



HAL
open science

La réforme de l'Organisation commune du marché vin

Etienne Montaigne, Alfredo Manuel Coelho, . Unité Mixte de Recherche
Marches Organisations Institutions Et Strategies d'Acteurs

► To cite this version:

Etienne Montaigne, Alfredo Manuel Coelho, . Unité Mixte de Recherche Marches Organisations Institutions Et Strategies d'Acteurs. La réforme de l'Organisation commune du marché vin. [Rapport Technique] IP/B/AGRI/ST/20, 2006. hal-02824920

HAL Id: hal-02824920

<https://hal.inrae.fr/hal-02824920>

Submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Département thématique Politiques structurelles et de Cohésion

LA RÉFORME DE L'ORGANISATION COMMUNE DU MARCHÉ DU VIN

AGRICULTURE ET DÉVELOPPEMENT RURAL



PARLEMENT EUROPEEN

Direction générale Politiques internes de l'Union

Département thématique Politiques structurelles et de Cohésion

AGRICULTURE ET DEVELOPPEMENT RURAL

**LA RÉFORME DE L'ORGANISATION COMMUNE
DU MARCHÉ DU VIN**

ÉTUDE

IP/B/AGRI/ST/2006-22

30/09/2006

PE 369.020

FR

Cette étude a été demandée par la commission de l'Agriculture et du développement rural du Parlement européen.

Le présent document est publié dans les langues suivantes:

- Original: FR;
- Traductions: DE, EN, ES, IT.

La synthèse est disponible en version multilingue.

Auteur: Unité Mixte de Recherche: Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs (MOISA)
Étude coordonnée et rédigée par
Etienne MONTAIGNE et Alfredo COELHO ¹⁾

Fonctionnaire responsable: Mme Odile TROUVÉ-TEYCHENNÉ
Administrateur
Département thématique B - Agriculture
RMD 06J022
B-1047 Bruxelles
Tél.: + 32 (0) 2 284 34 89
Fax: + 32 (0) 2 284 69 29
E-mail: Odile.TrouveTeychenne@europarl.europa.eu

Manuscrit achevé en septembre 2006.

Pour obtenir des copies papier, veuillez vous adresser par:

- E-mail: ipoldepb@europarl.eu.int
- Site intranet: <http://www.ipolnet.ep.parl.union.eu/>

Bruxelles, Parlement européen, 2006.

Les opinions exprimées sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position officielle du Parlement européen.

Reproduction et traduction autorisées, sauf à des fins commerciales, moyennant mention de la source, information préalable de l'éditeur et transmission d'un exemplaire à celui-ci.

¹⁾ Avec l'assistance du groupe d'experts Juan Sebastián Castillo Valero (Espagne), Jean-Pierre Couderc (France), Tristan Le Cotty (France), Katrin Simón Elorz (Espagne), Nicola Engelbach (Royaume-Uni), Richard Halstead (Royaume-Uni), Jean-Pierre Laporte (France), Ivan Merlet (France), Jean-Claude Montigaud (France), Jean-Philippe Perrouy (Royaume-Uni), Eugenio Pomarici (Italie), Jean-Louis Rastoin (France), Hervé Remaud (Australie), Roberta Sardone (Italie) et Diana Sidlovits (Hongrie).



PARLEMENT EUROPEEN

Direction générale Politiques internes de l'Union

Département thématique Politiques structurelles et de Cohésion

AGRICULTURE

LA RÉFORME DE L'ORGANISATION COMMUNE DU MARCHÉ DU VIN

ÉTUDE

Contenu:

La présente étude est destinée à contribuer au débat parlementaire, en réponse à la proposition de réforme de l'organisation commune du marché du vin émise par la Commission des Communautés européennes. Elle présente une brève synthèse de la situation du marché du vin dans l'Europe à vingt-cinq, au cours des dernières années, évalue les défauts des mécanismes de l'actuelle OCM, analyse les propositions de la Commission et présente des propositions concrètes pour la réforme de l'OCM.

IP/B/AGRI/ST/2006-22

30/09/2006

PE 369.020

FR

Remerciements

Nous remercions tout particulièrement Madame Odile Trouvé-Teychenné qui a coordonné très efficacement nos relations avec le Parlement européen tout au long de l'étude et nous a accueillis et guidés lors de nos rencontres à Bruxelles.

Nous remercions également Madame Katerina Batzeli, rapporteur, pour son intérêt et sa disponibilité, et Monsieur Albert Massot qui nous a fait bénéficier de sa grande expérience européenne au cours de plusieurs échanges informels.

Ce rapport a bénéficié d'importantes consultations et contributions. Au-delà de l'équipe internationale d'experts, nous tenons aussi à remercier l'ensemble des personnes et institutions qui ont bien voulu nous accorder leur temps et nous faire bénéficier de leurs compétences:

Faustino Aguirrezabal, EVENA, Navarre, Espagne

Patrick Aigrain, Viniflor, Paris, France

Itziar Artázcoz, Unión de Cooperativas Agrarias de Navarra, Espagne

Jean-Gabriel Chevrier, Viniflor, délégation de Libourne, France

Maurice Crouzet, SICA Finedoc, France

Alix Dreux, ESITPA, Val de Reuil, France

Jean-Louis Escudier, INRA, Pech Rouge, France

Jesús Echeverría, Gouvernement de Navarre, Espagne

M. Gouzon, Viniflor Montpellier, France

Pierre Leclerc, CEVISE, France

Denis Loeillet, Cirad, Montpellier, France

Gérard Miclet, Lameta, Montpellier, France

Michel Moutonnet, Montpellier, France

M. Ochoa, Douanes, Montpellier, France

José Oroz, EVENA, Navarre, Espagne

Michel Remondat, Vitisphère, Montpellier, France

Sylvain Rousset, Ministère de l'Agriculture, France

Julian Suberviola, EVENA, Navarre, France

Francisco Uña, D.O. Ribera del Duero, Espagne

Les Vignerons Indépendants de France

La Fédération des Syndicats des Négociants-Eleveurs de Grande Bourgogne

Les organisateurs et les participants de la *3rd International Wine Business & Marketing Conference*, Montpellier, 6-8 juillet 2006.

Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha, Espagne

Instituto del Vino de Castilla-La Mancha (IVICAM), Espagne

Syndicats ASJA - UPA Castilla-La Mancha, Espagne

Union de Cooperativas de Castilla-La Mancha (UCAMAN), Espagne

Nous tenons enfin, à remercier pour leur soutien, la direction de l'UMR MOISA, l'équipe du centre de documentation Pierre Bartoli, les techniciens, l'équipe administrative et comptable de l'INRA et tout particulièrement, Magali Aubert, Gérard Desplombs, Myriam Escobedo, Ariel Meunier et Marie-Thérèse Meunier.

Glossaire

AOC: appellation d'origine contrôlée

AP: alcool pur

AWBC: Australian Wine & Brandy Corporation

FEOGA: Fonds européen d'orientation et de garantie agricole

FO: fonds opérationnel

IGP: indication géographique protégée

MC: moût concentré

MCR: moût concentré rectifié

OCM: organisation commune du marché

OCM vin: organisation commune du marché du vin

OMC: Organisation mondiale du commerce

Onivins: Office national interprofessionnel des vins

OP: organisation de producteurs

PAC: politique agricole commune

PECO: pays d'Europe centrale et orientale

QNV: quantité normalement vinifiée

RPU: régime de paiement unique

SAU: surface agricole utile

SICA: société d'intérêt collectif agricole

VDP: vins de pays

VDT: vins de table

Viniflor: Office national interprofessionnel des vins, des fruits et légumes et de l'horticulture.

v.q.p.r.d.: vin de qualité produit dans des régions déterminées

UE: Union européenne

Synthèse

La présente étude est destinée à contribuer au débat parlementaire, en réponse à la proposition de réforme de l'organisation commune du marché du vin (OCM vin), lancée par la Commission des Communautés européennes. L'étude répond aux quatre demandes du Parlement: (1) une brève synthèse de la situation du marché du vin dans l'Europe à 25, au cours des six dernières années; (2) une évaluation des défauts des mécanismes de l'actuelle OCM; (3) une analyse critique des propositions de la Commission et (4) des propositions concrètes pour la réforme de l'OCM.

1. La situation du marché du vin

L'analyse de la situation des marchés des vins tant au niveau européen que mondial, converge en grande partie avec celle de la Commission sur les principales tendances à l'œuvre. Nous avons cependant souligné des points de divergence d'appréciation de certaines évolutions et l'insuffisante prise en compte des mécanismes de marché sous-jacents, de la segmentation de ces marchés, par pays d'origine, par catégorie et par prix, de la grande hétérogénéité des flux d'échanges tant intra européens, qu'entre l'Europe et le reste du monde.

Au niveau du potentiel de production, l'Europe a arraché son vignoble dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, alors que dans le même temps le nouveau monde plantait. La nouvelle OCM de 1999 a inversé la tendance, mais a très vite été confrontée à la surproduction et aux plantations illicites. Elle engage une nouvelle vague d'arrachage en réaction à une crise en partie conjoncturelle.

La production et les rendements présentent de fortes fluctuations, sources de crises conjoncturelles, devenant structurelles, à la fois faute d'apurement suffisant des marchés par les distillations de crise et faute de possibilité de croissance des débouchés, face à des concurrents très puissants. La production a poursuivi également sa croissance hors de l'Europe et la situation actuelle reste fortement marquée par la surproduction mondiale de 2004. Au-delà de la conjoncture, les tendances des rendements sont contrastées selon les vignobles. Les vignobles extensifs à bas rendements se reconvertissent en vignes productives, irriguées, en cépages améliorateurs et les vignobles très productifs, se reconvertissent en cépages améliorateurs aux rendements plus faibles. La performance des vignobles n'a donc de sens que pour des productivités adaptées au couple produit-segment de marché.

La consommation s'est stabilisée en moyenne. Elle poursuit sa baisse dans les pays producteurs traditionnels et son augmentation dans les pays non producteurs et consommateurs. La tendance est à la quasi-stabilité, en moyenne, en Europe et en légère hausse au niveau mondial. Certains pays présentent des croissances exceptionnelles (Royaume-Uni, États-Unis).

Les échanges internationaux poursuivent leur croissance. Ils restent très diversifiés et complémentaires pour la qualité, la couleur et le prix. Les échanges intra-européens jouent un rôle essentiel. De très grandes différences entre les marchés sont observées. La concurrence avec les pays du nouveau monde s'exacerbe principalement sur les deux marchés en croissance et très disputés: le Royaume-Uni et les États-Unis. Les exportations de l'Union européenne (UE) à 25 sont en développement depuis 2001 (après la baisse de 2000), mais la croissance est inférieure à celle des pays du reste du monde. Par contre au niveau de la valeur unitaire, le rythme de l'augmentation dépasse de 33 % celui des pays hors de l'UE à 25. Depuis 2001 l'écart est passé

de 0,4 USD/l à 0,7 USD/l, mais la moitié de ce montant est explicable par l'évolution des taux de change. La crise et les fluctuations des taux de change ont exacerbé la guerre des prix.

L'analyse du marché mondial au regard de l'OCM vin, attire l'attention directement sur les facteurs de compétitivité sur un marché très différencié selon les pays, et très segmenté dans chacun d'entre eux. Les hectares mis en face des surplus vont varier selon leur localisation, leur rendement, la nature des produits qu'ils fournissent, leur classification réglementaire et le niveau de prix sur le marché auquel ils sont destinés. La recherche d'un équilibre avec une plante pérenne sensible aux fluctuations climatiques, à ce niveau de précision et en présence d'une multiplicité d'acteurs, relève du miracle.

Entre la baisse de la consommation et l'érosion de l'exportation de 2003-2005 d'un côté et la forte production de l'autre, les distillations n'ont pas pu éliminer du marché suffisamment d'excédents. L'analyse des surplus nous confirme que le caractère facultatif de la distillation de crise, son caractère insuffisamment incitatif en prix et sa mise en œuvre tardive ne le lui permettent pas d'atteindre l'objectif d'apurement du marché, assigné par l'OCM.

2. Évaluation des défaillances des mécanismes de l'OCM

La réforme de l'OCM vin de 1999 a maintenu les principaux objectifs de la politique agricole commune (PAC), tout en modifiant ses «outils»: disparition de la distillation obligatoire qui contrôlait les rendements en vins de table, disparition du prix d'orientation, création de la distillation d'alcool de bouche, gestion fine du potentiel par les réserves de droits, reconnaissance des groupements de producteurs et des comités économiques.

Le pilotage du potentiel de production est devenu délicat. La stratégie simple d'élimination des vignobles des années quatre-vingt n'est plus adaptée, mais la gestion du potentiel est fortement marquée par les analyses des derniers bilans conjoncturels qui précèdent la décision. La politique de gestion du potentiel de production a été marquée par une succession de «*stop and go*». Elle n'a pas anticipé l'effet, sur la production, de la reconversion qualitative espagnole (et probablement d'une partie de l'Italie du Sud) avec ses accroissements de rendements induits. Le modèle de reconversion était un modèle basé sur le suivi d'une politique de qualité associée à la baisse des rendements obtenus avec des cépages améliorateurs (modèle languedocien). La mise en œuvre simultanée d'un arrachage définitif et d'une reconversion de type languedocien accélérerait la réduction de la production. La distribution de droits de plantation nouvelle et la reconversion de type Castilla-La Mancha ont accéléré la croissance de l'offre.

Les régimes de distillation sont coûteux du fait même de leur structuration. Les régimes sont cloisonnés et le débouché alcool vinique est totalement administré sans révision de prix depuis plus de vingt ans. Le coût des prestations viniques est associé à sa seule valorisation en alcool industriel. La distillation d'alcool de bouche a atteint ses objectifs: approvisionner régulièrement le marché de l'alcool-matière première pour spiritueux. Bien que d'un niveau faible, le prix du vin livré à la distillation d'alcool de bouche fonctionne comme un prix plancher et représente un débouché sécurisé pour un ensemble de producteurs de vins de table. L'alcool produit est donc globalement excédentaire et son marché n'est pas géré puisque l'équilibre n'est atteint que par un «dégagement» vers les usages industriels à bas prix. La distillation de crise est mobilisée de façon très irrégulière. Elle constitue le seul moyen d'intervention significatif en cas de crise grave, mais son engagement pose le problème des prix bas (pour ne pas être incitatifs) et uniformes quel que soit le pays et la qualité des vins. De plus, sa souscription est facultative et donc source de «*free riding*». Elle est coûteuse du fait de son «dégagement» vers l'alcool industriel.

Les aides à l'utilisation des moûts concentrés et des moûts concentrés rectifiés sont justifiées par le respect de la «loi unique» visant à compenser l'écart de coût de l'enrichissement entre les méthodes, les régions et les producteurs, autorisés ou non à les utiliser. Les possibilités d'enrichissement favorisent l'accroissement des rendements, mais la nécessité d'une méthode correctrice des aléas climatiques ne peut être ignorée. Les effets sur les volumes sont différents pour la méthode soustractive (MC, MCR) et la méthode additive (saccharose).

Les pratiques œnologiques sont déterminantes dans la compétition avec les pays du nouveau monde du fait de leur impact sur les coûts. Les arguments sont recevables dans les deux ensembles de pays producteurs. Bien que de nombreux aspects résultent de débats techniques, force est de constater que c'est plutôt deux «philosophies du produit» qui s'affrontent.

Globalement, un certain nombre de critiques de l'OCM vin avancées par l'étude Innova et les documents de la Commission portent plus sur les modalités de mise en œuvre des mesures que les mécanismes propres de l'OCM existante: (1) ce n'est pas l'instauration des primes d'arrachage ou de la reconversion qualitative qui posent problème, mais le fait de les utiliser trop ou insuffisamment, ou encore de ne pas tenir compte suffisamment des conséquences des décisions prises comme dans le cas de l'augmentation des rendements en Castilla-La Mancha et en Italie du Sud; (2) de même l'absence d'apurement des marchés laisse peser un excédent d'offre qui ne permet pas de rétablir les équilibres en terme de prix et de revenus; (3) l'efficacité et le coût des distillations proviennent du choix de politique économique réalisé antérieurement, à savoir approvisionner le marché de l'alcool à un niveau de quantité et de prix donné.

L'évaluation des «disfonctionnements» de l'OCM doit plutôt mettre en perspective l'adaptation des mécanismes: (1) soit au changement des objectifs de la politique agricole commune ou viticole (environnement, contraintes de l'Organisation mondiale du commerce, développement rural); (2) soit aux nouvelles contraintes budgétaires (réduction des dépenses, arrivée de nouveaux États membres); (3) soit à l'évolution de la concurrence mondiale avec la domination des pays du nouveau monde. En effet il nous semble difficile de maintenir des mécanismes classiques d'intervention sur le marché par une régulation de l'offre, alors qu'il n'existe pratiquement plus de barrières tarifaires aux échanges. Il nous paraît essentiel, dans l'actuel projet de réforme, de poser et de hiérarchiser clairement les objectifs et les moyens avant de faire disparaître tel ou tel outil existant.

3. Examen critique des propositions de la Commission

L'arrachage massif et indifférencié, tel qu'il est proposé, se heurte à de nombreuses critiques: il est inefficace dans une Europe ouverte commercialement sur le monde, le signal donné aux concurrents est contre-productif. La démarche est en totale contradiction avec la politique des sept dernières années en la matière et néglige le problème des plantations illicites. L'arrachage apparaît comme la seule possibilité de solution de court terme pour les producteurs en difficulté. La sélection se fait plus par l'aptitude à la résistance à la crise que par les performances productives. Cette proposition ignore les stratégies développées par les producteurs qui y ont recours. L'arrachage fait également disparaître une culture peuplante et écologique, sans alternative, dans des régions qui poursuivront la désertification, contraire aux objectifs de la PAC.

Les droits de plantation représentent l'outil principal d'une politique raisonnée de développement sectoriel. Leur coût et l'argument de l'économie d'échelle sont faibles au regard de la volatilité des marchés et de la déstructuration sectorielle qui s'en suivra. La disparition des droits de plantation favoriserait donc la délocalisation des vignobles, le développement de

grandes firmes aptes à la mobilisation de capitaux, l'apparition rapide d'excédents et poserait des problèmes d'articulation entre les v.q.p.r.d. associés au terroir et les autres catégories de vin.

La disparition des droits de plantation est également contradictoire avec la décision précédente d'arracher 400 000 ha de vigne en vue de rééquilibrer l'offre. Dès leur libéralisation, les plantations vont augmenter et provoquer des excédents. Deux années de budget de l'OCM vin seraient ainsi gaspillées.

Le marché des alcools associés aux distillations est totalement administré: les prix versés aux producteurs sont fixés réglementairement tout comme les marges de distillation et «le prix acceptable» sur le marché. Comme il semble difficile de ne pas couvrir les coûts de distillation, le budget pourrait être modulé par les deux autres variables: prix payé et prix de vente de l'alcool. Par exemple le prix de la distillation d'alcool de bouche pourrait être divisé par deux et «compensé» par une aide directe.

Les alcools vinicoles sont en grande partie substituables: le choix de la définition et de la destination module le ou les bénéficiaires du mécanisme. Le cantonnement mis en place par la réglementation pourrait donc être remis en cause. Par exemple les prestations viniques pourraient être utilisées pour l'alcool de bouche. Dans ce cas, l'activité de distillation pourrait être poursuivie en France. La production d'alcool par la distillation article 29 (distillation d'alcool de bouche) devrait alors être réduite d'autant.

Les fonctions environnementales ne sont pas prises en compte: le rôle des distilleries devrait également être évalué au regard de ce «service environnemental» de dépollution. Les fonctions énergétiques dans l'optique de la politique bioéthanol, production d'alcool pour la carburant, mériteraient une évaluation complémentaire.

Le secteur viticole peut difficilement se passer d'un mécanisme de régulation compte tenu de la volatilité des cours associée aux fluctuations de récolte et à l'inélasticité de la demande. La mise en œuvre de la distillation de crise pourrait être améliorée et les coûts réduits dans le cadre d'une harmonisation des deux OCM, vins et alcools viniques. La précision de la régulation pourrait être réalisée au niveau régional et limitée dans le cadre des enveloppes nationales. Des stabilisateurs de revenu pourraient être introduits.

Nous partageons le point de vue de la Commission sur l'enrichissement, en restant attentifs à une éventuelle compensation des hausses de coûts induites pour les vignobles de produits à faible prix en Europe du Nord. Cette décision mettrait l'Europe en position de force dans les négociations sur les règles et pratiques œnologiques avec les pays du nouveau monde.

4. Les analyses complémentaires et les propositions concrètes pour la réforme de l'OCM

Les pays du nouveau monde ont «envahi» le marché anglais, principalement sur le segment des vins premium en développant des vignobles jeunes, à haut potentiel productif, orientés vers les cépages aromatiques, permettant la mise sur le marché par quelques entreprises de très grande taille présentant des vins avec un bon rapport qualité-prix, basés sur le cépage et des marques soutenues par des budgets de communication et de promotion gigantesques. Elles dominent dorénavant le circuit «*off-trade*». De plus, elles maîtrisent totalement la «*supply chain*», le contrôle de la qualité et l'innovation commerciale. Elles présentent un rapport de force avec la grande distribution, très favorable.

Le secteur vitivinicole australien vit une crise de surproduction sans précédent. Cette surproduction vient de la conjugaison de plantations excessives, aidées fiscalement, réalisées par les agriculteurs et les investisseurs dans une période d'euphorie et d'une récolte 2004 pléthorique. La crise de surproduction profite aux consommateurs qui peuvent acheter des vins

toujours moins chers, aux grandes enseignes de distribution qui profitent de leur poids pour améliorer leurs marges et enfin, aux très grandes entreprises productrices de vin qui profitent de l'excès d'offre de raisin pour négocier des tarifs toujours plus bas. Les perdants dans cette crise sont les viticulteurs indépendants, qui ne trouvent plus d'acheteurs pour leur raisin ou qui ont vu leur marge diminuer en raison de la baisse des prix. Des quantités importantes de raisin ne sont pas récoltées. Les faillites sont nombreuses. La seule politique vitivinicole australienne consiste à promouvoir les vins australiens, en Australie, mais aussi et surtout à l'étranger.

Une partie du marché mondial du vin est dominée par un oligopole à franges, dont la plupart des firmes sont localisées dans le nouveau monde. La compétition est de plus en plus marquée à l'aval de la filière. Le développement et les gains de compétitivité des grandes entreprises vitivinicoles mondiales au cours des vingt-cinq dernières années se sont appuyés sur une vague de fusions et d'acquisitions dans un objectif de rationalisation de la production et de développement de marques. Leur taille critique leur procure des avantages concurrentiels significatifs sur les marchés les plus disputés que sont le Royaume-Uni et les États-Unis.

L'expérience de la mise en place des organisations de producteurs dans la filière fruits et légumes peut éclairer les projets dans le secteur viticole. Nous voudrions donc retenir l'intérêt de la structuration des producteurs en OP et les modalités de gestion du Fonds opérationnel. Nous y voyons en particulier la participation conjointe des fonds européens et des fonds des producteurs, impliquant une coresponsabilité plus forte et la possibilité de définir une liste d'actions éligibles qui pourraient être adaptées au secteur viticole. D'ores et déjà une grande partie de ces actions pourraient être reprise.

Les interventions sur le marché peuvent être réalisées au niveau plus agrégé des comités économiques qui, au-delà des règles de qualité, peuvent mettre en œuvre une régulation décentralisée de l'offre, par des actions collectives organisées de mise en réserve et de financements collectifs.

Nous partageons la vision de la Commission sur l'impossibilité d'une application généralisée et uniforme du découplage, mais il est toutefois possible d'utiliser ces mécanismes de façon plus limitée et ciblée. Une aide découplée, mise en œuvre dans une région homogène, dont la plupart des produits seraient de même nature, vendus au même prix (livraison à la distillation d'alcool de bouche par exemple), réunissant des critères de développement rural, de préservation de l'environnement, de spécificité des paysages, d'absence d'alternative productive, pourrait être mise en place dans le cadre du régime de paiement unique (RPU) sans les inconvénients d'une application généralisée.

Les propositions tiennent compte des analyses précédentes:

1. L'arrachage indifférencié et global étant inefficace, il faut conserver un arrachage, ciblé et différencié selon des objectifs stratégiques, tant économiques (cépages, rendements) que sociaux (agriculteur en difficulté, projet d'abandon d'activité, absence de repreneur). Cet arrachage serait donc progressif, limité, contrôlé, évalué au fur et à mesure de sa mise en œuvre. Ceci induirait une économie budgétaire par rapport au scénario 2, qui permettrait un redéploiement vers d'autres mesures.

2. Les droits de plantation devraient être maintenus pour piloter la politique. Ils devraient cependant être mobilisables beaucoup plus facilement en organisant mieux les attributions, les échanges et les transferts de droits. La mise en œuvre des mécanismes de réserve pourrait être évaluée et adaptée pour résoudre les dysfonctionnements. En corollaire, les plantations illicites devraient être réglées, en particulier grâce aux systèmes de contrôle mis en place par la nouvelle PAC. La gestion du potentiel de production pourrait être réalisée au niveau régional, par un

ministère régional, une interprofession ou un comité économique, sur bilan de marché avec un plafonnement et un arbitrage national et européen.

3. Le système des distillations devrait être repensé tant globalement que pour chaque catégorie. Le système de prix d'achat pourrait être révisé à des fins de réduction budgétaire et d'orientation vers le marché. L'ensemble des alcools produits devrait faire l'objet d'une ré-évaluation et d'une évolution des débouchés potentiels. Le prix de vente des alcools viniques devrait être révisé à la hausse. L'ensemble du débouché alcool devrait être actualisé dans ses diverses composantes: alcool de bouche, alcools de marcs, débouchés industriels (carburant) selon des objectifs environnementaux (dépollution, alcool carburant) et énergétiques (évolution de la taxation). Les prestations viniques pourraient faire l'objet d'une rémunération de leur seule fonction environnementale. Les pratiques du compostage des marcs bruts et de l'épandage des lies devraient être évaluées écologiquement. La distillation d'alcool de bouche pourrait voir son prix baisser, ce dernier étant compensé par une aide directe partiellement découplée. La distillation des vins à double fin n'est plus à l'ordre du jour, remplacée par l'affectation parcellaire (Plan Zonta). Elle est donc supprimée. La distillation de crise doit être maintenue, mais améliorée dans sa mise en œuvre. Elle devrait être pilotée au niveau régional en fonction des équilibres de marché et pouvoir prendre des dimensions obligatoires sur critères différenciés. Elle devrait pouvoir être co-financée par les interprofessions ou comités économiques pour tenir compte des différentiels de prix. Elle pourrait être articulée à la mise en œuvre des réserves qualitatives.

4. Le sucrage, chaptalisation, enrichissement par des sucres exogènes de betterave et de canne devrait être supprimé selon la proposition de la Commission. L'enrichissement endogène par moûts de raisins concentrés et concentrés rectifiés devrait être autorisé, mais réduit, l'aide devrait être supprimée. L'accroissement du prix de revient pour les vins à bas prix des régions septentrionales productrices, pourrait être partiellement compensé par une aide gérée dans le cadre des enveloppes nationales.

5. Les régions concernées par la distillation d'alcool de bouche devraient pouvoir être éligibles au régime de paiement unique et du découplage partiel, pour maintenir le couvert végétal et bénéficiaire, selon les études de coût à engager, d'une aide à la vendange en vert.

6. Les groupements de producteurs et les organisations de filières devraient être renforcées, réactivées et dotées de moyens financiers pour développer les fonctions d'aval. L'évolution pourrait s'inspirer des fonctions et des moyens des organisations de producteurs du type fruits et légumes. Ils devraient en particulier être conditionnés à des objectifs stratégiques: fusions, regroupements, associations, partenariats, recherche de taille critique et des projets de développement commerciaux, création de marques, promotion.

7. Les règles sur l'étiquetage ne semblent pas devoir être modifiées pour les raisons invoquées; des marges de manœuvre existent dans le cadre de la réglementation actuelle. Il ne faut pas saborder les références au terroir pour les vins de table sans indication géographique. De vastes aires géographiques de référence des vins de pays suffisent à cette adaptation.

8. L'importation de moûts des pays tiers doit rester interdite du fait même de la définition du vin - produit obtenu par la transformation du raisin frais - des problèmes de traçabilité, de risque de fraude et d'équilibre du marché.

Table de matières

Glossaire	iii
Synthèse	v
Introduction	1
Partie 1: Synthèse de la situation du marché du vin dans l'Europe à 25, au cours des 6 dernières années	3
Chapitre 1: Les superficies	3
Chapitre 2: La production	4
Chapitre 3: Les rendements	5
Chapitre 4: La consommation	6
Chapitre 5: Les échanges internationaux	8
1. Les exportations	8
2. Les importations	11
Chapitre 6: Les échanges internationaux de vin de l'UE	14
Chapitre 7: Les surplus	14
Partie 2: Evaluation des défaillances des mécanismes de l'OCM vin	19
Chapitre 1: Les objectifs de l'actuelle OCM	19
Chapitre 2: La gestion du potentiel de production	20
1. L'arrachage et les plantations nouvelles	20
2. La restructuration du vignoble	21
Chapitre 3: Les interventions sur le marché	22
1. La méthode d'évaluation du surplus	22
2. Le régime des distillations	23
3. Les contrats de stockage	26
4. Les aides à l'utilisation des moûts concentrés (MC) et des moûts concentrés rectifiés (MCR)	27
Chapitre 4: Pratiques œnologiques et spécification des produits	27
Chapitre 5: Commerce avec les pays tiers dans le contexte de l'OMC	27
Chapitre 6: Synthèse des critiques	28
Partie 3: Examen critique des propositions de réforme de l'OCM vin mise en place par la Commission dans sa communication	29
Chapitre 1: L'arrachage	29
1. L'inefficacité dans un marché mondial ouvert	29
2. Des réformes de l'OCM à contre-pied de l'histoire	30
3. La Hongrie: un exemple de succession de politiques contradictoires	30
4. Le bilan des arrachages passés	31
5. Le bilan des arrachages récents	32
6. Etude d'impact de l'arrachage et stratégies à mettre en œuvre	33
Chapitre 2 : La suppression des droits de plantation	34
1. Les hypothèses de la Commission	34
2. La discussion de ce point de vue	34
3. Les raisons de l'existence des droits de plantation et les risques associés à leur disparition	35
Chapitre 3: La restructuration du vignoble	36
Chapitre 4: La distillation	37

1. Les coûts budgétaires des distillations	37
2. Le mécanisme des distillations	38
3. La nature et la classification des alcools obtenus	39
4. Le cas des prestations viniques (art. 27)	39
5. Le cas de l'alcool issu de la distillation des cépages à double fin (art. 28)	41
6. Le cas de la distillation d'alcool de bouche (art. 29)	41
7. Le cas de l'alcool issu de la distillation de crise (art. 30)	42
8. Conclusions	44
Chapitre 5: L'enrichissement	44
Partie 4: Propositions concrètes pour la réforme de l'OCM	47
Chapitre 1: Des analyses complémentaires	47
1. La conquête du marché anglais par le nouveau monde	47
2. La crise de surproduction australienne et l'adaptation sectorielle	51
3. L'oligopole à frange mondial	56
4. Les organisations de producteurs fruits et légumes, exemple pour le secteur vin	59
5. Le découplage dans le secteur vitivinicole, intérêt et limites	62
Chapitre 2: Des propositions	63
1. Une synthèse des faits stylisés	63
2. Une proposition panachée	64
3. Impact budgétaire	66
Partie 5: Conclusion	71
Partie 6: Bibliographie	73

Introduction

En cette fin d'été au cours duquel se sont succédées canicule et fraîcheur, les vendanges ont déjà commencé. Les vignerons sont inquiets de ce que leur réserve la récolte et des conditions économiques dans lesquelles ils pourront la valoriser. La distillation de crise a enfin été mise en place dans toute l'Europe et les premières estimations de récolte laissent espérer un redressement des cours.

C'est en effet dans un contexte de crise mondiale de surproduction que s'est engagée la réforme de l'Organisation commune du marché du vin. La réflexion était d'ores et déjà bien préparée par les études de la Commission, ses rapports de synthèse, la tenue du séminaire du 16 février 2006. La présentation officielle de son projet, le 22 juin, a déclenché un ensemble de réactions de la part des organisations professionnelles et associations sectorielles, relayées par les médias, construisant ainsi le débat démocratique propre à nos institutions. Ont suivi en juillet, une audition sur le secteur au parlement et plusieurs réunions du groupe de travail du conseil.

C'est au milieu de cette activité politique intense que nous avons engagé l'étude pour le parlement européen, objet de ce rapport. Au cours de ces trois mois et demi, de nombreuses statistiques et données conjoncturelles furent également régulièrement publiées. Tout en étant attentifs aux multiples réactions, nous avons maintenu le cap de l'étude défini dans le cadre de l'appel d'offre à savoir répondre aux quatre demandes du parlement: (1) une brève synthèse de la situation du marché du vin dans l'Europe à 25, au cours des six dernières années; (2) une évaluation des défauts des mécanismes de l'actuelle OCM; (3) une analyse critique des propositions de la Commission et (4) des propositions concrètes pour la réforme de l'OCM.

Nous avons respecté la méthode proposée lors de notre réponse à l'appel d'offre, à savoir mobiliser simultanément des équipes spécialistes du secteur vin dans différents pays producteurs européens et du nouveau monde, mais également des spécialistes des marchés des pays consommateurs, d'autres filières et d'autres OCM. Plusieurs rencontres locales, nationales et internationales ont été organisées, des contributions d'étape, communications et rapports originaux ont été remis. Ce document en représente la synthèse. La responsabilité finale du texte revient aux deux coordinateurs du projet.

Le scénario 2 présenté par la Commission européenne comme étant le plus à même de répondre aux difficultés sectorielles, a choisi une voie particulièrement libérale s'inspirant du fonctionnement du secteur vin en dehors de l'Europe et des nouvelles orientations de la politique agricole commune, Agenda 2000 et Accord de Luxembourg. L'axe directeur de ce rapport ne consiste pas à balayer d'un revers de main la proposition et encore moins de présenter un cinquième scénario ou une «martingale» qui aurait échappé à la Commission.

L'orientation choisie consiste, à partir des données disponibles, des analyses de marché réalisées et actualisées, d'études spécifiques publiées, des avis des différents experts mobilisés, à relever différents points de divergence d'interprétation de la situation sectorielle, à éclairer des pistes nouvelles à partir d'études et de synthèses complémentaires, à proposer un ensemble plus «panaché» de voies de transformation minimisant les coûts sociaux, les risques d'erreur d'anticipation, ne détruisant pas plus qu'il ne construit, réalisant des économies budgétaires, mais moins drastiques, hiérarchisant différemment les mesures, tout en ne perdant pas de vue les enjeux de la compétition mondiale.

