
Informations internes sur L'AGRICULTURE

**Conditions de commercialisation
et de formation des prix
des vins de consommation courante
au niveau de la première vente**

- France
- Italie

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

DIRECTION GENERALE DE L'AGRICULTURE

DIRECTION «ECONOMIE ET STRUCTURE AGRICOLES» - DIVISION «BILANS, ETUDES, INFORMATION»

*La reproduction, même partielle, du contenu de ce rapport est subordonnée
à la mention explicite de la source*

APERÇU DES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE
FORMATION DES PRIX DES VINS DE CONSOM-
MATION COURANTE AU NIVEAU DE LA PRE-
MIERE VENTE DANS LES ETATS MEMBRES
DE LA C.E.E.

Série : Informations Internes sur l'Agriculture

N°s 51 et 52

Le volume n° 51 vient de paraître en langue <u>allemande</u> , la version française est en préparation
--

Le volume n° 52 vient de paraître en langue <u>française</u> , la version allemande est en préparation
--

*place
mille
jus.*

Les résultats de cette étude sont composés des rapports pour chacun des Etats Membres producteurs de vin et d'une synthèse au niveau de la Communauté. Ils sont présentés en deux volumes; le premier (n° 51) contient la synthèse et les rapports pour la R.F. Allemagne et le Grand Duché du Luxembourg, le second (n° 52) contient les rapports pour la France et l'Italie.

Les recherches au niveau des régions viticoles ont été menées au cours des années 1966 et 1967 et les travaux de synthèse ont été terminés au cours de 1969. Bien que de ce fait les données dans les rapports par pays ne reflètent plus toujours une situation tout à fait récente, ils ont en grande partie conservé tout leur intérêt et il a été jugé utile, vu qu'il s'agit de données originales, résultant souvent de recherches particulières entreprises aux fins de l'étude, de les diffuser simultanément avec le rapport de synthèse qui s'appuie sur eux.

Le marché du vin dans les Etats membres producteurs présentant des différences sensibles -particulièrement en matière de prix- une meilleure connaissance des problèmes se rapportant aux conditions de commercialisation et à la formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la 1ère vente s'imposait.

Après avoir dressé à l'échelon national le cadre général de la viticulture dans chacun des Etats membres producteurs (caractéristiques, structures et importance de la production, marché, etc..), les travaux ont été diversifiés selon les grandes régions de production de vins de consommation courante.

Les différents rapports examinent les éléments qui à la phase de la production interviennent dans la formation des prix au stade de la viticulture (coûts de plantation, de production, équipement, main-d'oeuvre, traitements, etc...) et à celui de la vinification sous ses différentes formes (par le producteur, en coopérative ou par le négociant-industriel).

Les différentes formes de commercialisation pour les vins de consommation courante et leur importance dans l'ensemble des quantités commercialisées (commercialisation individuelle, collective ou d'autres types) font ensuite l'objet d'analyses dans chacun des rapports.

Enfin est abordée l'étude des mécanismes de formation des prix au niveau de la 1ère vente et le rôle joué par les différents intermédiaires intervenant dans les circuits de commercialisation.

La synthèse tente une comparaison des différents éléments apparus dans les rapports par pays en soulignant les analogies et les différences, ainsi que les écarts constatés dans les différents composants des coûts et des prix et en analyse les causes.

Les grandes différences de rendements obtenus à l'ha d'une part et les importants écarts de besoins en main-d'oeuvre, notamment suite à la déclivité du sol, aux structures et techniques de production, causent des divergences très importantes entre les régions en ce qui concerne les coûts de production.

Egalement dans le domaine de la vinification et notamment dans le degré de développement des coopératives sont constatées d'importantes différences ainsi que dans la part de l'activité qui est assurée par les producteurs-viticulteurs, les coopératives et le commerce.

Les prix n'ayant pas augmentés dans la même mesure que les coûts, le viticulteur a essayé de rattraper l'augmentation des coûts par l'intensification des méthodes de production et l'augmentation des rendements, afin de réduire les coûts de production à l'unité ainsi que par l'amélioration de l'organisation de la vinification et de la commercialisation, notamment par le développement de la coopération entre producteurs.

Cette augmentation des rendements de vin de consommation courante risque d'engendrer une surproduction dont l'élimination imposera des frais importants, si la consommation ne suit pas -comme c'est apparemment le cas- le développement de la production.

Avril 1970

Informations internes sur L'AGRICULTURE

**Conditions de commercialisation
et de formation des prix
des vins de consommation courante
au niveau de la première vente**

- France
- Italie

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

DIRECTION GENERALE DE L'AGRICULTURE

DIRECTION «ECONOMIE ET STRUCTURE AGRICOLES» – DIVISION «BILANS, ETUDES, INFORMATION»

AVANT-PROPOS

Le présent document constitue le 2me volume de l'étude consacrée - dans le cadre du programme d'études de la Direction Générale de l'Agriculture des Communautés Européennes - aux conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente dans les Etats-membres de la Communauté.

Après le volume consacré à la synthèse, à la R.F. d'Allemagne et au Grand-Duché du Luxembourg ⁽¹⁾, celui-ci contient les rapports pour la France et l'Italie.

