

Ardèche

VIN / Depuis plusieurs mois, les vignerons doivent faire face à des difficultés d'approvisionnement en matières sèches, avec des hausses de prix et de délais de livraison qui grimpent en flèche. Comment s'organise la filière viticole ardéchoise ?

Pénuries de matières sèches : la filière trinque







« **C**omme toujours, c'est malheureusement le bout de chaîne qui trinque », regrette Ludovic Walbaum, président des Vignerons indépendants de l'Ardèche. Voilà qui résume bien la situation. Depuis plusieurs mois, en effet, les viticulteurs peinent à s'approvisionner en bouteilles en verre et matières sèches. Si la guerre en Ukraine a accéléré la crise, les tensions remontent à bien avant le début du conflit. À la désorganisation des marchés suite au Covid, s'ajoute la fermeture de plusieurs verreries françaises du fait de contraintes économiques, sociales ou environnementales. Enfin, l'augmentation des cours du pétrole et du gaz a engendré des difficultés chez les fabricants.

Délais à rallonge

« C'est sur les verres blancs que les tensions sont les plus fortes, ce qui pose problème pour la mise en bouteille des rosées », souligne Pierre Champetier, président du syndicat des Vins IGP d'Ardèche. Il y a aussi un autre phénomène : en situation de pénurie, l'être humain a tendance à faire des stocks et à commander davantage, provoquant un effet boule de neige qui accentue les difficultés ! » Conséquence : les délais de livraison s'allongent, toutes les fournitures n'arrivent pas en temps voulu, et l'embouteillage est souvent retardé.

La filière s'adapte

« On se débrouille, on substitue un produit par un autre », explique Philippe Dry, directeur de Vignerons Ardéchois. Ce n'est pas simple, surtout pour les bouteilles en

verre blanc. On ne peut guère anticiper, tout devient très aléatoire. Certains articles tombent en rupture de stock d'un jour à l'autre... Pour l'instant, on arrive encore à s'en sortir et à satisfaire nos clients. Mais on ne peut pas prendre de nouveau marché, malgré les opportunités. »

Flambée des prix : « il y a des abus »

« Qui dit rareté, dit flambée des prix. Et selon le type de verre, de papier ou de bouchons, on est confronté à des hausses de tarifs de 10 à 40 %, avec parfois des abus », explique encore Ludovic Walbaum. Et plus on est petit, plus c'est compliqué. Il faut payer comptant, et sans garantie sur les dates de livraison. »

Bouteilles en verre, capsules, étiquettes, cartons, palettes, poches de bag in box... Aucun produit n'est épargné par ces hausses de tarifs. « Il ne faut pas se mentir : certains fournisseurs en profitent, estime Stéphane Robert. On est dépendant d'eux et ils le savent ! »

Les solutions ne sont pas toujours au point. Relocaliser la production de matières sèches ? « L'idée est bonne. Mais on ne monte pas un four de verrier du jour au lendemain », estime Ludovic Walbaum. Quant aux bouteilles de verre consignées : « Ce n'est pas quelque chose de nouveau, on en parle depuis longtemps et il y a quelques initiatives en ce sens. Mais pour l'instant, on n'est pas au point. »

Une érosion des marges inévitable

Après la taxe Trump, le Brexit, et la pandémie, la filière viticole semblait re-

trouver son dynamisme. « Et de nouveau aujourd'hui, l'inflation et les problèmes d'approvisionnement créent de nouvelles contraintes », déplore Ludovic Walbaum. Il est évident qu'on va devoir serrer les dents face à l'érosion de nos marges. On doit faire preuve de résilience, comme on l'a toujours fait. »

Les pertes ? « On fera les comptes à la fin du match, mais il est certain qu'il y aura un impact financier », estime Philippe Dry. Il affirme déjà : La perte de marge liée à l'inflation des matières sèches est de l'ordre d'un million d'euros ».

La Cave de Tain n'est, pour l'heure, pas trop impactée par les pénuries. « Bien sûr, il y a des tensions sur les matières sèches. Mais on parvient toujours à trouver », signale Ludovic Beau, son directeur. On utilise peu de bouteilles en verre blanc, celles qui sont les plus difficiles à trouver en ce moment. Jusqu'à présent, on arrive à se dépanner avec des bouteilles feuilles mortes. Toutefois, il est certain qu'on va devoir répercuter les hausses des coûts d'approvisionnement, et donc réouvrir les négociations. » Or, pour ce qui est de la grande distribution notamment, les prix des bouteilles sont négociés à l'avance, ce qui laisse peu de marge de manœuvre. ■

M.C.