Partie 1: Synthèse de la situation du marché du vin dans l'Europe a 25, au cours des 6 dernières années

La viticulture européenne se place au premier rang mondial. Au niveau de la production: le vignoble européen représente près de 45 % des superficies viticoles et assure, en moyenne, 59 % de la production mondiale de vin en 2005, soit une moyenne de 170 millions d'hectolitres (Mio hl) sur la période 2000-2005, pour l'Union européenne à quinze, et 176 Mio hl pour l'Union européenne à vingt-cinq. L'élargissement a peu modifié la situation puisque la production vinifiée dans l'ensemble des nouveaux États membres producteurs ne représente que 5 % de celle de l'Union européenne à vingt-cinq en 2004. La consommation de vin dans l'Union européenne à vingt-cinq est estimée à 132 Mio hl pour la campagne 2004/2005, ce qui représente près de 54 % de la consommation mondiale en 2005. Pour le commerce international du vin: l'UE est à la fois le premier exportateur et le plus grand marché d'importation dans le monde. Les exportations de vins s'élèvent, en moyenne sur la période 2002-2004, à 4,5 milliards d'euros (Mrd EUR) et à 13 Mio hl: elles représentent 34 % des exportations de boissons et 0,4 % de la recette totale à l'exportation de l'UE. Les importations s'élèvent, en moyenne sur la même période, à 2,3 Mrd EUR et à 10 Mio hl, permettant donc un solde commercial excédentaire de 2 Mrd EUR. Pour mieux comprendre le marché des vins et mieux cerner les surplus de production, il est indispensable d'analyser les tendances des différentes composantes du marché: la production, la demande (la consommation), l'exportation et l'importation de l'UE et de ses concurrents.

Chapitres 1 : Les superficies

La superficie globale du vignoble représente l'évolution du **potentiel** de production. Cet indicateur synthétique apprécie mal les modifications structurelles. En effet, les rendements des vignes arrachées définitivement ou reconverties, sont très variables. Une appréciation fine de ce potentiel devrait donc tenir compte du changement de nature des vignobles (cépages, modes de conduite, orientation qualitative) et des évolutions spécifiques des rendements dans chaque catégorie de vin ou dans chaque région.

À partir du début des années quatre-vingt, la régression du vignoble mondial (graph. 1) est significative, sous l'influence principale du continent européen et, au sein de celui-ci, de l'Union européenne à six, puis à neuf, puis à quinze. Cette évolution est le fruit de la volonté politique de résoudre la crise de surproduction des vins de table par l'arrachage subventionné du vignoble, complétée à partir des accords de Dublin de décembre 1984, par l'application draconienne de la **distillation obligatoire**. Ainsi, sur une trentaine d'années, le vignoble mondial a perdu 25 % de sa superficie, le continent européen 30 % et l'UE 34 %. Le vignoble mondial se stabilise autour d'un peu moins de 7,5 millions d'hectares (Mio ha), et celui de l'UE de 3,5 Mio ha. Depuis cinq ans l'UE à vingt-cinq a subi une érosion d'environ 150 000 ha ⁽²⁾ alors que le reste du monde poursuit son développement ce qui explique une surface mondiale en croissance.

La régression du vignoble européen (graph. 2) a concerné les trois principaux pays producteurs, avec 91 % des arrachages, en moyenne sur 17 ans (1988-2004). Les rythmes ont été différenciés

² OIV, Organisation internationale de la vigne et du vin, *Statistiques mondiales*, Logroño, 4^e assemblée générale de l'OIV, juillet 2006, 69 p.

Ces données fournies par l'OIV, Office International de la Vigne et du vin, sont à interpréter avec précaution car elles incluent les superficies en raisin de table et raisins secs, productions d'importance pour des pays tels que les États-Unis, la Turquie ou la Grèce. Il faut également être attentif à l'imperfection des cloisonnements entre catégories, une partie de ces productions peut être vinifiée selon l'état du marché.

dans le temps. Avec la mise en place de l'OCM vin de 1999, seule la France et un peu l'Allemagne ont poursuivi une politique d'arrachage mais à un très faible niveau. La distribution de nouveaux droits a permis un léger accroissement du vignoble les trois années suivant la réforme, puis les difficultés de marché ont bloqué cette démarche. Pendant cette période (1999-2004), c'est l'Espagne qui, détenant le plus grand vignoble du monde (1,2 Mio ha) a augmenté sa superficie de 61 000 ha (soit + 5,4 % par rapport à 1999).

Avec l'élargissement de l'UE à vingt-cinq pays, la superficie viticole n'a augmenté que de 150 000 ha (soit 4 % de la superficie de l'UE). La Hongrie à elle seule représente 93 000 ha, soit 62 % de la superficie des nouveaux États membres. Dans ces pays on constate une érosion de la surface plantée en vigne. Cette tendance est générale dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) depuis les années quatre-vingt, mais le phénomène s'est accéléré avec la transition: la Hongrie avait perdu 35 % de sa superficie viticole de 1985 à 2000. Les perspectives d'entrée dans l'UE l'ont incitée à replanter, mais la crise de 2004-2005 provoque de nouveaux arrachages.

Après la stabilisation du vignoble européen, une nouvelle vague d'arrachage est mise en place pendant la campagne 2005-2006 du fait de la crise économique sectorielle (graph. 3). Ainsi donc la France arrache, selon les données provisoires, 15 000 ha de vigne dont 12 500 ha en Languedoc (soit 4,5 % de sa superficie viticole), et la Hongrie arrache 4 000 ha.

Les pays du nouveau monde et de l'hémisphère sud (graph. 4), en particulier l'Australie et le Chili, ont mis en place des programmes de développement de leurs vignobles orientés vers l'exportation. L'Australie a favorisé les plantations par de généreuses déductions fiscales (³). Ces programmes ont été confortés par la croissance des marchés visés: Royaume-Uni, Europe du Nord, États-Unis, Japon, c'est-à-dire des pays non producteurs à haut niveau de vie. En Argentine, la quasi-stabilité du vignoble cache un phénomène de reconversion qualitative (de type languedocien), avec le remplacement des anciennes vignes et des vieux cépages par des vignobles modernes: cépages internationaux, plants sélectionnés, palissage, irrigation au goutte à goutte. On rencontre le même phénomène en Afrique du Sud.

En Chine, la croissance du vignoble est spectaculaire. Il atteint 450 000 ha en 2005 dont 60 000 ha pour le raisin de cuve et une production de 3,9 Mio hl, soit un rendement de 80 hl/ha. Avec cette superficie la Chine a déjà dépassé les États-Unis. Actuellement le vignoble chinois destiné au vin progresse de 38 000 ha par an. L'objectif de la Chine est d'atteindre 5 Mio hl en 2005. La production de vin est encouragée par le gouvernement chinois qui préfère développer le vin au détriment des alcools forts, consommateurs de céréales. En outre, l'effet santé lié au vin est pris très au sérieux.

Chapitre 2 : La production

La vigne est une plante pérenne, ses superficies évoluent lentement et les rendements viticoles étant très fluctuants, la production varie de façon importante également. La chute de la production européenne a marqué la baisse de la production mondiale (graph. 5), mais depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, les tendances divergent au profit des pays du nouveau monde.

Sur les dernières années la production européenne (graph. 6) varie de 165 (petite récolte de 2002) à 194 Mio hl (forte récolte de 2004) (⁴). Il faut ajouter des enchaînements difficilement

³ Wahlquist, A., 'Tax break is threat to wine', *The Weekend Australian*, 27 April 2006.

⁴ Nous avons fait cette estimation à partir des données FAO exprimées en tonnes sur la base de 6,5 hectolitres de vin par tonne.

prévisibles: deux fortes récoltes en 1999 et 2000 suivies de trois récoltes plus petites, puis de nouveau une forte récolte en 2004 et une récolte moyenne en 2005. L'absence d'enchaînements réguliers se traduit par une **réelle difficulté à stabiliser une offre inter-annuelle**. Ces événements ont un rôle majeur pour expliquer l'assainissement «naturel» du marché. En observant les moyennes triennales (graph. 7), nous pouvons constater que la récolte moyenne des trois dernières années dans l'UE à vingt-cinq, arrive au même niveau que celui du début de la période analysée (1998-2000). Ainsi donc, la production de cette dernière période ne doit pas être considérée comme «anormale».

La forte récolte en 2004 et le retour à la normale en 2005 se sont traduits par un nouveau déséquilibre de marché qui a touché les plus grands producteurs de vin comme l'Italie, l'Espagne et la France, et déclenché des mesures de distillation (graph. 8). L'Italie et l'Espagne s'en sont plus ou moins sortis, par contre la France souffre de la crise, car l'apurement du marché n'était pas assez efficace. De plus, dans le cas de la France une partie des vins d'appellation d'origine contrôlée (AOC), surtout les appellations génériques, et une partie des vins de table (VDT) et des vins de pays (VDP) ont été touchés par la crise. Dans la gestion de la crise, le fait que les rendements soient fortement limités dans les vins AOC a eu un effet plutôt négatif, car avec l'effondrement des prix, la faiblesse des rendements est associée à des coûts de production élevés, affectant la rentabilité. En Italie, les contraintes de rendement sont plus flexibles et permettent aux producteurs de compenser une partie des pertes. De plus les distillations (avec un prix «stabilisé») jouent bien leur rôle de limitation de la dégradation du revenu (les revenus n'augmentent pas, mais les mesures empêchent la chute trop brutale).

Dans les pays du nouveau monde, les États-Unis et l'Australie ont enregistré une vendange record deux années consécutives, en 2004 et en 2005 (graph. 9). En 2005 on observe le recul de la production en Europe et des évolutions contrastées en dehors de l'UE à vingt-cinq: les États-Unis, le Chili et l'Australie ont enregistré une production record de vins, tandis que les volumes récoltés par la Nouvelle Zélande et l'Afrique du Sud ont reculé. La production de l'Argentine reste stable. La production mondiale de vin (277 Mio hl) reste moyenne à forte, proche des niveaux enregistrés en 1999 et 2000.

Les PECO (graph. 10) stabilisent également leur production de vin, après le recul de la période de transition caractérisée par l'effondrement du bloc de l'Est, la perte des marchés, la privatisation, la baisse de la demande, la libéralisation du marché et l'augmentation des coûts de production. Dans tous les pays, la fluctuation de récolte est très marquée du fait de l'aléa climatique, à l'origine de crises conjoncturelles. En Roumanie la production oscille autour de 1,1 millions de tonnes (Mio t) de raisin, en Hongrie autour de 600 000 tonnes. La Bulgarie a subi une diminution de production pendant la période 2000-2005.

Chapitre 3: Les rendements

Dans l'observation des rendements, nous devons souligner les différences de niveaux et de tendances. Les niveaux de rendement sont liés, d'une part aux conditions climatiques et agronomiques et d'autre part, à la nature des vins produits. La production de vins blancs dans les pays du Nord (Allemagne, Hongrie) dans des sols fertiles favorise des rendements élevés. La production dans les parties arides des zones méridionales conduit à des rendements plus faibles (Espagne). Dans les autres pays le rendement moyen résulte à la fois de la localisation du vignoble et des orientations qualitatives: les v.q.p.r.d. et les vins à indication géographique ont des rendements plus faibles que les vins de table. Dans les pays du nouveau monde, le niveau élevé des rendements est acquis grâce au contrôle du stress hydrique par l'irrigation (graph. 14).

L'observation de l'évolution des rendements dans le temps tient compte évidemment des fluctuations climatiques, mais également des changements de système de production (graph. 11). Nous pouvons souligner l'évolution divergente entre l'UE et le reste du monde (graph. 11). Le cas le plus explicite est celui de l'Espagne où la reconversion qualitative du vignoble de Castilla-La Mancha s'est traduite par une progression des rendements moyens de plus de 50 % sur les dix dernières années. Nous retrouvons le même phénomène en Italie du Sud (graph. 12). Parmi les nouveaux entrants, la Hongrie et l'Autriche affichent une tendance nette à la croissance (graph. 13).

Les niveaux de rendement des pays du nouveau monde (graph. 14) dépassent tous en moyenne dix tonnes par hectare. Peu de tendances nettes se dégagent sur moyenne période. La forte récolte de 2004 est surtout marquée en Australie. Parmi les nouveaux concurrents, l'Afrique du Sud et la Chine ont enregistré une hausse des rendements depuis 2000 (graph. 14). Les autres grands producteurs ont stabilisé leurs rendements.

Chapitre 4: La consommation

Nous allons présenter quelques tendances de la consommation⁽⁵⁾ à prendre en compte pour l'adaptation du potentiel de production européen. Sur une longue période, nous pouvons distinguer plusieurs phases au niveau mondial (graph. 15): une hausse jusqu'en 1975, du fait notamment de l'ouverture des échanges européens, une stagnation durant dix ans (1975-1985), avec un plafond autour de 290 Mio hl, puis une baisse de dix années (1985-1995), pour atteindre 220 Mio hl (- 20 %). Depuis 1995 on assiste à une stabilisation voire une lente reprise de la consommation, autour de 235 Mio hl (moyenne 2003-2005), selon les estimations de l'OIV.

La consommation européenne dans l'UE à quinze, représente plus de 55 % du marché mondial. Son évolution est un peu différente: elle baisse dès la fin des années soixante-dix jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix. **Elle paraît cependant stabilisée depuis dix ans dans une fourchette allant de 126 à 130 Mio hl**, l'UE à vingt-cinq représente 132 Mio hl selon les estimations de l'OIV en 2006 (graph. 16).

Pour expliquer ces évolutions, il faut prendre en compte des comportements différenciés selon les pays, même si on tend vers une certaine homogénéisation des pratiques dans les pays consommateurs. Le vin fait l'objet d'une **demande particulière car** ce n'est pas une boisson de nécessité. C'est à la fois une boisson traditionnelle et culturelle dans les grands pays producteurs, comme les pays latins et une boisson de mode, de différenciation sociale pour certaines catégories de la population des nouveaux pays consommateurs. Les tendances et mécanismes d'évolution de ces marchés sont donc à différencier entre les pays traditionnels (France), où la consommation baisse, et les nouveaux pays consommateurs où en général, elle a plutôt tendance à croître (Royaume-Uni). Mais il nous faut également souligner que seule une partie limitée de la population mondiale a accès au vin, 90 % de la consommation reste concentrée sur des pays qui représentent autour du quart de la population et une quinzaine de pays développés assure plus de 80 % du marché.

La consommation du vin, boisson alcoolique, est soumise à de fortes contraintes: d'un côté, celles directement liées aux modes de vie, l'urbanisation, la sédentarisation, les déplacements automobile et la fatigue nerveuse réduisent la tolérance physique à l'alcool et de l'autre côté, celles liées au seuil de tolérance que manifestent les sociétés vis-à-vis de l'alcool. C'est donc à

⁵ Rappelons que la consommation constitue la principale utilisation marchande de la production (mais elle n'est pas la seule: eaux de vie, vinaigre, alcools...). Les informations sont basées sur les statistiques de l'OIV qui peuvent être hétérogènes: la consommation peut prendre en compte l'autoconsommation ou seulement les volumes commercialisés sur le marché intérieur.

l'intérieur d'un marché sous contrôle social (par la politique des prix, la réglementation de la publicité, les campagnes de prévention, etc.) que doivent aussi être appréciées les évolutions de la consommation du vin.

Dans les pays de tradition viticole (graph. 17 et graph. 17 bis), où le vin était, avec l'eau, la boisson d'accompagnement des repas (la dilution est encore pratiquée), la consommation a fortement baissé du fait de l'évolution des modes de vie et de la concurrence d'autres boissons dont la mise en marché bénéficie de moyens de communication très importants. La France est un bon exemple des évolutions de comportement dans ce type de pays.

L'évolution de la consommation peut s'expliquer par l'évolution des parts relatives des consommateurs réguliers ou occasionnels et des non-consommateurs. Un consommateur régulier consomme, en moyenne en 2000, environ cinq fois plus qu'un consommateur occasionnel (190 l/an contre 35 l/an). Les occasionnels consomment surtout des vins de qualité. La consommation des vins AOC a régulièrement augmenté jusqu'en 2000, avec un doublement en vingt-cinq ans, pour atteindre 16 à 17 Mio hl. Ce marché plafonne depuis, une partie de son offre s'est banalisée (on trouve des vins AOC dans la plupart des segments de prix), concurrencée par des vins de pays montés en gamme, notamment les vins de cépage. Mais si le marché a globalement baissé en volume, il s'est développé en valeur. Le vin reste la boisson privilégiée des moments de convivialité: le vin passe de l'univers alimentaire (boisson d'accompagnement du repas quotidien) à la consommation de loisir (boisson des bons repas).

La logique de cette évolution résulte du fait qu'au fur et à mesure du renouvellement des générations on assiste à un changement de mode de consommation, les jeunes générations boivent des boissons rafraîchissantes sans alcool, y compris au repas, et des boissons alcoolisées plutôt de façon occasionnelle, le week-end, en dehors des repas, de la bière et des alcools forts, deux marchés en forte croissance. Dans ces pays, l'offre est structurée sur la base de la production (v.q.p.r.d., vin AOC, vin IGP, vin de table) et la consommation de vins à prix bas reste élevée. En France en 2003, plus de 60 % des vins (hors effervescents) sont achetés pour la consommation à domicile à moins de 2,5 euros par litre (EUR/l) et près de 20 % à moins de 1 EUR/l. Les vins du nouveau monde sont toujours peu présents sur ces marchés. Parmi ces pays producteurs traditionnels, il faut mettre à part ceux de l'ancienne Europe de l'Est où l'effondrement de la production a entraîné la baisse de la consommation.

Dans d'autres pays, sans grande culture viticole, où dominant d'autres boissons plus industrielles (alcools forts, bières, *soft drinks*), le vin s'est développé généralement du fait des échanges, en concurrence avec ces boissons, notamment dans le hors repas. Mais globalement, le développement de la consommation dans les nouveaux pays consommateurs, n'a pas toujours compensé la baisse des volumes consommés dans les pays producteurs traditionnels.

Le Royaume-Uni est le grand marché européen en croissance (graph. 17, graph. 17 bis, graph. 48, graph. 49), la consommation avoisinerait les 12 Mio hl en 2005, aurait doublé en dix ans et atteindrait une consommation moyenne par personne proche de vingt litres. Elle se rapproche en volume du niveau espagnol (3^{ème} producteur). C'est sur ce marché, ainsi que celui des États-Unis notamment, que se confrontent les diverses offres mondiales. Le marché américain fait partie des marchés qui enregistrent une progression très dynamique. Selon les prévisions, il deviendra le premier marché consommateur de vin (en volume global) au niveau mondial en 2008.

Dans ces pays, le vin est à la fois une boisson de mode et de différenciation sociale. En tant que **boisson de mode**, le vin a, en particulier depuis les accords de Marrakech en avril 1994, son développement porté, voire généré, par une puissante industrie, implantée principalement dans le nouveau monde, intégrant l'amont viticole au service d'un marketing de la demande (vins faciles d'accès, marques, cépages, Cf. infra, partie 4). Ce sont les vins premium dont le prix

moyen est fonction des accises (au Royaume-Uni, il n'y a pas de vin à moins de trois livres, soit environ cinq euros). Mais dans ces pays, à mesure que la consommation se développe, le prix moyen a tendance à baisser. Le vin est également une boisson de **différenciation sociale** pour certaines catégories de la population portées sur une consommation élitiste de vins superpremium et icône, dont l'essentiel est encore issu des grands terroirs européens.

Parmi les nouveaux États membres nous trouvons les pays traditionnellement consommateurs comme la Hongrie, la Slovaquie où la consommation moyenne de vin est relativement élevée, très proche de la moyenne européenne (Hongrie 32 litres/tête/an, Slovaquie 42 litres/tête/an). La République tchèque est un grand consommateur de bière, mais depuis 1999 le marché du vin a pratiquement triplé. En Pologne la consommation du vin est très faible, mais depuis 1999 elle progresse significativement. Dans ces pays la consommation du vin est devenue à la mode.

Chapitre 5: Les échanges internationaux ⁽⁶⁾

1. Les exportations

Parmi les dix plus grands exportateurs mondiaux (représentant 87 % des volumes), les trois premiers que sont la France, l'Italie et l'Espagne, réalisent les deux tiers (graph. 18). Le phénomène majeur de ces dix dernières années concerne le doublement des exportations espagnoles (graph. 19). Ce pays a pratiquement atteint en 2004 les niveaux d'exportation de l'Italie et de la France. La seconde tendance significative concerne la croissance exponentielle des exportations des pays du nouveau monde (graph. 23 et graph. 24).

Ces pays n'ont pas tous le même positionnement prix des produits (graph. 20 et graph. 21) même si, dans le cas de la France, le prix élevé des champagnes vient tirer la moyenne vers le haut. En 2004, avec un dollar faible, le prix moyen du vin exporté par la France est le double de ceux de l'Italie, de la Grèce et de l'Allemagne, le quadruple de ceux de la Hongrie et de l'Espagne. Cette dimension de la politique de qualité (v.q.p.r.d. à prix élevé) doit être rappelée face aux débats sur les volumes. Nous pouvons souligner la tendance à la dégradation relative du prix des vins allemands (graph. 21).

Des écarts identiques se retrouvent dans le nouveau monde où les vins australiens ont des prix beaucoup plus élevés en moyenne que les vins américains et chiliens. Le prix des vins sud-africains, placés entre ceux des États-Unis et du Chili, sont remontés au-dessus de ces derniers par effet de change.

- **L'exportation des principaux pays de l'UE à vingt-cinq**

France: En volume les exportations françaises diminuent depuis 2003 (graph. 26, graph. 27 et graph. 28) après la légère reprise de 2001 et 2002. La valeur des exportations a subi également une érosion en 2004 et 2005 avec le fort recul des vins de table et des vins de pays, tandis que les v.q.p.r.d. n'enregistrent qu'une légère érosion en volume et en valeur. Pour la France les marchés les plus importants sont, par importance en valeur, le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Allemagne, la Belgique et la Hollande. À partir de 2001, la France a subi une baisse du volume

⁶ Pour analyser les tendances globales du commerce de vin, nous avons utilisé la base de données Comtrade qui publie les statistiques jusqu'en 2004. Pour compléter l'analyse des tendances, nous avons utilisé également les statistiques d'UbiFrance pour l'année 2005. L'utilisation de la base de données Comtrade nécessite certaines précautions, car les valeurs des exportations et des importations sont publiées en dollars américains. Ce dernier a subi une dévaluation considérable sur la période 2003-2005: le taux d'échange euro contre dollar américain est passé de 1,157 à 1,245. Dans l'analyse des valeurs des exportations et des importations des pays européens, il faut noter qu'une partie des fortes augmentations observées est expliquée par la dépréciation du dollar.

d'exportation sur ces marchés, par ailleurs en croissance. Par contre la France a continué d'accroître considérablement les valeurs des exportations entre 2002 et 2004 (après une forte chute survenue en 2002) sur tous les marchés les plus importants, à l'exception de celui du Danemark. Après une chute en valeur des exportations au Royaume-Uni en 2000, celles-ci sont remontées significativement, avec un prix atteignant 5,8 dollars américains par litre (USD/l). La plus grande augmentation du prix moyen de l'exportation a été enregistrée aux États-Unis, où les prix sont arrivés à 9,8 USD/l en 2003. Cette évolution s'explique en partie par les taux de change.

Italie: Après une période de chute (1999-2003), les exportations italiennes enregistrent une augmentation en 2004 (graph. 32, graph 33 et graph 34). Par contre au niveau de la valeur, cette hausse est constatée à partir de 2002, surtout sur le marché allemand, mais la croissance est encore plus forte aux États-Unis. Les prix unitaires des vins italiens sont les plus élevés sur le marché japonais (4,5 USD/l), aux États-Unis (4,5 USD/l), en Suisse (3,8 USD/l) et au Canada (3,6 USD/l). Les prix sont à la hausse également au Royaume-Uni et en Allemagne, mais ils sont partis d'un niveau beaucoup plus faible et ils restent (1,7 USD/l) loin derrière les prix des vins français. L'Italie exporte vers la France, des vins à bas prix (inférieurs au dollar par litre), car cette dernière a abandonné une partie de la production de vins de table et satisfait la demande intérieure avec les vins de table italiens et espagnols en fonction de leur cours.

Espagne: Le volume des exportations espagnoles double de 1995 à 2004, mais on assiste à un recul en 2005 (graph. 29, graph. 30 et graph. 31). Les partenaires les plus importants de l'Espagne sont: la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, le Portugal et les États-Unis. En valeur, l'Espagne a enregistré une hausse considérable en Allemagne, au Royaume-Uni, aux États-Unis et en France, une augmentation de valeur moins significative en Hollande et en Suisse jusqu'en 2004, puis les tendances reculent en Allemagne, au Royaume-Uni et en France, mais les valeurs augmentent très nettement aux États-Unis (+10 % entre 2004 et 2005) ⁽⁷⁾ Selon les statistiques nationales, les vins espagnols sont bien valorisés sur le marché des États-Unis où le prix unitaire atteint 3,8 EUR/l, puis au Royaume-Uni avec 2,2 EUR/l, car ce sont majoritairement des vins de qualité. En France et au Portugal, les vins espagnols sont vendus à un petit prix: 0,3 EUR/l, car ce sont essentiellement des vins de table. Les prix unitaires de l'exportation ont subi une érosion depuis 2002 (1,34 EUR/l). Aujourd'hui ils arrivent à 1,09 EUR/l, soit 20 % de baisse, ce qui génère un problème de rentabilité pour les producteurs, mais a permis de soutenir les débouchés.

Le cas espagnol est un exemple de compétitivité basée sur le prix. L'Espagne a doublé le volume de ses exportations en peu d'années. En 2005, et pour la première fois, le volume de vin exporté dépasse la consommation intérieure, du fait de la forte croissance des ventes à l'étranger de vins de table en vrac depuis 2003, essentiellement à destination de la France et du Portugal. L'élasticité de la demande par rapport au prix a été déterminante pour pénétrer les marchés extérieurs. Par ailleurs, pour la première fois, les exportations espagnoles dépassent en volume les exportations françaises et se placent au deuxième rang mondial après les exportations italiennes.

Allemagne: L'Allemagne comme producteur traditionnel de vin se trouve parmi les exportateurs européens, mais en volume et en valeur ce pays se situe loin des plus grands (Italie, France, Espagne; graph. 35, graph 36 et graph 37). Les acheteurs les plus importants de l'Allemagne sont le Royaume-Uni, la Hollande et les États-Unis. L'exportation vers le Royaume-Uni a diminué entre 1999 et 2002, puis on a pu constater une remontée des volumes exportés. En Hollande les vins allemands ont enregistré une hausse. Cependant, ils ont subi une perte considérable au Japon en volume et en valeur. Concernant la valeur des exportations,

⁷ Les prix unitaires des vins espagnols ne sont pas fiables dans la base de données COMTRADE.

l'Allemagne a enregistré une forte hausse (après une chute entre 1995-2000) à partir de 2001. Les prix unitaires des vins allemands augmentent depuis 2001 sur tous les marchés importants et ils sont les plus élevés au Japon et aux États-Unis (4 USD/l). Par contre ils arrivent à un prix plus faible, autour de 1,6 USD/l au Royaume-Uni, en Hollande et en Suède.

Les nouveaux États membres: Parmi les nouveaux États membres, la Hongrie (graph. 38, graph. 39 et graph. 40) est le plus important exportateur de vin, les autres pays producteurs satisfont essentiellement la demande intérieure. L'exportation reste marginale et constitue un débouché limité aux spécialités et aux produits de niche. La Hongrie exporte 20 % de sa production totale (560 000 hl en 2005), mais la tendance diminue depuis huit ans. Pendant cette période, la Hongrie a perdu 50 % de ses marchés à l'exportation, surtout en Ukraine et en Russie, car les prix ne sont pas assez compétitifs par rapport aux vins moldaves, roumains ou bulgares. Les vins de table représentent, en effet, 90 % de ces deux marchés. En Allemagne et au Royaume-Uni la baisse est liée à la forte concurrence des autres pays européens et du nouveau monde. Par contre, après une chute en Allemagne, au Royaume-Uni et en Tchéquie, les valeurs sont remontées depuis 2001 et les prix moyens ont également augmenté. Toutefois la majorité des produits hongrois reste dans une fourchette de prix entre 1 à 2 USD/l (dans la catégorie des vins basic ou premium).

- **Les exportations des pays du nouveau monde et de l'hémisphère sud**

Les pays du nouveau monde et de l'hémisphère Sud (principalement les États-Unis, l'Argentine, le Chili, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud; graph. 23, graph. 24 et graph. 25) représentent 23 % des échanges mondiaux en volume, en 2005, contre 14 % en 1998, 8 % sur la période 1991-1995 et seulement 3 % en moyenne les cinq années précédentes (1986-1990).

Parmi les grands exportateurs du nouveau monde, l'Australie a été capable d'augmenter ses exportations en volume et en valeur sans interruption depuis 1996. Par contre au niveau du prix moyen, on peut enregistrer une chute en 2000 et en 2001 (de 5,4 USD/l à 4 USD/l), suivie d'une reprise pour atteindre 4,6 USD/l. Le prix des vins américains fluctue autour de 3 USD/l depuis 2000. Le Chili augmente également ses prix à partir de 2001, mais le prix moyen reste inférieur à celui des États-Unis. Ces prix unitaires sont, bien entendu, sensibles aux taux de change.

États-Unis: Les exportations américaines de vin sont destinées essentiellement au marché britannique, sur lequel les volumes et les valeurs ont pratiquement doublé entre 1999 et 2004 (graph. 44, graph. 45 et graph. 46). Par contre, le prix unitaire a subi une érosion jusqu'en 2003 puis a réalisé un rattrapage pour revenir au niveau de 2000 à 3,2 USD/l. Vers les autres destinations, comme le Canada, la Hollande et l'Allemagne, les États-Unis ont développé leurs exportations en valeur et en volume depuis 2002, tandis qu'elles ont reculé vers le Japon.

Au niveau des prix moyens, les Américains valorisent le mieux leurs exportations en Suisse (3,1 USD/l) et en Hollande, puis au Japon, au Royaume-Uni et au Canada autour de 2 USD/l. Les vins américains sont vendus au prix le plus faible sur le marché allemand. Ils ont, en effet, subi une forte diminution, passant de 2,4 USD/l à 1 USD/l. Nous retrouvons là une caractéristique typique du marché allemand qui demande des vins à petits prix sous la pression des distributeurs, les grandes et moyennes surfaces et surtout le *hard discount*.

Australie: La structure des exportations australiennes est très concentrée. Les deux marchés les plus importants en volume et en valeur sont le Royaume-Uni et les États-Unis (graph. 41, graph. 42 et graph. 43). Les deux pays ciblés représentent le même niveau en valeur, mais en volume le Royaume-Uni dépasse les États-Unis. La valeur des exportations australiennes vers le Royaume-Uni a presque doublé entre 1999 et 2004. Sur les États-Unis, l'évolution de la valeur a été encore plus impressionnante, doublant en 3 ans (2001-2004). Les

prix unitaires sont différents sur ces deux marchés: au Royaume-Uni les prix sont inférieurs (2,7 USD/l) alors qu'aux États-Unis le prix moyen d'exportation atteint 3,5 USD/l.

Soulignons enfin que ces pays concurrents concentrent leurs efforts d'exportation sur les marchés les plus porteurs (deux pays seulement représentent l'essentiel des exportations pour l'Australie et les USA).

En conclusion nous pouvons dire que les exportations de l'UE à vingt-cinq sont en développement depuis 2001 (après la baisse de 2000), mais la croissance est inférieure à celle des pays du reste du monde. Par contre au niveau de la valeur unitaire, le rythme de l'augmentation dépasse de 33 % celui des pays situés hors de l'UE à vingt-cinq. Depuis 2001 l'écart est passé de 0,4 USD/l à 0,7 USD/l, mais la moitié de cette différence est explicable par l'évolution du taux de change.

2. Les importations

Pour comprendre la structure des importations mondiales, il faut tout d'abord retenir que, parmi les quatre premiers importateurs mondiaux, apparaissent trois pays producteurs (graph. 48). Ce constat, a priori étonnant et souvent oublié, s'explique par le développement des marchés basé sur la complémentarité des gammes (grands vins français aux États-Unis, vins rouges en Allemagne, vins de table en France), associée à une production intérieure insuffisante pour satisfaire la demande (Allemagne et États-Unis).

Les importations mondiales, en volume, sont fortement corrélées à celles de l'Europe (graph. 47, graph. 49). La tendance générale des importations suit celle des exportations. L'Allemagne, pendant longtemps premier importateur, est actuellement talonnée par le Royaume-Uni qui devrait passer en tête d'ici un an ou deux, compte-tenu du fort taux de croissance de sa consommation (+ 10 % par an en 2003 et 2004). Les États-Unis ont augmenté leurs importations entre 1999 et 2004 (+ 57 %) ce qui en fait le troisième importateur devant la France. Cette dernière enregistre un niveau élevé d'importation. Ceci est dû au choix stratégique, initié à la fin des années soixante-dix, d'abandonner le secteur des vins de table à ses partenaires européens du Sud. La Russie, cinquième importateur (graph. 48), est également en forte progression. Après la chute considérable due à la crise macroéconomique, elle a multiplié par cinq ses importations en volume depuis 1999 et dépasse désormais la Belgique.

• L'importation des pays de l'UE à vingt-cinq

L'Allemagne est le plus grand importateur de vins au monde, avec 12,6 Mio hl et 1,7 Mrd EUR (graph. 50, graph. 51 et graph. 52). Après une période de fluctuation, les importations allemandes augmentent à un rythme régulier de 2000 à 2004, mais diminuent de 6 % en 2005⁸). Les importations en valeur sont plus irrégulières: recul de 1999 à 2002, puis remontée jusqu'en 2004, puis une nouvelle régression de 8 % en 2005.

Sur ce marché, l'Italie est le premier fournisseur en volume et en valeur, la France et l'Espagne arrivent respectivement à la 2^{ème} et à la 3^{ème} place. La France et l'Italie gardent leur part de marché (33 % et 30 %) tandis que l'Espagne recule après une forte augmentation de 2002 à 2004. Parmi les pays du nouveau monde, l'Australie, le Chili, l'Afrique du Sud et les États-Unis augmentent non seulement leurs volumes mais également leurs valeurs. Seuls les États-Unis ont baissé les prix en 2004. La baisse des prix des importations est un phénomène général sur le marché allemand depuis 1995. À partir de 2002, seuls trois fournisseurs ont réussi à augmenter leurs prix: la France, l'Italie et l'Afrique du Sud. Sur ce marché l'échelle de prix se resserre

⁸ Viniflor, «Importations étrangères en 2005», *Viniflor-infos*, n° 134, 2006, juin, p. 87-108

entre 0,5 et 2,8 USD/l sous la pression du *hard discount*. Dans cette «guerre des prix», la France obtient les niveaux les plus élevés alors que l'Australie, les États-Unis, l'Espagne et le Chili ont baissé les leurs.

Le Royaume-Uni est le deuxième importateur de vin au monde (graph. 53, graph. 54 et graph. 55). Ce marché constitue un excellent «indicateur» des échanges mondiaux, avec ses caractéristiques d'économie ouverte, ses nouveaux consommateurs et ses amateurs de vins. Elle fait partie des marchés les plus concurrentiels. Le volume des importations a doublé entre 1995 et 2004, et la valeur a triplé. En 2005 le volume des importations a reculé de 8 %: la progression semble donc s'arrêter.

La segmentation du marché anglais est représentative de celle du marché mondial du vin où ce sont les prix qui définissent les catégories de qualité. Cette déclinaison ne coïncide plus avec les définitions qualitatives réglementées par l'OCM vin (vins de table, v.q.p.r.d.). L'analyse des prix des fournisseurs devient donc indispensable.