Les travaux ont été réalisés :

- pour la R.F. d'Allemagne par le Prof. Dr. KALINKE,
Hessische Lehr- und Forschungsanstalt für Wein-Obst- und Gartenbau - GEISENHEIM (Rheingau)
- pour la France par Monsieur J. ROY, Directeur du Centre de Gestion et d'Economie Rurale de la Gironde BORDEAUX
en collaboration avec Monsieur H. MUSSOTTE, Ingénieur Agricole
- pour l'Italie par le Prof. E. GIORGI, Istituto di Economia e Politica Agraria della Università degli Studi, FIRENZE
en collaboration avec le Dr. A. NIEDERBACHER, Associazione Nazionale Commercianti Grossisti in Vino, MILANO
- pour le Grand-Duché du Luxembourg par Monsieur W. WILTZIUS, Président et Monsieur N. SCHMIT, Directeur de la Fédération des Associations Viticoles du Grand-Duché GREVENMACHER
en collaboration avec le Prof. Dr. H. KALINKE

Les divisions "Bilans, Etudes, Information" et "Vins, alcools et produits dérivés" de la Direction Générale de l'Agriculture ont contribué à la réalisation des travaux.

x

x x

La présente étude ne reflète pas nécessairement les opinions de la Commission des Communautés Européennes dans ce domaine et n'anticipe nullement sur l'attitude future de la Commission en la matière.

(1) Inf. Int. sur l'Agriculture n° 51 - Décembre 1969

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE FORMATION DES PRIX
DES VINS DE CONSOMMATION COURANTE AU NIVEAU DE LA PREMIERE
VENTE DANS LES ETATS-MEMBRES DE LA C.E.E.

IV - FRANCE

J. ROY et H. MUSSOTTE
Centre de Gestion et
d'Economie Rurale de
la Gironde

SOMMAIRE (1)

	<u>Page</u>
<u>Chapitre I</u> - Généralités sur la viticulture française	1
A. Structures du marché en fonction de la législation	2
B. Structures de la production	8
C. Le marché du vin	54
<u>Chapitre II</u> - La production du raisin, de la vendange et du moût	95
A. La vallée de la Loire	96
B. Le Sud-Ouest	108
C. Le Midi	124
D. La vallée du Rhône	132
<u>Chapitre III</u> - La vinification et son coût	141
A. La vallée de la Loire	145
B. Le Sud-Ouest	154
C. Le Midi	164
D. La vallée du Rhône	171
E. Influence de la réglementation du marché sur le coût de la vinification et du stockage	175
<u>Chapitre IV</u> - Vente du vin et formation du prix	180
A. Préparation du vin pour la vente et vente directe	181
B. Vente du vin en gros	182
C. Commerce des vins	187
D. Formation des prix	194

(1) Une table des matières détaillée figure à la fin de l'étude.

Il y a déjà longtemps (1) que J. MILHAU a montré qu'en France la demande de vin est pratiquement inélastique. Comme le marché viticole français est par excellence un marché de concurrence, il vérifie parfaitement la loi de King et le prix au niveau de la première vente est normalement en corrélation très forte avec la récolte de vin.

Ces conditions existant depuis déjà des siècles, les producteurs ont, de tout temps, cherché à se prémunir contre elles. Cela nous a valu une abondante législation dont nous n'entreprendrons pas l'historique détaillé, mais qui nécessite cependant, en préambule à cette étude sur les conditions de commercialisation, que nous envisagions ses incidences sur le marché du vin en France.

Lorsque nous aurons vu comment peut s'établir le prix du vin au niveau de la première vente, nous pourrons le comparer à celui pouvant être déterminé par les conditions de production et de vinification. Cette comparaison nous permettra enfin de tenter une classification des éléments qui interviennent réellement dans la formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente.

(1) Etude Econométrique du Prix du vin en France (1935).

CHAPITRE I

GENERALITES SUR LA VITICULTURE FRANCAISE

A. STRUCTURES DU MARCHÉ EN FONCTION DE LA LEGISLATION

I. DONNEES FONDAMENTALES

Il nous est difficile de préciser au départ, si les structures du marché viticole en France dépendent de la législation ou, au contraire, si cette dernière n'est pas conditionnée par l'allure que prend le marché au niveau des producteurs.

A cause de la pérennité des plantations, la production viticole est toujours apparue comme une des plus difficiles à maîtriser. Son inertie est évidente et toutes les mesures prises dans une conjoncture donnée ne portent en général leurs fruits que lorsque celle-ci a changé. Les calamités diverses ont toujours eu une incidence beaucoup plus directe sur les conditions du marché que toutes les mesures prises par le législateur sous la poussée des producteurs ou des consommateurs.

L'offre et la demande ne s'équilibrent que par l'effet de tendances à long terme qui ne peuvent se renverser instantanément lorsque l'équilibre est rompu. Dès que l'offre est normalement supérieure à la demande, ce qui se produit couramment en France, l'appareil législatif entre plus ou moins efficacement en action pour essayer de donner un nouvel équilibre au marché. Un aperçu des conditions d'établissement de la législation française actuelle suffira à nous le démontrer.

II. NAISSANCE ET DEVELOPPEMENT DE LA LEGISLATION ACTUELLE

Après l'invasion phylloxérique, le potentiel viticole français mit un certain temps à se reconstituer, mais la viticulture en profita pour améliorer ses conditions de production : recherche de terrains plus fertiles, (descente dans les plaines) et de conditions climatiques plus favorables (extension du vignoble méridional).

Dès 1900 la surproduction fit son apparition et comme toujours avec elle, la fraude et les vins de mauvaise qualité s'implantèrent sur le marché.

1. Les dénominations et appellations (1905)

La première intervention du législateur eut lieu en 1905 et s'attaqua aux fraudes en général. Appliquée au vin, cette loi de 1905 fut le point de départ des appellations et de la différenciation entre vins de consommation courante et d'appellation d'origine.

2. Déclaration de récolte (1907)

Elle fut sans effet sur les vins courants et deux ans plus tard (1907) à la suite de sanglantes manifestations dans le vignoble méridional

contre les fraudes et la fabrication de fins, le législateur fut appelé à instituer LA DECLARATION OBLIGATOIRE DE RECOLTE, à organiser LA REPRESENTATION DES FRAUDES, et à REGLEMENTER LA FABRICATION DE PIQUETTES ET VINS DE SUCRES (CHAPTALISATION).

