, en Provence, en Occitanie et dans le Bordelais et regroupent environ 35 000 exploitations. Les derniers chiffres de La Coopération Agricole (LCA) indiquent que les vignerons coopérateurs représentent 60% des exploitations pour plus 45% de la production nationale (hors filière Cognac).

Les caves coopératives représentent 60 000 emplois directs et indirects sur les territoires où ces structures sont présentes et leur chiffre d'affaires annuel des dernières années avoisine les 5 milliards d'euros¹.

Or les caves coopératives subissent de plein fouet les différentes crises de nature conjoncturelle et structurelle que connaît le secteur. Le Covid 19, le gel de 2021 et les difficultés liées à l'inflation et à l'agression de l'Ukraine par la Russie ont durement pesé sur l'économie viticole et les droits de douanes appliqués par les États-Unis aux alcools européens vont de nouveau mettre en difficulté le secteur avec une baisse des exportations vers ce marché majeur.

De façon structurelle, les caves coopératives subissent également les effets de la diminution de la consommation moyenne de vin par habitant, qui s'accélère. Celle-ci est ainsi passée de 100 l/an/hab. en 1975 à près de 34 l/an/hab. aujourd'hui. Dans un contexte de baisse générale de la consommation d'alcool, le vin est ainsi particulièrement touché. La consommation globale par an et par habitant en France est passée de 44,7 litres lors de la campagne 2013/2014 à 34,4 litres lors de la campagne 2023/2024, soit une baisse de 23% en 10 ans.

¹ Données de la note "Crise de la filière vitivinicole – La situation spécifique des caves coopératives" accompagnant le courrier de LCA du 19 février 2025 à l'attention de Madame la Ministre.

LCA estime qu'aujourd'hui plus d'une centaine de caves sont en grande difficulté soit près de 20%. Les régions viticoles les plus touchées sont l'Occitanie, la vallée du Rhône, la Provence et le Bordelais. Ce chiffre pourrait également augmenter suite à la campagne d'arrachage de début 2025 entraînant une baisse du potentiel de production des vignerons coopérateurs. Ceux-ci représentent environ 65 % des demandes d'arrachage pour une surface avoisinant les 15 000 ha de vignes dont 5 460 ha² pour des vignerons coopérateurs souhaitant cesser leur activité.

Pour répondre à ces différentes problématiques, LCA propose plusieurs types d'accompagnement pouvant être mis en place à court et moyen termes.

Dans ce contexte, je souhaite qu'une mission d'expertise sur les caves coopératives viticoles soit menée afin :

- d'analyser en détail la structuration des caves coopératives et leur implantation au sein des régions viticoles ;
- identifier et quantifier le plus finement possible les difficultés actuelles, celles à venir notamment en lien avec la mesure d'arrachage définitif en déploiement à laquelle certains adhérents coopérateurs ont pu recourir ou avec les problématiques d'exportation ;
- identifier les différents leviers dont disposent les caves coopératives viticoles pour prévenir et amortir les crises conjoncturelles mais aussi structurelles rencontrées par la filière.
- déterminer si les mesures du plan de soutien envisagé par les caves coopératives sont pertinentes pour répondre aux problèmes rencontrés, et dans quelle mesure d'autres vecteurs, y compris non-budgétaires, pourraient utilement s'y substituer le cas échéant.

Pour mener à bien ce travail, vous pourrez notamment vous appuyer sur les services de la direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises (DGPE) comme de FranceAgriMer (FAM) et sur les services déconcentrés du ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire.

Si cela vous est possible, je souhaite que deux membres du CGAAER puissent être désignés pour cette mission afin de la mener simultanément dans plusieurs vignobles et couvrir ainsi plus rapidement le territoire concerné.

Enfin, je souhaite pouvoir disposer du rapport d'ici au 31 octobre.



Grégoire HALLIEZ

² Données FranceAgriMer – Demandes enregistrées sur la plateforme de dépôt des demandes d'aide.

Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées

Nom	Prénom	Organisme	Fonction	Date de rencontre
ABALEA	Daniel	MSA Gironde	Directeur	13/10/2025
ALAVOINE	Virginie	DRAAF Nouvelle-Aquitaine	Directrice	13/10/2025
ANDRIEU	Benjamin	Les terroirs du vertige	Directeur	23/07/2025
ANSTOTZ	Luc	Alliance Alsace	Président	03/10/2025
ANTOLIN	Delphine	Vignerons Coopérateurs d'Occitanie	Responsable Pôle Environnement et Développement Durable	22/07/2025
BAFFREY	Pierre-Olivier	Vignerons Coopérateurs Alsace	Président	03/10/2025
BAFOIL	Anthony	Comité territorial Gard des vignerons coopérateurs d'Occitanie	Président	24/07/2025
BANCILLON	Gérard	Confédération des Vins IGP de France	Président	03/11/2025
BARBERA	Pierre	Direction Départementale des Territoires de la Drôme	Directeur	25/11/2025
BARETGE	Jean-Paul	Les Vignerons des Allobes	Président	18/11/2025
BARO	Denis	Les Caves de Rauzan		13/10/2025
BAROU	Guillaume	Cave de Monbazillac		14/10/2025
BARTHES	Florence	Pays d'Oc et Inter Oc	Directrice générale	22/07/2025
BARTOSZEK	Gilles	Cave de Monbazillac		14/10/2025
BAUER	Jérôme	CNAOC	Président	24/10/2025
BERTHET	Bruno	Préfecture des Pyrénées Orientales	Secrétaire général	23/10/2025 12/11/2025
BERTRAND	Yves	Terres Plurielles	Trésorier	18/11/2025
BESSIN	Pierre	DRAAF Grand Est	Directeur	28/11/2025
BIN	Véronique	Cave Coopérative de Vinay-Mancy	Vice-Présidente	02/10/2025
BLANCKAERT	Pauline	Union nationale des Distilleries Vinicoles (UNDV)	Directrice	27/10/2025
BLOT	Caroline	INAO	Responsable du pôle vins, boissons spiritueuses et cidres	03/09/2025
BOLTZ	Thimoté	Cave Jean Geiler	Directeur	03/10/2025

BONET	Fabienne	Vica Vignes Coopératives et Chambre d'agriculture des Pyrénées orientales	Présidente	17/11/2025
BONNET	Bénédicte	Fédération des Caves Coopératives de Bourgogne Jura	Co-Présidente	24/11/2025
BOSIO	Laurent	Terres Plurielles	Vice-Président	18/11/2025
BOSELUT	Bénédicte	Sigoules		14/10/2025
BOTTE	Christian	Alliance Alsace	Directeur général	03/10/2025
BOUEILH	Joël	Vignerons Coopérateurs de France	Président	23/07/2025
BOUNEAU	Stéphane	FranceAgriMer Occitanie		16/07/2025 25/07/2025 22/10/2025
BOUR	Benoît	DGPE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Chef du Bureau Vin	18/07/2025 15/10/2025 19/11/2025
BOURDIN	Denis	Fédération des Caves Coopératives Centre Val de Loire	Président	03/11/2025
BOURQUIN	Jean-Christophe	Conseil interprofessionnel des vins du Roussillon	Président	17/11/2025 18/11/2025
BRAYER-MANKOR	Julie	FranceAgriMer	Directrice générale adjointe	27/11/2025
BRENNETOT	Samuel	Crédit Agricole S.A.		24/11/2025
BRETENOUX	Jean-Guillaume	DREETS Nouvelle-Aquitaine	Directeur	13/10/2025
BRUSSET	Alain	Fédération des caves des vignerons coopérateurs du Vaucluse	Directeur	25/08/2025
CAPDELLAYRE	François	Dom Brial	Président	18/11/2025
CARPENTIER	Hugues	Cabinet Arevco	Commissaire/réviseur aux comptes	24/11/2025
CARRETIER	Denis	Chambre régionale d'agriculture d'Occitanie	Président	22/07/2025
CASSAGNES	Brice	Cave Arnaud-De-Ville-neuve	Président	17/11/2025
CASTELBOU	Fabien	Vignerons Coopérateurs d'Occitanie	Président	16/07/2025 22/07/2025 24/07/2025
CAZENEUVE	Jean-René		Député du Gers	25/08/2025
CHADOURNE	Eric	Unidor		14/10/2025
CHAPOUTIER	Michel	Union des Maisons et des Marques de vin	Président	22/10/2025