Les parts de marché des pays fournisseurs de vin ont changé radicalement pendant la dernière décennie. En 2004, l'Australie talonne la France qui occupe encore la première place. Les fournisseurs du nouveau monde, alors qu'ils ne représentaient que **4 % en 1995, vendent 45 % des volumes, en 2004**. En 2005, à l'exception de l'Italie (+ 8 %) et de l'Espagne (+ 13 %) qui résistent mieux à la concurrence par les prix, tous les autres fournisseurs ont subi une perte en volume: les États-Unis (- 40 %), la France (- 12 %), l'Australie et le Chili (- 7 %). La concurrence la plus forte se situe sur les segments des vins premium et super premium. Les grands perdants de la forte concurrence et de la bataille des grands exportateurs européens et du nouveau monde sur le marché britannique, sont l'Allemagne et les PECO. Ces pays sont devenus moins compétitifs sur ce marché et ils ont largement reculé en part de marché. L'Allemagne, qui était le troisième fournisseur, est passée à la septième place.

Les prix sur le marché britannique montrent une évolution intéressante: sur dix ans, la fourchette de prix moyen s'est ouverte, passant de 1,7 - 3,1 USD/l à 1,3 - 5,1 USD/l. La France se situe dans la partie haute et l'Allemagne dans la partie basse. Les autres fournisseurs (Australie, Italie, Espagne, Afrique du Sud, Chili et États-Unis) se concentrent entre 2,4 et 3,4 USD/l. C'est le segment où se trouve la concurrence la plus forte.

La France est le 4ème importateur en 2005 (graph. 48). Depuis le minimum enregistré en valeur en 2001 et en volume en 2002, les importations de vins en France sont en croissance, malgré une légère baisse cette année (graph. 56, graph. 57 et graph. 58). En 2005, la France a, en effet, importé 5,4 Mio hl de vins (- 1,9 % par rapport à 2004) pour une valeur de 477,1 Mio EUR (- 2 % par rapport à 2004). La France importe essentiellement les vins de table espagnols et italiens de petit prix (0,6 - 0,9 USD/l) pour compléter les volumes des vins destinés à la consommation courante. Les volumes de vins provenant d'Italie chutent depuis 1999, mais on peut constater une légère reprise en 2005 (soit une part de marché de 21 %). Par contre le volume des vins espagnols importés augmente pour atteindre une part de marché de 50 %.

La Hollande est le sixième importateur au monde (graph. 59 et graph. 60). La France domine ce marché avec 31 % des volumes. L'Afrique du Sud arrive à la deuxième place avec 14 %. Ce pays enregistre une forte croissance depuis 2000. Le prix moyen baissait jusqu'en 2000, puis il est reparti à la hausse. La fourchette de prix se situe entre 1,9 - 4,1 USD/l.

La Belgique est le septième importateur sur le marché mondial et représente une destination très importante pour les exportateurs européens. La France domine le marché avec 63 % des volumes et 68 % de la valeur. Le marché est en fort développement grâce à l'augmentation de la consommation des vins fins. En 2005 on a cependant enregistré un recul de 7 % par rapport à 2004. Parmi les pays du nouveau monde, le Chili augmente ses exportations en volume et en

valeur. Au niveau du prix moyen, la France est positionnée dans les prix les plus élevés avec 11 USD/l, les autres exportateurs se situent à un niveau beaucoup plus faible, entre 3 et 6 USD/l.

- **Les importations des pays tiers**

Les États-Unis sont le troisième importateur mondial de vin (graph. 61, graph 62 et graph. 63). L'Italie, avec 29 % de part de marché, est leur premier fournisseur, talonnée par l'Australie en forte progression. La France est le troisième fournisseur en volume, mais le premier en valeur, dépassant l'Italie et l'Australie, bien que l'on puisse constater une érosion de cet avantage. Le marché américain est l'un de ceux qui valorisent le mieux le vin. Les prix sont élevés car les vins domestiques (vins de qualité) sont positionnés dans le segment haut de gamme, mais bien évidemment il existe des vins américains de premiers prix: «two buck chuck», les vins pour deux dollars.

- **Les effets des taux de change**

Le dollar américain joue un rôle déterminant dans les échanges. La cotation du dollar américain s'avère importante pour le commerce international des vins, non seulement parce que les ventes sur le marché américain sont en croissance rapide, mais aussi parce que les monnaies de la plupart des nouveaux pays producteurs qui exportent du vin sont sensibles à la force du dollar. Quelles sont donc les conséquences de l'évolution des taux de parité, entre les principales monnaies mondiales, sur les échanges mondiaux de vin?

Le renforcement du dollar australien vis-à-vis du dollar américain (0,52 AUD/USD en 2001 contre 0,76 AUD/USD en 2005) s'est traduit par une perte de compétitivité des exportations des vins australiens, *ceteris paribus* (graph. 83). Symétriquement, cette dépréciation engendre un avantage comparatif vis à vis des vins australiens, pour la vente des vins américains tant sur le marché domestique qu'à l'exportation⁹

Malgré l'évolution défavorable du taux de change, les Australiens ont maintenu la croissance exponentielle de leurs exportations sur le marché des Etats-Unis, entre 1999 et 2004, en baissant leurs prix de 5,2 USD/l à 4,2 USD/l en moyenne, soit une chute de 40 % en dollars australiens. Les exportateurs australiens de vins de marque se sont intéressés au segment en croissance du «*popular premium*». Cette stratégie a pour objectif de conquérir par les prix, puis fidéliser des consommateurs qui s'intéresseront progressivement davantage aux segments des vins de qualité supérieure vendus à des prix plus élevés.

Au cours de la période 1997-2004, sur le marché britannique, nous observons plusieurs évolutions apparemment contradictoires (graph. 88 à 91): (1) de 1997 à 2003, le peso chilien s'est déprécié par rapport à la livre britannique pour se redresser en 2004 et 2005. Cet avantage de change a permis une baisse continue des prix des vins chiliens, exprimés en livres, à partir de 2000, favorisant l'augmentation progressive des volumes exportés; (2) malgré une légère appréciation de l'euro vis-à-vis de la livre, les prix unitaires moyens de vente des vins espagnols sont en légère baisse depuis 2002. Cette baisse des prix unitaires favorise également l'augmentation des volumes exportés; (3) les prix unitaires moyens de vente des vins italiens sont en hausse constante depuis 2001, ce qui s'explique notamment par la croissance des exportations de vins conditionnés; (4) les prix unitaires moyens de vente des vins français ont légèrement baissé au cours de la période 1999-2001 et en 2004. Toutefois la France dispose des prix unitaires moyens les plus élevés du marché. On remarque qu'en particulier en 2004, la baisse des prix a favorisé l'augmentation des exportations en volume vers ce marché; (5) les prix

9 Primary Industries and Resources South Australia, *A Report on the Impact of Current Grape-Pricing Trends on the Riverland Region*, Draft Discussion Paper for Public Consultation, 2005, April, p. 34-35.

unitaires moyens de vente des vins allemands ont baissé, atteignant en 2004 des prix inférieurs à une livre. Cette baisse des prix unitaires a favorisé l'augmentation des volumes exportés et ce, très nettement en 2004; (6) Sur la période, l'Australie maintient les prix unitaires moyens (graph. 89) et augmente les volumes exportés vers ce marché.

Quel rôle jouent donc les taux d'échange dans les exportations de vin sur les marchés très concurrentiels que sont le Royaume Uni et les États-Unis ? Les observations des marchés britanniques et américains nous ont montré que les évolutions des échanges et des prix ne sont pas liées aux seuls taux de change, mais aux politiques de prix des entreprises exportatrices. Trois cas de figure se présentent: Certains pays profitent des avantages de change pour réduire les prix et accroître leurs marchés, d'autres pratiquent une stratégie de croissance qualitative ou développent la valeur ajoutée, d'autres enfin mobilisent les réserves de productivité et réduisent les marges des entreprises afin de poursuivre la croissance des exportations en volume en baissant leurs prix malgré un taux de change défavorable. Bref, dans la guerre des prix, une dépréciation du taux de change est une alliée, mais elle ne permet pas à elle seule, de limiter la concurrence.

Par ailleurs, ce différentiel de parité des monnaies joue un rôle majeur sur les performances des entreprises exportatrices. Il apparaît ainsi que la couverture des risques de change est assez inégale selon les entreprises (taille) et leur positionnement au sein de la filière (production ou négoce).

Chapitre 6: Les échanges internationaux de vin de l'UE

Les échanges mondiaux ont fortement progressé depuis 1995, tant au sein de l'Europe, qu'en dehors de l'Europe et qu'entre l'UE et les pays tiers. Pendant cette période les importations provenant des pays tiers ont plus que doublé, passant de 5,4 Mio hl à 12,4 Mio hl. À l'opposé les exportations des vins européens vers les pays tiers n'ont augmenté que de 30 %, passant de 11 Mio hl à 13,3 Mio hl. Ainsi le volume des importations de l'UE s'approche de celui des exportations. Le solde reste encore positif en faveur de l'UE, mais la tendance est tout de même alarmante. Par contre, la valeur des exportations reste largement supérieure (+ 50 %) à celle des importations en 2004. Les prix unitaires de l'Europe dépassent également ceux du reste du monde.

De fait, la concurrence s'accroît dans le segment de marché autour de 2 USD/l où l'Italie et l'Espagne résistent le mieux, alors que la France n'y est pas compétitive. Par contre elle tient bien sa place dans les segments de prix plus élevés.

L'analyse du marché mondial au regard de l'OCM vin, attire l'attention directement sur les facteurs de compétitivité sur un marché très différencié selon les pays, et très segmenté dans chacun d'entre eux. Les hectares mis en face des surplus vont varier selon leur localisation, leur rendement, la nature des produits qu'ils fournissent, leur classification réglementaire et le niveau de prix sur le marché auquel ils sont destinés. La recherche d'un équilibre avec une plante pérenne sensible aux fluctuations climatiques à ce niveau de précision en présence d'une multiplicité d'acteurs, relève du miracle.

Chapitre 7: Les surplus

Le marché mondial du vin est marqué par des surplus considérables, qui génèrent une situation fortement concurrentielle au niveau mondial (graph. 65). Le «surplus mondial potentiel» peut être décrit par la différence entre la production et la consommation de vin. Une partie de cet écart est représenté par d'autres usages: les diverses distillations destinées à la production

d'alcool de bouche (eau de vie, brandy), à la carburation, les autres usages industriels (vinaigres, vermouth) et les pertes. Puisque ces données ne sont pas disponibles au niveau mondial, nous évaluons le surplus en tenant compte d'un niveau de cet écart, considéré comme «normal» par les experts. L'expérience a montré qu'en période d'équilibre des marchés, l'écart normal entre la production et la consommation de vin pouvait être situé entre 35 et 40 Mio hl au niveau mondial. Au-delà, apparaît un excédent faisant pression à la baisse sur le marché.

Sur la période de l'OCM de 1999, nous pouvons vérifier que deux pointes importantes apparaissent en 1999 et 2000, autour de 55 Mio hl, soit un excédent de 15 à 20 Mio hl, et en 2004 avec un écart estimé entre 48 et 68 Mio hl, soit un excédent de 13 à 33 Mio hl. Les données mondiales sur 2005 ne sont pas disponibles, mais on a déjà estimé la récolte dans les principaux pays à un niveau normal, ce qui maintient d'une année sur l'autre, la pression excédentaire.

Pour analyser l'évolution du surplus et la crise au niveau européen, nous avons calculé la différence entre les disponibilités (production + importation) et l'utilisation normale des vins (consommation + exportation + autres usages), qui donne le surplus potentiel sur le marché communautaire, c'est-à-dire ce qu'il faudrait éliminer du marché pour pouvoir retrouver l'équilibre (graph. 66). Cette méthodologie est largement utilisée dans le raisonnement des justifications de la réforme de l'OCM vin élaborée par la Commission. Les critiques de cette méthode sont analysées dans le chapitre suivant. Par contre, pour mieux comprendre les raisonnements présentés par ces études, on reprendra ici la même méthode de calcul pour la période allant de 1998 à 2005.

Les données montrent qu'effectivement le surplus a considérablement diminué entre 2000 et 2004 au niveau européen, mais qu'il a augmenté à nouveau du fait de la forte récolte 2004, alors que les utilisations normales restent quasiment stables depuis 2001. Pendant cette période, le stock initial en Europe a diminué après une forte progression en 2001 et a reculé presque au niveau du début de la campagne 2000. En particulier les stocks de v.q.p.r.d. se sont accumulés et ont augmenté considérablement entre 1998 et 2002, puis la tendance inverse est apparue. Dans le cas des vins de table, grâce aux distillations appliquées et aux petites récoltes de 2002 et 2003, les stocks chutent significativement entre 2001 et 2004. Ils rejoignent le niveau de l'année 2000. Ainsi donc c'est une partie des v.q.p.r.d. qui souffre du surplus sur le marché. Si on considère également la distillation financée par le FEOGA, on peut constater que durant les campagnes 1999/2000, 2000/2001 et 2004/2005, les distillations d'intervention n'ont pas pu apurer le marché. Mais les États membres dépassent la crise de la forte récolte de la campagne 2004/2005 différemment.

Le surplus en Espagne augmente depuis 1996, à un rythme plus régulier dans le cas des VDT et plus fluctuant dans le cas des v.q.p.r.d. pour lesquels on constate une augmentation en 2003/2004 et 2004/2005 (graph. 68, graph. 69 et graph., 70). La distillation a diminué fortement le surplus qui pèse sur le marché. Au niveau des prix, on peut constater qu'après une chute considérable entre 2000 et 2001 (2,30 EUR/% vol/hl pour les vins rouges et 2,90 EUR/% vol/hl pour les vins blancs) par rapport à 1999 (4,50 EUR/% vol/hl en rouges, 3 EUR/% vol/hl en blancs), les prix ont remonté jusqu'à la fin de l'année 2003 (3,7 EUR/% vol/hl). Une nouvelle érosion a ensuite amené les prix à 2,60 EURO/% vol/hl pour les vins rouges et 1,90 EUR/% vol/hl pour les vins blancs à la fin de la campagne 2004/2005. On peut donc estimer que l'Espagne est relativement bien sortie de la crise générée par la forte récolte de 2004, et que les distillations d'alcool de bouche et de crise ont bien rempli leur rôle sur ce marché. Ces mesures furent en effet capables d'arrêter la chute significative des revenus des producteurs par le niveau des prix de l'alcool de bouche et de l'alcool de crise.

Le surplus en France a diminué considérablement entre 2000 et 2003 après le pic de la campagne 1999/2000, puis une forte croissance a été enregistrée en 2004/2005. On peut constater une forte fluctuation dans le cas des v.q.p.r.d. et des vins de table (graph. 68, graph. 69 et graph. 70). En 2004/2005 les distillations n'ont pas éliminé les excédents du marché. Cette situation a généré une chute significative des prix des vins de table. Au début de l'année 2004 le cours sont à 4,6 EUR/% vol/hl pour les rouges et 4,7 EUR/% vol/hl pour les blancs. Ils s'effondrent pour atteindre à la fin de campagne 2004/2005, respectivement 2,90 EUR/% vol/hl (rouges) et 3,40€/ %vol/hl (blancs), entraînant la chute du revenu des producteurs.

Dans le cas des vins AOC, les régions ne sont pas touchées de la même façon par la crise⁽¹⁰⁾. En Côtes du Rhône et en Languedoc, les prix des vins AOC ont diminué de 50 %. En conséquence, les interprofessions ont pris un ensemble de dispositions en vue de rétablir les revenus des producteurs par un relèvement des prix: distillation de crise, réserve qualitative, limitation des rendements, reclassement des vins AOC génériques en vins de pays plus rentables du fait de rendements plus élevés, renforcement des promotions au niveau interprofessionnel et des entreprises. Ce type de mécanismes de gestion de marché vient d'être mis en œuvre par l'Association interprofessionnelle des vins de table français (ANIVIT).

Entre la baisse de la consommation et l'érosion de l'exportation de 2003-2005 d'un côté et la forte production de l'autre, les distillations n'ont pas pu éliminer suffisamment d'excédents du marché. La mévente a conduit à demander une distillation de crise de 1,5 Mio hl pour les vins AOC en 2004/2005 et de 3 Mio hl, répartis à parts égales en vins AOC et en vins de table, en 2005/2006. Simultanément la France a demandé des arrachages primés en 2006 pour un montant de 15 000 ha. Cette mesure n'était plus utilisée avec une telle ampleur depuis 1995.

Le surplus de l'Italie augmente depuis 1998, à l'exception de l'année 2002 qui connaît une petite récolte (graph. 74, graph. 75 et graph. 76). Le problème du surplus touche plutôt les vins de table alors que les v.q.p.r.d. sont en équilibre. Le marché a été bien apuré par les distillations entre 1999 et 2002. Par contre en 2003 et 2004, malgré les distillations, le marché reste excédentaire. Les prix chutent considérablement au début de l'année 2005, passant de 3,50 EUR/% vol/hl à 2,70 EUR/% vol/hl dans le cas des vins rouges. Les prix des vins blancs diminuent de 2,90 EUR/% vol/hl à 2,30 EUR/% vol/hl Cette situation a généré une baisse du revenu des producteurs. Mais avec la flexibilité des rendements et avec les distillations d'alcool de bouche et de crise mises en place, les producteurs italiens ne furent pas autant touchés que les producteurs français.

Si on compare les trois grands producteurs européens, la France a subi le plus fortement la crise et a le plus de mal à s'en sortir (graph. 71, graph. 72 et graph. 73). Parmi les trois pays, la France est le seul à avoir mis en place la procédure d'arrachage définitif des vignobles. Parmi les autres États membres producteurs, le Portugal a pu garder l'équilibre sur son marché. La crise est apparue également en Grèce (graph. 77, graph. 78 et graph. 79) où le surplus augmente depuis 1998, du fait de l'excédent de vins de table insuffisamment absorbé par les distillations. Les v.q.p.r.d. sont en quasi-équilibre. Parmi les nouveaux États membres, la Hongrie a subi une crise conjoncturelle en 2004-2005 due à la forte récolte, aux stocks élevés en début de campagne et à la baisse des utilisations, essentiellement l'exportation (graph. 80). C'est la raison pour laquelle la Hongrie a demandé un volume de 500 000 hl pour la distillation de crise. Mais la décision n'ayant été prise qu'en octobre 2005 et qu'entre temps la récolte a fortement diminué à l'automne 2005 (3 Mio hl), les producteurs n'ont distillé que 45 000 hl. L'excédent a disparu du

¹⁰ Montaigne, É., «Le marché vitivinicole et la crise en 2005», In: Montaigne, E., et Couderc, J.-P., et d'Hauteville, F., et Hannin, H., édit., *Bacchus 2006: Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, 2005, Paris, Chap. 1, p 1-18.

marché, mais les prix n'ont que peu augmenté à la fin de l'année 2005 avant de décliner à nouveau. La baisse de rentabilité induite a poussé les producteurs à demander l'arrachage de 4000 ha en 2006.

Enfin, l'analyse des surplus nous rapproche des conclusions développées dans la partie suivante, à savoir que le caractère facultatif de la distillation de crise, son caractère insuffisamment incitatif en prix et sa mise en œuvre tardive, ne lui permettent pas d'atteindre l'objectif assigné par l'OCM.

Partie 2: Evaluation des défaillances des mécanismes de l'OCM vin

Chapitre 1: Les objectifs de l'actuelle OCM

Les lignes directrices de l'OCM n'ont pratiquement pas changé depuis la réforme de 1976. Par le règlement (CE) n° 1493/1999, la politique agricole dans le secteur vin vise toujours à stabiliser les marchés et à rechercher un niveau de vie équitable pour les producteurs, en favorisant une politique de qualité. Pour cela elle recherche donc un meilleur équilibre offre-demande, à exploiter les marchés en expansion, à améliorer à long terme la compétitivité du secteur, à éviter de faire de l'intervention un débouché artificiel pour les productions excédentaires, à maintenir le débouché de l'alcool de bouche, à tenir compte de la diversité régionale, à reconnaître le rôle des Groupements de Producteurs et des organisations de filière.

Pour la gestion du potentiel de production, l'interdiction de toutes plantations nouvelles est maintenue jusqu'à la fin de la campagne 2009/2010. Un système de réserve de droits est mis en place dans l'objectif de ne plus perdre de potentiel de production et de favoriser les transferts de droits. Des droits de plantations nouvelles sont accordés à concurrence de 1,5 % pouvant aller jusqu'à 2 % des superficies européennes, soit 68 000 ha prévus de 1999 à 2003. Ils sont octroyés par les États membres aux exploitants, pour les superficies destinées à la production de v.q.p.r.d. ou de vin de table désignés par une indication géographique. L'aide à l'arrachage est maintenue, mais les modalités d'application sont définies dans chaque État. Le rôle dévolu à cette prime d'arrachage a changé car il ne s'agit plus d'éliminer un excédent structurel en relation avec la mise en œuvre de la distillation obligatoire, mais simplement d'éliminer les productions sans débouché. Rappelons que la mise en place de l'OCM de 1999 s'est faite dans un contexte d'équilibre sur le marché.

La politique d'aide à la restructuration est poursuivie dans l'objectif de mieux adapter l'offre à la demande au niveau qualitatif. L'aide doit faire l'objet de cofinancements nationaux à hauteur de 50 % (25 % dans les zones Objectif 1 des fonds structurels). Des modalités spécifiques sont prévues pour l'arrachage anticipé (dit RQD, reconversion qualitative différée). La contrepartie de cette mesure reste la tenue d'un cadastre viticole (inventaire).

En matière d'intervention sur le marché, le régime est simplifié. L'aide au stockage est maintenue, de même que les distillations des vins issus de variétés à double fin, les prestations viniques (distillations des sous-produits), l'aide à l'utilisation des moûts concentrés. Les distillations obligatoires, de garantie de bonne fin, préventive et de soutien, disparaissent au profit d'une distillation de crise et de la distillation d'alcool de bouche. La distillation de crise devient facultative et exceptionnelle, attribuée au cas par cas. À bas prix, elle ne doit plus favoriser un débouché spécialisé.

Par ailleurs, la Commission a mis en place un règlement horizontal pour organiser à l'échelle communautaire des moyens de diffusion et de promotion des produits agricoles, dont le vin, sur les pays tiers.

Globalement, l'OCM maintient une réglementation spécifique au secteur vin, favorisant l'orientation qualitative tout en cherchant à minimiser les contradictions avec les règles de l'Organisation mondiale du commerce. Cet objectif se traduit par la disparition du prix d'orientation, la suppression de la distillation obligatoire et la réduction des restitutions à l'exportation.

Chapitre 2: La gestion du potentiel de production

1. L'arrachage et les plantations nouvelles

La nouvelle OCM de 1999 a permis la distribution de nouveaux droits de plantation tout en maintenant l'interdiction de plantation (artifice pour établir un contrôle des superficies). Elle a succédé à une politique de réduction drastique des superficies par un arrachage primé, afin d'éliminer la surproduction sur le marché dans les années quatre-vingt et jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix. L'évaluation faite par l'étude Innova⁽¹¹⁾ est très positive pour cette période puisqu'elle reconnaît l'élimination de 500 000 ha en Europe, correspondant à un éventuel surplus de production annuel estimé à 25 Mio hl.

La critique du rapport Innova porte sur la distribution de nouveaux droits de plantations dans le cadre de la nouvelle OCM et l'accroissement complémentaire par des plantations illicites. De fait, l'arrachage primé n'a plus été beaucoup utilisé. Comme le suggérait l'OCM cette intervention a été réservée à l'élimination des seuls vignobles inadaptés à la demande (graph. 3). Même si, ex-post, nous partageons l'avis des évaluateurs sur cette distribution excessive de droits, nous pouvons tout de même inscrire à la défense du législateur que ces mesures ont été décidées après une succession de petites récoltes. L'observation du marché avait fait dire à de nombreux analystes que la politique d'arrachage était allée trop loin et que l'on ne disposait plus assez de produits sur certains marchés, face à la concurrence des pays du nouveau monde. La difficulté vient du fait que la conception d'une partie des mécanismes d'intervention des OCM vin semble fortement influencée par l'appréciation des événements conjoncturels qui la précèdent, aux délais de publication des statistiques près. L'expérience du projet de réforme avorté en 1993 en est un autre exemple⁽¹²⁾.

En ce qui concerne les plantations illicites, le dossier est loin d'être complété et traité. Les explications de cette situation et de ces pratiques sont associées aux moyens et à la volonté politique d'un pays de faire ou de pouvoir faire appliquer la réglementation. Un avis légaliste soutiendrait une politique de sanction, un avis réaliste proposerait un compromis et une médiation. Les surfaces concernées sont considérables puisque le rapport Innova les évalue entre 40 000 et 70 000 ha. Le rapport de la Commission sur le sujet⁽¹³⁾ indique qu'elle ne disposait pas encore de toutes les données, en particulier pour l'Italie. À cette époque la Commission indique qu'il reste 94 200 ha à examiner sur les 148 000 ha présentés. Les experts italiens que nous avons consultés, indiquent qu'ils disposent encore jusqu'à fin 2007 pour régulariser la situation.

L'évaluation de l'étude Innova introduit également une limite en matière de rendements: la mesure d'arrachage ne contrôle pas l'évolution future des rendements des vignes restantes. Mais pour nous, une confusion demeure entre deux mesures à **effet synergique**: l'arrachage a été d'autant plus significatif dans les vignobles à haut rendement que la **distillation obligatoire** disposait d'une grille d'application fortement croissante avec le rendement agronomique

¹¹ Innova, *Ex-post evaluation of the Common Market Organisation for wine*, Final Report prepared for European Commission, DG Agriculture, Tender AGRI / EVALUATION / 2002 / 6, 2004, 203 p.

¹² Montaigne, É., 'The common market organisation for wine: Autopsy of a reform', In: Michael Tracy, editor: *CAP reform, the southern products*, Papers by southern European experts, Agricultural Policy Studies, Genappe, Belgium, 1997, December.

¹³ Commission des Communautés européennes, *Rapport de la Commission au Parlement Européen et au Conseil sur la gestion des droits de plantation* (chapitre 1 du titre II du règlement (CE) n° 1493/1999 du Conseil), Bruxelles, COM(2004) 161 final, le 12.3.2004.

parcellaire⁽¹⁴⁾. Ce fut notamment le cas en Languedoc-Roussillon où au-delà de 90 hl/ha, le taux de distillation obligatoire à bas prix était très élevé (jusqu'à 100 % de la récolte). La grille était un peu moins efficace en Italie, encore moins en Espagne où la faiblesse des rendements ne justifiait pas cette mesure. De fait, on appliquait un taux moyen régional qui n'avait qu'un effet de réduction de prix. Le montant de la prime était à lui seul suffisamment incitatif.

Le changement de politique a rendu beaucoup moins incitatif l'arrachage définitif et la disparition de la distillation obligatoire a permis aux vins de table de relever leurs rendements. Mais l'impact global a été très limité en France car les vins de table sans Indication Géographique ne représentent même plus 20 % de la production totale. Ces hausses de rendement étaient donc compensées par la poursuite de la restructuration en vins de pays et en vins d'appellation avec des rendements inférieurs. Le résultat a été encore plus marqué en Italie avec une baisse des rendements de 0,6 hl/ha. Ici encore le résultat moyen cache des situations contrastées. Les rendements les plus faibles se rencontrent en Italie du Sud. L'Italie a reconverti 80 000 ha sur la période 2000-2004. Mais d'une part les superficies totales en vigne sont mal connues du fait de nombreuses petites exploitations de polyculture et, d'autre part, de nouveaux vignobles «modernes» ont été établis. Statistiquement parlant, certaines tendances se compensent.

La distribution de nouveaux droits de plantation a été interrompue avec la prise de conscience du retour des excédents. Nous retiendrons, avec les évaluateurs, que l'impact de cette mesure n'a pas été suffisamment anticipé.

2. La restructuration du vignoble

Le changement de tendance dans les rendements a été significatif essentiellement en Espagne. La reconversion qualitative du vignoble s'y est engagée soit par des plantations illicites, sans subventions, soit par la mise en place des aides à la restructuration: c'est le pays qui a le plus utilisé cette mesure. Il a reconverti 85 000 ha sur trois campagnes (2000-2003), soit en moyenne 2,5 % de son vignoble chaque année. Castilla-La Mancha a été la région la plus utilisatrice de la mesure avec 34 813 ha soit 41,2 % du total. Dans ce vignoble on a remplacé des vignes extensives à faible rendement par des vignes à rendements beaucoup plus élevés, en cépages rouges, modernes, palissées, conduites à l'irrigation au goutte à goutte. C'est ainsi que l'on peut expliquer l'effet de cette mesure sur la croissance de la production et donc le fameux surplus. Il nous faut souligner, de plus, que ces vignobles ne sont entrés en production que récemment ou même ne sont pas encore totalement en production, ce qui devrait encore accentuer la tendance. Une meilleure prise en compte de ces mécanismes serait possible avec un suivi plus étroit des évolutions des programmes de mise en œuvre de la restructuration aux niveaux régionaux: superficies, systèmes de production, rendements, qualité.

La politique de gestion du potentiel de production a été marquée par une succession de «*stop and go*». Elle n'a pas anticipé l'effet, sur la production, de la reconversion qualitative espagnole (et probablement une partie de l'Italie du Sud) avec ses accroissements de rendements induits. Le modèle de reconversion était un modèle basé sur le suivi d'une politique de qualité associée à la baisse des rendements obtenus avec des cépages améliorateurs (modèle languedocien). La mise en œuvre simultanée d'un arrachage définitif et d'une reconversion de type languedocien accélérerait la réduction de la production. La distribution de droits de plantations nouvelles et la reconversion de type Castilla-La Mancha, accéléreraient la croissance de l'offre.

¹⁴ Montaigne, É. and Chevrier, J.-G., 1993, *Impact des mesures d'intervention communautaires sur le revenu des viticulteurs*, Rapport de synthèse réalisé dans le cadre du contrat d'étude CEE DG VI - Agro-Etudes, Montpellier, ENSAM, 75 p. et Rapport pour la Commission des Communautés européennes, 190 p. + ann.

Chapitre 3: Les interventions sur le marché

1. La méthode d'évaluation du surplus

La question de la méthode de calcul du surplus est d'une grande importance. Plusieurs méthodes sont en effet utilisées au niveau des experts. Nous avons étudié celles de la Commission, de l'Onivins⁽¹⁵⁾ et de Jean Dubos⁽¹⁶⁾. Nous voudrions ici souligner que (1) sur la période de l'évaluation de l'OCM vin (1999-2005), les experts s'accordent sur l'estimation d'un surplus annuel moyen de type 1 de 24,0 Mio hl et de type 2 de 12,7 Mio hl⁽¹⁷⁾, en considérant les 11,4 Mio hl destinés à l'alcool de bouche comme un débouché normal; (2) ces surplus sont très inégalement répartis et proviennent des fortes récoltes de 1999 et 2000, puis de celle de 2004; (3) les modalités d'intervention de la Commission se traduisent par un **apurement incomplet du marché** tout au long de la période, ce qui accentue l'importance du surplus de la dernière campagne qui, associé à des stocks de début de campagne élevés, renforce son impact négatif sur les prix.

La Commission calcule un écart entre l'offre (la production et l'importation) et les utilisations (consommation directe + exportations + autres usages (i.e. brandies, vins de liqueur, vinaigres, vins aromatisés et distillation des sous-produits)). Ce premier calcul fournit ce que le rapport Innova dénomme le surplus 1, c'est à dire le surplus sans la distillation d'alcool de bouche. Si l'on estime que l'alcool de bouche constitue un débouché «normal», nous obtenons alors un surplus 2 (plus faible). Lorsque le calcul est réalisé en moyenne, sur 6 années⁽¹⁸⁾, l'excédent apparaît bien. La Commission a conclu que ce surplus s'accumule dans les stocks privés et finit par déprimer la situation du marché du vin et donc les prix.

Mais ce raisonnement en moyenne ne tient pas compte des stocks, ni des «pratiques» d'intervention de la Commission sur le marché. Or ce sont bien les **disponibilités** (Stock + production + importations) qui pèsent sur le marché et donc sur les prix. En réincorporant les variations de stocks, l'Onivins-Viniflor réalise l'estimation de ce qu'il qualifie de «degré d'apurement» du marché. Il s'agit ici d'estimer la quantité de vin qui n'a pas trouvé de débouché au cours d'une campagne. Pour ce faire, il calcule une variation de stock entre le niveau de début de campagne et le stock moyen. Cette méthode permet d'estimer le niveau d'intervention de distillation de crise qui aurait été nécessaire pour «stabiliser le marché». Cette estimation permet de faire apparaître l'effet cumulatif d'une **intervention annuelle insuffisante**. Sur l'ensemble de la période, ce sont en moyenne 7 Mio hl par an qui n'ont pas été éliminés. **Ce calcul constitue une critique assez forte des modalités de gestion du marché par la Commission: l'intervention annuelle insuffisante se traduit par une dégradation progressive de l'équilibre. Elle aboutit, lors d'une campagne exceptionnelle, à une situation catastrophique sur le marché interprétée comme une surproduction structurelle.** De plus l'évaluation démarre après des campagnes de forte récolte (1999 et 2000) qui ont également pesé sur la situation du marché.

La méthode mise en œuvre par le professeur Jean Dubos se fonde sur une approche statistique classique de lissage des données par l'utilisation des moyennes mobiles (sur cinq ans pour les

¹⁵ Onivins: Office national interprofessionnel des vins, organisation française devenue Viniflor en 2006, Office national interprofessionnel des vins, des fruits et légumes et de l'horticulture.

Patrick Aigrain, communication personnelle.

¹⁶ Dubos, J., «Notre analyse de la crise», *Eurowine*, n° 28, février-mars 2006, p. 49-61.

¹⁷ Innova, 2004, Final report, op.cit., p. 57.

¹⁸ Commission des Communautés européennes, *Vin: Économie du secteur*, Direction Générale de l'Agriculture et du Développement Rural, Bruxelles, Document de travail, février 2006, 156 p., p. 8-9.

surfaces, sur sept ans pour les productions). Les éléments du bilan sont ceux de la Commission, avec des estimations complémentaires pour les dernières années. Il estime que «l'excédent structurel de production paraît tendre à se réduire sans toutefois disparaître»⁽¹⁹⁾. Cette méthode a l'avantage de prendre en compte la grande variabilité des récoltes. Elle souligne ainsi la difficulté d'établir à un moment donné une estimation précise des parts relatives de l'excédent conjoncturel et de l'excédent structurel.

L'évaluation d'un surplus structurel est méthodologiquement difficile. L'analyse du surplus global annuel montre que l'apurement des marchés n'a jamais été complet. Ce surplus s'accumule pour peser fortement sur le marché en cas de forte production.