Du côté des vins pourvus d'une appellation, les problèmes n'étaient pas résolus pour autant et les vigneronns champenois manifestèrent à leur tour dès 1911, rendant le commerce local responsable de leur situation.

Avant 1914, les problèmes viticoles que nous connaissons encore plus ou moins de nos jours, se trouvaient donc posés. La guerre eut vite fait de les reléguer au second plan, mais ne les régla pas pour autant.

3. Réglementation des appellations d'origine (1919)

Dès 1919, l'utilisation de l'origine pour qualifier un produit est réglementée, mais cette réglementation est encore imparfaite et ouvre la possibilité de nombreux abus. Pour enrayer les fraudes, une nouvelle loi, en 1927, lia la notion d'origine à une garantie de qualité.

Pendant la mise en place de cette réglementation, le vignoble méridional retrouvait sa pleine production, et le vignoble algérien était en expansion rapide. La crise de surproduction survint en même temps que la crise économique générale (1930).

4. Le statut viticole (1931)

Constatant que les crises survenaient dès que les récoltes de vins atteignaient ou dépassaient 70 millions d'hectolitres, les viticulteurs et le législateur, sous l'impulsion d'E.BARTHE, se mirent d'accord en 1931 sur un véritable statut viticole qui fut réellement le premier essai d'organisation de la production viticole en France.

Il prévoyait notamment :

- a) l'interdiction des plantations nouvelles
- b) le blocage des vins pour les gros récoltants (+ de 400 hl)
- c) la distillation des excédents et l'instauration de prestations viniques (distillation des marcs et lies)
- d) l'échelonnement des sorties des chais des producteurs
- e) l'interdiction de certains cépages (hybrides)
- f) la fixation d'un degré minimum.

Enfin la non replantation des vignes était encouragée et une redevance instaurée sur les rendements élevés.

Toutes ces mesures n'étaient applicables qu'aux vins courants. Pour échapper à des contraintes toujours gênantes, les viticulteurs eurent vite fait de s'orienter vers les vins d'appellation d'origine, dont le volume croissant joint aux possibilités de fraude ne tarda pas à déclencher la crise.

5. Les appellations d'origine contrôlée (1935)

A l'occasion d'un remaniement du statut viticole, le contrôle des appellations d'origine et de leurs conditions de production, fut institué et confié à un Comité national. Pour limiter la prolifération des appellations, une taxe parafiscale, destinée à financer ce contrôle fut imposé aux vins A.O.C.

6. Création des vins délimités de qualité supérieure (1949)

Durant cette période où les vins courants étaient soumis à la taxation et au rationnement, le régime des appellations simples permit à certains vins (du Midi en particulier) d'échapper à ces contraintes.

Avant qu'une nouvelle crise ne prenne naissance, et pour consolider les avantages acquis, ces vins à appellation d'origine simple dont les conditions de production n'étaient pas contrôlées par le Comité National des Appellations d'origine, s'imposèrent en 1949 l'attribution d'un label accordé par les syndicats viticoles locaux. Ce label de vins délimité de qualité supérieure (V.D.Q.S.) n'était attribué qu'après Contrôle analytique et gustatif et tendait à retirer ces vins de la masse des vins de consommation courante pour les rapprocher des vins d'appellation contrôlée.

Cette création des V.D.Q.S. n'eut cependant aucun effet immédiat sur la surproduction renaissante (1950) et il fallut attendre trois ans avant que producteurs et législateurs trouvent le moyen de remplacer certaines clauses du statut viticole qui s'avéraient gênantes pour les uns et coûteuses pour les autres.

7. Création de l'Institut des vins de consommation courante (1953)

Finalement en 1953 fut créé l'Institut des Vins de consommation courante. Il fut chargé pour obtenir moins de vin mais meilleur, d'appliquer les mesures suivantes :

- a) indemnisation des arrachages volontaires de vigne
- b) établissement du cadastre viticole
- c) contrôle des bois et plants de vigne
- d) classement des cépages et des terroirs viticoles.

L'action de cet organisme allait porter ses fruits lorsque survinrent les gelées de 1956 et 1957 qui réduisirent à tel point les récoltes que les cours passèrent de moins de 3 Fr. le degré hto en 1955 à plus de 7,50 Fr. en 1958.

Abandonnant la plupart des mesures prises en 1953, le législateur intervint immédiatement pour casser ces cours : importations massives et doublement de la fiscalité.

Le mécontentement des producteurs fut vif devant ces interventions intempestives, ne procédant pas d'une politique rationnelle d'organisation du marché.

8. Retour aux règles du statut viticole (1959)

Pour se racheter, le législateur dut en 1959 chercher à fixer les principes et modalités d'une politique viti-vinicole, dont les grandes lignes restent applicables actuellement.

Le décret pris en 1959 trace un véritable Plan viticole déterminant les conditions d'établissement du prix du vin à la production.

Par rapport à un prix d'objectif fixé à assez long terme, un prix de campagne est fixé chaque année et assorti de limites maximum et minimum qui sont les prix d'intervention.

Ces prix d'intervention conditionnent l'échelonnement des sorties des vins des chais des récoltants et la souscription de contrats de stockage. Ces mesures sont prises par référence au cours du vin rouge de consommation courante constaté sur les quatre places méridionales de cotation de Béziers, Montpellier, Nîmes et Perpignan.

Ces mesures s'appliquent à un quantum fixé chaque année pour assurer l'approvisionnement normal du marché national. Les quantités "hors quantum" sont affectées à un stock régulateur.