CHAUDIER	Fabrice		Consultant-formateur	25/08/2025
CHAUGIER	Dominique	Vignerons de Landerrouat		14/10/2025
CHAUVE	Philippe	Commission européenne	Chef d'unité agri DG Competition	24/11/2025
CHEREL	Nicolas	DGPE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Sous-directeur aux filières agro-alimentaires	18/07/2025
CHERON	Daniel	Haut Conseil de La Coopération Agricole	Président	28/08/2025
CHOVETON-CAILLAT	Joël	Fédération des caves des vignerons coopérateurs du Vaucluse	Président	25/08/2025
CLARENC	Jean-Raymond	Grands Chais de France	Représentant du négoce au CIVB	08/09/2025 13/10/2025 27/11/2025
CLERC	Gilles	Vignerons Coopérateurs ARA	Président	27/10/2025
COCCHIO	Marc	DDFIP des Pyrénées-Orientales	Adjoint au directeur départemental	03/10/2025
COHEN	Pierre	Cave coopérative du Cellier des Princes	Directeur général et commercial	25/08/2025
COLOMB	Julie	Direction Départementale des Territoires et de la Mer des Pyrénées-Orientales	Directrice-adjointe	12/11/2025
CONSTANS	Jean-Luc	Vinovalie	Président	23/07/2025
COPOVI	Lilian	Cave coopérative Cap Leucate	Président	23/07/2025
COQUARD	Sébastien	Cave coopérative Agamy	Président	27/10/2025
CORTASSE	Christophe	Fédération des caves des vignerons coopérateurs du Vaucluse	Vice-Président	25/08/2025
COURIAS	Manon	Direction Départementale des Territoires de la Drôme	Cheffe de service	25/11/2025
CUTZACH	Laurent	Vignerons Coopérateurs d'Occitanie	Directeur	16/07/2025 22/07/2025 23/07/2025 24/07/2025 06/11/2025 17/11/2025 18/11/2025
DELZESCAUX	Didier	CNIV	Directeur	20/11/2025
DEMON	Maryne	Direction Garantie, BPI France	Chargée de mission	01/09/2025

DENOIX	Charlotte	DGPE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Adjointe Chef du Bureau Vin	18/07/2025 15/10/2025
DESCALLIS	Sébastien	Fédération des caves des vignerons coopérateurs du Vaucluse	Vice-Président	25/08/2025
DESCOMBE	Marine	Anivin	Présidente	02/12/2025
DESPEY	Jérôme	Conseil spécialisé FranceAgriMer et Vice-Président FNSEA	Président	27/08/2025
DOUENCE	Claire	Union nationale des Distilleries Vinicoles (UNDV)	Présidente	27/10/2025
DURAND	Hervé	CGAAER		
EHRHARDT	Gilles	Association des viticulteurs d'Alsace	Président	03/10/2025
FABRE	Jean-Marie	Vignerons indépendants de France	Président	19/11/2025
FARGES	Bernard	CIVB et CNIV	Président	08/09/2025 13/10/2025 20/11/2025
FATTIER	Raphaël	CNAOC	Directeur général	24/10/2025
FLEISCHER	Serge	Grands Chais et Président du Conseil interprofessionnel des vins d'Alsace		24/10/2025
FONS	Xavier	Les Vignerons des Alberes	Directeur	18/11/2025
FONTAINE	Bernard	BPIfrance	Directeur Garantie	01/09/2025
FONTAINE	Jean-Marc	Unidor		14/10/2025
FRANCESCHI	François	Caves Coopératives de Corse et Interprofession des Vins de Corse	Président	25/11/2025
FRUITET	Luc	DRAAF Occitanie		22/10/2025
GALINEAU	Elisabeth	Vignerons Copérateurs Nouvelle-Aquitaine	Directrice	08/09/2025 13/10/2025 14/10/2025
GIBELIND	Ygor	FranceAgriMer	Délégue filière viticole et cidricole chez FranceAgriMer	27/11/2025
GIORGIOS	Daniel	Vinovalie	DAF	23/07/2025
GOEMAERE	Charles	Comité interprofessionnel du vin de Champagne	Directeur général	02/10/2025
GROPPI	Christophe	Vignerons Coopérateurs d'Occitanie	Vice-Président	22/07/2025
GUILHEM	Olivier	Cabinet comptable SGA	Représentant	17/11/2025