2. Le régime des distillations

• L'ensemble des distillations

Nous voudrions critiquer ici l'affirmation selon laquelle les crises à court terme ne sont pas résolues par les distillations d'intervention qui ne provoqueraient pas un redressement des prix⁽²⁰⁾. La remarque ne constitue pas une vraie réponse au caractère supposé inefficace de la méthode: tout d'abord le niveau de hausse des prix (ou de moindre baisse) dépend du volume effectivement distillé. Si celui-ci est insuffisant, les prix ne vont pas remonter. Or nous avons vu ci-dessus que la Commission n'a jamais totalement apuré le marché. Le résultat n'est donc pas surprenant. Ajoutons également que l'effet de l'intervention va dépendre de la sensibilité des importations à cette réduction de l'offre, elle-même liée aux prix des produits concurrents et à leur substituabilité. Il faudrait pour cela calculer des élasticités d'importation, ce qui est méthodologiquement difficile à réaliser pour un marché très segmenté. Cette remarque est elle-même nuancée au niveau régional. En effet, dans ses annexes, le rapport montre que les régions ayant eu recours de façon importante aux distillations, les Pouilles et la Sicile en Italie (graph. 74, grap. 75 et graph. 76, tableau 92), ont vu leurs prix augmenter. Le mécanisme fonctionne donc bien dans le cas de marchés assez peu concurrents.

Pour que l'effet revenu soit efficace, il faut que le volume distillé soit suffisant et que les importations n'augmentent pas en conséquence.

• Distillation d'alcool de bouche

Nous voudrions tout d'abord commenter et discuter les appréciations faites sur ce régime de distillation par le rapport d'évaluation Innova, et repris par la Commission

La première remarque concerne l'effet des distillations sur les importations: il est indiqué que les importations sont **indirectement soutenues**. Nous touchons ici une remarque concernant toutes les bases de l'intervention sur le marché, dans le cadre de l'OCM vin: chaque fois que survient une surproduction, l'élimination d'une partie de la production, que ce soit par le stockage, par la distillation ou par l'arrachage, réduit l'offre européenne et réduit la pression sur le marché sur lequel interviennent, de manière croissante, tous les pays du monde. C'est un phénomène classique de *free-riding*: la régulation portant sur une partie des acteurs bénéficie à l'ensemble des acteurs. L'efficacité de la méthode d'intervention qu'est la distillation, est donc remise en cause par l'absence de protection ou de cloisonnement entre deux ensembles de

¹⁹ Dubos, J., «Notre analyse de la crise», *Eurowine*, n° 28, février-mars 2006, p. 49-61, p. 49.

²⁰ 'Econometric analysis of the impact of distillation quantities on average national table wine market prices did not reveal any price enhancing effect of the distillation measures'. Innova, 2004, Final report, op. cit., p. 86.

production ayant des règles différentes. **Il y a bien incompatibilité entre intervention et ouverture des marchés.**

La deuxième remarque concerne l'affirmation selon laquelle les distillations d'alcool de bouche procurent un revenu significatif pour certains producteurs, notamment en Espagne. Effectivement, le prix d'intervention de 2,5 EUR/% vol/hl, correspondant à l'ancien niveau de la distillation préventive à 65 % du prix d'orientation (avant 1999), est supérieur au prix atteint l'année de surproduction par les vins de table, en particulier les vins blancs. Ce prix fonctionne donc comme un prix plancher, mais à un niveau que l'on peut considérer comme très bas. Peut-on considérer ce prix comme rémunérateur? De façon complémentaire, les modalités d'application de cette mesure ont limité la proportion de vin que peut livrer à cette distillation chaque producteur, à 40 % de sa production individuelle de 2000 à 2002, puis à 25 % après 2002. **L'effet prix plancher est donc amorti puisqu'il ne porte que sur une faible partie de l'offre. L'effet mécanique de soutien du revenu correspond donc à un quart de la différence entre le prix du marché et le prix de la distillation, sans toutefois tenir compte de l'effet de «soulagement de l'offre globale». Enfin, il nous semble contradictoire de critiquer d'un côté l'insuffisante remontée des prix et, de l'autre côté, l'aspect rémunérateur de la distillation.**

Troisième remarque: ce mécanisme inciterait à l'obtention de plus grands rendements. Cette affirmation est contraire aux faits observés, car ce sont justement les vignobles extensifs à faible rendement mais à coût très bas qui livrent ces vins (Espagne, Castilla-La Mancha et Italie). L'augmentation de rendement est liée à la reconversion du vignoble avec des techniques plus productives, notamment l'irrigation. Mais les coûts beaucoup plus élevés destinent ces produits à des marchés plus rémunérateurs, alors que les prix extrêmement bas ne peuvent attirer ces producteurs (²¹).

Quatrième remarque: l'accusation d'encouragement à maintenir des excédents structurels est particulièrement ambiguë. Nous pensons que l'OCM de 1999 a mis en place cette distillation pour justement maintenir ce débouché considéré comme normal, à savoir le marché de l'alcool de bouche issu du vin. **À la différence de la distillation préventive qui la précédait, la distillation d'alcool de bouche ne doit donc pas être considérée comme une distillation de régulation conjoncturelle du marché.** Le budget consacré à cette intervention doit être apprécié comme le soutien à un **débouché subventionné**. C'est l'isolement de ce marché qui nous semble problématique car ce système interdit à la plupart des alcools issus des autres distillations de revenir vers le marché de l'alcool de bouche avec un niveau de valorisation plus élevé que les débouchés industriels. De plus, le volume de ce débouché est directement lié au niveau du prix de l'alcool mis sur le marché. Une baisse de l'aide se traduirait par une hausse du prix de vente qui réduirait dans des proportions difficiles à évaluer la consommation d'alcool d'origine viticole. On ne peut donc pas parler d'un «encouragement» mais **plutôt de l'organisation d'un marché secondaire.**

Il serait possible de supprimer cette aide. Pour répondre à ce changement de prix induit, il faudrait également supprimer une partie de l'offre devenue structurellement excédentaire par l'arrachage de surfaces à cibler chez ces producteurs de distillation d'alcool de bouche. C'est un choix politique. Cette remarque nous amène à souhaiter une évaluation complète des marchés

²¹ Castillo, J.S., (coord.), *Crisis del mercado del vino y OCM en crisis, El mercado del vino: Reflexiones y propuestas de futuro*, Servicio de Publicaciones de UCLM, Albacete., 2003.

Pomarici, E., et Boccia, F., 'La filiera del vino in Italia: struttura e competitività', In: Cesaretti, G.P., et Green, R.; et Mariani, A. et Pomarici, E., *Il mercato del vino: tendenze strutturali e strategie dei concorrenti*, FrancoAngeli, Milano, 2006, p. 142-189.

Pomarici, E., et Sardone, R., *Il settore vitivinicolo in Italia: Strutture produttive, mercati e competitività alla luce della nuova OCM*, Inea, Roma, 2001, Studi e Ricerche.

des alcools de bouche, en particulier les fonctionnements des élasticités-prix croisées entre les alcools de bouche de diverses origines, pour mieux comprendre les effets induits par une telle décision. De plus, il semble que nous manquions cruellement de statistiques et d'informations sur les besoins des marchés européens. Une remarque complémentaire du rapport confirme cette opinion quand il affirme que cette mesure protège ce marché des producteurs de vins localisés en dehors de l'Europe, concurrents à bas prix.

La distillation d'alcool de bouche représente un débouché normal mis en place par l'OCM. Il a peu d'impact sur les excédents. Les volumes et les coûts associés de l'intervention dépendent de la place que l'OCM veut donner à ce débouché. Ce dernier peut être maintenu, réduit ou supprimé. L'impact sur les surfaces et les vignobles dépendra de la substitution des alcools d'autres origines (autres matières premières et pays tiers) sur le marché.

- **La distillation de crise**

La distillation de crise a été ouverte ponctuellement à la demande des États membres. Les volumes ont été significatifs les années excédentaires (6,5 Mio hl en 2001/2002; 6,7 Mio hl en 2002/2003; 5,8 Mio hl en 2004/2005); soit un peu moins de 4 Mio hl/an en moyenne sur cinq années. Cette distillation concerne aussi bien les vins de table que les v.q.p.r.d. (1,5 Mio hl en 5 ans). Son prix reste élevé, bien que légèrement inférieur à celui de la distillation d'alcool de bouche. Le rapport Innova critique son coût au même titre que pour la distillation d'alcool de bouche.

Nous pensons que cette distillation contient dans son principe même des difficultés de mise en œuvre. En effet la souscription volontaire provoque un effet de *free riding*: de nombreux viticulteurs ne livrent pas à la distillation. Ils attendent la remontée des cours associée à la distillation réalisée par d'autres. La conséquence en est souvent la livraison d'un volume insuffisant (Cf. part. 1, chap. 7). De plus la mise en œuvre tardive se traduit généralement par l'impossibilité de redresser les prix en début ou en cours de campagne. De même l'ajout d'une aide nationale est soumise à l'accord de Bruxelles. Les gestionnaires du marché sont pris entre le marteau et l'enclume: d'un côté un prix trop élevé inciterait des producteurs à produire pour la distillation, ce qui n'est pas souhaité et de l'autre, un prix trop faible est insuffisamment incitatif pour éliminer du marché une quantité suffisante. La seule pratique de gestion possible consiste à attendre une forte dégradation des prix (laisser «pourrir» la situation) pour que les producteurs soient obligés de souscrire, mais l'objectif de soutien des revenus ne fonctionne plus. Les questions concernant l'équilibre sur le marché de l'alcool de bouche se posent dans les mêmes termes.

Il nous semble donc que pour régulariser le marché, il faut soit appliquer de façon plus efficace le système de distillation de crise actuel en le rendant obligatoire et en le mettant en œuvre rapidement, soit en revenant aux mécanismes progressifs d'intervention: distillation préventive, distillation obligatoire et distillation de soutien de l'ancienne OCM, soit enfin en changeant de système. L'intervention en amont par la vendange en vert mérite d'être évaluée. D'autres systèmes tels que la mise en réserve obligatoire, au sein d'organisations de producteurs pourraient également être envisagés (Cf. part. 3 et part. 4).

- **La distillation des sous-produits dite prestations viniques**

La distillation des sous-produits a, de tout temps, été présentée comme une mesure importante pour **assurer la qualité des vins**. Elle fait tellement «partie du paysage» depuis 1936 en France que l'on ne s'est plus interrogé sur le taux optimal. En effet le taux dépend des conditions

techniques du moment et il a été établi en intégrant un **objectif économique malthusien**. Les avis divergent sur sa nécessité, en particulier dans la vinification en blancs. Le taux appliqué en rouges est également parfois discuté. Dans tous les cas, son coût semble très élevé. Par exemple pour un vin de table rouge français de dix degrés avec un prix en vrac de 45 EUR/hl, on dépense 15 EUR/hl (6 EUR/hl pour l'achat des sous-produits et 9 EUR/hl pour le stockage et la vente de l'alcool destiné à la carburation ou à d'autres usages industriels) soit 33 % du prix de vente du vin. Cela représente 20 % (200-230 Mio EUR/1 200 Mio EUR) du budget total de l'OCM. Avec cette mesure, on retire du marché à peu près 6 Mio hl de vin par an, ce qui représente 3 % de la récolte. La dépense est disproportionnée pour le retrait de ces produits. Ce déséquilibre provient essentiellement du coût de «dégagement» de cet alcool excédentaire sur le marché mondial de l'alcool industriel à un prix dérisoire par rapport à la dépense communautaire, mais ce point peut être reconsidéré (Cf. part. 3).

L'aide à cette distillation pourrait donc être supprimée comme le propose la Commission, tout en maintenant l'obligation de mise en œuvre à un taux révisé selon des normes techniques (effet qualité). Par contre le manque à gagner d'une non-intervention pourrait être compensé par la démarche réglementaire d'autoriser la vente sur le marché de l'alcool de bouche de ces alcools de lies et de marcs. Ces débouchés existent déjà pour les alcools de marcs d'appellation (marc de Bourgogne par exemple) et la Grappa italienne. Ici encore, l'interférence avec le fonctionnement du marché des alcools mériterait une analyse complémentaire approfondie.

- **La distillation des vins issus de cépages à double fin**

La distillation des vins issus de cépages à double fin n'est plus appliquée qu'en France pour les seuls vins aptes à la production de Cognac et d'Armagnac. Le mécanisme est efficace grâce à l'existence du système des «quantités normalement vinifiées». Les volumes mis en œuvre sont en décroissance. Le prix payé est bas, ce qui est justifié par l'existence d'une autre rémunération (Cognac). Cette distillation est en voie de disparition (Cf. part. 3).

3. Les contrats de stockage

Les contrats de stockage ne posent pas de problème à la Commission, ni aux évaluateurs. Ils jouent leur rôle de stabilisateur de prix même si l'évaluation est difficile, globalement et indépendamment des autres mesures d'intervention. Son coût est jugé modéré (5 % du coût budgétaire de l'OCM). La seule demande de flexibilité de mise en œuvre sur la durée (actuellement de 9 mois) est de bon sens. Le stockage inter campagne régulant l'offre et la demande devrait être la seule mesure existant sur un marché équilibré à long terme. Le stockage privé étant inefficace dans ce cas, l'intervention publique est nécessaire. La véritable incertitude porte sur les volumes à stocker en relation avec les fluctuations, même conjoncturelles de la récolte. En moyenne ⁽²²⁾ le volume stocké ne dépasse en effet guère plus de 30 % de la variation de la production (sauf en 2000-2001 avec 45 %). Il serait important de raisonner ces besoins en l'absence des autres interventions par les distillations.

²² Innova, *Ex-post evaluation of the Common Market Organisation for wine*, Annex prepared for European Commission, DG Agriculture, Tender AGRI / EVALUATION / 2002 / 6, 2004, 479 p., p. 247

4. Les aides à l'utilisation des moûts concentrés (MC) et des moûts concentrés rectifiés (MCR)

Cette aide est justifiée en vue de respecter la «loi unique»⁽²³⁾. L'idée consiste à mettre le coût de l'enrichissement au même niveau pour tous les viticulteurs. Cette décision ne dit rien sur le choix à effectuer. Jusqu'à présent, la pression politique des régions utilisatrices du saccharose a été suffisante pour maintenir cette «compensation». Si, d'un point de vue technique, l'enrichissement est justifié par les fluctuations des conditions climatiques, d'un point de vue économique, rien ne justifie le choix de l'une ou de l'autre méthode si ce n'est l'écart de coût de la matière première. Réduire la dépense budgétaire est possible en supprimant l'aide et en choisissant une seule méthode. Le choix de cette méthode est lié au niveau de coût (estimé par le montant de l'aide) et aux débats sur les normes, en particulier à l'OMC. Les pays du nouveau monde interdisent l'usage du saccharose. Ce choix peut être justifié par la définition du vin obtenu sans ajouts de produits exogènes.

Chapitre 4: Pratiques œnologiques et spécification des produits

Le débat autour des pratiques œnologiques est directement lié à la compétition avec les pays du nouveau monde. En effet des pratiques comme l'usage des copeaux, le coupage avec des vins ou des moûts, des pays tiers ou des autres régions (règle des 85 % du cépage - 85 % du millésime), les méthodes d'enrichissement ou l'aromatisation, ont un impact majeur sur la compétitivité des entreprises et de leurs produits. Certaines de ces contradictions sont déjà levées par la législation récente comme dans le cas des copeaux. Mais une dizaine d'années a été nécessaire pour convaincre et mettre en œuvre la nouvelle réglementation, laissant libre champ à la concurrence durant cette période. Les méthodes d'enrichissement ou de désalcoolisation sont encore très différentes dans la pratique. Ces questions comportent des dimensions techniques qui dépassent l'ambition de ce rapport. Mais il semble que des compromis soient possibles à travers un vrai débat sur la définition du produit au sein de l'une ou l'autre des institutions: OCM, Codex alimentarius, OMC.

Chapitre 5: Commerce avec les pays tiers dans le contexte de l'OMC

Les restitutions dans le cadre des aides à l'exportation ne représentent plus que 2 % du budget de l'OCM vin (moyenne 2001-2003). Ce montant ne constitue donc plus un enjeu majeur des futures négociations. Elles ne concernent que des vins de table sur certaines destinations, essentiellement l'Afrique. Les quantités aidées représentent tout de même 18 % des exportations communautaires, soit 2,3 Mio hl, pour un budget de 20 à 25 Mio EUR.

La question principale concerne la sensibilité de ces exportations à une augmentation des prix proportionnelle aux aides supprimées. Les dix euros versés en moyenne par hectolitre peuvent représenter jusqu'au tiers de ce prix. L'élasticité prix dans ces pays peut être suffisamment élevée pour perdre une grande partie de ce débouché.

²³ Ce terme fait référence au rapport Muret-Labarthe établi dans les années 70 justifiant la demande des viticulteurs du Midi de la France de ne pas être pénalisés par l'interdiction de l'utilisation de sucre (saccharose).

Chapitre 6: Synthèse des critiques

Notre vision de l'évaluation de l'OCM vin est la suivante:

- Un certain nombre de critiques de l'OCM vin avancées par l'étude Innova et la Commission tiennent plus compte des modalités de mise en œuvre des mesures que des mécanismes propres à l'OCM existante: (1) ce n'est pas l'instauration des primes d'arrachage ou la reconversion qualitative qui posent problème, mais le fait de les utiliser trop ou insuffisamment, ou encore de ne pas tenir compte suffisamment des conséquences des décisions prises comme dans le cas de l'augmentation des rendements en Castilla-La Mancha et en Italie du Sud; (2) de même l'absence d'apurement des marchés laisse peser un excédent d'offre qui ne permet pas de rétablir les équilibres en termes de prix et de revenus; (3) l'efficacité et le coût des distillations proviennent du choix de politique économique réalisé antérieurement, à savoir approvisionner le marché de l'alcool à un niveau donné de quantité et de prix.

L'évaluation des «disfonctionnements» de l'OCM doit plutôt mettre en perspective l'adaptation des mécanismes: (1) soit au changement des objectifs de la politique agricole commune ou viticole (environnement, contraintes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), développement rural); (2) soit aux nouvelles contraintes budgétaires (réduction des dépenses, arrivée de nouveaux États membres); (3) soit à l'évolution de la concurrence mondiale avec la domination des pays du nouveau monde. **En effet il nous semble difficile de maintenir des mécanismes classiques d'intervention sur le marché par une régulation de l'offre, alors qu'il n'existe pratiquement plus de barrières tarifaires aux échanges. Il nous paraît essentiel, dans l'actuel projet de réforme, de poser et de hiérarchiser clairement les objectifs et les moyens avant de faire disparaître tel ou tel outil existant.**

Partie 3: Examen critique des propositions de réforme de l'OCM vin mise en place par la commission dans sa communication

Chapitre 1: L'arrachage

L'arrachage proposé par la Commission dans son projet de réforme est certainement la mesure qui a provoqué le plus de réactions négatives de la part des professionnels de tous les pays viticoles européens. La Commission propose en effet un arrachage de 400 000 ha dans les cinq ans, avec une incitation décroissante, ce qui représente 12 % du vignoble européen. Sur la base d'un montant moyen à l'hectare de 6 000 EUR, cette action représenterait deux années du budget actuel de l'OCM vin. Elle serait associée, rapidement ou plus tard, à la disparition des droits de plantation.

Les premières réactions, très vives et quasi unanimes, des Organisations Professionnelles, relayées par la presse, peuvent se comprendre par une perception apocalyptique de ce que leur réserve cette réforme perçue comme un «scénario catastrophe». C'est la disparition, l'élimination, la «mort» dont parlent les vignerons. Au-delà de cette expression émotionnelle bien compréhensible, quels sont les arguments développés et les faits mobilisables pour l'analyse?

1. L'inefficacité dans un marché mondial ouvert

La principale critique porte sur l'inefficacité à terme de la mesure (considérée par ailleurs comme d'un coût très élevé), dans un marché mondial ouvert. En effet, à partir des années quatre-vingt et jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix, l'Europe a rééquilibré son offre structurelle par l'arrachage. Dans le même temps, les pays du nouveau monde développaient leur vignoble pour satisfaire leur consommation intérieure et les exportations croissantes. De 1988 à 1996, l'Europe a arraché environ 500 000 ha puis a quasiment interrompu la démarche jusqu'à 2004-2005. Dans le même temps (1990-2005), l'Australie triplait son vignoble (+ 200 000 ha), les États-Unis augmentaient leur superficie d'un quart (+ 80 000 ha), le Chili de la moitié (+ 60 000 ha), l'Afrique du Sud de 25 % (+ 25 000 ha), sans oublier la Chine qui a triplé sa surface en vigne dans la période récente (+ 350 000 ha). Même si une partie de ces plantations est essentiellement tournée vers la consommation locale (Chine), une autre partie de la croissance de ces vignobles est venue accentuer la compétition mondiale sur les grands pays consommateurs (principalement le Royaume-Uni, les États-Unis, le Japon, le Canada et l'Europe du Nord). Il est donc fort probable que l'arrachage d'une partie du vignoble considéré comme excédentaire, ferait la place aux productions du «nouveau monde». La décision de la Commission favoriserait ou même accélérerait une «délocalisation» de l'activité de production. Il est donc illusoire de réguler le potentiel de production dans le cadre d'un marché mondial ouvert.

De plus le «nouveau monde» et plus particulièrement l'Australie, sont également en surproduction du fait de la forte récolte mondiale de 2004-2005. Ces pays n'ont pas le même mode de régulation des excédents de l'offre. En 2006, l'équivalent de 1,5 à 2 Mio hl de vins est resté sur pied ou n'a pas été ramassé. La crise n'apparaît pas dans le bilan viticole, mais elle est supportée par le producteur. L'Argentine et le Brésil transforment les excédents en moûts ou en moûts concentrés. Ils ne touchent pas à leur potentiel de production en attendant que la crise passe. **Tout signal de l'Europe indiquant sa volonté d'éliminer une grande partie de son vignoble constituera un message fort pour maintenir cette stratégie des nouveaux pays producteurs.**

2. Des réformes de l'OCM à contre-pied de l'histoire

L'OCM vin a eu des pratiques assez inconstantes dans sa gestion du potentiel de production. De 1980 à 1996, elle a procédé à l'arrachage tout en distribuant simultanément des nouveaux droits dans une proportion beaucoup plus faible (10 %) aux régions d'Appellation faisant l'objet d'une croissance de leurs débouchés, ce que lui avait déjà reproché à l'époque la cour des comptes européenne⁽²⁴⁾. Dans son projet de réforme de 1993, la Commission avait déjà préconisé l'intensification de l'arrachage en augmentant le montant de la prime. Or, deux ans plus tard le projet était abandonné par manque de vin et erreur d'anticipation. Dans la réforme de 1999, suivant trois années de petite récolte, la Commission distribue des nouveaux droits de plantation représentant 1,5 % du vignoble européen, 0,5 % restant en réserve. Les superficies augmentent donc de nouveau, associées à des plantations illicites (Cf. supra). À peine mise en place, la nouvelle OCM vin affronte une première surproduction mondiale en 2000 puis une seconde en 2004.

Sans sous-estimer les difficultés de prévision de l'offre à partir d'un niveau de potentiel donné, force est de constater que la confiance dans les affirmations actuelles sur l'importance de la superficie excédentaire peut être mise en doute. Il est en effet très difficile de faire une estimation correcte et convaincante de la part résultant d'un excédent structurel et de celle découlant d'une composante conjoncturelle. Les tentatives d'estimation utilisent des outils statistiques particulièrement frustrés et des données trop générales au regard de la diversité des vignobles, des produits et des conditions de production pour ne pas susciter quelques réserves. L'intervention sur le potentiel ne devrait donc être que progressive et faire l'objet d'un suivi très précis. Il s'agit ainsi d'éviter les «sur-corrections» ou les «gaspillages» de moyens budgétaires.

3. La Hongrie: un exemple de succession de politiques contradictoires

L'entrée de la Hongrie dans l'Union européenne attire l'attention sur cette alternance de pratiques de plantations subventionnées et d'arrachages primés, même si nous ne sommes pas à la même échelle⁽²⁵⁾. À partir de 1997, le gouvernement hongrois a mis en place un régime d'aide pour inciter à la réalisation de nouvelles plantations et pour préserver le potentiel viticole, finançant 40 % des coûts totaux de plantation. Le résultat de cette aide a été net: entre 1996 et 2004, 16 500 ha de nouvelles plantations ont été réalisés, soit environ 15 % du vignoble.

Depuis l'adhésion, les nouvelles plantations issues des droits de replantation, se sont considérablement réduites du fait d'un marché du vin en crise et du manque de différenciation des aides pour la reconversion des vignobles. L'accélération des plantations avant l'adhésion n'a pas réussi à empêcher le rétrécissement du vignoble, mais elle a contribué à la modernisation et à la reconversion qualitative d'une partie des vignes. Lors de la négociation d'adhésion, l'UE a accepté que les vignes arrachées avec autorisation⁽²⁶⁾ entre le 1^{er} mai 1996 et le 30 avril 2004, soient créatrices de droits de replantation, ce qui représente 12 500 ha. Ces droits de replantation peuvent être utilisés jusqu'au 31 juillet 2010.

En Hongrie, l'arrachage primé n'existait pas avant l'adhésion et l'introduction de cette mesure n'était pas prévue les deux premières années. La plantation et la reconversion qualitative étaient prioritaires. Mais du fait de la forte récolte de 2004 (4,8 Mio hl de vin) et de stocks élevés au

²⁴ Sur l'ensemble de la période, Bordeaux a bénéficié d'environ 10 000 ha de nouveaux droits. C'est la superficie que cette région estime devoir arracher pour rééquilibrer son marché. Le montant global de la prime incorporant l'aide régionale est de 15 000 €, soit un budget total de 150 Mio EUR.

²⁵ Sidlovits, D., «La viticulture hongroise au seuil de l'Union européenne», *ONIVINS Info*, n° 113, mai, Paris, 2004, 32 p.

²⁶ En Hongrie, l'arrachage et la plantation du vignoble sont soumis à autorisation administrative depuis 1920.

début de la campagne suivante (3,3 Mio hl), les prix d'achat du raisin ont chuté de 30 à 40 %. Les viticulteurs désirant quitter l'activité à cause de la faible rentabilité et de la baisse de revenu, ont sollicité l'introduction de l'arrachage primé pour la campagne 2005/2006. Cette année la Hongrie arrache avec prime, 4 000 ha de vigne dans les régions viticoles majoritairement productrices de vins de table ou de vins de pays. L'aide pour l'arrachage définitif est très incitative pour les producteurs, car elle varie de 4 600 à 6 300 EUR/ha en fonction du rendement moyen des cinq dernières années⁽²⁷⁾. De ce fait, les producteurs réclament la poursuite de l'arrachage primé pour la campagne 2006/2007.

De cette expérience nous pouvons retenir que: (1) les arrachages ou les plantations subventionnés s'enchaînent en fonction d'une perception du marché à très court terme; (2) en période de crise, l'importance de la prime au regard du revenu de la vigne, est telle que l'on a recours à un outil structurel pour résoudre un problème conjoncturel ; (3) l'incitation est telle que la «sur-correction» du potentiel est rapidement atteinte ou peut rapidement provoquer la croissance d'importations induites par la destruction excessive du potentiel de production.

4. Le bilan des arrachages passés

Sur la période 1980-1996, les trois principaux pays producteurs européens ont apporté une très forte contribution à la réduction du potentiel viticole. Une partie significative des arrachages a même été réalisée sans aides publiques. Le rythme et les délais de mise en œuvre ont varié: la chute du potentiel a démarré très tôt en France, puis l'Italie et l'Espagne ont suivi à partir des accords de Dublin (1984). Ces arrachages ont concerné de façon très marquée des régions spécialisées en vigne destinées au vin de table. En France, c'est avant tout le Languedoc-Roussillon qui a été le plus touché (1/3 du vignoble), en Espagne la région de Castilla-LaMancha (-114 000 ha de 1990 à 1998) et en Italie, le Mezzogiorno. La nécessité de l'ajustement quantitatif et qualitatif n'est pas en cause. Mais peu d'études ont réellement analysé l'impact socio-économique et agroenvironnemental de ces programmes⁽²⁸⁾.

Les principales questions concernant le devenir des producteurs ayant arraché leurs vignes et le devenir des territoires n'ont pas fait, à notre connaissance, l'objet d'études européennes. Plusieurs conséquences ont tout de même été régulièrement avancées: l'exode rural, la déstructuration de l'espace et des communautés rurales, la désertification, la friche, le mitage et la disparition des paysages, mais également les regroupements de coopératives pour limiter l'impact de la baisse du chiffre d'affaires. Viladomiu et Rosell (1997) résument l'importance du maintien de la culture de la vigne dans La Mancha, en cinq points⁽²⁹⁾: (1) la tradition, la culture, l'identité et les styles de vie; (2) l'absence d'alternative culturelle, la reforestation n'étant pas «viable»; (3) la vigne est la plante la mieux adaptée au regard des besoins en eau; même irriguée, ses besoins en eau sont, en effet, quatre fois inférieurs à ceux d'autres cultures comme le maïs, la luzerne ou la betterave; (4) le secteur viticole génère des emplois et joue un rôle vital

²⁷ La prime devient rémunératrice par rapport au revenu lié à la viticulture et au prix du foncier. Si on fait le calcul avec les prix moyens de l'année 2005 (40 HUF/kg-180 HUF/kg de raisin), la recette varie (en fonction de la qualité et de la région) de 300 000 à 1 200 000 HUF/ha, soit de 1 150 EUR/ha à 4 800 EUR/ha, mais les coûts de production du raisin varient de 500 000 HUF/ha à 700 000 HUF/ha, soit de 1 900 EUR/ha à 2 700 EUR/ha.

²⁸ Un appel d'offre a bien été lancé par la Commission au début des années 90, mais il n'a pas été réalisé pour cause de réforme de l'OCM lancée en 1993. Quelques travaux fort anciens (Bartoli P., 1980), limités aux seuls aspects géographiques (Seniuk A. and Strohl J., 1996 ; 1997) ont été menés par quelques chercheurs en France.

²⁹ Viladomiu, L., and Rosell, J., 'The complexity of CMO for wine: a view from Spain', In: Michael Tracy, editor: *CAP reform, the southern products; Papers by southern European experts*. Agricultural Policy Studies, Genappe, Belgium, 1997, December, p. 55-65.

dans le maintien d'un système productif local; (5) les conditions climatiques font que cette culture nécessite peu de traitements phytosanitaires.

Le cas de Castilla-La Mancha est paradigmatique en ce qui concerne l'inefficacité des seules mesures d'arrachage du vignoble pour rééquilibrer le marché, sans tenir compte des conséquences sur le développement local. En effet, de 1988 à 1996, 111 000 ha ont disparu dans cette région, représentant presque 25 % du total des arrachages en Europe. La diminution du potentiel de production a été accompagnée de deux années consécutives de sécheresse, et n'a duré que deux années supplémentaires. À partir de 1999, la production de Castilla-La Mancha a atteint des records historiques. La politique de reconversion et de restructuration de l'OCM actuelle a, en effet, favorisé le changement variétal associé aux avancées technologiques et au passage au mode de conduite irrigué. Plus de 120 000 ha ont été restructurés sur les 566 000 ha de la région ⁽³⁰⁾.

La surface en vigne irriguée a été multipliée par six, passant de 18 000 ha à la fin des années quatre-vingt, à 120 000 ha au début du vingt et unième siècle, alors que l'arrachage a été réalisé sur des surfaces de production plus extensives et aux rendements plus bas ⁽³¹⁾. Une partie importante du sud de l'Espagne et presque toute la région de Castilla-La Mancha et de l'Extremadura, dépendent de cette culture pour leur environnement et le développement rural. Ces régions ne disposent pas d'alternatives contre l'érosion, la dégradation des sols et le maintien de la population dans les petites agglomérations rurales. La présence du vignoble est, en effet, directement corrélée avec le maintien de la population dans les zones rurales de La Mancha.

Les dimensions de développement territorial et de maintien de l'activité dans ces zones rurales spécialisées, prônées par les nouvelles orientations de la PAC ne semblent donc pas prises en compte ici.

5. Le bilan des arrachages récents

À partir de 1997, la France et à un moindre niveau l'Italie, ont maintenu une pratique très limitée de l'arrachage primé. Lors des campagnes 2002/2003 et 2003/2004, l'essentiel des respectivement 1 535 ha et des 340 ha arrachés, concernait les régions productrices de vins destinés à l'élaboration d'eau-de-vie d'AOC Cognac et Armagnac. Durant la campagne 2004/2005, 1 740 ha ont bénéficié de la prime d'abandon définitif de superficie viticole. Ces arrachages étaient localisés dans des départements en difficulté: les Pyrénées-orientales, la Loire-Atlantique et encore un peu les Charentes (Cognac). La crise de 2004/2005 a relancé la dynamique de l'arrachage lors de la campagne suivante, puisque l'arrachage de 16 427 ha a été financé en 2005/2006. Toutes les régions ont été concernées, majoritairement le Midi de la France avec 9 000 ha. Même le Bordelais a arraché 2 400 ha grâce à une prime portée à 15 000 EUR par les financements régionaux, suivi par les 820 ha du Val de Loire.

Une enquête qualitative «à dire d'expert» fait apparaître en Languedoc-Roussillon trois type de comportements: (1) le viticulteur arrête totalement ou presque totalement son activité, soit par départ à la retraite, soit par exode rural. Le traitement statistique des dossiers fait apparaître que 30 % des viticulteurs ayant demandé la prime, représentant 20 % des surfaces arrachées, arrachent plus de 90 % de leur surface agricole utile (SAU); (2) le viticulteur recherche de la trésorerie, décapitalise ou vend par opportunité (pour d'autres usages): 30 % des viticulteurs représentant eux aussi 20 % des superficies, arrachent moins de 20 % de leur SAU; (3) le

³⁰ Castillo, J.S., (coord.), *Crisis del mercado del vino y OCM en crisis, El mercado del vino: Reflexiones y propuestas de futuro*, Servicio de Publicaciones de UCLM, Albacete., 2003.

³¹ D'après les données de l'Instituto Nacional de Estadística (Espagne).

viticulteur réduit la taille de son exploitation afin de mieux résister à la crise. Il se sépare de la main d'œuvre salariée, limite les débours monétaires et se limite au travail du seul chef d'exploitation.

Ces résultats attirent notre attention sur le rôle social que peut jouer la prime, en particulier pour le départ à la retraite ou la reconversion professionnelle. En effet, en période de crise, à part quelques cas atypiques d'investissements de luxe, de «loisir» ou d'immobilier, le marché foncier ne fonctionne pas et les prix s'effondrent. La prime d'arrachage et la valeur de la terre nue permettent de réaliser une partie du patrimoine dans son rôle de «réserve de sécurité» et «d'amortisseur de crise»

6. Etude d'impact de l'arrachage et stratégies à mettre en œuvre

Une étude d'impact des arrachages définitifs a été réalisée par l'observatoire viticole du département de l'Hérault, France⁽³²⁾. Nous ne pouvons pas généraliser ces résultats à l'ensemble du vignoble français et encore moins européen, mais dans le cadre des réflexions proposées au Parlement, les résultats de ce travail apportent des arguments originaux.