Enfin les mesures visant à l'amélioration de la qualité, concernent la généralisation et l'aggravation des prestations viniques et l'augmentation du degré minimum des vins.

Depuis 1959 la mise en oeuvre de ces diverses mesures a évolué sous la pression des événements et des producteurs.

De 1962 à 1964, certains vins du hors quantum ont été affectés à un volant compensateur. Leur déblocage était alors assorti de l'achat par le viticulteur de droits de compensation.

9. Amélioration de la qualité des vins courants (1964)

Depuis 1964, les mesures d'organisation du marché prises par le législateur visent à l'amélioration de la qualité par :

- a) l'autorisation d'opérations jusqu'alors interdites :
 - transfert de droit de plantation
 - nouvelles plantations sous certaines conditions
 - irrigation durant la période végétative
- b) l'aide financière accordée au transfert des vignes dans les terroirs viticoles et à la plantation de cépages recommandés
- c) la modification de certaines normes analytiques (acidité volatile et teneur en anhydride sulfureux)
- d) l'interdiction à partir de 1975 de commercialiser les vins provenant des cépages tolérés dont la plantation est interdite depuis 1953
- e) la création depuis la dernière récolte, d'une catégorie de vins de consommation courante dits "sélectionnés". Ces vins répondent à des normes particulières de production et de composition et échappent partiellement aux règles d'organisation du marché.

III. SITUATION ACTUELLE DU MARCHÉ

La viticulture française se trouve donc soumise actuellement à des règles caractéristiques d'un marché régulièrement excédentaire et qui, pour la plupart, ont au moins 35 ans d'existence.

Le bref rappel que nous venons de faire de l'évolution du marché et de la législation viticole nous permet d'émettre quelques remarques sur l'interdépendance de ces deux facteurs.

1. L'évolution de la législation a toujours suivi celle du marché : elle s'est toujours voulu curative et non préventive.
2. Le législateur ne réglemente fortement le marché qu'en période d'excédent, mais comme il a tendance à garantir un prix inférieur au prix de revient réel pour justement tenter de résorber ces excédents, l'incidence de la réglementation est très faible sur la chute des cours du vin à la production et au contraire très forte sur les hausses possibles.
3. Les mesures d'organisation du marché à long terme n'ont jamais jusqu'à maintenant, pu faire la preuve de leur efficacité réelle, car les circonstances ont fait qu'elles n'ont jamais été appliquées intégralement pendant une période suffisante.

4. L'orientation de la législation actuelle vers l'amélioration de la qualité tend à rompre l'enchaînement logique suivant :

EXCEDENT = BAS PRIX = MAUVAISE QUALITE ET FRAUDE

Or, la recherche de la qualité peut se concevoir de deux manières : encouragement de la bonne ou élimination de la mauvaise. Cette dernière apparaît de loin comme la meilleure, car elle s'attaque à la fois aux deux extrémités de la chaîne (excédents et qualité) et peut avoir un effet presque immédiat. Malheureusement, son coût est tout aussi immédiat soit pour le producteur, soit pour l'Etat, et en général pour les deux, car elle consiste à distiller les mauvais vins pour les rejeter sur le marché des alcools où ils se trouvent en concurrence non seulement avec des alcools de bouche mais avec les alcools industriels à bas prix.

Il apparaît donc finalement que les conditions de commercialisation et de formation du prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente sont, en France, sous l'étroite dépendance de l'organisation du marché non seulement des vins mais aussi des alcools. Quant à l'organisation proprement dite du marché qui est codifiée par le législateur elle oblige nécessairement les producteurs à une certaine discipline qui est plus ou moins efficace, selon qu'elle est imposée ou librement consentie, mais elle paraît être le seul moyen de parvenir à ce que le prix au niveau de la première vente soit comparable au prix de revient du vin chez le producteur.

B. STRUCTURES DE LA PRODUCTION

I. LE VIGNOBLE FRANCAIS

1. Données de base sur la viticulture française

L'élaboration du cadastre viticole entrepris de 1956 à 1958 a permis de faire le point exact de la situation de la viticulture française à cette époque.

La culture de la vigne s'étendait alors sur 79 départements, (sur 90) et 21.244 communes.

1.458.672 exploitations (sur les 2.267.000 recensées en 1954) cultivaient 1.378.700 hectares de vigne répartis en 4.481.158 parcelles.

A partir de ces chiffres, le relevé des déclarations de récolte permet de saisir l'évolution de la viticulture française au cours des dernières années, évolution qui se traduit par une diminution régulière du nombre de viticulteurs ainsi que de la superficie en production (voir tableau ci-après).

Le décalage existant entre les exploitations recensées par le cadastre viticole, et celles qui font une déclaration de récolte, provient du fait que les surfaces en non production (vignes de moins de 4 ans), ne sont pas déclarées et qu'un certain nombre de viticulteurs qui ne livrent pas de vin à la vente (raisins de table, vignes-mères et pépinières) ne sont pas tenus de déclarer la surface et la récolte correspondantes.

