L'ECHO
Drôme Ardèche
LE VALENTINOIS
Pays : FR
Périodicité : Hebdomadaire

Date : 20 juin 2020
Page de l'article : p.9
Journaliste : Frédéric Rolland

ACTEURS ÉCONOMIQUES

VITI-VINICULTURE

La filière à la croisée des chemins

VALLÉE DU RHÔNE

Singulière et déstabilisante : ainsi est qualifiée l'année 2020 par les professionnels rhôdaniens de la viti-viniculture, lesquels, en plus d'être confrontés au brexit, au protectionnisme américain et à l'entrée en vigueur de nouveaux traités commerciaux internationaux doivent également affronter la crise de la Covid 19, laquelle est venue bouleverser le peu de certitudes qui les animait.

Produire et commercialiser du vin avec les yeux bandés et une main attachée dans le dos n'est sans doute pas évident. C'est pourtant à ce type d'exercice que les professionnels de la viti-viniculture implantés dans la vallée du Rhône vont être confrontés.

En cause, bien évidemment la crise du Coronavirus et son lot d'incertitudes qui sont venus tout remettre en question.

Jusqu'à début mars, le schéma directeur était en effet encore relativement clair. Les enjeux agronomiques, économiques, sociaux et sociétaux étaient identifiés et les tendances de fond étaient installées, qu'il s'agisse de consommation responsable, de respect de l'environnement ou bien encore d'évolution de la consommation et des habitudes alimentaires.

Certes, la conjoncture était déjà compliquée, notamment à l'export, avec un ralentissement de l'économie chinoise, une incertitude sur le Royaume-Uni liée au Brexit et un marché américain perturbé par des sanctions imposées par son administration.

Bien que mesuré, l'optimisme était cependant de rigueur. Les vignobles rhodaniens savaient pouvoir compter sur des atouts solides comme la diversité de terroirs, un engagement environnemental et une offre bio en réponse aux attentes des consommateurs, une qualité valorisée par les marchés et une image de vignoble de référence synonyme de valeur sûre.

À défaut d'être euphorisante, la situation semblait donc maîtriser. Malheureusement, comme dans la plupart de secteurs économiques, la crise sanitaire puis économique liée au Covid 19 est venue totalement chambouler la donne.

Une crise sans précédent à effets immédiats

« Cette crise sanitaire sans précédent a totalement désorienté le vignoble » résume Michel Chapoutier, président d'Inter-Rhône.

Les réseaux de distribution traditionnels étant à l'arrêt, le confinement a paralysé pour un temps les ventes de vin sur ces circuits valorisés tandis que le e-commerce a, lui, cherché à tirer son épingle du jeu.

Sur un plan culturel, le confinement a conduit à des réactions différenciées selon les pays. Ainsi, si la Chine a vu drastiquement chuter ses ventes de vin, les américains n'ont pas boudé la consommation à domicile, alors que l'Europe du nord et l'Allemagne maintenaient leur niveau. En France et en Belgique, où le poids de la restauration est important pour les AOC, les amateurs se sont tournés vers la grande distribution, les marques de distributeurs et les conditionnements en BIB.

Dans le même temps, on observe sur la période un changement des habitudes de consommations, les foyers ayant plusde temps pour cuisiner et privilégiant des circuits courts.

Quels lendemains pour les vins rhodaniens ?

Si la crise ne devrait avoir - a priori - aucun impact sur la qualité du millésime, en revanche, elle n'est pas sans alimenter de nombreuses interrogations, par définition, point de départ de remises en questions.

Qu'en sera-t-il après quelques semaines de déconfinement ? Le poids croissant du numérique va-t-il confirmer son envol ? Les circuits courts seront-ils toujours privilégiés renforçant ainsi le rôle des caveaux et de la vente directe ?

Quelques réponses, embryonnaires, commencent à se faire jour. Ainsi, il apparaît que le e-commerce devrait conserver un rôle majeur. La montée en puissance du « drive » pour les produits de grande consommation peut également être une piste intéressante à développer pour le rayon vin, encore en retrait sur ce circuit.

De même, le tourisme, secteur très touché par la crise, s'oriente vers une hypothèse de tourisme de proximité pour la saison estivale, ce qui modifie totalement le profil des futurs clients des caveaux.

De nouvelles stratégies pour ne pas rester en plan

Quelle que soit la tournure à venir, les vignobles de la Vallée du Rhône ont élaboré un plan de relance pour redonner de l'élan à leur dynamique commerciale. Ainsi, les programmes promotionnels ont été revus afin de dessiner des actions davantage centrées sur le marché français, sans pour autant délaisser l'export et notamment la Chine et les États-Unis.

Le soutien à la restauration ainsi que des opérations à destination des consommateurs sont au cœur du dispositif, notamment sur les principaux pays européens que sont l'Allemagne, la Belgique et le Royaume-Uni.