L'étude porte sur la période 1980-1996 et souligne les points suivants: (1) l'arrachage concerne autant les exploitants à titre principal (53 % des arrachages primés) que les viticulteurs «à temps partiel»; (2) l'arrachage n'est pas un phénomène diffus, il est concentré dans la plaine littorale, l'arrière pays et les zones périurbaines; (3) l'arrachage primé augmente avec l'âge de l'exploitant; (4) toutes les classes de taille d'exploitation sont concernées, des petits ateliers aux grands domaines; (5) on estime que quatre hectares arrachés font disparaître un emploi direct ou indirect; (6) la destination des terres varie: vente, autres cultures, mais un hectare sur cinq est en friche dans les deux années suivant l'arrachage; (7) l'arrachage transforme le paysage (mitage, friches); (8) il y a une confusion entre le bien productif et le bien patrimonial. En conclusion la prime d'arrachage définitif est adaptée aux producteurs «qui ne pourront pas s'adapter aux évolutions du marché», mais ne constitue pas un moyen de régulation de l'offre.

L'étude propose des scénarios **pour gérer la prime d'arrachage définitif au niveau collectif**, en imposant des critères d'attribution. Un premier scénario est orienté vers le développement économique de la filière et de l'exploitation viticole: en jouant sur les deux facteurs principaux que sont **l'encépagement et le rendement**. Il s'agit dans ce cas d'arracher les vignes en vins de table et en vins de pays à rendement insuffisant et les cépages non adaptés aux marchés visés. Le second scénario défend des critères de soutien social: Il s'agit d'aider les producteurs en difficulté ou prêts à abandonner leur activité. Pourraient être pris en compte l'existence d'une procédure de redressement (agriculteur en difficulté), des **ratios de performance économique**, l'âge du vigneron, l'absence de successeur.

Le projet de la Commission exclue a priori des critères sociaux ou économiques d'arrachage. Les travaux que nous venons de présenter soulignent l'intérêt de laisser aux différents États membres la possibilité de dessiner les conditions d'une orientation politique et stratégique de cette mesure.

³² Observatoire Viticole, *Etude d'impact des arrachages définitifs dans l'Hérault*, Conseil général de l'Hérault, France, 2005, décembre, 45 p.

Chapitre 2 : La suppression des droits de plantation

La Commission propose la suppression des droits de plantation, soit immédiatement (variante A du scénario 2), soit en 2010, après avoir stabilisé le marché (variante B).

1. Les hypothèses de la Commission

La Commission avance des justifications explicites: «Les droits de plantation font augmenter le coût de la production et constituent un frein à la rationalisation de la structure des exploitations, réduisant ainsi la compétitivité. Les pays non membres de l'Union n'appliquent pas ce type de restrictions en matière de plantation.» Nous pouvons y ajouter les justifications implicites: depuis la mise en œuvre de l'OCM vin en 1970 et des droits de plantation en 1976, un certain nombre de pays n'ont pas fait l'effort suffisant d'établir un cadastre viticole performant et éviter les plantations illicites. Cette vision nous apparaît peu justifiée et contestable.

2. La discussion de ce point de vue

1 - Pour les jeunes viticulteurs, les nouveaux droits sont gratuits même s'ils ne sont disponibles qu'en quantité limitée, ce qui favorise un type de développement de l'activité par l'installation des jeunes. Pour les autres, le droit de plantation constitue un coût direct pour le viticulteur qui veut s'agrandir. Le montant de ce droit est fonction du marché des transferts de droits lorsqu'ils existent, ou est fixé par l'office gestionnaire. Pour la campagne 2005/2006, les droits prélevés sur la réserve nationale, en France, étaient de 1 750 EUR/ha. Ce montant correspond à 5 % du coût de plantation, en zone productrice de vins AOC réputés, à 10 % en vin de pays⁽³³⁾. Avec un amortissement de la vigne sur 40 ans, cette charge représente 43,75 EUR/an, c'est à dire 0,7 % du prix de revient du vin.

Plus globalement, le montant du droit de plantation est inclus dans le prix des vignes échangées. La valeur des vignes suit d'assez près l'évolution de la valeur ajoutée à l'hectare, décalée de deux ans⁽³⁴⁾. Le prix des vignes varie (graph. 104 et graph. 105) de 11 000 EUR en Languedoc à 578 000 EUR en Champagne. **Le coût des droits est donc largement compensé par l'effet du contrôle des surfaces sur le marché foncier.**

Une critique différente est parfois évoquée par les viticulteurs italiens en ce qui concerne la difficulté à trouver des droits de plantation. Certains vigneronns consacraient beaucoup d'énergie à en trouver, alors que d'autres arracheraient sans prime. Nous sommes en présence ici non plus d'un coût de production, mais d'un coût de transaction. Cette difficulté est une critique recevable, mais elle ne remet pas en cause le principe des droits de plantation. Elle souligne seulement le manque d'organisation des transferts. **Or, l'OCM de 1999 a clairement donné la possibilité de gérer ces droits au moyen d'une réserve. C'est le fonctionnement de cette dernière qui mériterait d'être évalué.**

2 - Le second argument utilise le thème classique de l'économie d'échelle. Les exploitations seraient empêchées d'atteindre la taille optimale faute d'accès à un droit de plantation. Or, de nombreuses études sur les coûts de production ont montré, qu'en France, il y a peu d'économies d'échelle en viticulture. Plus précisément, les variations de coûts sont plus importantes au sein

³³ Couderc, J.-P., «Essai de caractérisation financière des exploitations vitivinicoles de France», In: Montaigne, É. and Couderc, J.-P. and d'Hauteville, F. and Hannin, H., édit., *Bacchus 2006: Enjeux, stratégies, pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, 2005, Paris, 304 p., chap. 7, p. 167-194.

³⁴ FNSAFER, «Le prix des terres en 2005», *Espace rural*, n° hors série, mai 2006, 114 p.

d'une classe de taille donnée, qu'entre différentes classes. Par contre le facteur déterminant du prix de revient à l'hectolitre de vin est le rendement à l'hectare⁽³⁵⁾. L'argument de l'économie d'échelle de production nous paraît donc faible également. De plus, du point de vue de la gestion de l'exploitation, le droit de plantation est considéré comme un actif par les partenaires, en particulier les banques, qui lui attribuent une valeur de garantie qui pourrait ainsi disparaître. **La disparition du droit de plantation réduirait la valeur patrimoniale de la vigne et entraînerait probablement un effondrement du prix du foncier.**

3 - La référence au nouveau monde mérite attention car elle porte en elle la comparaison de systèmes de régulation différents. Pour un pays comme l'Australie, la question des droits de plantation ne se posait pas tant que le vignoble était en croissance: toute plantation nouvelle trouvait un débouché. Les incitations fiscales ont même été utilisées par l'État pour favoriser ce développement. Il aurait pu de la même façon distribuer des droits gratuits. Par contre, la politique publique a mis en place des droits d'usage de l'eau (des quotas) qui eux sont négociables, car leur facteur limitant est bien ici l'eau. C'est lorsque survient la crise de surproduction que la question se pose: baisse des prix, rupture de contrats, non-récolte des raisins, arrachage. L'évaluation du coût social de cette crise n'a pas encore été faite. Mais la question est associée aux alternatives de production et d'affectation des terres, ainsi qu'au devenir des producteurs. Cette politique peut être assez bien adaptée à une production peu associée au territoire et différenciée par le cépage et la technologie. Elle l'est beaucoup moins pour les régions spécialisées, sans alternative productive, dépendant de la vigne pour la préservation des paysages et le maintien de la vie locale.

L'exemple argentin mérite également l'attention. La transformation du vignoble spécialisé de la région de Mendoza, représentant 80 % de la production, s'est faite par la disparition de petits producteurs n'ayant pas accès au crédit pour se reconvertir. Le taux d'intérêt local étant de 37 %, de grandes firmes disposant de capitaux collectés sur le marché financier international au taux de 2 %, ont créé de grands domaines intégrés à côté ou dans des régions voisines. **Le droit de plantation et sa gestion collective limitent la délocalisation des vignobles et la concurrence entre acteurs de puissance très inégale.**

Plus généralement, ces expériences ne sont pas comparables. Elles correspondent à des viticultures ayant des histoires, des conditions et structures de production, des marchés et des structures sociales différentes.

3. Les raisons de l'existence des droits de plantation et les risques associés à leur disparition

Les plantations de vigne, plante pérenne dont la production est soumise à une forte inertie, se caractérisent par des erreurs d'anticipation des marchés et de fortes fluctuations des récoltes qui accentuent les crises face à une demande inélastique⁽³⁶⁾. Du point de vue de la théorie économique, il est acquis que l'alternance de cycles d'excédents et de pénuries est génératrice de surplus négatifs pour le producteur et le consommateur. L'absence de régulation est à ce titre inefficace. D'un point de vue social, le maintien d'une population rurale aménageant le territoire et préservant l'environnement, passe par le maintien d'un niveau de vie équitable obtenu soit par la rémunération de l'activité de production, soit par transfert social comme dans le régime de paiement unique. La disparition des droits de plantation ne peut que favoriser la délocalisation des vignobles et le non-respect de ces objectifs fixés par la politique agricole commune.

³⁵ La situation est quelque peu différente en Australie, souvent prise en référence: le terroir est peu différencié et la terre disponible. Mais nous sommes loin ici, des structures de production européennes.

³⁶ Voir ci-après l'analyse de la crise australienne

Le droit de plantation est l'outil de gestion de l'offre, complémentaire de la politique d'arrachage. Il a été historiquement mis en place en 1936 en France pour contrôler les excédents de production qui provoquaient régulièrement des crises économiques et sociales. Il a été également mis en place en 1976, dans la réglementation européenne, lors des mêmes crises, avec «les guerres du vin» entre la France et l'Italie. Il a été également, dans les périodes récentes, un outil de développement et de protection des zones productrices de vins de qualité. Sa mise en œuvre a en effet, été gérée selon des critères collectifs et de développement, en définissant les conditions de distribution et de transfert des droits entre les viticulteurs, les régions et les pays.

La disparition des droits de plantation favoriserait donc la délocalisation des vignobles, le développement de grandes firmes aptes à la mobilisation de capitaux, l'apparition rapide d'excédents et poserait des problèmes d'articulation entre les v.q.p.r.d. associés au terroir et les autres catégories de vin.

La disparition des droits de plantation est également contradictoire avec la décision précédente d'arracher 400 000 ha de vigne en vue de rééquilibrer l'offre. Dès la libéralisation des plantations, les surfaces vont augmenter provoquant à nouveaux, des excédents. Le budget de deux années de l'OCM vin serait ainsi gaspillé.

Chapitre 3: La restructuration du vignoble

La restructuration du vignoble tient une place réduite dans le projet de réforme de la Commission ⁽³⁷⁾. La communication indique simplement qu'elle serait maintenue dans le cadre des enveloppes nationales. Son impact budgétaire est pourtant essentiel car cette mesure représente environ le tiers du budget annuel de l'OCM vin.

L'annexe de cette communication est un peu plus explicite: «la politique de restructuration et de reconversion sera poursuivie avec quelques ajustements pour régler les problèmes courants (un contrôle plus strict pour s'assurer qu'il ne s'agit pas d'un renouvellement normal du vignoble et/ou qu'il ne soit pas à l'origine d'un accroissement des rendements, et l'amélioration des outils de contrôle mis en place pour évaluer la pertinence du schéma)» ⁽³⁸⁾. Il est indiqué plus loin que le besoin de restructuration devrait être soigneusement vérifié et, si nécessaire, l'enveloppe réduite avec transfert vers les autres enveloppes ou le développement rural. Une articulation plus forte avec celui-ci pourrait être recherchée par l'affectation de montants plus élevés en cas d'arrachage plus important. La vérification de la bonne gestion des fonds publics ne peut être ici que saluée.

Cette mesure semble faire l'unanimité: elle est appliquée depuis de nombreuses années au niveau national (directive 78/627 et règlement (CEE) n° 458/80) puis européen, avec la mise en place de l'important programme issu de la réforme de l'OCM (règlement (CE) n° 1493/1999 et (CE) n° 1227/2000). La France a ainsi depuis 1978 restructuré en moyenne 10 000 ha par an. Cette mesure a permis une importante reconversion qualitative des vignobles de vins de table en

³⁷ Commission des Communautés européennes, *Communication de la Commission au conseil et au parlement européen: Vers un secteur vitivinicole européen durable*, Bruxelles, 22.6.2006, COM(2006) 319 final, 14 p.

³⁸ 'The policy of **restructuring and reconversion** of the vineyards would continue, possibly with some adjustments to overcome the current problems (stricter control that the measure is not used for normal renewal of vineyards and/or that it does not lead to increased yields; improvement of the monitoring tools put in place to assess the effectiveness of the scheme)'. p. 15-16

Commission of the European Communities, *Annex to Communication from the commission to the council and the European parliament: Towards a sustainable European wine sector, impact assessment*, Brussels, 22.6.2006, COM(2006) 319, SEC(2006) 770, commission staff working document, 61 p.

vins de pays puis dans la dernière OCM, une amélioration des vignobles produisant des vins AOC.

Cette mesure améliore la compétitivité des exploitations en adaptant les modes de conduite et l'encépagement. Elle est favorable au consommateur en orientant le vignoble vers les produits demandés et vers les vins de qualité dans les différentes catégories.

Elle favorise l'installation des jeunes et joue son rôle incitatif dans un secteur où la durée d'amortissement du vignoble dépasse le tiers de siècle. Le rapport d'évaluation Innova (2004) porte également une appréciation positive sur les résultats obtenus. Enfin, cette disposition est «OMC compatible» selon *l'Agreement on agriculture*, annexe 2, § 11: assistance à l'ajustement structurel fournie à travers des aides à l'investissement (³⁹).

Le seul point méritant attention, est la contrainte imposée par la Commission dans son projet, de ne réaliser un programme de restructuration qu'en réduisant les rendements. Dans la mesure où le rendement est l'un des facteurs de la compétitivité dans les segments d'entrée de gamme, et compte tenu des données techniques actuellement disponibles, il serait inefficace d'empêcher les vignobles extensifs de recourir à cette amélioration qualitative et quantitative substantielle, essentiellement grâce à l'irrigation raisonnée. Entre le contrôle de l'offre par limitation des rendements et la recherche de productivité, la Commission devrait choisir cette dernière. C'est l'objectif qualitatif recherché dans une catégorie donnée et le segment de marché visé, qui devraient définir le niveau de rendement. Celui-ci ne devrait donc pas être limité «par principe». Par contre cette disposition devra clairement être articulée dans les plans de restructuration avec la gestion du potentiel régional et donc les mesures d'arrachage et d'équilibre des marchés. C'est également en tenant compte de cet aspect que la limitation au sein d'une enveloppe nationale ou régionale prend tout son sens.

Il est également important d'associer la future politique de restructuration, à des politiques commerciales complémentaires du renouvellement du potentiel productif. En effet lors de la restructuration massive et fortement subventionnée, des vignobles de cépages blancs vers des cépages rouges, les marchés ont anticipé cette croissance. Cette anticipation s'est traduite par une chute des prix du vin rouge, vérifiant la théorie économique des anticipations rationnelles.

Chapitre 4: La distillation

La **distillation** constitue l'instrument privilégié d'intervention sur le marché, dans le cadre de l'organisation commune de marché dans le secteur viti-vinicole. La seconde proposition de la Commission consiste à supprimer toutes les distillations en affirmant qu'elles sont peu efficaces et coûtent trop cher. Aucun mécanisme de remplacement n'est proposé.

1. Les coûts budgétaires des distillations

Les dépenses budgétaires de l'OCM vin représentent entre 2,5 et 5,5 % du total du FEOGA, section-garantie. Les distillations utilisent un peu moins de la moitié de ce budget et de façon variable selon les années et les niveaux de récolte. Rapportés à la valeur absolue de la production européenne de vin de 2004, estimée à 17 Mrd EUR, les 1,2 à 1,4 Mrd EUR du

³⁹ Structural adjustment assistance provided through investment aids: Eligibility for such payments shall be determined by reference to clearly-defined criteria in government programmes designed to assist the financial or physical restructuring of a producer's operations in response to objectively demonstrated structural disadvantages. Eligibility for such programmes may also be based on a clearly-defined government programme for the reprivatization of agricultural land.

budget de cette OCM, soit 7 à 8 %, peuvent être considérés comme élevés ou non selon l'efficacité de ces mesures. Dans tous les cas, les objectifs de stabilité budgétaire et de redéploiement pour le développement rural et les nouveaux pays adhérents, nous invitent à évaluer ces interventions.

Notre analyse portera tout d'abord sur le mécanisme d'ensemble, puis sur une appréciation détaillée par type de mesure. Le fonctionnement des quatre types de distillation est très clairement détaillé dans les documents de la commission et le rapport Innova, mais ceux-ci explicitent peu les mécanismes économiques expliquant les niveaux de ces dépenses.

2. Le mécanisme des distillations

«Les alcools issus de la distillation sont, suivant leurs caractéristiques techniques, soit de l'alcool brut et eaux de vie de vin ou de marc, mis sur le marché de la consommation humaine pour, notamment, la fabrication d'alcool de bouche, soit pris en charge en stocks d'intervention public sous forme d'alcool brut ou neutre pour un usage ultérieur dans la chimie ou la carburation»⁽⁴⁰⁾.

Nous avons schématisé le fonctionnement des flux, des prix et des coûts (graph. 106 à 109). Nous sommes en présence de plusieurs marchés totalement administrés, dans la mesure où c'est l'OCM qui détermine le prix versé au viticulteur, évalue le coût de la prestation du distillateur et fixe le prix de vente des alcools de consommation humaine selon le type de produit. Elle administre encore ce marché par la définition des produits et la détermination des marchés sur lesquels ils peuvent être vendus. L'OCM «subit» par contre le prix du marché des alcools à usages industriels.

Les prix versés aux viticulteurs sont restés les mêmes pour les prestations viniques dans la nouvelle OCM de 1999, mais sont exprimés en valeur absolue et non plus en proportion du prix d'orientation. Le prix versé pour la livraison de vin destiné à l'alcool de bouche est celui de la distillation préventive de l'OCM précédente. Le prix de la distillation de crise est un prix plus politique, dépendant de l'état du marché du vin, car il doit être suffisamment incitatif pour que les producteurs livrent leur vin compte tenu du caractère facultatif de cette intervention depuis l'OCM de 1999. Ce dernier est d'ailleurs différencié selon le classement qualitatif des vins et selon les pays, faisant souvent l'objet de compléments de prix nationaux. Ces prix pourraient être révisés ou modulés selon des objectifs budgétaires ou l'état des marchés des vins et de l'alcool. Par exemple une division par deux du prix des prestations viniques économiserait la moitié des 130 Mio EUR versés aux producteurs chaque année.

Du côté du marché des alcools, c'est également l'OCM qui définit les conditions d'écoulement et les prix des alcools destinés à la consommation humaine. La possibilité de livrer l'alcool à l'intervention définit, de fait, les quantités livrées et les prix. Ce type d'alcool constitue une matière première pour l'industrie des spiritueux. On ne connaît pas la sensibilité de ce marché à une hausse des prix de vente. À l'opposé et compte tenu des volumes d'alcool produits avec l'ensemble des interventions, si ce marché était instantanément libéralisé, les prix s'effondreraient totalement.

Ces remarques nous amènent donc à souligner que le marché des alcools viniques est totalement articulé à celui du vin. Le niveau des dépenses pourrait être modulé en modifiant les prix versés aux producteurs ou les prix de cession de l'alcool de bouche. La suppression de ces interventions doit également tenir compte des conséquences sur le marché des alcools.

⁴⁰ Commission des Communautés européennes, *Vin: Organisation Commune de Marché*, 2006, op. cit., p. 37.

3. La nature et la classification des alcools obtenus

L'OCM a imposé un «cantonement» dans la destination des alcools qui définit donc les possibilités et les niveaux de valorisation du débouché. Par exemple l'alcool obtenu par la distillation de crise (art. 30) ne peut pas être vendu comme alcool de bouche, bien qu'il soit issu des mêmes vins. Le marché de l'alcool est donc segmenté, non pas en fonction des consommateurs (ou acheteurs-élaborateurs de spiritueux) mais de la réglementation.

Pour simplifier, on distingue donc, l'alcool destiné à la production d'Eau de vie de marc, l'alcool de bouche destiné à l'élaboration d'Eau-de-vie de vin ou Brandy, l'alcool destiné à l'élaboration d'Eaux-de-vie d'appellation Cognac et Armagnac. Tous les alcools «d'intervention», c'est à dire rachetés par le FEOGA, ne sont pas mis sur le marché à destination des spiritueux, «alcool comestible», mais une grande partie est écoulée sur le marché des usages industriels.

Il est possible de considérer qu'il est techniquement possible d'affecter tous ces alcools aux usages de bouche, et que la Commission pourrait ainsi «optimiser» les quantités d'alcool produites en les adaptant aux seuls besoins des alcools de bouche. Ceci reviendrait à diviser par trois la production d'alcool vinique.

4. Le cas des prestations viniques (art. 27)

- **Le cas de l'alcool destiné à l'élaboration d'eaux-de-vie**

Le cas des prestations viniques est le plus compliqué. On obtient, en effet, à la fois des alcools de lies et des alcools de marc, valorisés en eaux-de-vie ou en distillats, vendus sur le marché des alcools de marc ou le marché des usages industriels via l'intervention. Pour les Eaux-de-vie de marc, l'enjeu reste réduit car, en France, ce débouché ne représente qu'une infime partie de la production: de 5 à 7 000 hectolitres d'alcool pur par an (hl AP/an): Eau-de-vie de marc du Languedoc, de Bourgogne, de Muscat de Rivesaltes, etc. Par contre, en Italie ce marché représente un volume significatif estimé par les professionnels, à un niveau variant de 100 à 140 000 hl AP/an (principalement sous forme de Grappa). Le débouché alcool «comestible» ne représente donc qu'un peu plus de 10 % de la production annuelle.

En cas de suppression des prestations viniques, la question est de savoir si le marché de cette «matière première» pour les firmes de spiritueux, peut «absorber» le montant de l'aide. L'un des arguments consiste à évaluer l'impact de cette hausse de prix de la matière première sur le prix final de la bouteille d'Eau-de-vie de marc. Si on estime, en effet qu'une bouteille de Grappa contient 28 centilitres d'alcool pur et que la Grappa peut contenir jusqu'à 25 % d'alcool de lies, cela correspond à 0,09 EUR par bouteille⁽⁴¹⁾. La matière première (0,38 EUR)⁽⁴²⁾ représente fort peu dans le prix final de la bouteille et la hausse induite par la suppression de l'aide seulement le quart de cette valeur. L'essentiel de la valeur ajoutée par l'élaborateur provient donc du vieillissement, du conditionnement, du marketing, de la distribution et des taxes. Signalons par exemple qu'en France le droit d'accise (taxe sur la consommation) est de 1 450 EUR/hl AP, soit 14,50 EUR/l AP, soit 4,06 EUR par bouteille, c'est à dire 10 fois le prix de la matière première! L'aide de l'OCM ne représente que 2 % de ces taxes. De fait, la «subvention» par l'OCM de la consommation d'une boisson alcoolisée, qui est souvent considérée comme «politiquement incorrecte», peut être replacée à sa juste place, car elle est «récupérée» au centuple par les taxes sur le produit final.

⁴¹ $[(27,77 \text{ €} * 0,25) + (39,85 \text{ €} * 0,75)] * 0,01 * 0,27 = 0,088 \text{ €}$.

⁴² $[(115,96 \text{ €} * 0,25) + (147,35 \text{ €} * 0,75)] * 0,01 * 0,27 = 0,38 \text{ €}$.

- **Le cas de l'alcool livré à l'intervention**

Mais que devient l'alcool livré à l'intervention et qui ne va donc pas sur le marché des Eaux-de-vie de marc? Il représente pourtant l'essentiel des volumes, environ 90 % des 1,2 Mio hl de prestations viniques produits au niveau européen. Cet alcool ne peut pas **réglementairement** aller sur le marché de l'alcool de bouche, à savoir les brandies. Cet alcool est donc évacué sur le marché des usages industriels: notamment incorporation aux carburants des pays tiers (débouché interrompu depuis 2005), bioéthanol communautaire, levurerie, etc. Le prix varie de 10 EUR/hl AP (usages industriels) à 50 EUR/hl AP (bioéthanol) ⁽⁴³⁾.

Dans le cas d'une suppression de la subvention à la distillation, les montants à compenser sont beaucoup plus élevés. Il est alors possible d'imaginer que le viticulteur accepte de ne pas être rémunéré pour la livraison d'alcool (le prix des prestations viniques est de 99,5 EUR/hl AP), ce dernier rémunérant «en nature» le service de dépollution réalisé par la distillerie. Une aide complémentaire de 37,70 EUR, représentant l'écart entre le coût du transport et de la distillation (87,70 EUR) et la valorisation en alcool carburant (50 EUR) pourrait alors être versée, au titre du service administratif de contrôle de la dépollution ⁽⁴⁴⁾ (collecte et mesure du poids et de la teneur en alcool), par un système fiable et centralisé. Une fraction de cette aide pourrait être l'équivalent d'une aide à l'hectare convertie aux cultures énergétiques ⁽⁴⁵⁾.

- **La dimension environnementale et énergétique**

La suppression des aides aux prestations viniques pourrait amener le secteur viticole à faire disparaître les distilleries devenues non rentables. Se pose alors tout un débat sur la fonction environnementale de la distillation. En effet, les États membres producteurs de vins blancs en Europe du Nord ont une pratique de retour à la terre des marcs et des lies après compostage et épandage. Il semblerait que cette pratique pose beaucoup de questions du point de vue de son contrôle. Un débat d'experts peut également avoir lieu sur le problème des gaz à effet de serre produits sous forme d'alcool ou par la dégradation de ces marcs. La Commission européenne a commandé récemment au cabinet Oréade-Brèche, un rapport sur le rôle environnemental des distilleries vinicoles, cité par les professionnels. Les distilleries réalisent un travail de dépollution des sous-produits et de valorisation des co-produits (alcool, composts, huile de pépins de raisin, tartre, colorants). Ces deux dimensions du problème de l'alcool et des distilleries mériteraient une analyse plus approfondie.

⁴³ Le prix de vente du bioéthanol a progressivement augmenté. Les prix sont passés de 19 EUR/hl AP en 2001 à 22 EUR/hl AP mi-2004, puis les dernières adjudications depuis avril 2005 sont de l'ordre de 45 à 50 EUR/hl AP. En avril 2005, la Commission a modifié ses modalités de mise en marché de l'alcool carburant, passant d'une vente publique à une adjudication. De fait les estimations des coûts pour la Commission dans les différents rapports sont établis sur des prix très sous-estimés.

⁴⁴ La dimension biocarburant est également à prendre en compte dans la mesure où l'Europe a développé des programmes en ce sens, mais où le secteur viticole est étonnamment absent. Le bioéthanol, au-delà de la réduction de la facture énergétique, aurait un rendement (énergie restituée/énergie non renouvelable mobilisée), de 2,05 comparé au 0,873 de l'essence. Il réalise également un gain net d'émission de gaz à effet de serre de 60 %. Le prix de vente du bioéthanol varie actuellement de 45 à 50 EUR/hl AP et il bénéficie d'une réduction de la taxe intérieure sur les produits pétroliers (TIPP) de 37 EUR/hl AP et de la création d'une taxe générale sur les activités polluantes (TGAP) spécifique en cas de non utilisation de bioéthanol.

⁴⁵ Le colza énergétique pourra être favorisé par l'aide publique de 45 EUR, accordée par hectare de culture alimentaire converti aux cultures énergétiques (dans la limite de 1,5 Mio ha pour l'Europe).

5. Le cas de l'alcool issu de la distillation des cépages à double fin (art. 28)

Ce régime très particulier est issu de la mise en place d'une nouvelle OCM en 1979, laissant une place spécifique aux vignobles des Charentes et d'Emilie Romagne. «Mais c'est en 1982 qu'un nouveau règlement va instituer un véritable statut particulier 'aux vins issus de raisins de variétés figurant dans le classement pour la même unité administrative simultanément en tant que variétés à raisins de cuve et en tant que variétés destinées à une autre utilisation'. En effet il prévoit que ces vins sont tenus à une obligation spécifique de distillation des quantités excédant celles auxquelles ils sont normalement destinés: c'est la distillation article 40, qui deviendra article 36 en 1987 puis article 28 en 1999. De fait, c'est la distillation ainsi mise en place qui a créé le régime de 'double fin' actuellement encore en vigueur.»⁽⁴⁶⁾.

Ce régime particulier a longtemps eu pour objectif de résoudre la crise de surproduction des vins aptes à l'élaboration d'eaux-de-vie AOC Cognac et Armagnac. Nous n'allons pas rentrer dans la complexité de ce régime dans le cadre de ce rapport. En effet, les négociations entre la France et la Commission ont permis le maintien d'un régime transitoire devant mener à la disparition du régime de double fin au plus tard en 2006. La solution préconisée par la France concerne la mise en place d'un «Schéma d'avenir du vignoble charentais», entrant dans le cadre contractuel du régime des appellations d'origine contrôlées, avec l'affectation des vignobles à des destinations spécifiques: Cognac, Pineau, vins de tables, vins de pays, produits d'origine viticole destinés à la transformation. Lors de la mise en place de la nouvelle OCM, la disparition de ce régime devrait donc être acquise. Les arrachages d'ajustement de ces vignobles et les distillations des dépassements de quantités normalement vinifiées (QNV) permettent la transition, par une adaptation progressive des structures de production.

Le projet de réforme de l'OCM ne fait donc qu'anticiper une adaptation déjà en cours. L'impact budgétaire en était de toute façon assez limité: 15 à 30 Mio EUR, soit environ 5 % du budget destiné aux distillations.

6. Le cas de la distillation d'alcool de bouche (art. 29)

La logique de cette distillation mise en place en 1999 est maintenant bien connue et rappelée par la Commission: «Ses objectifs sont multiples: (1) **le retrait du surplus prévisible du marché en début de campagne** afin de provoquer un impact positif sur les prix (et par conséquent sur le revenu des producteurs), (2) **l'amélioration qualitative** du vin commercialisé, par le retrait du marché des vins de moindre qualité, (3) **l'approvisionnement du marché de l'alcool de bouche**, par la mise à la disposition, pour l'industrie des boissons spiritueuses et pour l'élaboration de brandy et vins de liqueur, de la matière première (l'alcool vinique) communautaire, à un prix rendu compétitif par une aide. Ce marché qui était de l'ordre de 14 à 15 Mio hl jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix oscille actuellement entre **10 et 12 Mio hl de vin**. Le marché de l'alcool de bouche est ainsi subventionné avec, en contrepartie, l'obligation de payer la matière première (le vin) à un prix minimum»⁽⁴⁷⁾.

Le mécanisme de fixation des prix et des aides est le même que pour les alcools de marcs à l'exception du prix, beaucoup plus élevé versé au producteur et de l'absence d'intervention (graph. 109). Chaque année la distillation n'est ouverte que pour une quantité donnée correspondant au volume estimé du marché de l'alcool de bouche. Le prix versé au producteur, fixé par la Commission, correspondait au prix de la distillation préventive dans l'OCM

⁴⁶ Zonta, A., *Un projet de réorganisation du vignoble charentais*, Ministère de l'agriculture, France, 2003, juin, 47 p. + ann., p. 10.

⁴⁷ Commission des communautés européennes, *Vin: Organisation commune du marché*, 2006, op. cit. p. 41.

précédente. Ce prix n'a pas été modulé selon les pays ou les régions car nous restons dans le cadre du marché unique. Son faible niveau fait que progressivement seuls les vins à bas prix ne trouvant pas de marché ont régulièrement utilisé le débouché garanti de la distillation d'alcool de bouche. De fait l'approvisionnement de cette distillation a été principalement réalisé par la région Castilla-La Mancha en Espagne et par les grandes régions viticoles, les Pouilles, la Sicile, l'Emilie-Romagne et les Abruzes, en Italie.

On ne peut pas dire vraiment qu'un vignoble se soit spécialisé. Mais ces régions, quels que soient les rendements, ont trouvé un débouché stable à un prix garanti, souvent proche de celui du marché des vins de table, en particulier en vins blancs. Nous disposions d'un tel vignoble en Languedoc dans les années quatre-vingt qui pouvait être rentable du fait de ses hauts rendements et qui approvisionnait régulièrement la distillation. C'est la mise en place de la distillation obligatoire à bas prix, dont le taux croissait avec le rendement, qui a définitivement éliminé ce vignoble et accéléré la reconversion qualitative.

Dans le cas de certaines des régions précédentes, l'absence d'alternative de production et l'importance de cette activité dans les revenus distribués aux producteurs par le biais du soutien au débouché, rendent très problématique la suppression de cette intervention. Celle-ci supposerait la substitution d'autres mécanismes compensateurs, conformes aux nouvelles orientations de la PAC, comme le découplage. Mais ce scénario n'est pour l'instant pas retenu dans la proposition de la Commission.

Se pose également un problème de répartition de l'activité de distillation sur le territoire européen. La nouvelle OCM et le niveau de prix proposé ont, en effet, exclu la France de cette distillation. Le débouché de l'alcool de bouche pourrait être approvisionné par la distillation des sous-produits ou même par la distillation de crise stockée en période d'excédents. Mais dans ce cas, les pays bénéficiaires seraient différents. À partir du moment où l'accès à ce marché dépend des prix de revient, on peut s'interroger sur le développement ou la création d'un vignoble réellement spécialisé dans ce débouché. La productivité du vignoble charentais pourrait alors servir de référence pour alimenter cette réflexion, avec ses rendements pouvant atteindre 160 ou 180 hl/ha de vins à 8 ou 9 % vol.

En définitive, la distillation d'alcool de bouche a surtout satisfait le troisième objectif assigné par l'OCM de 1999, à savoir la régularité du débouché. Du fait de l'apurement incomplet du marché par la distillation de crise ainsi que des importantes fluctuations de récolte dans un marché ouvert, l'impact sur les prix en début de campagne et sur l'amélioration qualitative sont secondaires. La régulation des fluctuations de récolte ne repose donc que sur la distillation de crise. L'aide du FEOGA apparaît alors comme une subvention au consommateur d'alcool et rend excédentaires toutes les autres productions d'alcool.

7. Le cas de l'alcool issu de la distillation de crise (art. 30)

«La mesure a pour but (1) de résorber les poches **d'excédents conjoncturels**, (2) d'assurer la continuité des approvisionnements d'une récolte à l'autre. Une distillation de ce type existe depuis longtemps dans l'OCM, toutefois, depuis la réforme de 1999, **deux modifications substantielles ont été apportées: (a)** Son ouverture est subordonnée à l'acceptation de la demande faite par l'État membre mais elle est **facultative pour les producteurs** et peut être limitée à certaines catégories de vin ou à certaines zones de production. Cette mesure ne peut être appliquée aux v.q.p.r.d. qu'à la demande de l'État membre concerné. (b) Elle peut concerner non seulement les vins de table, mais également les **vins de qualité**. Un des critères qui détermine l'introduction de cette mesure est une **détérioration démontrable, au cours du**

temps, du prix du marché pour une catégorie de vin particulière ou pour le vin provenant de certaines zones de production.»⁽⁴⁸⁾

Le prix payé est également fixé, mais il peut être modulé par pays et par qualité du produit. Ainsi la France reçoit un prix plus élevé et le prix versé aux v.q.p.r.d. est supérieur à celui versé aux vins de table. Ici encore, l'alcool est livré à l'intervention pour ne pas «perturber» le marché de l'alcool de bouche. Il est donc «valorisé» au prix de l'alcool industriel ou de l'alcool carburant⁽⁴⁹⁾. Ce surplus pourrait être stocké et approvisionner le marché de l'alcool de bouche. L'arbitrage devrait avoir lieu entre les régions «habituellement» productrices d'alcool de bouche et celles procédant au retrait des excédents.