Le cadastre viticole distingue d'ailleurs ces différentes catégories et permet de dire que les 1.378.700 ha recensés, se décomposent de la façon suivante :

TOTAL des vignes recensées		1.378.700 ha
Vignes ne produisant pas de vin		
- Vignes abandonnées	18.496 ha	
- Jeunes plantations (1955 et au delà)	69.072 ha	
- Plantations de porte-greffe	13.383 ha	
- Vignes à raisin de table	50.695 ha	
- Pieds-mères	3.410 ha	
	<hr/>	
Total des vignes ne produisant pas de vin	155.056 ha	<hr/>
TOTAL DES VIGNES PRODUISANT DU VIN		1.223.644 ha

Tableau 1 - NOMBRE DE RECOLTANTS ET SURFACES DES VIGNES PRODUCTRICES

DE VIN

Année de récolte	Déclarants de récolte	Surfaces de vignes en production	
		Totale	Produisant des V.C.C.
1950	1.681.150	1.395.998 ha	1.127.742 ha
1951	1.572.912	1.366.730 "	1.092.672 "
1952	1.657.267	1.399.601 "	1.105.485 "
1953	1.558.535	1.386.295 "	1.094.590 "
1954	1.589.604	1.391.489 "	1.043.421 "
1955	1.523.581	1.374.456 "	1.008.742 "
1956	1.435.849	1.336.131 "	987.712 "
1957	1.228.865	1.244.445 "	888.834 "
1958	1.365.080	1.273.450 "	919.655 "
1959	1.373.117	1.282.759 "	948.425 "
1960	1.375.331	1.294.880 "	945.209 "
1961	1.300.630	1.270.645 "	873.957 "
1962	1.341.541	1.290.507 "	899.693 "
1963	1.296.688	1.270.548 "	872.355 "
1964	1.269.046	1.251.089 "	867.474 "
1965	1.237.467	1.244.632 "	871.659 "

Tableau 2 - PRODUCTION METROPOLITAINE DES VINS DE CONSOMMATION COURANTE

Années	Vins blancs	Vins rouges	Totaux	% des vins rouges p/rap. au total
1950	10.647.748	40.772.626	51.420.374	79,89 %
1951	7.487.338	35.227.212	42.714.550	82,47 %
1952	8.513.461	35.057.201	43.570.662	80,46 %
1953	9.907.733	36.911.674	46.819.407	78,83 %
1954	5.717.404	40.283.857	46.001.261	87,57 %
1955	6.689.854	38.679.906	45.369.760	85,25 %
1956	5.976.142	34.338.516	40.314.658	85,17 %
1957	3.011.070	20.412.929	23.423.999	87,14 %
1958	4.773.563	30.317.987	35.091.550	86,39 %
1959	4.927.987	41.669.848	46.597.835	89,42 %
1960	6.894.136	38.505.460	45.399.596	84,81 %
1961	4.117.151	27.867.587	31.984.738	87,12 %
1962	7.230.518	45.761.156	52.991.674	86,35 %
1963	5.510.764	32.119.426	37.630.190	85,35 %
1964	5.859.938	36.126.757	41.986.695	86,04 %
1965	5.825.658	42.373.072	48.198.730	87,91 %

Le total des vignes produisant du vin, enregistré par le cadastre viticole (1.223.644 ha) est très voisin du chiffre déclaré par les viticulteurs en 1957, qui fut l'année où se réalisa l'essentiel du recensement des parcelles (1.244.445 ha). La faible différence entre ces deux chiffres (21.000 ha) s'explique aisément par la vinification de certains raisins de table, et surtout par le caractère non instantané qu'a revêtu le cadastre viticole.

Nous considérerons donc dans la suite de cette étude, les éléments fournis par le cadastre viticole d'une part, et par les déclarations de récolte d'autre part comme ayant une valeur incontestable pour situer exactement la viticulture française.

2. Implantation du vignoble

En dehors de la zone Nord-Ouest du pays, délimitée par une ligne approximative Saint-Nazaire-Paris-Mézières et de quelques départements du Massif-Central (Creuse-Cantal), toutes les autres régions françaises pratiquent la viticulture. Les principales régions viticoles restent cependant la région méridionale ainsi que le Sud-Ouest et la Vallée de la Loire. Cette tendance est encore plus accentuée, si l'on ne tient compte que de la production de vins courants, car se trouvent alors éliminées des régions comme la Champagne, l'Alsace ou la Bourgogne, qui produisent presque essentiellement des vins de qualité : A O C ou V D Q S (carte n° 1, page 12).

Au point de vue implantation topographique, le cadastre viticole nous donne les renseignements suivants :

- Vignoble de coteaux	620.547 ha soit 45,8 %
- Vignoble de plaine	463.547 ha soit 34,2 %
- Vignoble de plateaux	246.661 ha soit 18,2 %
- Vignoble de côtes escarpées	13.390 ha soit 1,0 %
- Vignoble de sables littoraux	10.861 ha soit 0,8 %