GUIN	Bruno	Fédération Nationale des Distilleries Coopératives Viticoles	Président	02/12/2025
HAAG	Jean-Philippe	Cave Wolfberger	Président	03/10/2025
HALLER	Anne	Vignerons coopérateurs	Directrice	28/08/2025
HEBRARD	Philippe	Directeur	Cave de Rauzan	13/10/2025
HERAUD	Stéphane	Fédération des Caves coopératives de Nouvelle-Aquitaine et des Vignerons de Tutiac	Président	08/09/2025 13/10/2025
HERAUD	Lydia	Région Nouvelle-Aquitaine	Conseillère régionale en charge de la filière viticole	13/10/2025
JAQUIN	Cyril	Vignerons Coopérateurs Ardèche	Président	27/10/2025
JEANJEAN	Nicolas	DRAAF Occitanie	Directeur-adjoint	25/07/2025 22/10/2025
JOURDAN	Vincent	Vignerons Coopérateurs Champagne	Président	02/10/2025
LAFFARGUES	Sébastien	Les Marmandais		14/10/2025
LAUCH	François-Xavier		Préfet de l'Hérault	27/08/2025
LAURENT	Audrey	DRAAF Nouvelle-Aquitaine		13/10/2025
LE HENAFF Elise	Elise	La Coopération Agricole Grand Est	Animatrice pole viticole Grand Est	02/10/2025
LEGRAS-POPULUS	Alexandrine	La Coopération Agricole Grand Est	Directrice	02/10/2025
LOMBARD	Martine	Vignerons Coopérateurs Sud	Responsable en droit social	15/09/2025
LORENZI	Mélanie	La Coopération Agricole Corse	Directrice	25/11/2025
LY	Carole	INAO	Directrice	03/09/2025
MACE	François	Haut Conseil de La Coopération Agricole	Vice-Président	28/08/2025
MARCHAL-NGUYEN	Régine	DRAAF Grand Est	Directrice adjointe	28/11/2025
MARTIN	Théo	CNIV	Responsable des affaires juridiques	20/11/2025
MAURAN	Patrick	Cave de Terrassous	Président	17/11/2025
MERSIE	Nadia	Alliance Aquitaine		14/10/2025
MIRAMBET	Stéphane	Président	Bordeaux Familles	13/10/2025
MISTRE	Fabien	Vignerons Copérateurs Sud	Président	15/09/2025

MOLINIER	Marie-Lise	CGAAER		
MONDIN	Pascal	Oenologue	Bordeaux Familles	13/10/2025
MONTAGNE	Patrice	Dom Brial	Directeur QHSE et informatique	18/11/2025
NAHON	Emilie	Direction Départementale des Territoires et de la Mer des Pyrénées-Orientales	Directrice	03/10/2025
NEAU	Angélique	Jeunes vignerons coopérateurs Nouvelle-Aquitaine et représentante des JVC au niveau national	Présidente	13/10/2025
NECK	Stéphane	Haut Conseil de La Coopération Agricole	Directeur général	28/08/2025
NEUSCH	Gilles	Conseil interprofessionnel des vins d'Alsace	Directeur	03/10/2025
ORFANOS	Alexandra	DGPE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Chargée de mission Bureau relations économiques et statuts des entreprises	18/07/2025
OUGUERES	Régis	Terres Plurielles	Président	18/11/2025
OURLIAC	Damien	Cave coopérative Cap Leucate	Directeur	23/07/2025
OZANAM	Nicolas	Union des Maisons et des Marques de vin	Délégué général	22/10/2025
PAJOTIN	Valérie	Anivin	Directrice	02/12/2025
PANETTA	Agostino	Cave de Bestheim	Directeur général	03/10/2025
PANTALONI	Laetitia	DREETS Nouvelle-Aquitaine		13/10/2025
PAPY	Jean	Cave Arnaud-de-Ville-neuve	Directeur	17/11/2025
PELENC	Frédéric	Fédération Nationale des Distilleries Coopératives Viticoles	Directeur	02/12/2025
PELLET	Anne-Laure	Conseil interprofessionnel des vins du Roussillon	Directrice	17/11/2025
PIAT	Maxime	DGPE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Chef du bureau relations économiques et statut des entreprises	18/07/2025
PIGNARD	Gérôme	DRAAF Occitanie	SRISSET	16/07/2025 25/07/2025
PINEAU	Philippe	Révision Sud-Est	Commissaire/réviseur aux comptes	24/11/2025

PIQUET	Marjorie	Vignerons Coopérateurs Sud	Chargée de mission Environnement et Performance économique	15/09/2025
PIROT	Aymée	La Coopération Agricole Grand Est, section Alsace		03/10/2025
PORTERO-ESPERT	Christine	Préfecture des Pyrénées Orientales	Directrice de projet du plan de résilience pour l'eau	18/11/2025
POTIE	Eric	Terroirs & Vignerons de Champagne (Nicolas Feuillate et CRVC) et Vice-Président des Vignerons Coopérateurs du Grand Est	Président	02/10/2025
PRINCE	Jérôme	Fédération Nationale des Syndicats de Courtiers en Vins et Spiritueux de France	Président	27/10/2025
RAGUES	Cédric	Vica Vignes Coopératives	Directeur	17/11/2025
RATZ	Vincent	Cave coopérative Louérion Terres d'Alliance	Directeur	25/08/2025
REBEYROL	Pierre	DGPE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Adjoint Sous-Direction de la Compétitivité	18/07/2025
REGNAULT DE LA MOTHE	Pierre		Préfet des Pyrénées orientales	03/10/2025 17/11/2025
RELLE	Christian	Alliance Alsace	Vice-Président	03/10/2025
RIBES	Guillaume	Vignerons Coopérateurs d'Occitanie	Vice-Président	22/07/2025 17/11/2025 18/11/2025
ROGER	Olivier	Direction Départementale des Territoires et de la Mer de Gironde	Chef du service agriculture, forêt et développement rural	13/10/2025
ROUBIN	Jean-Christophe	Crédit Agricole S.A.	Directeur de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire	24/11/2025
ROUHAUT	Cyril	Vignerons de Landerrouat	Président	13/10/2025 14/10/2025
ROULET	Hervé	Alliance Aquitaine		14/10/2025
ROUSSEL	Etienne	DRAAF Grand Est	Chef du service régional d'économie agricole	28/11/2025