Mise en place dans une période d'équilibre relatif des marchés, cette distillation est devenue, avec le stockage, le principal outil de régulation d'une offre fluctuante sur le marché. Elle pose d'importants problèmes de gestion: (1) facultative, cette distillation est confrontée au problème classique de «*free riding*» en action collective. Des producteurs (ou des régions) attendent que d'autres distillent en vue de bénéficier de la remontée des cours; (2) les prix sont fixés à un niveau bas, justifié par un souci de ne pas créer un débouché permanent, stable et rémunérateur. Ceci réduit encore plus l'incitation à souscrire à cette distillation; (3) elle n'est mise en œuvre que tardivement, de façon insuffisante et sous la pression d'une crise durable; (4) elle génère des mécanismes «locaux» complémentaires pour palier ces faiblesses: compléments de prix nationaux selon la qualité, appel à la «solidarité syndicale» pour «motiver» les producteurs, usage de menaces indirectes comme la fixation autoritaire des rendements dans les zones d'appellation; (5) cette distillation est enfin coûteuse car les vins ne peuvent pas être écoulés sur le marché des alcools de bouche déjà approvisionné et saturé par la distillation du même nom; (6) son efficacité est limitée par l'ouverture des marchés. Comme pour l'arrachage, toute maîtrise de l'offre en Europe bénéficie partiellement et indirectement aux concurrents du nouveau monde; (7) cette intervention n'est pas conforme aux règles de l'OMC, car elle affecte le niveau des prix.

C'est cette distillation qui représente, de fait, l'argument majeur du projet de réforme présenté par la Commission. La Commission propose donc de la supprimer! Le secteur viticole peut-il fonctionner sans intervention régulatrice sur le marché? Des stratégies alternatives peuvent être proposées, axées sur certains éléments des scénarii de la Commission qui n'ont pas été retenus:

- Une amélioration du fonctionnement du système: intervention plus rapide, retour à des éléments d'obligation, différenciation du prix, différenciation par type de produit ou région (scénario 1)
- Une réduction de son impact budgétaire en rééquilibrant le marché de l'alcool vinique et en intervenant sur les prix (scénario 1)
- Un ciblage plus précis des segments de marché en déséquilibre qui laisserait le choix aux régions dans le cadre d'une enveloppe budgétaire nationale (scénario 2)
- L'adoption d'un découplage venant amortir la très forte volatilité des cours, induite par la disparition des interventions (scénario 3)

⁴⁸ CE, *vin: organisation commune du marché*, 2006, op. cit. p. 42.

⁴⁹ De nombreuses autres grandes productions prétendent émarger au statut de l'alcool-carburant (betterave, blé, etc), ce qui doit relativiser l'analyse concernant ce produit. Les conditions de ce marché vont donc dépendre des performances de l'ensemble des filières de transformation et des réglementations associées, fiscales en particulier.

8. Conclusions

Le marché des alcools associé aux distillations est totalement administré. Les prix versés aux producteurs sont fixés réglementairement tout comme les marges de distillation et «le prix acceptable» sur le marché. Comme il semble difficile de ne pas couvrir les coûts de distillation, le budget pourrait être modulé par les deux autres variables: prix payé et prix de vente de l'alcool. Par exemple, le prix de la distillation d'alcool de bouche pourrait être divisé par deux et «compensé» par une aide directe.

Les alcools vinicoles sont en grande partie substituables: le choix de la définition et de la destination, module le ou les bénéficiaires du mécanisme. Le cantonnement mis en place par la réglementation pourrait donc être remis en cause. Par exemple, les prestations viniques pourraient être utilisées pour l'alcool de bouche. Dans ce cas, l'activité de distillation pourrait être poursuivie en France, mais le volume de distillation d'alcool de bouche (article 29) devrait alors être réduit d'autant.

Les fonctions environnementales ne sont pas prises en compte: le rôle des distilleries devrait être évalué au regard de leur «service environnemental» de dépollution. Les fonctions énergétiques dans l'optique de la politique bioéthanol, avec l'alcool carburant, mériteraient une évaluation complémentaire.

Le secteur viticole peut difficilement se passer d'un mécanisme de régulation, compte tenu de la volatilité des cours associée aux fluctuations de récolte et à l'inélasticité de la demande. La mise en œuvre de la distillation de crise pourrait être améliorée et les coûts réduits dans le cadre d'une harmonisation des deux OCM, vin et alcool vinique. La précision de la régulation pourrait être réalisée au niveau régional et limitée dans le cadre des enveloppes nationales. Des stabilisateurs de revenu pourraient être introduits.

Chapitre 5: L'enrichissement

La proposition de la Commission concernant l'enrichissement comprend trois volets. Les deux premiers concernent l'aspect réglementaire avec d'une part, l'interdiction de la chaptalisation⁽⁵⁰⁾ et d'autre part, la réduction du niveau maximum d'enrichissement. Le dernier est d'ordre budgétaire avec la suppression de l'aide à l'utilisation des moûts de raisin concentrés (MC) et des moûts de raisin concentrés rectifiés (MCR).

L'enrichissement est une technique correctrice rendue nécessaire par les aléas climatiques. Quelles que soient les précautions prises par les vigneron, la température et la pluie peuvent entraîner une richesse en sucre du raisin, insuffisante. Cette pratique a, depuis près d'un siècle, fait l'objet de débats quant à son rôle dans les excédents viticoles. Dès 1929, la partition de la France entre deux secteurs, était structurée autour de la chaptalisation: Celle-ci était interdite pour les vins de table et les régions méridionales, autorisée pour les vins d'Appellation des régions du Nord et de Bordeaux. Elle fut toujours limitée en quantité bien que les contrôles aient toujours été assez difficiles. Elle était considérée comme une source d'excédents pour les vins de table dont les rendements n'étaient pas maîtrisés. Elle fut acceptée pour les AOC dans la mesure où les rendements étaient volontairement limités dans le cadre de la politique qualitative de l'appellation.

⁵⁰ C'est Jean-Antoine Chaptal (1756 - 1832) Chimiste et homme politique français, ministre de l'Intérieur sous Napoléon Ier, qui mit au point la « chaptalisation » des vins, publiée dans son ouvrage *«l'Art de faire les vins»*, en 1801. Cette méthode consiste en l'addition de sucre d'origine non-viticole (betterave, canne à sucre) au moût avant ou pendant la fermentation. Le terme de sucrose est parfois employé.

Cette opposition s'est maintenue jusqu'aux années 60 quand le Rapport Murret-Labarthe a préconisé l'application de la «**loi unique**», c'est à dire de compenser l'écart du prix du sucre d'origine exogène (saccharose de betterave ou de canne) et celui du sucre endogène (MC, MCR) pour mettre tous les viticulteurs sur un pied d'égalité économique. Cette disposition a été reprise lors de la mise en place de l'OCM vin. Cependant à l'occasion des crises d'excédents, la question est revenue en discussion. L'enjeu économique principal résulte du fait que la chaptalisation est une méthode additive. Elle rend commercialisables des volumes qui ne l'étaient pas du fait de leur degré insuffisant en transformant en alcool du sucre exogène. Le recours aux MC et MCR est au contraire une méthode soustractive qui élimine une partie de l'eau et réduit en conséquence les volumes. L'étude, réalisée à la fin des années quatre-vingt à la demande de la Commission, avait estimé à environ 15 Mio hl de vin les volumes créés en Europe par la chaptalisation⁽⁵¹⁾.

À cette époque, deux incertitudes étaient cependant levées: l'éventuel biais qualitatif et le contrôle de l'interdiction de la chaptalisation. La première était résolue par un ensemble d'études techniques menées dans toute l'Europe et synthétisée dans le rapport de Pierre Dupuis⁽⁵²⁾. La seconde l'était aussi avec la mise au point d'une méthode brevetée, de la détermination de l'origine du sucre dans l'alcool par résonance magnétique nucléaire⁽⁵³⁾. La Commission a, par la suite, financé un réseau de laboratoires et une base de données de référence pour appliquer la méthode. Malgré cela l'interdiction de la chaptalisation n'a jamais été obtenue⁽⁵⁴⁾.

Le statu quo étant obtenu, la Commission a continué d'estimer que l'aide à l'utilisation des MC et MCR était la source d'excédents et de «sur-enrichissement». L'enrichissement serait d'autant plus élevé que la prime pousserait les producteurs à augmenter les rendements qu'ils pourraient alors corriger grâce aux moûts concentrés primés. Les deux phénomènes co-existent certainement, mais il a toujours été très difficile d'évaluer la part de l'effet climatique par rapport à celle de l'incitation de la prime. Des études économétriques ont montré que tout le champ d'application de la prime n'a pas été utilisé et que la proportion des volumes enrichis primés varie avec le niveau moyen de richesse en sucre de la vendange⁽⁵⁵⁾. Ces résultats affaiblissent l'hypothèse concernant les «chasseurs de prime», mais ne la suppriment pas. Le saccharose à bas prix peut faire l'objet des mêmes critiques.

La problématique est renouvelée dans le cadre des négociations avec les partenaires situés hors de l'Union européenne. En effet les pays du nouveau monde, en particulier l'Australie et les États-Unis, n'utilisent pas la chaptalisation. Ils utilisent d'autres techniques soustractives comme l'osmose inverse. Il devient donc difficile de soutenir un point de vue conservateur face à des pratiques d'addition de copeaux et d'eau, ou de coupage entre vins de différents pays, alors que nous utilisons une substance exogène, même si nous sommes en présence d'une pratique traditionnelle. Certains soutiennent que l'arbitrage devrait être fait par le consommateur en indiquant sur l'étiquette la pratique utilisée.

⁵¹ Dubos, J. and Montaigne, E., *Economics aspects of the enrichment of wine in the european community: French report*, Rapport sur l'étude économique de l'enrichissement du vin, Rapport soumis à la Commission des Communautés européennes, Programme Agrimed, 2006, 200 p. + 101 p. (ann.)

⁵² Directeur de recherche au département d'œnologie de l'Institut national de la recherche agronomique, France

⁵³ Par le couple de chercheurs du Centre national de la recherche scientifique de Nantes, M. et Mme Gérard Martin

⁵⁴ Les interventions des parlementaires allemands au parlement européens évoquant ces anciens débats très houleux, montrent combien ce sujet est encore source de tensions.

⁵⁵ Dubos, J., Montaigne E., *Economics aspects of the enrichment of wine*, 1990, op. cit.

Dans ce contexte, la proposition de la Commission est la plus **rationnelle**, même envisagée après vingt années de compromis. Le fait d'interdire le saccharose pour cause d'harmonisation des règles œnologiques dans les négociations à l'OMC ou bilatérales nous place en position de force pour défendre ou interdire d'autres pratiques. On réduirait du même coup une source d'excédents de production car l'utilisation des moûts de raisin concentrés (méthode soustractive) et la limitation du niveau d'enrichissement autorisé, favoriserait aussi les techniques culturales moins intensives. Enfin, comme il n'y aurait plus de problème de différence de coût entre les deux méthodes, l'une étant interdite, la subvention compensatrice ne serait plus justifiée.

La seule contrainte restante concerne l'accroissement du prix de revient du vin élaboré dans les régions septentrionales, en particulier l'Allemagne et la Hongrie. Pour les vins de premier prix, l'accroissement peut atteindre 20 à 30 %, ce qui pose un problème de débouché et de compétitivité. L'une des solutions serait une compensation au moyen des enveloppes nationales, en particulier pour ces pays qui utilisent peu les autres mesures d'intervention comme les prestations viniques et la distillation d'alcool de bouche. L'expérience acquise sur la question de l'enrichissement et les premières réactions de certaines organisations (⁵⁶) montrent qu'un compromis sur ce sujet reste toujours difficile à atteindre.

⁵⁶ AREV, *Draft resolution on the proposal for the reform of the Wine CMO drawn up by the Directorate for Agriculture and Rural Development*, 20TH AEWI International Council, Brno, Moravia, 27-28 July 2006, 5 p.

Partie 4: Propositions concrètes pour la réforme de l'OCM

Afin de faire des propositions concrètes pour la réforme de l'OCM, nous nous proposons d'introduire des analyses habituellement non prises en compte dans l'étude de la politique viticole commune, ou de façon très lointaine. Elles devraient permettre de mieux comprendre certaines difficultés rencontrées par l'OCM et ainsi déboucher sur des propositions plus adaptées. Ainsi dans un premier chapitre, nous allons tenter (1) d'expliquer pourquoi les pays du nouveau monde et de l'hémisphère sud, ont pris une part dominante du marché au Royaume-Uni; (2) de synthétiser les explications et les modalités de gestion de la crise de surproduction australienne, pour mieux comprendre comment ce pays, nouvel acteur majeur du marché mondial, s'adapte pour la première fois aux mêmes difficultés que celles rencontrées par l'Europe; (3) de schématiser la dynamique des firmes de l'oligopole à frange mondial du secteur des vins (et spiritueux) dont les stratégies financières interfèrent avec les grands courants d'échanges internationaux ; (4) d'évaluer l'expérience de la mise en place des organisations de producteurs dans le secteur voisin des fruits et légumes et enfin (5) de comprendre la logique du découplage et des paiements directs applicables dans le secteur viticole. Ces analyses permettront de faire au chapitre 2, un ensemble de propositions concrètes pouvant tenir compte à la fois des difficultés propres à l'OCM, que nous venons de présenter, et des réflexions complémentaires détaillées dans cette partie.

Chapitre 1 : Des analyses complémentaires

1. La conquête du marché anglais par le nouveau monde

Une synthèse ⁽⁵⁷⁾ des déterminants majeurs de la croissance des parts de marché des vins du nouveau monde (Australie, Chili, Afrique du Sud et États-Unis) au Royaume-Uni, au détriment des vins de «l'ancien monde» ou du «vieux monde» (France, Allemagne, Italie, Espagne), s'avère d'abord nécessaire. La problématique de la réforme de l'OCM vin proposée par la Commission est, en effet, basée sur la réduction de l'écart entre les exportations et les importations européennes. Or ce différentiel s'explique en grande partie par les tendances observées sur le marché du Royaume-Uni (graph. 53).

Après une période de croissance rapide sur ce marché, les ventes de vin des nouveaux pays producteurs ont dépassé celles des pays producteurs traditionnels, principalement dans les circuits de ventes à emporter (*off-trade*) tels que les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou les cavistes. Les vins de ces nouveaux pays producteurs ont eu, au contraire, un impact limité sur les parts de marché dans les circuits des ventes à consommer sur place (*on-trade*) tels que les cafés, les hôtels et les restaurants. Bien que le circuit *on-trade* soit encore dominé par les vins français, ses parts de marché se réduisent progressivement. Il est donc clair qu'il ne faut pas «saborder» la logique qualitative des vins d'appellation ou des v.q.p.r.d., pour ne plus faire que du «tout nouveau monde».

En réalité, les consommateurs du Royaume Uni n'ont pas cessé de s'intéresser aux vins des pays producteurs traditionnels, mais la croissance de ce marché s'explique par l'arrivée de nouveaux types de vins, soutenus par des innovations adaptées aux consommateurs (vins accessibles, fruités, à étiquetage simple et attractif, fortement marketés). Elle s'explique aussi par une approche professionnelle de la mise en marché des vins par ces nouveaux pays producteurs.

⁵⁷ Cette synthèse est faite en partenariat avec les consultants du cabinet londonien Wine Intelligence, spécialisé dans le marketing du vin au Royaume-Uni: Nicola Engelbach, Richard Halstead, Rosy Gooddrick.

L'inertie des entreprises des pays producteurs traditionnels s'oppose ainsi au dynamisme commercial des entreprises des nouveaux pays producteurs. Les facteurs clés de leur réussite sont donc la production et les pratiques viticoles; la structure de la supply chain; le contrôle de qualité et la régulation ainsi que les stratégies d'innovation et de marketing qui constituent le principal facteur de dynamisme.

- **La production et les pratiques vitivinicoles**

Les entreprises des nouveaux pays producteurs ont bénéficié du transfert et de l'apprentissage des meilleures pratiques et techniques mises en œuvre dans les pays producteurs traditionnels. Ces pratiques et techniques ont été adaptées à la production de vins à grande échelle. Symétriquement, les viticulteurs et les œnologues des pays producteurs traditionnels bénéficient aujourd'hui de l'apprentissage des techniques et des pratiques de ces nouveaux producteurs (fermentation, élevage). Le transfert de connaissances s'opère donc dans les deux sens. Les viticulteurs et les œnologues dans les nouveaux pays producteurs disposent cependant, d'une plus grande latitude pour explorer de nouvelles idées et opportunités notamment pour le choix des plantations, l'irrigation, la taille et la récolte. Il en résulte une plus grande adaptabilité et réactivité des produits par rapport aux marchés.

D'autre part, la plupart des *wineries* des nouveaux pays producteurs utilisent des technologies et des équipements modernes, leur permettant de produire à grande échelle des produits caractérisés par une qualité régulière, conjointement à l'utilisation de pratiques le plus souvent non autorisées dans les pays producteurs traditionnels comme les copeaux de bois et les arômes⁵⁸). Cette situation leur fait bénéficier de coûts de production relativement faibles. Dans les pays traditionnels, de nombreux producteurs disposent de technologies modernes et utilisent la mécanisation, mais l'industrie du vin reste encore très exigeante en capital humain ce qui entraîne des coûts élevés. De plus, l'utilisation de méthodes traditionnelles ne fournit pas les mêmes garanties en termes de régularité de la qualité du produit final. Par ailleurs, la taille et les niveaux de chiffre d'affaire des entreprises des nouveaux pays producteurs, leur permettent de réaliser des économies d'échelle, notamment au niveau commercial, qui ne sont pas à la portée des entreprises des pays producteurs traditionnels.

- **Distribution**

Les entreprises des nouveaux pays producteurs ont réussi à se doter d'avantages concurrentiels dans la distribution. Elles répondent mieux aux attentes des acheteurs de vins, en particulier en termes de cohérence des produits, de fiabilité des livraisons, de disponibilité grâce à de grands volumes de production ainsi qu'à des comptes-clé très professionnels. Les acheteurs sont très attentifs aux frictions éventuelles dues aux manques de fiabilité et aux délais de livraison. Ils évitent ainsi les problèmes pouvant survenir au niveau de la qualité et des stocks (réduction des efforts de contrôle et évitement des perturbations de livraisons en aval).

L'achat de vin auprès d'un nombre restreint de fournisseurs capables de livrer des volumes importants, réduit le nombre d'interactions nécessaires entre acheteurs et vendeurs, ce qui permet une meilleure optimisation de la relation commerciale. À cet égard, l'inaptitude de la plupart des petites et moyennes entreprises des pays traditionnels à s'engager dans une relation commerciale correspondant aux attentes des acheteurs de vin au Royaume Uni, constitue un handicap considérable.

⁵⁸ L'expression « *add flavour* » semble utilisée de façon générale, sans préciser s'il s'agit de « poudres de chêne » ou d'autres composés aromatiques qui sont interdits dans l'état actuel de la réglementation.

- **Des approches différentes en matière de contrôle de qualité et de réglementation**

En opposition à l'offre de vin des nouveaux pays producteurs, le marché perçoit les systèmes européens d'appellations d'origine comme complexes et inadaptés aux besoins des consommateurs et aux canaux de distribution. La plupart des nouveaux pays producteurs ont un organisme générique (Wines of South Africa, Wines of Chile, Wines of Australia), responsable de la promotion. Un autre organisme est responsable du contrôle de la qualité des vins exportés (ex: The Scheme of Integrated Production of Wine (IPW) en Afrique du Sud). Ces deux types d'organismes contribuent ensemble, à promouvoir le pays en tant que marque sur les marchés internationaux et à assurer la régularité en termes de qualité, de prix et d'identité de la marque. Contraintes par le système de réglementation en vigueur, les entreprises des pays producteurs traditionnels ne sont tout simplement pas en mesure de proposer des vins avec un rapport qualité-prix adapté à la demande de ces consommateurs.

- **Les marques, le marketing et les stratégies**

Au-delà des différences dans les facteurs de production et d'approche pour accéder aux circuits de distribution, les entreprises des nouveaux pays producteurs se distinguent par la puissance de leurs stratégies marketing. À titre d'exemple, le budget d'Ernest & Julio Gallo en 2002 était estimé à environ 37,2 Mio USD. Le gouvernement français a annoncé, début 2006, vouloir doubler le soutien financier à l'industrie du vin en avançant un budget de 18 Mio USD. Par ailleurs, les entreprises des nouveaux pays producteurs se distinguent par leurs approches en termes de créativité et de réactivité: réalisation d'enquêtes, campagnes publi-promotionnelles ciblées, sponsoring d'événements sportifs⁽⁵⁹⁾ et culturels, usage de nouvelles technologies de communication avec les «sms».

Contrairement aux pays producteurs traditionnels, les organismes génériques de promotion des nouveaux pays producteurs sont chargés de la promotion de plusieurs industries en même temps. L'existence d'un centre unique permettant de promouvoir l'ensemble du pays, évite les dispersions et rend plus facile les campagnes promotionnelles génériques. **En résumé, la combinaison de budgets publi-promotionnels considérablement plus importants et la coordination des institutions de soutien à la promotion, expliquent une partie de la réussite des nouveaux pays producteurs.** Ceci a permis à de nombreuses *wineries* des nouveaux pays producteurs, d'investir dans des analyses fines du marché au Royaume Uni. Les entreprises des pays traditionnels reconnaissent la nécessité d'investir dans le marketing et de répondre aux attentes des consommateurs. Mais elles ne disposent pas du même niveau de connaissance du marché et par conséquent elles ne peuvent pas engager de campagnes marketing ciblées sur des segments de marché précis.

Les marques de vin jouent aussi un rôle déterminant dans la réussite des entreprises des nouveaux pays producteurs dans le marché du Royaume Uni. L'ensemble de ces marques a contribué à démystifier le vin et à le présenter au consommateur comme un produit accessible et intelligible. Des marques telles que Blossom Hill, E&J Gallo ou Wolf Blass, sont facilement mémorisables par leur nom et leur packaging. Les consommateurs peuvent facilement identifier ces marques sur les linéaires et prendre la décision d'achat, sans pour autant avoir besoin de recourir à des explications complémentaires, car c'est l'ensemble prix-packaging-nom-lieu de vente qui sert de signal.

Un nombre restreint d'entreprises des pays traditionnels commencent à peine à s'intéresser à cette démarche (French Connection, JP Chenet, Campo Viejo...). L'association marque-cépage

⁵⁹ Les Côtes-du-Rhône commencent à sponsoriser le cricket.

et leur indication sur l'étiquette, constitue un élément de la réussite des stratégies poursuivies par les entreprises des nouveaux pays producteurs. Dans les pays traditionnels, la région apparaît le plus souvent comme le principal élément identifiable par le consommateur (ex: Rioja, Chianti, Châteauneuf-du-Pape). Par conséquent, les producteurs doivent se focaliser davantage sur la promotion des marques, basée sur la mise en valeur des caractéristiques de leur région (⁶⁰).

Une grande attention est apportée aux besoins des consommateurs qui ne disposent pas de grandes compétences en matière de vin et recherchent des vins agréables, simples, faciles à boire, fiables, reconnaissables et réguliers. Les entreprises des nouveaux pays producteurs positionnent leurs marques en fonction des opportunités de marché, afin de répondre aux besoins des consommateurs (*consumer-led*). Cette démarche s'oppose à celle des entreprises des pays producteurs où on crée un produit avant même de lui avoir trouvé un débouché (*producer-led*). La réussite n'est pas basée sur l'origine, mais plutôt sur les stratégies d'activités. Ceci se retrouve au niveau de l'étiquetage: simplicité et marque d'un côté, complexité et difficulté de communiquer de l'autre.

- **Conséquences pour l'OCM**

Les propositions de la Commission en matière d'étiquetage et de classification des vins, sont totalement dirigées par ces considérations. La vraie question porte sur le niveau de définition des règles du marketing. Bien que l'étiquette puisse être compliquée (Cf. graph. 95 à 99), la combinaison des mentions facultatives et obligatoires laisse de nombreuses possibilités. L'apparition de nouvelles étiquettes destinées à ces marchés, très proche dans leur design de celles des marques concurrentes montre bien les possibilités déjà permises dans le cadre réglementaire actuel(⁶¹). La seule véritable difficulté porte sur l'impossibilité actuelle de mettre le nom d'un cépage sur un vin de table. Or, la plupart des vins de cépage sont valorisés et classés «vins de pays» en France, «vino de la tierra» en Espagne, «vini tipici» en Italie. Pour concurrencer les vins du nouveau monde avec des produits de même catégorie, la réflexion doit porter sur la taille de la zone géographique de la catégorie vins de pays. Un large bassin d'approvisionnement permis dans le projet de vin de pays de France ou la nouvelle catégorie de vin de pays d'Espagne, donne toutes les possibilités d'assemblage et de volume. Ce sont en outre les règles de production, en particulier en ce qui concerne les rendements, qui déterminent le niveau de compétitivité. Le principal enjeu de cette modification est bien entendu la compétition entre segments de marché.

Il ne semble donc pas indispensable de réformer les règles de l'étiquetage et les classifications des vins pour développer un marketing adapté au marché anglais, inspiré des stratégies du nouveau monde. Le choix de favoriser les vins de pays qui ont déjà fait l'effort de développement sur les cépages ou les vins de table qui représentent des volumes importants et souhaiteraient profiter du soutien du nom du cépage ne peut pas être objectivement tranché. Il s'agit bien d'un arbitrage entre régions productrices et entreprises, devant faire l'objet d'un arbitrage politique.

Le second point dominant de cette analyse porte sur la taille et les moyens commerciaux des firmes. Ceci attire notre attention sur la dynamique de croissance des firmes mondiales que nous aborderons au point trois, et montre bien la nécessité de réorienter une partie des moyens vers l'aval de la filière comme le demandent les représentants du négoce. La Commission pourrait donc faire des propositions favorisant le regroupement d'entreprises.

⁶⁰ A titre d'exemple, le succès de la marque Campo Viejo peut être attribué, en partie, à l'effort du propriétaire de la marque pour rendre celle-ci indissociable de la région Rioja.

⁶¹ La marque Fruité Catalan est utilisée avec le même *design* d'étiquette pour toute la gamme dans le cadre réglementaire des vins AOC Côtes du Roussillon, et des vins de pays des Côtes catalanes

2. La crise de surproduction australienne et l'adaptation sectorielle

Depuis la fin des années quatre-vingt, l'Australie est devenue un modèle de réussite de la sphère vitivinicole, notamment à l'exportation. Toutefois, les performances de la production et des exportations se ralentissent (faillites d'entreprises, ruptures de contrat d'achat de raisins, effondrement du prix des raisins payé aux viticulteurs). Ceci conduit à nous interroger sur l'étendue de la crise, ses mécanismes, le rôle des acteurs, les solutions envisagées, les modalités d'application et les leçons que l'on peut en tirer pour la gestion de la viticulture européenne.

• La «crise» vitivinicole australienne: état des lieux

Pour la période 2004-05, les stocks de vins tranquilles s'élevaient à près de 19 Mio hl⁽⁶²⁾. Environ la moitié de ces stocks est considérée comme excédentaire, pesant sur les prix et le bon fonctionnement de la filière. Cette crise⁽⁶³⁾ devrait se poursuivre encore trois ou quatre campagnes, avant de retrouver un ratio «*Stocks-to-Sales*» acceptable de 1,58 (vente de 1 pour un stock de 1,58). Ces prévisions se basent plus sur le succès des ventes de vins (courbe «*assessed demand*») que sur une réduction drastique des stocks.

La surproduction de raisin a été alimentée par des plantations de vigne excessives au cours des dix dernières années⁽⁶⁴⁾. Deux raisons expliquent cette situation. La première vient d'une réaction au succès des vins australiens à l'exportation. Afin de faire face à la demande de raisin, bon nombre de viticulteurs ont été encouragés à planter, soit par les *wineries* avec lesquelles ces viticulteurs étaient en contrat, soit du fait des signaux envoyés par le marché au niveau des prix. La seconde raison est l'arrivée sur le «marché» des plantations de **vignes d'investisseurs**, dont l'objectif était de rentabiliser un capital ou un placement, au regard d'un retour sur investissement prometteur. Le système d'amortissement et de taxation en place jusqu'en 2004 venait renforcer l'intérêt de ces placements. Il était en effet possible d'amortir un vignoble et de rentabiliser l'investissement réalisé en trois à cinq ans.

La conjonction de ces deux facteurs a ainsi conduit la filière vitivinicole aux excédents de production qui concernent toutefois certains cépages plus que d'autres. On continue de ce fait à planter en Australie des cépages qui sont demandés par le marché (Shiraz, Colombard, Merlot, Semillon par exemple). **La crise n'interrompt donc pas l'adaptation fine au marché**⁽⁶⁵⁾.

Le retour à un équilibre satisfaisant entre offre de raisin et demande est «prévu» pour 2008 ou 2010. Comme le marché n'est pas régulé, une hausse des quantités de raisin produites conduit à une baisse des prix. Dans la région du Riverland, le prix moyen par tonne est passé de 650 AUD/t sur la période allant de 2000 à 2002, à 578 AUD/t en 2003, 531 AUD/t en 2004 et 453 AUD/t en 2005. Tous raisins confondus, le prix moyen par tonne en Australie, est passé d'environ 400 AUD/t en 1992, à environ 1100 AUD/t en 1998, et 800 AUD/t en 2004⁽⁶⁶⁾. Il s'agit donc bien d'une surproduction de raisins plus qu'une difficulté majeure à vendre les vins australiens.

⁶² Le graphique n° 101 résume l'étendue de la crise de surproduction de raisins en Australie

⁶³ La fédération des vinificateurs australiens - Winemakers' Federation of Australia (WFA) – rejette l'idée qu'il existe une « surproduction » en Australie. D'après elle, il s'agit plutôt d'un déséquilibre structurel, concernant en particulier certaines variétés de cépages destinés à la production de vins rouges. Ce déséquilibre se manifesterait aussi dans l'inadéquation des cépages produits dans certaines régions.

⁶⁴ Graph. 102: Plantation de vignes en Australie (période 1997-2010).

⁶⁵ Transposée à l'UE, cette démarche justifie la poursuite des restructurations des vignobles en période de crise

⁶⁶ Primary Industries and Resources South Australia, *A Report on the Impact of Current Grape-Pricing Trends on the Riverland Region*, Draft Discussion Paper for Public Consultation, 2005, April, p. 34-35.

- **Une structure de l'industrie très concentrée**

L'industrie vitivinicole australienne (vinification et négoce) est un oligopole à franges. Foster's Group Ltd (Southcorp, Beringer Blass Wine Estates...) détient environ 44 % des parts de marché, Hardy Wine Company (filiale de Constellation Brands) environ 20 %, Orlando Wyndham Group (filiale de Pernod Ricard) environ 13,6 %. Mais à côté de ces grandes entreprises coexiste une multitude de très petites caves. De fait, 65 % des «wineries» australiennes transforment moins de cent tonnes, soit environ 7 000 caisses⁽⁶⁷⁾. Le nombre de viticulteurs s'élève à 8 350 en 2003/2004, pour un chiffre d'affaires d'environ 1,7 Mrd AUD⁽⁶⁸⁾. Les quatre plus grosses entreprises viticoles, en 2004/2005, représentent 6 % de la production destinée au marché domestique. Environ 80 % des viticulteurs possèdent moins de cinquante hectares⁽⁶⁹⁾.

Ce marché domestique est contrôlé par deux chaînes alimentaires, Coles et Woolworths, qui proposent des vins à très bas prix, et des vins sous marque de distributeur ou sans marque (*cleanskin wines*). La chaîne de magasins Woolworths' Dan Murphy a mis en vente des vins à 1,99 AUS par bouteille dans 50 magasins australiens⁽⁷⁰⁾.

La baisse des prix a entraîné une réduction des marges financières des *wineries* de taille moyenne. Selon l'enquête menée par le cabinet Deloitte, ce sont surtout les *wineries* de taille moyenne qui ont généré des pertes en 2005. Pour les plus grandes *wineries*, le revenu courant avant impôt est en baisse sensible par rapport à 2004, en raison de l'augmentation des coûts de commercialisation. Au plan international, la survalorisation de la monnaie australienne est devenue un frein à la compétitivité des vins australiens sur les marchés d'exportation.

On peut ainsi classer l'industrie en deux secteurs⁽⁷¹⁾. Le premier, qualifié de commercial, comprend les très grandes entreprises australiennes produisant à bas coûts de gros volumes (économies d'échelle). Très avancées technologiquement, **elles profitent de la surproduction de raisin pour s'approvisionner à bas coûts**. Le second secteur, qualifié de «*premium-plus*», comprend les entreprises de petite taille. Elles profitent de leur réputation, ayant un savoir-faire œnologique dédié à des consommateurs plus matures, et elles nouent des partenariats privilégiés avec un acheteur (revendeur, restaurant, etc.). Par ailleurs, l'analyse des rapports annuels des trois plus gros opérateurs en Australie, Foster's Group, Constellation Brands et Pernod-Ricard, n'indique pas de problèmes financiers particuliers.

On peut donc affirmer que, de manière générale, la crise de surproduction profite aux consommateurs. Ceux-ci peuvent acheter des vins toujours moins chers aux grandes enseignes de distribution qui profitent de leur poids pour améliorer leurs marges. Elle profite également aux très grandes entreprises productrices de vins qui utilisent l'excès d'offre de raisin pour négocier des tarifs toujours plus bas. Les perdants dans cette crise sont les viticulteurs indépendants, qui ne trouvent plus d'acheteur pour leur raisin ou qui ont vu leur marge diminuer en raison de la baisse des prix.

⁶⁷ IbisWorld, *Wine Manufacturing in Australia*, C2183, 6 June 2005.

⁶⁸ IbisWorld, *Grape Growing in Australia*, June 2005.

⁶⁹ Il faut noter que ces données n'intègrent pas les vignobles détenus en propre par Foster's Group Ltd et Orlando. La production de raisin apparaît donc directement en production de vin pour ces entreprises.

⁷⁰ In *Financial Review*, 18 août 2006.

⁷¹ Stanford, L., 'Australian wine industry – demand assessment 2004', *Wine Industry Journal*, 20, 1, 2005, p. 52-55.

- **Stratégie des viticulteurs face à la crise** ⁽⁷²⁾

De manière générale, il n'existe pas de plan national structurant ou limitant les plantations au cours des dernières années. Seul un nombre restreint d'opérateurs a procédé à une planification des plantations ⁽⁷³⁾. Pour les années à venir, les programmes de plantation prendront plutôt la forme d'une rationalisation des vieux vignobles/cépages non performants. Ils seront remplacés par des vignobles plus jeunes et des cépages demandés par les marchés, le pilotage des viticulteurs se faisant par les *wineries*. Une stratégie de réduction des coûts est également envisagée ⁽⁷⁴⁾. En Australie, il n'existe pas de subvention d'investissement, ni d'exploitation. La seule réduction existante concerne le fuel. **L'intervention publique au stade de la production est donc assez limitée.**

La part des ventes sur le marché «*spot*» ⁽⁷⁵⁾ augmente. Cette hausse est plus significative dans les régions fournissant de la «*matière première*» pour les vins basiques que dans les régions plus réputées (par exemple, le Coonawarra). En ce concerne les ventes sous contrat, le système apparaît comme très «*souple*» dans le sens où face à une surproduction, tout argument semble pouvoir justifier la renégociation voire la rupture du contrat, sans compensation dans certains cas. Les *wineries* détiennent donc le pouvoir et l'utilisent pour faire baisser les prix d'achat du raisin. Cette situation est possible dans la mesure où les plus grosses *wineries* ont aussi leur propre vignoble. En fait, l'avantage des *wineries* apparaît encore plus nettement dans le cas d'un approvisionnement d'ajustement en cépage de qualité standard ou «*basic*».