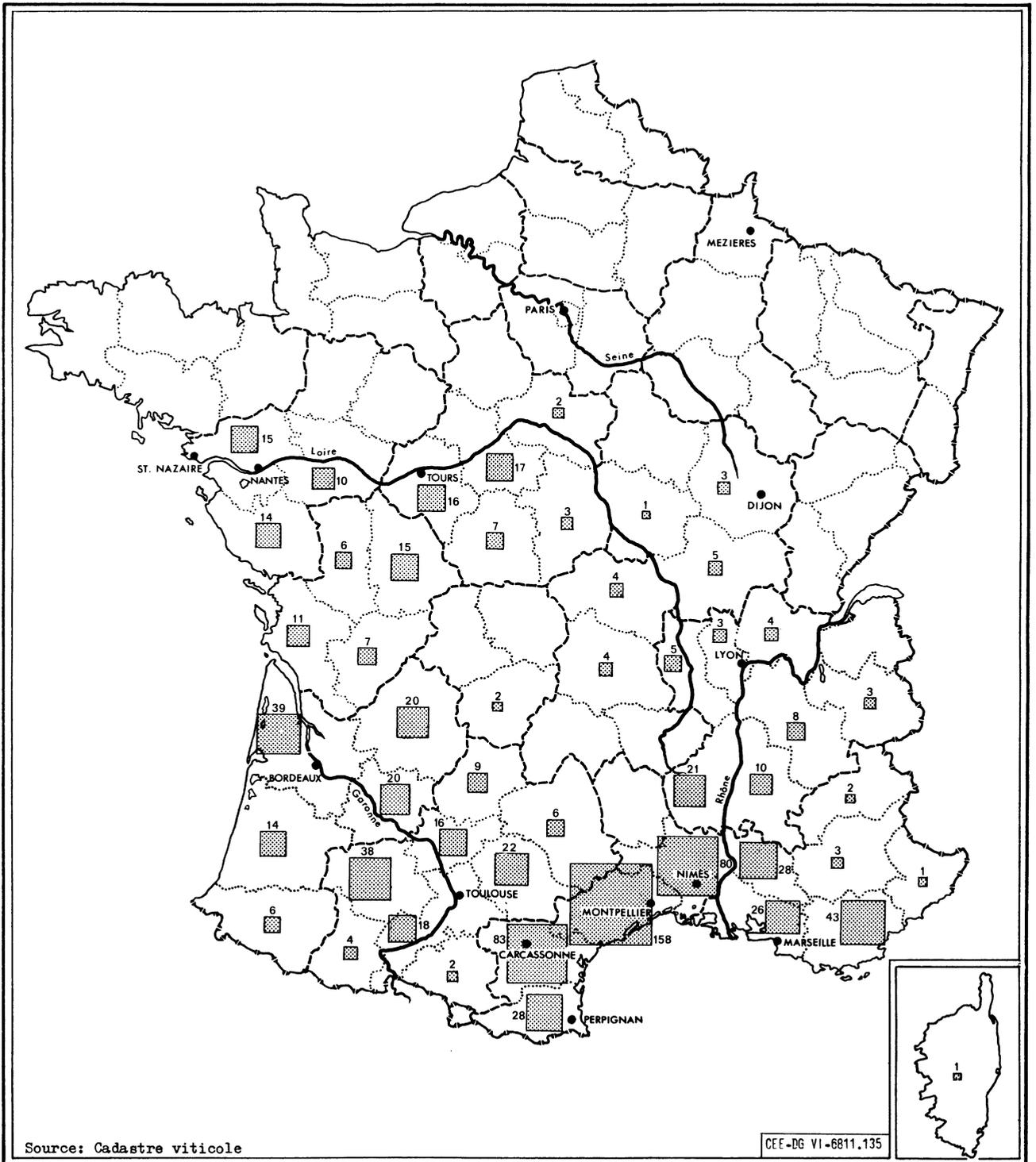
Le vignoble français est en majeure partie implanté dans les plaines, les vallées et les coteaux qui les entourent. Les vignobles de sables ou de côtes escarpées, tout en ne représentant qu'un faible pourcentage en valeur relative, ne sont cependant pas négligeables par rapport à la surface occupée (plus de 10.000 ha).

Dans cette classification, qui s'applique globalement au vignoble métropolitain, il n'est pas possible, par contre, de situer exactement les vignobles ne produisant que des vins de consommation courante.

SUPERFICIE DECLAREE EN CONSOMMATION COURANTE

- 1965 -

(en milliers d'ha)



Carte n° 1

3. Age et renouvellement du vignoble

La pyramide des âges du vignoble français, établie en 1957-1958, à partir du cadastre viticole (page 14) traduit assez bien les perturbations apportées aux vignobles par les conflits mondiaux (1915-1920 et 1940-1945) et la relative stabilité de ce vignoble entre 1920 et 1940.

Au rythme de renouvellement adopté entre 1945 et 1955, le vignoble français pourrait être totalement remplacé en un peu plus de 42 ans alors que l'âge median se situait autour de 24 ans. Comme le rythme de replantation s'est un peu ralenti de 1955 à 1965, le vignoble français actuel peut donc être considéré comme globalement stable avec une durée de renouvellement de 45 à 50 ans.

Techniquement cette période apparaît un peu longue à cause des dégénérescences et de l'évolution de l'encepagement et des techniques culturales.

A moins d'un effort particulier de plantation, donc d'investissement, il est possible d'affirmer qu'à long terme nous risquons d'assister soit à la régression du vignoble actuel, soit à son obsolescence.

Ceci est un phénomène global, et il n'est pas impossible qu'il cache des évolutions divergentes selon les terroirs ou les régions.

4. Modes d'exploitation du vignoble

Les trois quarts des exploitations viticoles françaises, sont en faire valoir direct, et cultivent 70 % du vignoble. 15 % sont en fermage ou en métayage. Enfin 9 % sont en faire valoir mixte et cultivent 13 % du vignoble comme l'indique le tableau suivant.