			et agroalimen- taire	
ROUSSET	Olivier	DRAAF Occitanie	Directeur	16/07/2025
ROUX	Ludovic	Groupe Vin COPA-CO- GECA	Vice-Président	23/07/2025
ROUX	Olivier	Cave de Montagnac	Président	24/07/2025
SANCHEZ	Pierre	Dom Brial	Vice-Président	18/11/2025
SEGAUD	Elodie	Fédération des Caves Coopératives de Bour- gogne Jura	Directrice	24/11/2025
SERMIER	Benoît	Fédération des Caves Coopératives de Bour- gogne Jura	Co-Président	24/11/2025
SERRET	André	Dom Brial	Directeur géné- ral	18/11/2025
SIDKY	Thomas	Cave de Puisseguin- Lussac-Saint-Emilion		13/10/2025
SIMONOU	Olivier	Inter Oc et Castel	Vice-Président	28/11/2025
SLIMANI	Rabah	Cave Wolfberger	Directeur	03/10/2025
SOLANS	Thomas	Président	Cave de Rauzan	13/10/2025
SOMMER	Philippe	La Coopération Agri- cole Nouvelle-Aquitaine	Délégué régio- nal	13/10/2025
SURJUS	Denis	Syndicat du Muscat de Rivesaltes	Président	17/11/2025
TAILLANDIER	Alexandra	Direction Départemen- tale des Territoires de Dordogne		14/10/2025
TARRIUS	Cyril	Dom Brial	Vice-Président	18/11/2025
TARTAS	Thierry	Cave de la Girondaise		14/10/2025
TAVERNIER	Nicolas	Crédit Agricole Sud Méditerranée	Directeur Géné- ral	17/11/2025
THEILMANN	Gilles	Cave de Cleebourg	Président	03/10/2025
THIERRY	Julien	Chambre d'agriculture des Pyrénées orien- tales	Responsable du service viti- culture	17/11/2025
TIJOU	Manon	Conseil interprofession- nel des vins d'Alsace	Responsable du pôle écono- mie et marchés	03/10/2025
TOUBART	Maxime	Comité interprofession- nel du vin de Cham- pagne et Syndicat gé- néral des vignerons de la Champagne	Président	02/10/2025
TOUVAIS	Marie	FranceAgriMer	Chef du service de gestion du po- tentiel et amélio- ration des struc- tures vitivinicoles	27/11/2025
TOUZET	Thierry	DRAAF Nouvelle-Aqui- taine	Directeur Ad- joint	13/10/2025

TRANIER	Jacques	Vinovalie	Directeur	23/07/2025
VAURS		Fédération des Caves Coopératives Centre Val de Loire	Directeur	03/11/2025
VEILLET	Victor	DGPE, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Bureau Vin	18/07/2025 15/10/2025
VERDIER	Denis	Les vins IGP du Gard	Président	24/07/2025
VERRAT	Marc	Vignerons Coopérateurs d'Occitanie	Vice-Président	22/07/2025
VERSTRAETE	Virginie	Direction Départementale des Territoires du Lot et Garonne		14/10/2025
WESSANG	Rémy	Cave Jean Geiler	Président	03/10/2025
WIEDERHIRN	Philippe	Cave coopérative de Beblenheim	Directeur	03/10/2025
ZALAY	Marion	Cabinet, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Souveraineté alimentaire	Conseillère spéciale auprès de la Ministre	30/06/2025
ZEGGAGH	Karim	Association nationale de la révision	Directeur adjoint	28/08/2025 24/11/2025