Enfin, la promotion de l'œnotourisme pour valoriser les caveaux et la découverte des destinations vitícoles sera un axe majeur. *« Pragmatisme, dynamisme et réactivité sont les clefs de ce plan collectif qui doit permettre aux appellations rhodaniennes de prouver leur agilité et de surmonter les difficultés qui nous attendent »* pronostique Michel Chapoutier.

Frédéric Rolland

Tous vignobles confondus, la France a produit 41,9 millions d'hectolitres en 2019, ce qui la place en 2nde position derrière l'Italie qui en a produit 46,6 millions. Avec un peu moins de 2,8 millions d'hectolitres produits, la vallée du Rhône occupe la seconde place pour les AOC produites en France derrière le bordelais et ses 4,8 millions d'hectos.

L'optimisme demeure malgré les incertitudes qui pèsent sur la filière viticole.

Gestion de crise : comment l'ont vécu les Vignerons ardéchois d'Uvica ?

Depuis le 17 mars 2020, la crise du Covid-19 a durement affecté les activités de conditionnement et de commercialisation des vins, notamment sur le mois d'Avril où la baisse d'activité globale a atteint les 23 %. Dans le secteur traditionnel, Uvica a enregistré une baisse de 40 % de son activité, principalement concentrée sur le CHR du fait de la fermeture des restaurants. Les cavistes, qui ont pu maintenir leurs commerces ouverts, ont continué à passer leurs commandes, ce qui a contribué à maintenir un lien. Le secteur GMS (principal lieu de consommation pour les français pendant le confinement) a moins souffert puisque la baisse de l'activité n'est que de 10 %. L'export a, lui, connu un recul de 25 %, principalement en Europe (Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Angleterre) du fait de la situation similaire à celle de la France dans ces pays. La plus forte baisse a été subie par les caveaux de vente en Sud Ardèche, avec -75 %. Cette situation s'explique par la fermeture quasi-totale des caveaux pendant près d'un mois et demi, du fait de l'obligation de confinement. Malgré la mise en place de système de drive ou d'horaires aménagés, les clients locaux ont été beaucoup moins nombreux pendant la période de confinement. La réouverture des caveaux s'est faite progressivement, avec la mise en place des mesures barrières afin d'assurer la sécurité et de préserver la santé des équipes et des clients. En Mai, Uvica observe un redémarrage progressif de l'activité, dans tous les secteurs. Avec la réouverture prochaine des restaurants en France, les Vignerons ardéchois espèrent retrouver leurs clients CHR et reprendre son rythme normal. Sur le grand export, le marché chinois est toujours à l'arrêt, mais l'activité reprend progressivement et notamment sur le marché américain. Pendant toute la période de confinement, les équipes se sont mobilisées sur le site de production de Ruoms afin de maintenir une activité et répondre aux commandes des clients. Les gestes barrières ont été respectés, les effectifs ont été réduits de 50 % afin de limiter les risques, des masques et du gel hydroalcoolique ont été mis à disposition.

Situation compliquée pour les indépendants

Sauf à bénéficier de mesures spécifiques comme par exemple l'exonération des charges et des taxes sur le foncier non-bâti, les vignerons indépendants s'attendent à vivre une année très difficile comme l'a expliquée Sylvie Chevrol-Michelas au préfet de la Drôme qu'elle a reçu sur son domaine de Mercurol il y a quelques jours. « Les différentes aides qui *vont être débloquées au niveau national ne suffiront pas, notamment celles qui permettent de stocker la production plus longtemps, tout simplement parce que les aléas climatiques qui se succèdent ont considérablement réduit les volumes et donc les stocks »* a notamment précisé la présidente de la fédération drômoise des vignerons indépendants qui s'inquiète également des conditions sanitaires dans lesquelles pourront s'effectuer les vendanges. Sensible aux arguments, le représentant de l'État en Drôme a annoncé la création d'un groupe de travail départemental chargé de suivre ces différentes problématiques.

Production de rosés : de nouvelles perspectives s'ouvrent pour les producteurs de Clairette et de Crémant de Die

Les producteurs de Clairette et de Crémant de Die ont fini par avoir gain de cause dans la bataille juridique qui les oppose depuis plusieurs années aux viticulteurs du Bugey. Rappelons que ces derniers - qui produisent un pétillant rosé, l'AOP Cerdon - se retranchaient derrière une loi de 1957 qui limite le processus de modification des cahiers des charges pour interdire aux opérateurs du Diois d'élaborer tout vin mousseux autre que ceux des AOP Clairette de Die et Crémant de Die, leur fermant ainsi toute perspective d'évolution. La force de persuasion drômoise conjuguée à l'action de nos parlementaires l'a au final emporté puisque cette loi a officiellement été abrogée le 27 mai dernier. Cette décision va donc permettre aux viticulteurs de la vallée de la Drôme d'envisager à nouveau l'élaboration de vins mousseux, notamment rosés, dans le Diois, ce que la loi de 1957 dans sa configuration originelle leur interdisait.

Tous droits réservés à l'éditeur