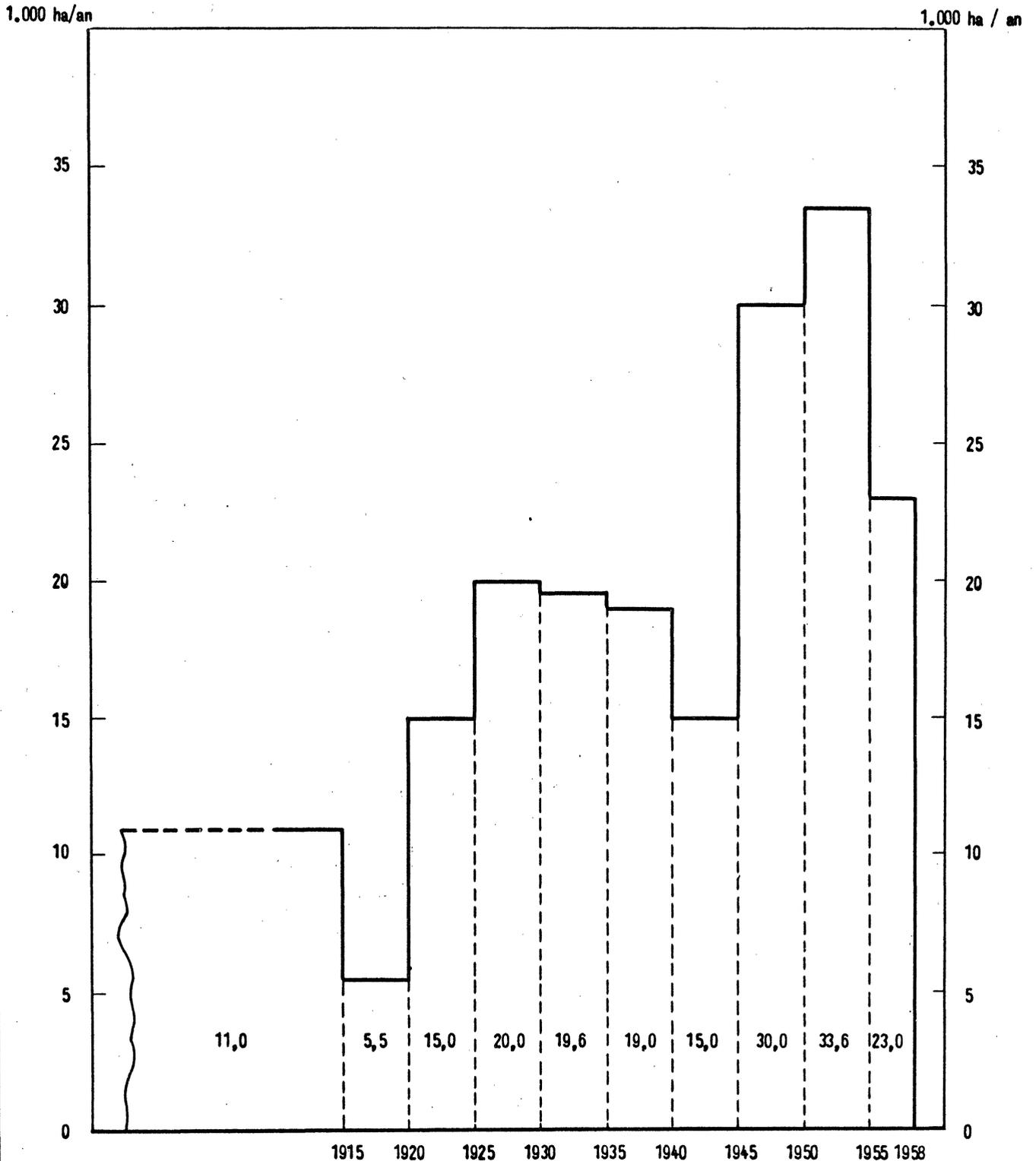
Tableau 3

Mode de faire val.	Nbre d'expl.	%	Surf. du vign.	%	Surface moyenne
Exploit. directe	1.113.391	76,3	972.486 ha	70,5	0,87 ha
Fermage/Métayage	212.559	14,6	219.432 ha	15,9	1,03 ha
Faire-valoir mixte	132.722	9,1	186.781 ha	13,6	1,40 ha

Les exploitations en faire-valoir direct ont la plus petite surface moyenne et celles en faire-valoir mixte la plus grande mais il existe des différences importantes d'une région à l'autre. Manifestement, la grande majorité des propriétaires exploitent eux-mêmes leurs vignes. Le métayage ou plus rarement le fermage, se rencontrent surtout dans quelques régions aux coutumes particulières, et n'ont pas tendance à se développer.

STRUCTURE DE L'AGE DU VIGNOBLE FRANCAIS EN 1958

Superficie moyenne plantée en vigne



Source: Cadastre viticole

CEE-DG VI-6809,142

Graphique 1

5. Dimension des exploitations viticoles

Si la surface de l'ensemble des exploitations viticoles n'est que de 94 ares, cette superficie fait un bond à 1 ha 64 lorsque les exploitations livrant du vin à la vente qui doivent entrer véritablement dans le cadre de cette étude sont seules intéressées. L'éventail des dimensions d'exploitation est d'ailleurs très large, puisqu'il existe en France 1639 exploitations de plus de 30 hectares de vignes qui représentent 81.341 ha, soit près de 6 % de la superficie recensée, comme le précise le tableau suivant.

Tableau 4

Tranches de superficie	Nombre d'exploitat.	% Nbre Exp.	Surface en vigne	% de la surf. Vgne
- de 0,25 ha	630.214	43,2 %	82.546 ha	6,0 %
0,25 à 1 ha	520.708	35,7 %	266.654 ha	19,3 %
1 à 3 ha	208.917	14,3 %	353.542 ha	25,6 %
3 à 7 ha	73.807	5,1 %	325.202 ha	23,6 %
7 à 15 ha	19.178	1,3 %	182.912 ha	13,3 %
15 à 30 ha	4.209	0,3 %	86.501 ha	6,3 %
+ de 30 ha	1.639	0,1 %	81.341 ha	5,9 %
TOTAL	1.458.672	100,0 %	1.378.700 ha	100,0 %

Dans cet ensemble, les exploitations qui livrent du vin à la vente ne représentent en fait que 49,3 % des exploitations (719.092) mais 85,7 % des surfaces, soit 1.181.015 hectares. Leur importance est de plus en plus importante au fur et à mesure que la tranche de superficie en vigne augmente et elles constituent la quasi totalité des exploitations de plus de 3 hectares de vigne. Parmi elles, certaines sont spécifiquement viticoles et les autres associent à la viticulture diverses productions. Le cadastre viticole n'a pas recherché à distinguer ces deux catégories, mais compte tenu de leur localisation dans le Midi et dans quelques régions de grande renommée, il est possible de chiffrer à 250.000 environ le nombre des exploitations spécifiquement viticoles livrant du vin à la vente et donc à 450.000 le nombre d'exploitations mixtes en ne tenant pas compte des 750.000 exploitations ne vendant pas de vin.