Annexe 3 : Liste des sigles utilisés

AAP : Appel à projet
AOC : Appellation d'origine contrôlée
AOP : Appellation d'origine protégée
CA : Chiffre d'affaires
CGAAER : Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux
CIVA : Conseil interprofessionnel des vins d'Alsace
CIVB : Conseil interprofessionnel du vin de Bordeaux
CNAOC : Confédération nationale des producteurs de vins et eaux de vie de vin à appellations d'origine contrôlées
CNIV : Comité national des interprofessions des vins à appellation d'origine et à indication géographique
DGAL : Direction générale de l'alimentation
DGE : Direction générale des entreprises
DGPE : Direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises
DDT : Direction départementale des territoires
DRAAF : Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt
DREETS : Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités
EBE : Excédent brut d'exploitation
ETI : Entreprise de taille intermédiaire
ETP : Equivalent temps plein
FEADER : Fonds européen agricole pour le développement rural
GD : Grande distribution
HCCA : Haut Conseil de La Coopération Agricole
HL : Hectolitres
IAA : Industrie agroalimentaire
IG : Indication géographique
IGP : Indication géographique protégée
INAO : Institut national de l'origine et de la qualité
LCA : La Coopération Agricole
ODG : Organisme de défense et de gestion
OIV : Organisation internationale de la vigne et du vin
PME : Petite et moyenne entreprise
TPE : Très petite entreprise
UE : Union européenne
VSIG : Vin sans indication géographique

Annexe 4 : Bibliographie

Chaudier Fabrice, *Les racines d'un mal français, pourquoi la filière vin se porte mal ; diagnostic & pistes*, Vins & Ventes, Vignerons coopérateurs du Vaucluse, 2025

Crédit Agricole, *L'analyse économique et sectorielle du Groupe Crédit Agricole*, N°25/305, novembre 2025

Filippi Maryline, *Rémunération en coopératives agricoles : les dessous du débat*, RECMA, p119-125, 2016.

FranceAgriMer, *Fiche filière vin*, janvier 2025

FranceAgriMer, *Les chiffres clés de la filière viti-vinicole*, 2023

International organisation of vine and wine, *State of the World Vine and Wine Sector in 2024*, avril 2025

Haut Conseil de La Coopération Agricole, La Coopération Agricole, *Observatoire économique et financier, édition spéciale filière vinicole*, 2023

Laurent Daniel, Cabanel Henri, Sébastien Pla, *Rapport d'information sur la filière viticole*, Sénat, 2025

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire, *Graph'agri*, 2024

Touzard Jean-Marc, Conseil régional du Languedoc Roussillon, *Les caves coopératives : l'affirmation d'un patrimoine régional pour le XXI^e siècle*, Caves : Coopératives en Languedoc Roussillon, Lieux Dits, p 255, 2010, Hal Open Science 02824618

Annexe 5 : Les coopératives viticoles au sein de la production française de vin : Chiffres clés

Source : Observatoire économique et financier du HCCA octobre 2023⁵⁵, retraité par La Coopération Agricole – Vignerons coopérateurs

- Les caves coopératives regroupent de nombreux « petits » producteurs : près de **40%** de la production française se fait en cave coopérative.
- Les surfaces viticoles françaises ont globalement tendance à nettement diminuer mais plus fortement dans le secteur coopératif : **-3%** au niveau national, **-14%** au niveau des caves coopératives.
- En 10 ans, les caves se sont concentrées, et les surfaces moyennes par cave ont augmenté **(+8%)** = effet de regroupement par fusion-absorption. Pour autant, les moyennes de surfaces ou de production par exploitants restent en dessous de la moyenne nationale. La taille moyenne en cave coopérative est en moyenne de **7,7 ha** par apporteur à comparer avec la moyenne française de **13,5 ha** par exploitation viticole (**+35%** des surfaces par exploitant en coopératives).
- Globalement les surfaces **(-1,2% par an)** et la production en cave **(-0,6% par an)** ont baissé plus vite que la moyenne nationale : effet de la professionnalisation des producteurs (moins de pluriactifs avec de toutes petites surfaces, développement des démarches bio, HVE, RSE qui nécessitent un investissement humain plus fort et qui ont provoqué des départs).
- Des engagements en faveur de l'environnement respectés : près de **40%** des coopérateurs sont certifiés HVE ou bio. Cela représente plus de **70%** des exploitations viticoles HVE : les vignerons coopérateurs ont eu un rôle moteur dans le déploiement de la certification environnementale depuis leur engagement pris auprès du ministre de l'Agriculture en 2019.
- Investissements importants de modernisation sur les 12 dernières années. La dynamique d'investissement des caves coopératives est bonne depuis la mise en place du programme national d'aide. Le dispositif de subvention continue d'accompagner de nombreux dossiers (en moyenne **500 K€** d'investissement par dossier pour les caves coopératives, ce qui correspond à **35 à 45 dossiers** de caves coopératives par an soit **6 à 7%** du total des caves coopératives françaises par an).
- Résultats économiques marquant les difficultés de 2020 puis la reprise de 2021. Dans la crise les caves ont su préserver leurs adhérents parfois au détriment de leurs propres résultats. Peu de marges économiques aujourd'hui mais des résultats qui ne sont pas discordants des autres entreprises de la filière. La part de l'export des caves coopératives est en moyenne à **20%** (stable entre 2020 et 2021).
- Une gouvernance globalement dynamique et reconnue en interne : bon fonctionnement en instances, informations suffisantes pour prendre les décisions, bonne connaissance de leur rôle.