Lors d'une surproduction, les viticulteurs sont dépendants des acheteurs. Certains ont «*hiberné*» ⁽⁷⁶⁾ leur vignoble, d'autres sont sortis du marché, d'autres enfin réorientent le vignoble vers des cépages plus rémunérateurs car recherchés par les *wineries*. De manière générale, les prix d'achat tendent à la baisse. Dans le même temps, afin d'attirer de possibles acheteurs, la qualité du raisin tend à augmenter, relativement au prix. Le retour à la normale va donc se faire par élimination d'un certain nombre de viticulteurs, ce qui va entraîner une remontée des prix.

- **Efficacité et devenir du système de contractualisation**

La contractualisation ne va pas disparaître de la filière vitivinicole australienne, bien au contraire. La direction prise par les plus grosses entreprises est de se recentrer sur leur cœur de compétence, qu'est la fabrication et la commercialisation de vin et non pas la production de raisin. Une des possibilités de maximiser leurs performances et leurs investissements, consiste

⁷² L'analyse du comportement des viticulteurs s'appuie sur une enquête menée en mai 2006 par Hervé Remaud, University of South Australia, Adélaïde, auprès de cinq associations de viticulteurs australiens: King Valley Vignerons, Mudgee and Hunter Valley (réponse d'un représentant d'Orlando), Riverland, Coonawarra – Limestone Coast, et Murray Valley Wine Grape Association.

⁷³ Par exemple, dans le cas de Southcorp avec des cépages déjà sélectionnés.

⁷⁴ Une étude réalisée dans le cadre de la recherche de solutions à la crise de surproduction, a montré l'existence d'économies d'échelles encore possibles. Le coût total de production (y compris 8 % de rémunération du capital) passerait de 763 AUD/t pour une exploitation de moins de 10 ha, à 636 AUD/t entre 10 ha et 50 ha, à 430 AU\$ entre 50 ha et 170 ha et à 330 AU\$ entre 170 ha et 600 ha (Government of South Australia, 2005).

⁷⁵ Nous définissons un marché «*spot*» comme l'ensemble des transactions de gré à gré réalisées ponctuellement peu de temps avant ou au moment des vendanges, sans autre engagement ou accord sur autre chose que le prix et la quantité. Il représente donc un complément ou une alternative aux transactions par contrat.

⁷⁶ Le terme «*hibernation*», identique en anglais et en français, signifie au sens figuré: «*états d'inertie, d'improductivité*». Il est utilisé pour indiquer une pratique d'entretien minimal du vignoble, traitement phytosanitaire réduit, non récolte, en vue de minimiser les coûts de production, dans l'attente d'une reprise du marché. Cette pratique est bien évidemment moins coûteuse que l'arrachage suivi d'une replantation lors de la reprise. Elle est à rapprocher des réflexions espagnoles sur la vendange en vert.

justement à externaliser les activités consommatrices de capital, non critiques pour l'entreprise. La production de raisin, comme matière première de base, ne nécessite pas pour ces entreprises de posséder les vignes. L'entreprise redéploie ses financements sur les activités marketing, afin de soutenir les ventes, tout en s'approvisionnant à faible prix sur un marché de matière première abondante. Cela signifie que des contrats sont toujours nécessaires au bon fonctionnement de la filière, quitte à assouplir leurs modalités, notamment par la renégociation.

Une forme de coopération unique en son genre permet aux viticulteurs de la Barossa Valley de se protéger des fluctuations tarifaires. Il s'agit du partenariat créé entre Hardy's Wine Company et Barossa Valley Estate (BVE), structure de représentation des vigneron associés **sous forme de coopérative**. Le vin ainsi élaboré est ensuite livré à Hardy's Wine Company pour être commercialisé. Ce partenariat permet à Hardy's Wine Company de pouvoir commercialiser des vins de la Barossa Valley qui manquaient à son portefeuille. Il permet aussi à BVE et ses vigneron de profiter du pouvoir de commercialisation d'une entreprise comme Hardy's Wine Company, filiale de Constellation Brands.

- **Les apports du modèle économique libéral australien**

L'économie australienne a pris un virage libéral au milieu des années 70, initié par un parti de centre gauche au pouvoir (le Labor). Avec un marché intérieur de taille limitée, la seule voie de croissance pour les entreprises australiennes est d'exporter, d'où la nécessité pour le gouvernement australien d'abaisser les barrières tarifaires et revendiquer la libéralisation des échanges. Il en a résulté qu'à l'époque, un certain nombre d'opérateurs (ou d'entreprises) n'ont pas pu faire face à une concurrence étrangère.

La filière vitivinicole s'est donc construite sur un socle de libéralisation des échanges. Il semble donc exclu de «protéger» à nouveau les entreprises sous la forme d'aides qui permettraient alors aux entreprises «sous-performantes» de survivre ⁽⁷⁷⁾. **D'après les propos du Premier Ministre de l'État d'Australie du Sud (Mike Rann), et contrairement à la situation vécue en Europe, la meilleure façon pour les viticulteurs d'affronter la crise de surproduction de vin consisterait à vendre plus de vin et non à soutenir les invendus par des aides.**

Ce point de vue correspond à une certaine politique de gestion des différents secteurs économiques en Australie. Les politiques n'ont pas pour fonction d'aider la production, ce qui pourrait contribuer à conserver sur le marché des produits dont la qualité ne correspondrait pas à une demande. Dans ce système, c'est aux entreprises que revient la tâche de se faire élire par le consommateur et non au gouvernement de protéger ou d'aider les entreprises non rentables.

- **Solutions ou incitations mises en place**

La principale solution à cette situation de surproduction est donc, pour les entreprises, de vendre plus de vin, notamment à l'export, tout en rationalisant les plantations et la production de raisin pour les prochaines années. Cela revient donc pour l'industrie vinicole et l'État australien à soutenir le marché des vins australiens par **leur promotion**.

Consciente que la valeur de la bouteille exportée diminuait au cours des dernières années (4,44 AUD en 1998 contre 3,93 AUD en 2006), l'Australian Wine & Brandy Corporation (AWBC) et l'Australian Wine Council ont lancé une campagne de promotion en 2004 visant à montrer que l'Australie dispose aussi de vins à plus forte valeur ajoutée. Le support majeur de

⁷⁷ 'It's not in our interest to see that everyone survives', propos de Stephen Strachan, chief executive de The Winemakers' Federation of Australia.

cette campagne s'appuie sur tourisme en Australie ⁽⁷⁸⁾ et dont la communication est relayée par les très grandes entreprises australiennes dans leurs campagnes publicitaires.

- **En guise de synthèse**

Il n'existe pratiquement pas de politique vitivinicole australienne, en tout cas pas au sens européen, même s'il existe des règlements concernant les modes de production. Le système d'appellation australien revient à pouvoir utiliser la dénomination *Barossa Valley* par exemple, si et seulement si, au moins 75 % des raisins proviennent de cette région, mais sans exigence concernant l'assemblage réalisé. En l'absence de politique vitivinicole limitant les quantités produites et les rendements, la régulation est assurée par le marché.

La seule véritable politique vitivinicole australienne consiste à **promouvoir** les vins australiens, tant sur le marché intérieur qu'à l'étranger. En ce sens, cette politique constitue un relais amont et aval entre la demande et l'offre de vin. Le relais aval prend la forme d'analyses statistiques et d'études de marché menée par l'AWBC ou le Wine Export Council. Ces données sont disponibles et mises à la disposition des entreprises australiennes. Le relais amont s'organise autour de campagnes de communication et de promotion des vins australiens, vers les marchés étrangers notamment. Le marché guide ou pilote la filière vin australienne et le gouvernement fédéral met l'accent sur le soutien à l'exportation et à la promotion des vins nationaux.

Les pratiques de contractualisation ne suffisent plus à stabiliser les relations entre les *wineries* et les viticulteurs. Les *wineries* s'orientent de plus en plus vers des achats de raisin sur le marché *spot* (concurrence basée sur les prix). Les plus grosses caves devraient voir leurs marges s'améliorer du fait d'opportunités d'approvisionnement meilleur marché. Même si l'on ne peut parler de crise, cet environnement s'avère difficile pour des viticulteurs qui ne peuvent investir à moyen et à long terme et les faillites sont nombreuses.

- **Quelles indications pour la réforme de l'OCM vin en Europe?**

Les gros investisseurs, plus que les viticulteurs, ont été amenés à investir massivement dans la création ou l'agrandissement des vignobles. Ces investissements ont été stimulés par une politique fiscale incitative mise en place par le gouvernement fédéral depuis le milieu des années 1990, permettant l'amortissement des investissements sur des périodes courtes.

Les viticulteurs australiens ne s'orientent pas vers une politique d'arrachage mais plutôt vers une politique de rationalisation de l'outil de production. À court terme, la stratégie de production la plus couramment suivie est «l'hibernation» de certains vignobles et le remplacement des vignes et cépages les moins performants. Les viticulteurs restent toutefois très attentifs aux recommandations des *wineries* concernant l'évolution des marchés.

L'intervention du gouvernement fédéral prend la forme d'une politique de soutien à la promotion, aux exportations de vin et au développement durable du système productif

⁷⁸ La place nous manque dans ce rapport pour développer les opportunités du tourisme viticole et des routes des vins. **Ce marché émergent est considéré** comme une des réponses à la crise viticole européenne, une source de valeur ajoutée à l'échelle locale et régionale. Devenu un produit d'appel majeur dans les pays viticoles traditionnels en Europe sa valorisation reste insuffisante au regard des potentialités et de la place qu'il occupe dans l'économie des pays du nouveau monde. Dans ce contexte, un mouvement politique issu du local tente de contribuer à faire émerger des stratégies locales de développement de l'œnotourisme en Europe tant pour trouver un débouché commercial à haute valeur ajoutée que pour générer une dynamique locale. Un euro dépensé dans une cave génère 4 à 5 euros dépensés pour l'acquisition d'autres biens touristiques selon l'étude réalisée par Censis Servizi S.p.a.

Taiti, F., *Operatori: un potenziale a rischio Delphi*, Rapporto Città del Vino/Censis sul Turismo del Vino, Roma, Censis Servizi S.p.A, 2006, 14 luglio, <http://cittadelvino.com/ctdv/index.bfr>.

notamment par la gestion des droits en eau et l'incitation aux pratiques culturelles respectueuses de l'environnement. Le soutien à l'arrachage de vignes ou l'aide directe à la production sont exclus.

Le modèle australien n'est cependant pas transposable en Europe du fait d'un système de production neuf, d'exploitations de grande taille et disposant d'alternatives culturelles. Par ailleurs, il fait peu référence au terroir par l'AOC, la logique sectorielle est clairement manageriale (capitalistique) avec des investisseurs qui prennent les risques économiques et acceptent les sanctions du marché. Enfin, les firmes sont de grande taille et bénéficient des rapports de force tant en amont qu'en aval de la filière. En Europe au contraire, le système viticole combine la durée, la culture ainsi qu'une histoire et un modèle social associé au terroir et à l'espace.

L'OCM peut donc combiner des variables stratégiques de même nature comme les aides à la concentration d'entreprises, le soutien à la promotion du produit, la gestion d'un observatoire des marchés. Mais elle doit en même temps préserver l'originalité de sa PAC, notamment l'occupation de l'espace par les populations rurales, le maintien d'un tissu social fort, le soutien aux fonctions environnementales qui interdisent un arrachage massif tout en cherchant à rationaliser l'outil de production.

3. L'oligopole à frange mondial

Dans la présentation du marché du vin par la Commission, les firmes sont particulièrement absentes. L'analyse de la compétition devenue mondiale s'est cristallisée sur ce qu'il est convenu d'appeler «l'amont» de la filière, à savoir la production de raisin et de vin. Ce point de vue est d'autant plus normal que l'objet même de l'OCM est de «gérer» une politique agricole et non pas, semble-t-il, une filière. Même si le nombre, la dispersion et la diversité des entreprises vitivinicoles justifient encore largement cette approche «ruraliste», les principales évolutions dans la compétition mondiale et en particulier les pertes de part de marché en Europe au profit du nouveau monde, ne peuvent s'expliquer sans une analyse des forces à l'œuvre. Nous allons donc rapidement les rappeler pour faire des propositions dans le cadre de l'OCM. Deux dynamiques principales sont à retenir pour comprendre les évolutions de la concurrence mondiale du secteur: les stratégies de développement des entreprises et leur changement de mode de gouvernance vers la financiarisation.

• Les stratégies de développement

Le développement et les gains de compétitivité des grandes entreprises vitivinicoles mondiales au cours des vingt-cinq dernières années se sont appuyés sur une vague de fusions et d'acquisitions dans un objectif de rationalisation de la production et de développement de marques⁽⁷⁹⁾. Ces firmes ont cherché à se recentrer sur leur cœur de métier, le vin. Les restructurations avaient trois objectifs principaux: (1) la sécurisation des approvisionnements en intégrant une partie du vignoble, en fidélisant les livraisons par contrat et en complétant les besoins sur le marché *spot*; (2) la diversification géographique de la production, soit à l'intérieur d'un pays soit dans divers pays, pour réduire les coûts, favoriser l'apprentissage et développer une synergie dans la distribution; (3) les effets d'envergure qui permettent non seulement la réalisation d'économies d'échelles au niveau de la transformation et de la distribution, mais

⁷⁹ Coelho, A. et Rastoin, J.-L., «Les stratégies de développement des grandes firmes de l'industrie mondiale du vin sur longue période (1980-2005)», *Progrès Agricole et Viticole*, vol. 123, n° 2 et n° 3, 15 janvier 2006 et 1^{er} février 2006, p. 34-41. et p. 55-62.

aussi une nette amélioration du pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs et des clients. Les centrales d'achat de la grande distribution jouent, en effet, de plus en plus sur la «massification»⁽⁸⁰⁾. Aux Etats-Unis, les grossistes favorisés par le système des «trois-tiers», se sont concentrés. Ils se trouvent ainsi dans une situation d'oligopole qui permet de rééquilibrer le pouvoir des fournisseurs. De même au Royaume-Uni, les entreprises de boissons alcoolisées peuvent contrôler directement les circuits de distribution, notamment les réseaux de *pubs*.

La création de marques leaders a été le moteur de la croissance. Au cours des dernières années, l'expansion des marchés américain et australien s'est appuyée sur des campagnes de marketing qui ont créé des marques reconnues⁽⁸¹⁾. Le marketing du vin focalisé sur la consommation de masse a permis d'agrandir la base des consommateurs potentiels. Il en a résulté un effet «boule de neige» qui a conduit à fortifier le signal «marque» dans le secteur du vin. La marque permet également des accords de licence avec des distributeurs locaux. Ainsi, aujourd'hui, ce sont les entreprises leaders des pays du nouveau monde qui contrôlent la plupart des marques au Royaume-Uni et aux États-Unis. Le portefeuille de marque fait également partie du critère de participation à des réseaux coopératifs de distribution entre grandes firmes. Environ 20 % de l'ensemble des opérations de restructuration des firmes vitivinicoles ont été impulsés par des réseaux de distribution⁽⁸²⁾.

• Les formes de gouvernance et la financiarisation

Le développement des entreprises vitivinicoles des nouveaux pays producteurs a bénéficié des financements apportés par les marchés boursiers. Ceux-ci ont permis simultanément la mise en œuvre de *business plans* pour accroître le potentiel de production et réaliser des opérations de fusion ou d'acquisition devenues de plus en plus coûteuses. Cette forme de financement atteint cependant aujourd'hui ses limites⁽⁸³⁾. En effet, le nombre de firmes vitivinicoles cotées sur les marchés boursiers mondiaux se raréfie⁽⁸⁴⁾, la chute des marchés financiers et la crise de surproduction soulèvent des difficultés en termes de création de valeur pour les investisseurs. Compte tenu de la conjoncture sur le marché vitivinicole mondial et de la concentration en amont et en aval de l'industrie, les marges des entreprises vitivinicoles se resserrent et les dividendes ne suffisent plus à créer de la valeur pour les actionnaires. Cette situation a poussé les entreprises à rechercher de nouveaux leviers pour la création de valeur, en particulier les rachats de leurs propres actions⁽⁸⁵⁾.

⁸⁰ La capacité à approvisionner de gros acheteurs de vin est devenue un critère essentiel de référencement auprès des grandes et moyennes surfaces à dominante alimentaire ou des réseaux de chaînes de cafés, hôtels et restaurants.

⁸¹ Citons quelques exemples de grandes firmes, à vocation multinationale, qui ont apporté leur expertise et expérience dans le marketing de la consommation dite de «masse»: l'australien Foster's Group (propriétaire des marques Wolf Blass et Beringer), Allied Domecq (jusqu'à l'été de 2005 propriétaire de l'espagnol Bodegas y Bebidas et du leader néo-zélandais Montana), Pernod Ricard (le propriétaire de l'australien Jacob's Creek et du néo-zélandais Montana) et Diageo (propriétaire entre autres des marques Blossom Hill et Sterling).

⁸² Ces restructurations couvrent un large éventail d'opérations: accords de licence, accords de coopération, entreprises conjointes.

⁸³ Coelho, A. et Rastoin, J.-L., «*In Money Veritas?* Financiarisation et gouvernance par les multinationales du vin», In: Montaigne, E. et Couderc, J.-P. et d'Hauteville, F. et Hannin, H., édit., *Bacchus 2006: Enjeux, stratégies, pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, Paris, 2005, 304 p., Chap. 2, p. 53-74.

⁸⁴ Entre 2000 et juillet 2006, une trentaine de firmes seulement, ont demandé l'admission à la cotation en bourse

⁸⁵ En rachetant leurs propres actions, les entreprises vitivinicoles réduisent la dispersion du capital en bourse et augmentent le ratio PER (*price earnings ratio*) (cotation/bénéfice par action). Au cours de la période 2000-2006, de nombreuses entreprises leaders dans l'industrie du vin (certaines firmes sont diversifiées) ont racheté leurs propres actions, à savoir: Diageo (Royaume-Uni); Brown-Forman (États-Unis); Boutaris & Sons (Grèce); Pernod Ricard (France); Viña Concha y Toro (Chili); Louis Vuitton Moët Hennessy (France); Baron de Ley

Malgré les difficultés éprouvées par de nombreuses entreprises sur le marché mondial du vin, le secteur continue à attirer de nombreux investisseurs, en particulier les fonds d'investissement spécialisés dans le vin et les entreprises de capital risque. Ce phénomène est assez caractéristique des entreprises vitivinicoles des nouveaux pays producteurs, mais il semble aujourd'hui s'étendre aux entreprises des pays d'Europe centrale et orientale et touche même la Chine et l'Inde ⁽⁸⁶⁾.

La financiarisation comme modèle émergeant de gouvernance, prend de plus en plus d'ampleur dans la sphère vitivinicole mondiale. La création de valeur par les firmes est, de façon croissante, guidée par des critères financiers imposés par les actionnaires, souvent éloignés des logiques industrielles. Ces stratégies dominées par la finance, débouchent fréquemment sur des tensions entre actionnaires et parties prenantes (*stakeholders*) qui se traduisent notamment par la fermeture ou la cession de domaines vitivinicoles, la réduction d'effectifs, la délocalisation.

Il se dessine aujourd'hui un oligopole à franges au sein de l'industrie. La «tête» de l'oligopole est composée d'environ une quarantaine de firmes contrôlant 40 % des volumes de production. La «frange» de l'oligopole est composée de milliers de petites et moyennes entreprises. Entre les deux catégories, peu d'entreprises disposent actuellement, d'une taille suffisante pour être rachetées par les grandes firmes vitivinicoles. Ainsi, le développement des grandes entreprises par le biais de fusions ou d'acquisitions, dépendra de l'émergence de nouvelles entreprises vitivinicoles de taille importante. Faute de pouvoir réaliser une croissance par fusion, les grandes entreprises pourront donc continuer à se développer en plantant de nouveaux vignobles là où n'existent pas de contraintes légales (ex: Belvédère en Bulgarie et le groupe Peñaflor en Argentine).

Une des principales menaces à venir pour les grandes entreprises vitivinicoles des nouveaux pays producteurs, reposant sur la production de masse standardisée, réside dans la capacité des consommateurs à savoir distinguer à la fois les marques commerciales des Appellations d'origine et les différents cépages des goûts «régionaux». **C'est à ce niveau que réside le principal enjeu des modifications réglementaires proposées pour les AOC et l'étiquetage.**

- **Propositions dans le cadre de la réforme l'OCM vin**

De l'analyse précédente nous pouvons proposer trois types d'actions à mener pour tenter d'améliorer la compétitivité des entreprises vitivinicoles de l'UE: dynamiser les «business models», favoriser les investissements immatériels, aider les entreprises à atteindre la taille critique. Le système entrepreneurial vitivinicole des entreprises européennes présente un déficit de compétences organisationnelles. La dynamique entrepreneuriale doit être stimulée en: (1) favorisant les entreprises porteuses de «projets», proactives et misant sur l'innovation; le modèle de l'entreprise patrimoniale, dominant en Europe du sud, est un frein à la compétitivité des entreprises; (2) encourageant les investissements en actifs immatériels: marques, marketing,

(Espagne). Par ailleurs, le leader mondial du vin, Constellation Brands a annoncé vouloir lancer un programme de rachat d'actions propres à partir de 2007.

⁸⁶ Un des plus importants fonds d'investissement spécialisés dans le vin est le International Wine Investment Fund (IWIF). Ce fonds a joué un rôle important sur le développement de l'industrie vitivinicole australienne, notamment en prenant des participations importantes dans les entreprises vitivinicoles leaders (Brl Hardy, McGuigan Simeon, Southcopr, Foster's Group...). Ses prises de participations actuelles s'étendent au marché international (Gabriel Meffre et Michel Laroche en France, Vintage Nurseries aux États-Unis). Coelho, A. and Couderc, J.-P., 'Globalisation + Financialisaton= Concentration? Trends on Mergers, Acquisitions and Financial Investments in the Wine Sector', 3rd International Wine Business & Marketing Conference, Montpellier, France, 2006, July 6-8.

réseaux de distribution, recherche et développement, nouvelles technologies d'information⁽⁸⁷⁾; (3) prenant des mesures permettant aux entreprises d'atteindre la «taille critique». Cette dernière permettrait d'augmenter leur pouvoir de négociation et de réduire leur dépendance vis-à-vis de l'aval. La difficulté consiste cependant à définir la taille critique «optimale». En outre, étant données les limites telles que l'endettement excessif, l'intégration d'entreprises ayant des cultures différentes, les niveaux de rentabilité exigés, que rencontrent actuellement tant le modèle financiarisé que le mode de croissance externe, les entreprises européennes peuvent recourir à des stratégies basées sur le développement de relations «horizontales» telles que les accords de coopération, les joint-ventures ou les accords de licence.

4. Les organisations de producteurs fruits et légumes, exemple pour le secteur vin?

La réforme de l'OCM en 1999, a officialisé le rôle des Groupements de producteurs et des organismes de filière. Un cadre juridique leur a été ainsi donné, mais pas de moyens particuliers. Le bilan présenté dans le document de la Commission est plutôt négatif⁽⁸⁸⁾, alors que l'ensemble des analyses des firmes insiste sur la dynamique de croissance et la taille pour accéder aux marchés. Nous proposons donc de revenir sur le modèle d'organisation du secteur des fruits et légumes pour en tirer quelques propositions pouvant s'appliquer au secteur vin.

- **Des financements sur projets**

La nouvelle OCM fruits et légumes (Règlement (CE) n° 2200/96), a pour but d'aider les agriculteurs en les incitant à se regrouper à travers des d'alliances: les organisations de producteurs (OP), pour commercialiser une production mieux adaptée aux besoins du marché en respectant par exemple l'environnement, la traçabilité, les besoins de qualité. L'instrument central en est la création **d'un fonds opérationnel** (FO) alimenté à parité par l'OP et l'Union européenne (FEOGA), à charge pour ce fonds de redistribuer les aides selon une **liste d'actions éligibles** (tableau 110), consignées dans un **programme opérationnel**⁽⁸⁹⁾.

Cette organisation introduit une règle du jeu différente: (1) avant (c'est à dire avec le Règlement (CEE) n° 1035/72), le marché était essentiellement géré par le système des retraits qui fait l'hypothèse que la diminution des quantités offertes va permettre de faire remonter le niveau des prix; (2) désormais, pour pouvoir accéder aux aides, il faut que l'OP (les groupements de producteurs ont été transformés en organisations de producteurs) satisfasse à des critères précis en matière de fonctionnement et de financement, notamment la parité du financement avec le FEOGA. Les producteurs doivent désormais se constituer en OP, soumises à agrément, chargées de regrouper l'offre et de la commercialiser tout en mettant en place des pratiques respectueuses

⁸⁷ A titre d'exemple, E&J Gallo est l'une des entreprises qui investit le plus dans les nouvelles technologies d'information et qui dispose également d'un budget marketing considérable.

⁸⁸ Commission des Communautés européennes, *Vin: Organisation Commune de Marché*, Direction Générale de l'Agriculture et du Développement Rural, Bruxelles, Document de travail, février 2006, 78 p.
«Toutefois, en réalité, l'éventail d'activité que les groupements de producteurs et les organismes de filière mènent ne représente seulement qu'une petite partie de ce qui pourrait leur incomber au terme du Règlement 1493/99. Leur première difficulté est certainement celle de ne pas disposer d'instruments opérationnels concrets, comme par exemple **dans le secteur des fruits et légumes** où les organisations du secteur effectuent une vraie gestion des ressources. Il faut aussi ajouter que de la part de certains États Membres, il existe aussi un manque d'intérêt dans l'activité des organismes de filière et le regroupement n'est pas stimulé. Plusieurs tentatives pour faire le point de la situation au niveau des groupements existants dans chaque État Membre ont échoué, ce qui prouve le rôle assez marginal de ces groupements et organismes en terme de coordination et assistance dans la production et la commercialisation ». p. 36.

⁸⁹ Montigaud, J.-C., et Rio, P., et Martinez, R., collab., *L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France: une tentative de bilan*, INRA et ENSA, UMR MOISA, Montpellier, 2002, série Études 2002-02, 66 p.

de l'environnement. Chaque OP choisit parmi une liste d'actions possibles, celles sur lesquelles elle s'engage sur une durée de 3 ou 5 ans au sein d'un programme opérationnel subventionné par l'OP et l'Union européenne (désormais 4,1 % OP + 4,1 % UE = 8,2 % de la Vente de produits commercialisés (VPC), c'est-à-dire le chiffre d'affaires). Les conséquences de la mise en place de l'OCM fruits et légumes sont une réduction drastique des retraits et des restitutions à l'exportation (*export refunds*) et une envolée des dépenses du Fonds Opérationnel.

- **Caractéristiques principales de l'OCM et évolution**

Cette nouvelle OCM est particulièrement innovante puisqu'on passe d'une aide au produit à une aide aux structures (**en particulier, celles qui respectent l'environnement**). À ce titre, elle est difficilement contestable au niveau de l'OMC. Par ailleurs, elle privilégie la libre entreprise dans un secteur largement administré et elle met surtout, l'accent sur le regroupement d'entreprises à l'aide du concept **d'alliances** (largement répandu dans d'autres secteurs). C'est la raison pour laquelle cette OCM a pratiquement été épargnée par les réformes successives d'Agenda 2000, y compris l'accord de Luxembourg.

Toutefois, l'inégale application du découplage issu des accords de Luxembourg n'est pas sans poser des problèmes, tout comme les subventions à la transformation (tomates, poires). Un projet de réforme est en cours et parmi les solutions préconisées par les sept pays du sud de l'Europe dans le mémorandum envoyé à Mariann Fischer Boel fin 2005, on note: (1) l'attribution d'une aide financière supplémentaire au Fonds opérationnel qui viendrait s'ajouter aux aides existantes dans le cas des Unions d'Organisations de producteurs; (2) la mise en place d'un dispositif de gestion de crise (retraits, publi-promotion, abondement des fonds opérationnels) financé sur une enveloppe nationale alimentée notamment par un budget spécifique prévu à cet effet; (3) l'amélioration des conditions relatives à la distribution gratuite.

Plusieurs phases peuvent être distinguées dans l'évolution de l'organisation des OP fruits et légumes: (1) une phase de tâtonnements avec l'élimination de certains groupements de producteurs mais aussi l'apprentissage des pratiques administratives, comptables et organisationnelles vis-à-vis de chaque État et au niveau de l'UE; (2) une phase de réorganisation économique qui semble aller jusqu'en 2002-2003 où la crise de 2003 oblige à des réaménagements administratifs; (3) une phase de croisière (2003-2006) où l'OCM prend corps et évolue lentement par améliorations successives.

- **Typologie**

Par rapport à l'outil de commercialisation, quatre types d'OP semblent pouvoir être distinguées (graph. 111): (1) l'OP individuelle qui commercialise les marchandises, soit directement, soit à travers une entreprise qui appartient uniquement à celle-ci ou à ses adhérents, coopératives ou SICA; (2) l'union d'OP constituée d'alliances additives (association d'entreprises qui développent et commercialisent un même produit) qui essaient de diminuer et parfois de supprimer la concurrence entre les metteurs en marché en utilisant par exemple le rassemblement des commerciaux dans un même lieu physique, la réunion des opérations de ventes en temps réel par téléphone, fax, de l'informatique ou la fusion des bureaux de ventes dans une société commune (mise en commun des prix, des quantités et du portefeuille de clientèle); (3) les partenariats où l'OP fonctionne avec un partenaire exclusif, ayant choisi de conventionner un négociant qui effectue la commercialisation et éventuellement le stockage et le conditionnement (dans ce cas, l'alliance concerne des entreprises aux compétences différentes mais complémentaires); (4) la structure type «interprofessionnel» qui, bien que rare, peut s'avérer efficace dans la mesure où un seul vrai transfert de propriété entre l'OP et les expéditeurs est réalisé. Ce transfert correspond, en fait, à un prix de deuxième mise en marché.

- **Les principaux aspects positifs et négatifs de l'organisation en OP**

Parmi les avantages nous pouvons noter: (1) la possibilité de récupérer plus de la moitié, et parfois bien plus, du fonds opérationnel soit sous forme d'investissements, soit sous forme d'aides directes; (2) la possibilité de combiner les aides de l'OCM avec la POA (prime d'orientation agricole destinée à la transformation), avec les aides du plan État Région, les aides conjoncturelles, les aides à l'exportation, les CTE (les contrats territoriaux d'exploitation rentrent en application à partir de 2002) à condition que ces aides soient affectées à des actions différentes; (3) les aides indispensables pour faire de la production intégrée; (4) la création d'un contre pouvoir pour freiner un transfert trop rapide et trop massif des aides qui viennent d'être évoquées en direction des détaillants et des consommateurs. Ces aides constituent l'attrait principal pour les négociants amenés à fonctionner en partenariat avec les OP.

Parmi les inconvénients, soulignons: (1) les coûts de gestion et les coûts administratifs élevés, la centralisation des paiements, le nombre et les coûts des contrôles, la complexité administrative des textes; (2) la nécessité de disposer de talents de gestionnaires, ce qui accroît les disparités entre organisations, les aides publiques profitent alors essentiellement à ceux capables de stratégies; (3) l'absence de mécanismes de régulation permettant de gérer les problèmes structurels et conjoncturels d'excédents de production.

- **Est-il possible d'en tirer des enseignements applicables au secteur viticole?**

Le secteur fruits et légumes se distingue clairement du secteur viticole par deux différences majeures: la grande diversité des productions (espèces, cycles et conditions de production) et leur périssabilité (peu de produits sont stockables sans transformation, sur longue période et jamais au-delà de l'année). Toutefois ces filières se heurtent à des problèmes similaires: environnement, qualité, fluctuations de récolte, crises de surproduction, instabilité des prix, rapports avec la grande distribution.

Nous voudrions donc retenir de l'analyse précédente, l'intérêt de la structuration des producteurs en OP et les modalités de gestion du Fonds opérationnel. Nous y voyons en particulier la participation conjointe des fonds européens et des fonds des producteurs qui impliquent une plus forte coresponsabilité ainsi que la possibilité de définir une liste d'actions éligibles adaptables au secteur viticole.

Une grande partie des quatre catégories d'actions pourrait déjà être transférée au secteur vitivinicole, notamment celles de type 1. Liées à l'optimisation des conditions de production, on peut citer la réduction des intrants (1-12), l'observatoire des coûts de production (1-14) ou la prise en charge des coûts de stockage dans le cadre d'une mise en marché raisonnée (1-15). Dans le cas des actions de type 2, liées à la qualité des produits, citons la certification (2-2), la traçabilité (2-4) ou le contrôle qualité (2-5). En ce qui concerne les actions de type 3, liées à l'environnement, citons le traitement et la gestion des déchets (3a2) ou le contrôle des résidus. Dans les actions de type 4, liées à la commercialisation, nous pourrions toutes les retenir en insistant sur les études de marché (4-3), la création de bureaux de vente en pays tiers (4-4) ou la promotion des marques. **L'organisation proposée correspond à un ensemble d'actions compatibles avec les règles de l'OMC et dont nous avons souligné précédemment qu'elles méritaient d'être fortement développées dans la filière. Bref, l'OP vitivinicole pourrait être le lieu de réorientation vers l'aval des moyens réclamés tant par le négoce que par la production. L'OP sous sa version adaptée à la viticulture, répondrait aux principaux problèmes d'aval à savoir la modernisation, le regroupement ou le partenariat et le marketing, tout en conférant une dimension managériale à l'entreprise.**

Les interventions sur le marché peuvent être réalisées au niveau plus agrégé des Comités économiques qui, au-delà des règles de qualité, peuvent mettre en œuvre une régulation décentralisée de l'offre. On peut citer l'exemple de la «mise en réserve» réalisée par Inter Rhône, l'interprofession AOC des Côtes-du-rhône qui a pour objectif de stabiliser les cours. Les Comités économiques peuvent également modifier leurs limites géographiques et leurs domaines de compétence. C'est en effet le cas de la création, en France, des bassins de production, qui devraient gérer l'ensemble des catégories de vins produits sur une région déterminée, en fonction des perspectives de marché.

5. Le découplage dans le secteur vitivinicole, intérêt et limites

La Commission n'a pas retenu le scénario 3 qui envisageait l'application à la viticulture des principes généraux de la PAC, en particulier le découplage et le régime de paiement unique (RPU). Les avantages potentiels en étaient la flexibilité en matière de production, l'orientation vers le marché et la cohérence avec les principes de l'OMC grâce à un classement dans la catégorie verte, la soumission des viticulteurs à la conditionnalité. Mais les critiques ont porté sur la répartition des droits et le budget disponible. En effet, «contrairement aux autres secteurs, il n'y a pas de moyen évident de répartir équitablement les droits RPU, compte tenu du budget disponible, le montant potentiel de l'aide découplée serait très faible pour les cultures permanentes et ne compenserait probablement pas la perte du soutien au marché pour nombre de producteurs.»⁽⁹⁰⁾. Le coût d'adaptation au marché serait par ailleurs exorbitant, proche du scénario 4 de libéralisation totale du secteur⁽⁹¹⁾.