⁵⁵ Les données les plus récentes portent sur la clôture 2021

Annexe 6 : Le plan d'accompagnement de la restructuration des caves coopératives proposé par La Coopération Agricole – Vignerons coopérateurs



Le plan d'accompagnement de la restructuration des caves coopératives

1. Des mesures de court terme pour passer le cap

- La mise en place du **stockage privé** (pour mémoire en 2021 le stockage avait coûté 55M€ de crédits publics dont 10 M€ de crédits UE et 45 M€ de crédits nationaux)
- La mise en place d'une mesure soutien de type aide aval telle qu'elle avait été mise en place suite au gel de 2021 (basée sur une perte d'EBE et attribuée sous forme de subvention). En 2021 la mesure avait coûté 150M€ de crédits nationaux

Ces deux mesures pourraient être mise en œuvre avec un budget de 100M€

- La mise en place d'une **année banche pour les coopératives** : prise en charge des intérêts, report des annuités en fin de tableau et report des amortissements en fin de tableau
- Le déclenchement de mesures sociales : chômage partiel et reclassement des salariés en cas de licenciements, formation
- Le déclenchement de mesures fiscales : report ou annulation des dettes fiscales
- Intégrer des informations relatives à l'adhésion en coopérative pour les candidats à l'arrachage primé de manière à anticiper les difficultés que cela va générer pour les coopératives

2 Des mesures de restructuration des caves coopératives

- Une mesure d'accompagnement des plans de fusion-absorption des coopératives pour accompagner **80 coopératives en restructuration**

Les besoins sont estimés aujourd'hui à **75M€ sur 3 ans soit 25M€/an**

Pour financer :

- ✓ Des études et audits d'accompagnement (y compris par nos fédérations régionales)
- ✓ Des subventions permettant l'augmentation de fonds propres pour compenser le différentiel de charges et autres coûts d'absorption entre absorbé et absorbant
- ✓ Le financement de l'arrêt de sites qui ferment
- ✓ Les investissements nécessaires au taux majoré de la réglementation communautaire (exemple mise à niveau des systèmes d'information)
- ✓ En cours de réflexion : réduire les coûts fiscaux éventuels liés aux restructurations (plus-values etc...)

L'enveloppe de 10M€ votée au budget 2025 sera une première étape d'accompagnement des caves. La construction d'un dispositif opérationnel est maintenant une urgence pour que ces crédits puissent servir l'objectif voulu.

- Une mesure de garantie de la BPI pour les entreprises coopératives en restructuration : cette garantie permettrait d'accompagner et de restructurer les dettes cumulées des deux coopératives fusionnées dont l'encours bancaire après fusion sera forcément plus important.
- Une mesure de structuration de la production viticole par la publication d'un décret sur les Organisations de producteurs (OP) qui doit permettre aux caves de mieux se structurer économiquement et bénéficier pour les OP 5organisations de Producteurs) et les AOP (Associations d'organisations de producteurs) des dérogations possibles au droit de la concurrence.

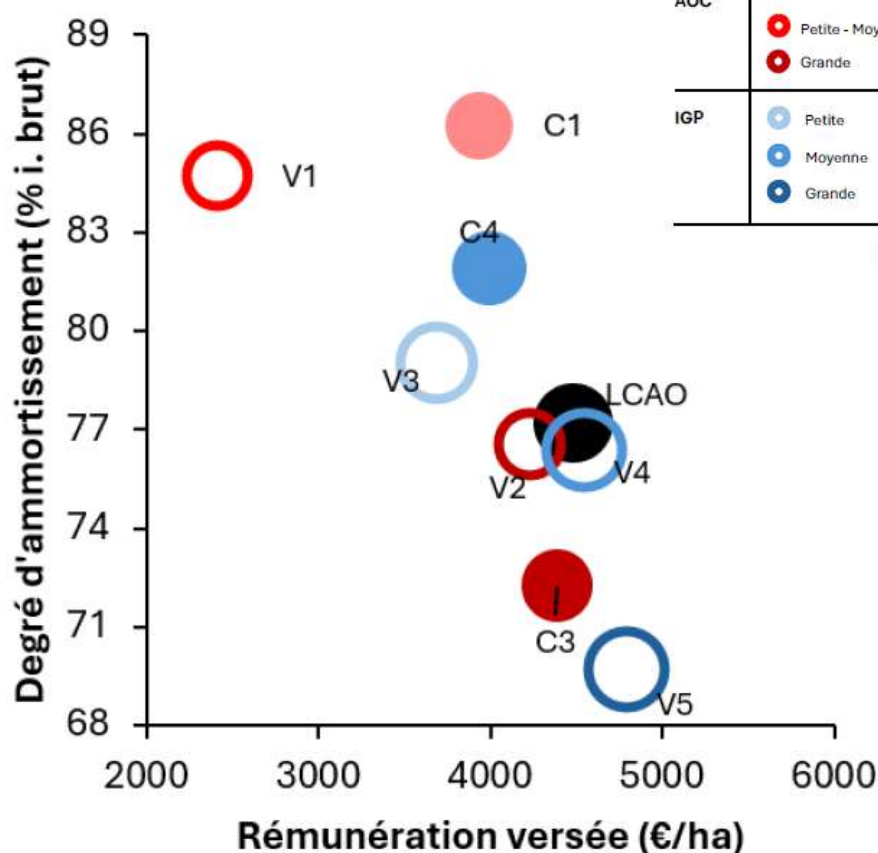
Annexe 7 : Coop'Performance – Analyse des performances coopératives en Occitanie