Nous partageons la vision de la Commission sur l'impossibilité d'une application généralisée et uniforme de ces mécanismes, mais en reprenant les présupposés des réformes appliquées dans les autres secteurs, nous voudrions faire apparaître qu'il est toutefois possible d'utiliser ces mécanismes de façon plus limitée et ciblée.

L'aide découplée «généralisée» ne peut, en effet, répondre à une situation de produits différenciés, parce que l'impact d'une libéralisation ou l'abandon du soutien par la distillation sera également différencié et en conséquence, provoquera une **redistribution inégalitaire**. Par exemple, des vins réputés, vendus à un prix élevé, peuvent ne pas subir de baisse des ventes et conserver leur niveau de prix. L'aide directe viendrait s'ajouter à un revenu resté stable. À l'opposé, des vins de table à bas prix ne trouvant pas de débouché disparaîtraient et la baisse de production ne serait que très partiellement compensée par une aide directe⁽⁹²⁾. L'efficacité de la

⁹⁰ Commission des Communautés européennes, *Communication de la Commission au conseil et au parlement européen: Vers un secteur vitivinicole européen durable*, Bruxelles, 22.6.2006, COM(2006) 319 final, 14 p., p. 8.

⁹¹ Aux Etats-Unis par exemple, les aides découplées ont montré leurs limites dans certains secteurs où des crises de sous production ou des crises de baisse des prix internationaux ont conduit le gouvernement à introduire de nouvelles aides (les aides contra-cycliques) qui sont par nature couplées à la production (plus élevées les années de faible revenu agricole et conduisant à une forme secondaire de soutien des prix).

⁹² Nous avons établi le bilan économique comparatif des deux équilibres partiels suivants, pour chaque segment de marché bénéficiant de distillation subventionnée et sans modification de la politique d'arrachage: (1) Equilibre global avec distillation subventionnée et (2) Equilibre global avec distillation libre – aides découplées (montant budgétaire équivalent au coût de la distillation subventionnée). Il apparaît que le bilan économique de l'équilibre 2 est supérieur à celui de l'équilibre 1, pour une raison classique: dans l'équilibre 1, l'argent public rémunère le maintien de forces productives à un niveau trop élevé par rapport à l'équilibre marchand ce qui dissuade les forces productives de changer de marché ou de réduire leur activité. Les aides découplées n'entraînent théoriquement pas cet effet d'encouragement à poursuivre dans les secteurs les moins rentables (Cf. document n° 100).

mesure dépend donc d'une distribution «homogène» du produit et des prix. C'est bien le cas pour la majorité des vins de table envoyés à la distillation dans les régions «spécialisées».

Il est possible de concevoir des aides découplées qui ne soient pas fonction de la surface mais de la **perte estimée**. Cela reste parfaitement compatible avec la définition OMC du découplage, pourvu que les aides versées à un viticulteur ne soient pas proportionnelles au volume qu'il récolte ni même à la surface qu'il exploite. Une aide découplée doit être forfaitaire (indépendante des variables de production) mais la Commission européenne peut choisir quels agriculteurs peuvent en bénéficier et pour quel montant. Par exemple, la Commission peut décider de calculer des aides plus importantes dans les régions qui seront plus durement touchées par la fin de la distillation subventionnée. Cela peut être un moyen de dédommager les régions espagnoles ou italiennes qui se sont récemment «spécialisées» dans le vin destiné aux distilleries. Un argument en faveur d'une telle orientation différenciée des aides découplées est que le maintien des aides compensatoires pendant des années après la réforme (comme dans le cas des grandes cultures) tend à rendre celles-ci impopulaires et inégalitaires car elles apparaissent comme une rente indexée sur une situation historique et non sur le résultat.

Notons encore qu'une aide découplée n'a pas forcément vocation à compenser les «effets revenus» d'une réforme. Celle-ci peut être attribuée en fonction d'autres critères tels que l'appartenance à des régions en voie de désertification ou à des régions difficiles.

Il existe enfin, de nombreuses aides non découplées dans la boîte verte de l'OMC (donc autorisées sans limite) et qui peuvent être développées sur le principe des Contrats Agraires de Développement (CAD) ou des mesures agri-environnementales, notamment les aides aux exploitations contribuant à l'entretien du paysage ou de la vie rurale, à la conservation des savoir-faire locaux, etc. Il semble particulièrement intéressant de développer les aides à la commercialisation et à l'étiquetage. Celles-ci auront un effet positif tant au niveau de la lisibilité du produit pour le consommateur que de sa valorisation pour le viticulteur, voire même un effet positif sur la compétitivité internationale des vins européens (Cf. Supra).

Nous pouvons donc affirmer qu'une aide découplée, mise en œuvre dans une région homogène dont la plupart des produits seraient de même nature et vendus au même prix (livraison à la distillation d'alcool de bouche par exemple), réunissant des critères de développement rural, de préservation de l'environnement, de spécificité des paysages et d'absence d'alternative productive, pourrait être mise en place dans le cadre du RPU sans les inconvénients d'une application généralisée. Cette disposition particulière était déjà présente dans la proposition de la Commission pour les exploitations ayant procédé à l'arrachage. **Le découplage localisé ou régionalisé sur critères spécifiques, permettrait alors de résoudre le problème de l'équilibre socio-économique de Castilla-La Mancha et de l'Italie du Sud.**

Chapitre 2: Des propositions

1. Une synthèse des faits stylisés

1 - Avec l'ouverture du marché européen à la concurrence des pays du nouveau monde, le contrôle indifférencié et global de l'offre tant conjoncturelle (par les distillations) que structurelle (par l'arrachage) de la seule viticulture européenne, n'apporte pas de solution car on laisse la place à nos concurrents qui plantent et exportent.

2 – Les aléas climatiques sont à l'origine de fluctuations de récoltes source de crises conjoncturelles puis structurelles. Mais la question de l'ajustement se pose dans des marchés

segmentés tant dans les pays producteurs que sur les plus gros marchés importateurs que sont le Royaume-Uni, les États-Unis, le Canada et le Japon.

3 – La compétition mondiale se fait entre systèmes de production. Dans l'ancien monde, des systèmes d'exploitation très divers coexistent, avec des producteurs en grande partie spécialisés, souvent de petite taille. Les systèmes de vinification en propre (caves particulières et coopératives) ou par achat de raisin, coexistent également. La segmentation des produits offerts s'est historiquement construite sur la relation au terroir, en opposant les vins de table et de pays aux vins d'appellation (v.q.p.r.d.). Cette segmentation n'est plus adaptée aux principaux marchés d'exportation anglo-saxons sur lesquels la différenciation se fait par le cépage, la technologie et la marque.

Dans le nouveau monde, des vignobles neufs conduits à l'irrigation raisonnée et qualitative, à hauts rendements, produisent des raisins de cuve distingués par la réputation des cépages. Le raisin est livré majoritairement, à de grandes entreprises vinificatrices élaborant des vins de cépage adaptés aux segments de prix et aux segments de clientèle du pays consommateur visé. Ces entreprises dominent la distribution dans le commerce intégré, par leur pouvoir de négociation et leur capacité logistique, les économies d'échelle et d'organisation permises par leur taille et les moyens financiers orientés vers la mise en marché. Elles vont jusqu'à contrôler les réseaux de distribution. Leur gamme se situe essentiellement sur le segment des vins premium où elles concurrencent tant les vins de pays que les vins AOC génériques européens aux contraintes de production qui les rendent moins compétitifs, notamment par les niveaux de rendement. Sur les segments super premium et ultra premium, les vins AOC-v.q.p.r.d. européens n'ont pas de réelle difficulté. Ils sont vendus chers et voient même parfois leur prix s'envoler, comme dans le cas des ventes en primeur.

4 - La réponse stratégique de l'Europe ne peut donc être que **paradoxe**. Elle cherche en effet, à maintenir et même renforcer les v.q.p.r.d., bien que leur base soit concurrencée, tout en renforçant et en développant la compétitivité des produits premium en utilisant les mêmes armes et moyens commerciaux que les nouveaux concurrents. Les vignobles produisant ces types de vins doivent pouvoir accéder à l'ensemble des moyens mis en œuvre par ces concurrents tels que technologie, irrigation, rendement, changement d'échelle organisationnelle dans la vinification et la mise en marché, développement de «*business models*», adaptation au consommateur, marque et pouvoir de négociation sur les réseaux de distribution.

5 – L'Europe dispose également de vignobles à vocation environnementale et sociale qui n'ont pas fait l'effort de s'adapter au marché ou qui ne peuvent pas le faire et dont la production se valorise mal au prix plancher de la distillation d'alcool de bouche. Ces vignobles ne disposent que de très peu d'alternatives culturelles, remplissent plutôt une fonction paysagère, culturelle et de maintien des populations locales.

2. Une proposition panachée

Quelle proposition d'organisation commune de marché peut-on faire pour répondre à ces situations apparemment antinomiques? Nous allons pour cela reprendre les principaux mécanismes d'intervention.

1 - L'arrachage indifférencié et global étant inefficace, il faut conserver un arrachage ciblé et différencié selon des objectifs stratégiques économiques (cépage, rendement) et sociaux (agriculteur en difficulté, projet d'abandon d'activité, absence de repreneur). Cet arrachage serait donc progressif, limité, contrôlé, évalué au fur et à mesure de sa mise en œuvre. Ceci permettrait une économie budgétaire par rapport au scénario 2 avec un redéploiement vers d'autres mesures.

2 - Les droits de plantation devraient être maintenus pour piloter la politique. Ils devraient cependant être mobilisables beaucoup plus facilement, en organisant mieux les attributions, les échanges et les transferts de droits. La mise en œuvre des mécanismes de réserve pourrait être évaluée et adaptée pour résoudre les dysfonctionnements. En corollaire, le problème des plantations illicites devrait être réglé, en particulier grâce aux systèmes de contrôle mis en place par la nouvelle PAC. La gestion du potentiel de production pourrait être réalisée au niveau régional, par un ministère régional, une interprofession ou un comité économique, sur bilan de marché avec plafonnement et arbitrage national et européen.

3 - Le système des distillations devrait être repensé tant globalement que pour chacune d'entre elles. Globalement, le système de prix d'achat pourrait être révisé à des fins de réduction budgétaire et d'orientation vers le marché. Les alcools produits devraient faire l'objet d'une re-définition et d'une évolution de leurs débouchés potentiels. Le prix de vente des alcools viniques devrait être révisé à la hausse. L'ensemble du débouché alcool devrait être actualisé dans ses diverses composantes: alcool de bouche, alcools de marcs, débouchés industriels, objectifs environnementaux et énergétiques (dépollution, alcool carburant, évolution de la taxation).

Les prestations viniques pourraient faire l'objet d'une rémunération de leur seule fonction environnementale. Les pratiques de compostage des marcs bruts et d'épandage des lies, devraient être évaluées écologiquement. La distillation d'alcool de bouche pourrait voir son prix baisser, ce dernier étant compensé par une aide directe partiellement dé耦plée. La distillation des vins à double fin n'est plus à l'ordre du jour, remplacée par l'affectation parcellaire (Plan Zonta). Elle est donc supprimée. La distillation de crise doit être maintenue, mais améliorée dans sa mise en œuvre. Elle devrait être pilotée au niveau régional en fonction des équilibres de marché et pouvoir prendre des dimensions obligatoires sur critères différenciés. Elle devrait pouvoir être co-financée par les interprofessions ou les comités économiques pour tenir compte des différentiels de prix. Elle pourrait être articulée avec la mise en œuvre des réserves qualitatives.

4 - Le sucrage (chaptalisation) qui est un enrichissement par des sucres exogènes de betterave et de canne, devrait être supprimé selon la proposition de la Commission. L'enrichissement endogène par moûts de raisins concentrés et concentrés rectifiés, devrait être autorisé mais réduit et son aide devrait être supprimée. L'accroissement du prix de revient pour les vins à bas prix des régions septentrionales productrices, pourrait être partiellement compensé par une aide gérée dans le cadre des enveloppes nationales.

5 - Les régions concernées par la distillation d'alcool de bouche devraient pouvoir être éligibles au régime de paiement unique et du découplage partiel, pour maintenir le couvert végétal et bénéficier, selon les études de coût à engager, d'une aide à la vendange en vert.

6 - Les groupements de producteurs et les organisations de filières devraient être renforcés, réactivés et dotés de moyens financiers pour développer les fonctions d'aval. L'évolution pourrait s'inspirer des fonctions et des moyens attribués aux Organisations de producteur du secteur fruits et légumes. Ceux-ci devraient en particulier être conditionnés à des objectifs stratégiques tels que fusions, regroupements, associations, partenariats, recherche de taille critique et projets de développement commercial comme la création de marques ou la promotion.

7 - Les règles sur l'étiquetage ne semblent pas devoir être modifiées pour les raisons invoquées car des marges de manœuvre existent dans le cadre de la réglementation actuelle. Il ne faut pas saborder les références au terroir au profit des vins de table sans indication géographique. De vastes aires géographiques de référence des vins de pays, suffisent à cette adaptation.

8 - L'importation de moûts des pays tiers doit rester interdite du fait de la définition même du vin, des problèmes de traçabilité, de risque de fraude et des contraintes d'équilibre du marché.

3. Impact budgétaire

Au cours des quatorze dernières années, les dépenses dans le secteur vitivinicole ont, d'après les rapports financiers du FEOGA⁽⁹³⁾, représenté en moyenne un peu plus du milliard d'euros (1 040 Mrd EUR), avec trois périodes très contrastées: la première, 1993-1994, correspond à la fin de la phase de fortes distillations et d'arrachages importants avec 1 343 Mrd EUR/an, la seconde, 1995-2000, était caractérisée par un relatif équilibre du marché et ne mobilisait plus que 790 Mrd EUR/an et la dernière, 2001-2005, coïncide avec la nouvelle OCM, ses importants programmes de restructuration et ses deux crises de surproduction, soit 1 216 Mrd EUR/an. Ce budget moyen correspond à celui de 2005 et nous allons donc prendre ce dernier comme budget de référence ou les données moyennes indiquées par rubrique dans le précédent rapport.

Les dépenses se composent de deux grandes parties. D'un côté, les mesures structurelles comprennent l'arrachage définitif et la restructuration. De l'autre côté, les mesures de marché couvrent les restitutions à l'exportation et les interventions, elles-mêmes réparties entre le stockage des vins et des moûts, les distillations et le stockage public de l'alcool ainsi que les aides aux moûts. Nous y ajouterons une troisième section regroupant les mesures nouvelles avec les aides «aval» aux organisations de producteurs, les aides directes et les enveloppes nationales.

- **Mesures structurelles**

1. Le programme de restructuration

Le programme de restructuration est reconnu comme utile par l'étude Innova, l'ensemble des parties prenantes et la Commission, même si cette dernière émet comme réserve que ce budget finance parfois des restructurations qui auraient été de toute façon réalisées⁽⁹⁴⁾. Nous pourrions maintenir son montant à 400 Mio EUR. Mais ce budget considérable resterait très orienté vers l'amont de la filière. Nous suggérons donc d'en transférer une partie (25 %) vers l'aval sous forme d'aides aux organisations de producteurs. Deux arguments soutiennent cette orientation: Tout d'abord une partie du vignoble est déjà «rajeunie» par le programme en cours qui a lui-même suivi des programmes nationaux, mis en œuvre dans les périodes précédentes. Ensuite, la reconversion du vignoble en Espagne devrait être ralentie par la mise en place d'aides directes. Nous retenons donc un budget de **300 Mio EUR**.

2. Le programme d'abandon définitif

La Commission propose un arrachage intensif de 400 000 ha sur une période de cinq ans avec un budget de 2,4 Mrd EUR. Si nous basons notre évaluation sur une application annuelle moyenne, cette décision correspond à 80 000 ha/an et une prime de 6 000 EUR/ha. Le budget annuel serait donc de 480 Mio EUR.

Nous proposons de ne pas utiliser l'arrachage comme principale variable d'ajustement du marché, mais d'utiliser cet outil d'intervention selon des critères stratégiques, économiques et sociaux. La mise en place d'un découplage partiel dans les régions que nous avons qualifiées «à objectif environnemental, culturel et social» permet également de justifier la mesure. Nous estimons que dans ce contexte l'arrachage pourrait se situer entre 20 et 30 000 ha/an. Pour notre calcul nous retenons 25 000 ha/an, soit **150 Mio EUR/an**.

⁹³ Commission européenne, *vin, organisation commune de marché*, 2006, op. cit., p. 69.

⁹⁴ Commission des Communautés européennes, *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen: Vers un secteur vitivinicole européen durable*, Bruxelles, 22.6.2006, COM(2006) 319 final, 14 p. «Le régime de restructuration et de reconversion a permis aux producteurs de passer à la production de vin de qualité, mais il pourrait aussi entraîner une augmentation de la production. Il peut parfois couvrir le remplacement normal des vignobles, ce qui irait à l'encontre du but recherché.» p. 5.

• **Les mesures de marché**

1. Les restitutions à l'exportation

D'un montant en décroissance continue, les restitutions à l'exportation devraient disparaître dans le cadre des accords de l'OMC. Nous ne leur affectons plus de budget.

2. Le stockage des vins et des moûts

Cette mesure étant efficace surtout si le marché se rééquilibre, nous maintenons constant son budget soit environ **60 Mio EUR/an**, mais nous proposons de le transférer dans les enveloppes nationales pour une gestion au niveau des bassins de production, des régions ou des interprofessions.

3. Les distillations

Nous avons vu précédemment que l'évolution du budget des interventions sur les distillations dépendait de plusieurs types de décision: la rémunération des producteurs (i.e. le prix versé aux producteurs), la nature des débouchés (en simplifiant: alcool de bouche ou alcool industriel), le prix de vente sur le marché et les règles d'application (facultative ou obligatoire).

Nous allons faire les hypothèses suivantes:

- l'ensemble de l'alcool excédentaire est valorisé au prix de l'alcool carburant c'est-à-dire 50 EUR/hl AP,
- l'alcool vinique peut supporter une augmentation de 25 % de son prix administré pour atteindre 145 EUR/hl AP,
- le coût de la distillation reste évalué aux taux actuels déjà appliqués,
- le traitement des sous-produits des lies et des marcs reste ou devient facultatif sous réserve de justificatifs de traitement de dépollution (compostage et épandage),
- les régions ou les États peuvent choisir de rendre obligatoire les prestations viniques, en particulier là où la concentration de la production serait la source d'une pollution non contrôlable par les autres méthodes,
- les prestations viniques ne sont plus rémunérées au producteur en contre-partie du traitement de dépollution réalisé par les distilleries qui se rémunèrent ainsi «en nature»,
- nous ne prenons pas en compte la possibilité de valoriser une partie des distillats de marcs et de lies en Eaux-de-vie ou en alcool vinique,
- les distilleries reçoivent une aide pour leur service rendu de dépollution couvrant la collecte des lies et des marcs ainsi que leur gestion administrative et technique: tenue des registres, mesures des volumes et des quantités, pesées, titrage du degré alcoolique,
- le prix de l'alcool de bouche est divisé par deux, le manque à gagner des producteurs étant compensé par une aide directe, associée à un découplage partiel,
- la distillation des cépages à double fin disparaît dans le cadre de la réorganisation du système charentais,
- la distillation de crise est maintenue à son niveau moyen en volume, mais passe dans les enveloppes nationales,

Les budgets deviennent alors les suivants :

- 1) Pour les prestations viniques, le volume traité reste de l'ordre de 1,3 Mio hl, le prix au producteur est annulé, le coût de traitement est estimé à 42,2 EUR/hl AP pour les lies et à 87,7 EUR/hl AP pour les marcs. Nous retiendrons la moyenne de 65 EUR/hl AP. Si on estime à 25 EUR/hl AP le coût de collecte, de transport et de stockage, le coût total à

prendre sur le budget de l'OCM serait de 40 EUR/hl AP, soit **52 Mio EUR** pour 1,3 Mio hl, c'est-à-dire le cinquième du budget actuel.

- 2) Pour les marcs et les lies valorisées en eaux-de-vie (alcools d'appellation et Grappa), nous estimons que l'augmentation du prix de l'alcool couvre les charges du budget de l'OCM et que l'impact budgétaire est donc nul.
- 3) Pour l'alcool de bouche, la division par deux du prix d'achat le ramène à 125 EUR/hl AP, les coûts de distillation sont estimés à 42,2 EUR/hl AP, le coût du stockage privé à 12 EUR/hl AP, soit un prix de revient total de 179,2 EUR/hl AP. Le prix de vente retenu étant de 145 EUR/hl AP, la partie restant à prendre en charge serait de 34,2 EUR/hl AP, soit environ **35 Mio EUR** pour un peu plus du million d'hectolitres d'alcool pur.
- 4) Pour l'alcool de crise, la difficulté de l'estimation est liée à la grande variabilité des volumes à prélever selon les récoltes. Nous proposons de maintenir son niveau moyen, mais en le réaffectant dans les enveloppes nationales et en tenant compte d'une meilleure valorisation du débouché industriel. L'estimation de la Commission est de 202 EUR/hl AP, pour un budget total de 180 Mio EUR et donc 890 000 hl AP. Nous prenons en compte la meilleure valorisation de l'alcool industriel en alcool carburant au prix de 50 EUR/hl AP au lieu de 10 EUR/hl AP. Le budget total peut donc être estimé à **144,4 Mio EUR** pour le même volume.

4. L'aide à l'utilisation des moûts concentrés

Comme nous l'avons indiqué, l'interdiction du saccharose (chaptalisation) ne justifie plus de compenser l'écart de coût entre les deux méthodes d'enrichissement. L'aide est donc supprimée et l'impact budgétaire nul. Une compensation partielle peut être réalisée au sein d'enveloppes nationales pour les régions septentrionales.

- **Les mesures nouvelles**

L'ensemble des dépenses déjà budgétées laisse un montant disponible de 458 Mio EUR si nous retenons un budget stabilité, hypothèse habituellement retenue dans le cadre de la PAC. Nous allons l'affecter aux aides à la mise en marché pour les organisations de producteurs et aux aides directes.

1. Le régime de paiement unique

Le régime de paiement unique pourrait être appliqué en Espagne sur les 400 000 ha non restructurés de Castilla-La Mancha pour un montant de 300 EUR/ha, compensant la baisse du prix de la distillation d'alcool de bouche, soit 120 Mio EUR, 80 Mio hl peuvent être affectés à l'Italie pour la même raison selon des critères environnementaux à définir. Le budget total serait alors de **200 Mio EUR**.

2. Les aides «aval» aux organisations de producteurs

La réorientation budgétaire vers les organisations de producteurs inclurait donc les 100 Mio EUR économisés sur les dépenses de restructuration et le solde budgétaire de 158 Mio EUR, soit un total de **258 Mio EUR**.

3. Les enveloppes nationales

Les enveloppes nationales pourraient être abondées par le budget retenu pour la distillation d'alcool de crise, soit **145 Mio EUR** et réparties entre les pays selon des critères de marché,

l'impact de la hausse des prix des vins blanc de l'Europe du Nord pouvant faire partie de ce budget. Nous y ajoutons le budget affecté au stockage des vins de **60 Mio EUR**.

Une autre option qui ne changerait pas le résultat global de notre calcul, serait de mettre une part significative du budget de restructuration dans l'enveloppe nationale, laissant aux pays et aux régions la possibilité d'arbitrer entre la compensation de l'interdiction de la chaptalisation, l'intervention sur le marché avec le stockage, la réserve qualitative ou la distillation de crise et enfin, l'aide aval aux organisations de producteurs.

Tableau: Impact budgétaire de la proposition de réforme

	Budget 2005 Mio EUR	%	Proposition Mio EUR	%
Mesures structurelles				
- Restructuration	450	37	300	25
- Arrachage	18	1	150	13
Mesures de marché				
- Restitutions export	26	2	0	
- Stockage des vins	67	5	<i>(60 pm)</i>	<i>(5 pm)</i>
- Distillations	512	42		
dont - Prestations viniques			52	4
- Alcool de bouche			35	3
- Double fin				
- Crise			<i>(145 pm)</i>	<i>(12 pm)</i>
- Aide aux MC & MCR	156	13	0	
Mesures nouvelles				
- Aides aval OP			258	22
- Aides RPU			200	17
- Enveloppes nationales			205	17
Total	1229	100	1200	100

Partie 5: Conclusion

Les principales différences avec la proposition de la commission portent donc sur:

- un arrachage plus limité, plus ciblé, plus progressif, plus maîtrisé, soumis à une politique volontariste de conquête économique et de gestion sociale, et plus économe en matière de budget affecté,
- une nouvelle gestion des distillations, rééquilibrant progressivement le marché de l'alcool, redéfinissant les produits, actualisant les prix de vente et prenant en compte les dimensions environnementales, écologiques et énergétiques,
- une stratégie offensive sur le marché, basée sur le soutien des entreprises via des Organisations de producteurs et des Comités économiques financés sur un ensemble de projets, y compris de promotion,
- une restructuration tenant compte de l'ensemble des segments de marché, non malthusienne et pilotée au niveau régional,
- un soutien environnemental des régions spécialisées et sans alternative de production, par un découplage partiel dans le cadre du régime des paiements uniques,
- une compensation nationale de la perte de compétitivité des vignobles de vins de premiers prix, pratiquant habituellement la chaptalisation,
- le maintien d'une gestion des conséquences des fluctuations climatiques par le stockage et la distillation de crise, gérée au niveau régional, avec des dimensions obligatoires et des cofinancements au sein d'enveloppes nationales tenant compte des niveaux de prix différenciés.

Partie 6: Bibliographie

Aigrain, P., et Bruguère, F., et Sevilla, M., et Strohl, J., et Seniuk, A., et Dracopoulos N., *Impact des mesures structurelles viticoles*, document de synthèse phase 1, ONIVINS - CIHEAM/IAM.M, Montpellier, 1995.

AREV, *Draft resolution on the proposal for the reform of the Wine CMO drawn up by the Directorate for Agriculture and Rural Development*, 20TH AEWI International Council, Brno, Moravia, 27-28 July 2006, 5 p.

Australian Wine & Brandy Corporation (AWBC), Annual Reports.

Australian Wine & Brandy Corporation (AWBC), *Wine Industry Outlook Conference*, November 2005.

Bartoli, P., *La Politique de reconversion viticole: résultats de la prime d'arrachage en Languedoc Roussillon 1976-79*, Montpellier, INRA-ESR, n° 55, 1981, 122 p.

Castillo, J.S., (coord.), *Crisis del mercado del vino y OCM en crisis, El mercado del vino: Reflexiones y propuestas de futuro*, Servicio de Publicaciones de UCLM, Albacete, 2003.

Coelho, A. and Couderc, J.-P., 'Globalisation + Financialisation = Concentration? Trends on Mergers, Acquisitions and Financial Investments in the Wine Sector', 3rd International Wine Business & Marketing Conference, Montpellier, France, 2006, July 6-8.

Coelho, A. et Rastoin, J.-L., «Les stratégies de développement des grandes firmes de l'industrie mondiale du vin sur longue période (1980-2005)», *Progrès Agricole et Viticole*, vol. 123, n° 2 et n° 3, 15 janvier 2006 et 1^{er} février 2006, p. 34-41 et p. 55-62.

Coelho, A. et Rastoin, J.-L., «In Money Veritas? Financiarisation et gouvernance par les multinationales du vin», In: Montaigne, E. et Couderc, J.-P. et d'Hauteville, F. et Hannin, H., édité., *Bacchus 2006: Enjeux, stratégies, pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, Paris, 2005, 304 p., Chap. 2, p. 53-74.

Commission des Communautés européennes, *Rapport de la Commission au Parlement Européen et au Conseil sur la gestion des droits de plantation* (chapitre 1 du titre II du règlement (CE) n° 1493/1999 du Conseil), Bruxelles, COM(2004) 161 final, le 12.3.2004.

Commission des Communautés européennes, *Communication de la Commission au conseil et au parlement européen: Vers un secteur vitivinicole européen durable*, Bruxelles, 22.6.2006, COM(2006) 319 final, 14 p.

Commission of the European Communities, *Annex to Communication from the commission to the council and the European parliament: Towards a sustainable European wine sector, impact assessment*, Brussels, 22.6.2006, COM(2006) 319, SEC(2006) 770, commission staff working document, 61 p.

Commission des Communautés européennes, *Vin: Organisation Commune de Marché*, Direction Générale de l'Agriculture et du Développement Rural, Bruxelles, Document de travail, février 2006, 78 p.

Commission des Communautés européennes, *Vin: Économie du secteur*, Direction Générale de l'Agriculture et du Développement Rural, Bruxelles, Document de travail, février 2006, 156 p.

Couderc, J.-P., «Essai de caractérisation financière des exploitations vitivinicoles de France», In: Montaigne, E. and Couderc, J.-P. and d'Hauteville, F. and Hannin, H., édité., *Bacchus 2006:*

- Enjeux, stratégies, pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, 2005, Paris, 304 p., chap. 7, p. 167-194.
- Dubos, J., «Notre analyse de la crise», *Eurowine*, n° 28, février-mars 2006, p. 49-61.
- Dubos, J. and Montaigne, E., *Economics aspects of the enrichment of wine in the european community: French report*, Rapport sur l'étude économique de l'enrichissement du vin, Rapport soumis à la Commission des Communautés européennes, Programme Agrimed, 2006, 200 p. + 101 p. (ann.)
- European Commission, *Annex to the communication from the Commission Towards a sustainable European wine sector: Impact assessment*, Bruxelles, 2006, 63 p.
- FNSAFER, «Le prix des terres en 2005», *Espace rural*, n° hors série, mai 2006, 114 p.
- Government of South Australia, *A draft report on the impact of current grape-pricing trends on the Riverland Region*, Discussion paper for public consultation, Primary Industries and Resources South Australia, April 2005, 69 p.
- Grape and Wine Research Development Corporation (GWRDC), Annual Reports.
- IbisWorld, *Wine Manufacturing in Australia*, C2183, 6 June 2005 a.
- IbisWorld, *Grape Growing in Australia*, June 2005 b.
- INEA, *Il commercio con l'estero dei prodotti agroalimentari: 2003*, Edizioni Scientifiche Italiane, Istituto Nazionale di Economia Agraria, Napoli, 2004, 251 p.
- Innova, *Ex-post evaluation of the Common Market Organisation for wine*, Final Report prepared for European Commission, DG Agriculture, Tender AGRI / EVALUATION / 2002 / 6, 2004, 203 p.
- Innova, *Ex-post evaluation of the Common Market Organisation for wine*, Annex prepared for European Commission, DG Agriculture, Tender AGRI / EVALUATION / 2002 / 6, 2004, 479 p.
- Ministère de l'Agriculture et Commission des Communautés européennes, *Les dossiers de la politique agricole commune, les fruits et légumes*, n° 52, mars 1997., 11 p.
- Montaigne, É. and Chevrier, J.-G., 1993, *Impact des mesures d'intervention communautaires sur le revenu des viticulteurs*, Rapport de synthèse réalisé dans le cadre du contrat d'étude CEE DG VI - Agro-Etudes, Montpellier, ENSAM, 75 p. et Rapport pour la Commission des Communautés européennes, 190 p. + ann.
- Montaigne, É., 'The common market organisation for wine: Autopsy of a reform', In: Michael Tracy, editor: *CAP reform, the southern products*, Papers by southern European experts, Agricultural Policy Studies, Genappe, Belgium, 1997, December.
- Montaigne, É., «Le marché vitivinicole et la crise en 2005», In: Montaigne, E., et Couderc, J.-P., et d'Hauteville, F., et Hannin, H., édit., *Bacchus 2006: Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, 2005, Paris, Chap. 1, p 1-18.
- Montaigne, É., et d'Hauteville, F., et Couderc, J.-P., et Hannin, H., édit., *Bacchus 2006: Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*, Dunod, Paris, 2005, 320 p.
- Montigaud, J.-C., et Rio, P., et Martinez, R., collab., *L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France: une tentative de bilan*, INRA et ENSA, UMR MOISA, Montpellier, 2002, série Études 2002-02, 66 p.

- Observatoire Viticole, *Etude d'impact des arrachages définitifs dans l'Hérault*, Conseil général de l'Hérault, France, 2005, décembre, 45 p.
- OIV, Organisation internationale de la vigne et du vin, 2006, *Statistiques mondiales*, Logroño, 4^e assemblée générale de l'OIV, juillet 2006, 69 p.
- Pomarici, E., et Boccia, F., 'La filiera del vino in Italia: struttura e competitività', In: Cesaretti, G.P., et Green, R.; et Mariani, A. et Pomarici, E., *Il mercato del vino: tendenze strutturali e strategie dei concorrenti*, FrancoAngeli, Milano, 2006, p. 142-189.
- Pomarici, E., et Sardone, R., *Il settore vitivinicolo in Italia: Strutture produttive, mercati e competitività alla luce della nuova OCM*, Inea, Roma, 2001, Studi e Ricerche.
- Primary Industries and Resources South Australia, *A Report on the Impact of Current Grape-Pricing Trends on the Riverland Region*, Draft Discussion Paper for Public Consultation, 2005, April, p. 34-35.
- Seniuk, A., et Strohl, J., «Arrachages et replantations primées de 1985 à 1995», *Revue de l'Economie Méridionale*, vol 44, n° 176, 1996, p. 33-52.
- Seniuk, A., et Strohl, J., *Dynamique spatiale du vignoble du Languedoc Roussillon. 10 ans d'arrachage et de restructuration primés*, rapport Cellule Aménagement et Evaluation CIHEAM/IAM M, SAD, LECSA, INRA, Montpellier, 1997.
- Sidlovits, D., «La viticulture hongroise au seuil de l'Union européenne», *ONIVINS Info*, n° 113, mai, Paris, 2004, 32 p.
- Stanford, L., 'Australian wine industry – demand assessment 2004', *Wine Industry Journal*, 20, 1, 2005, p. 52-55.
- Stanford, L., *Wine Industry Outlook Conference*, Adelaide, Australia, 2005, November.
- Taiti, F., *Operatori: un potenziale a rischio Delphi*, Rapporto Città del Vino/Censis sul Turismo del Vino, Roma, Censis Servizi S.p.A, 2006, 14 luglio, <http://cittadelvino.com/ctdv/index.bfr>
- Viladomiu, L., and Rosell, J., 'The complexity of CMO for wine: a view from Spain', In: Michael Tracy, editor: *CAP reform, the southern products; Papers by southern European experts*. - Agricultural Policy Studies, Genappe, Belgium, 1997, December, p. 55-65.
- Viniflor, «Importations étrangères en 2005», *Viniflor-infos*, n° 134, 2006, juin, p. 87-108
- Wahlquist, A., 'Tax break is threat to wine', *The Weekend Australian*, 27 April 2006,
- Zonta, A., *Un projet de réorganisation du vignoble charentais*, Ministère de l'agriculture, France, 2003, juin, 47 p. + ann.