En Occitanie, la Fédération des vignerons coopérateurs a exploité 118 comptabilités (exercice clos 2023 - récolte 2022) pour analyser la performance de ces coopératives. Celles-ci sont segmentées en 9 groupes, distinguant leur dominante AOC ou IGP, et réparties selon un gradient de chiffres d'affaires, croisé avec le poids relatif de la commercialisation en vrac. Ce travail permet de cartographier ces 9 groupes selon différents indicateurs de performance et de résilience ainsi que la rémunération versée au vigneron coopérateur ("chiffre d'affaires à l'hectare"). Les deux représentations graphique de ce travail ci-dessous permettent d'illustrer la démarche.

Ratio degré d'amortissement / rémunération nette versée par ha

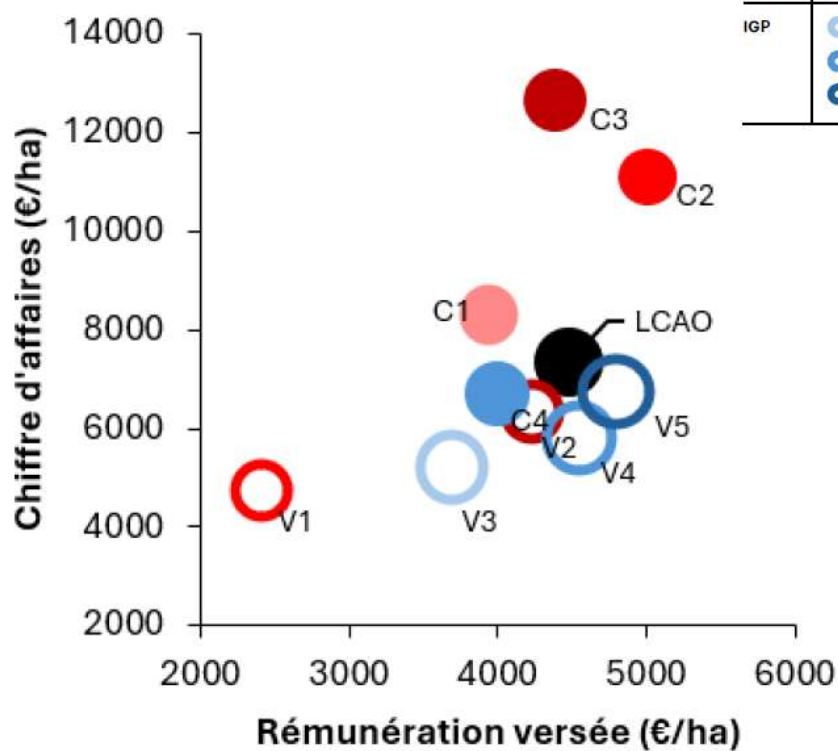
Obsolescence des infrastructures

Taille bulles : Rendement N-1



Part de la rémunération dans CA

Taille bulles : Rendement N-1



	Vrac	Conditionné
AOC	● Petite - Moy	● Petite
	● Grande	● Moyenne
IGP	● Petite	● Tous
	● Moyenne	
	● Grande	
	●	Occitanie

Annexe 8 : Proposition de gestion de l'offre – Bassin viticole Languedoc-Roussillon

Schéma présenté par Fabien Castelbou, Président des Vignerons coopérateurs d'Occitanie au Comité de bassin viticole Languedoc-Roussillon du 11 juillet 2025