6. Parcellaire des exploitations

Toutes ces exploitations sont constituées d'un certain nombre de parcelles de dimensions très variables. Le cadastre viticole fait ressortir pour l'ensemble de la France une moyenne de trois parcelles par exploitation (4.481.158 parcelles pour 1.458.672 exploitations) avec une surface de la parcelle moyenne de 31 ares. Il faut toutefois remarquer que les parcelles envisagées par le cadastre viticole sont des parcelles culturales présentant une certaine homogénéité de plantation et d'encepage et non des parcelles cadastrales qui ne tiennent pas exactement compte de l'évolution du vignoble (arrachage partiel, modification du parcellaire, plantation en terrain neuf, etc..)

De même que pour les dimensions des exploitations, le parcellaire moyen ne donne qu'une idée très imparfaite de la réalité qui va de parcelles de 1 are (minimum recensé par le cadastre) à plusieurs hectares. Il existe également de grandes différences entre les régions et suivant que l'exploitant vend ou non du vin.

Les exploitations qui vendent du vin comptent un nombre moyen de 4 à 5 parcelles, tandis que celles qui réservent le vin à la consommation familiale n'en ont guère plus de 2. De même la surface de la parcelle moyenne peut osciller entre 10 et 70 ares, selon les régions et la destination du vin.

Tout ceci nous amène donc à concevoir un découpage en régions du vignoble français pour tenir compte non seulement de ces différences mais également des particularités culturales ou climatiques qui conditionnent le coût du vin obtenu.

II. LES REGIONS PRODUCTRICES DE VIN COURANT

Pour délimiter les différentes régions, nous pourrions nous contenter du découpage du vignoble français traditionnellement admis, à savoir : Midi Méditerranéen, Bassin de la Garonne, Vallée de la Loire, Bourgogne et Vallée du Rhône, Centre, Alsace, Champagne, Charente. Or, ce découpage envisage le vignoble dans son ensemble et non celui qui nous intéresse essentiellement dans cette étude, c'est-à-dire le vignoble produisant des vins de consommation courante destinés à la vente qu'il nous faut donc localiser le plus exactement possible.

1. Définition des vins de consommation courante destinés à la vente

Nous avons vu à travers l'histoire de la législation viticole française qu'il était possible de distinguer parmi les vins produits en France et selon la terminologie appliquée par les services de contrôle de la viticulture (Ministère des Finances) :

a) Les vins à appellation d'origine contrôlée (A O C)

Ce sont des vins produits dans des zones délimitées avec un encadrement et des conditions de production définies correspondant à une tradition établie (usages locaux, loyaux et constants) qui en justifient la renommée.

Pour assurer au consommateur toute garantie sur la qualité, le vin ainsi produit doit également correspondre analytiquement et gustativement à certaines normes. Alsace, Bordeaux, Bourgogne, Champagne, Côtes-du-Rhône sont ainsi les principales appellations d'origine contrôlée de France.

b) Les vins délimités de qualité supérieure

Ils ont des caractéristiques assez voisines des vins A O C puisqu'ils font partie des vins à appellation d'origine simple, et portent donc le nom de leur région de production. Leur qualité est également garantie par des conditions de production bien définies et par des normes analytiques et gustatives. La différence essentielle avec les vins A.O.C.

réside dans le fait qu'ils doivent surtout leur qualité, non au respect de coutumes et de traditions ancestrales longuement établies, mais à l'effort soutenu de producteurs contemporains ce qui explique la place prépondérante de la dégustation dans l'attribution du label V.D.Q.S.

Bien que certains éléments de la législation viticole distinguent très nettement A O C et V.D.Q.S. il est certain que ces derniers sont, en quelque sorte, de "modernes appellations d'origine contrôlée" et n'entrent pas dans la catégorie des vins courants. Les principaux V.D.Q.S. de France sont les vins des Côtes de Provence et des Corbières.

c) Les vins à appellation d'origine simple

A côté des V.D.Q.S. qui sont, comme nous venons de le voir, des vins à appellation d'origine simple, évoluant vers les vins A O C, subsistent des vins à appellation d'origine simple définis, comme leur nom l'indique, par la seule dénomination de leur région de production. Presque tous les départements français disposent ainsi d'une ou plusieurs petites appellations locales, mais ces vins ne représentent en fait qu'un volume insignifiant sur le marché national car les seuls vins qui se déclarent massivement avec une appellation d'origine simple sont ceux de la région de Cognac dont la destination n'est pas la consommation en l'état mais la production des célèbres eaux-de-vie.

d) Les vins de consommation courante

Tous les vins qui n'entrent pas dans les catégories précédentes, sont désignés par les statistiques officielles comme : "Autres vins" c'est-à-dire qu'ils ne sont ni A O C ni V D Q S ni A O S.

Cette définition pourrait nous satisfaire pour situer les vins de consommation courante, si parmi les "autres vins" ne figuraient :

- 1) ceux destinés à la production des eaux-de-vie d'Armagnac qui ne sont pas consommés en l'état et ne sont donc pas des vins de consommation courante,
- 2) ceux provenant de vignoble à vins de qualité (A O C ou V D Q S) qui, par suite des réglementations en vigueur (rendement limité, normes analytiques précises) ne peuvent être vendus avec leur appellation, mais n'en constituent pas moins des vins ayant leurs caractéristiques propres.

Cependant, faute d'une définition plus précise des vins courants, nous serons obligés d'admettre que les "autres vins" sont des vins de consommation courante, en notant toutefois qu'une part non négligeable de ces vins pourrait certainement prétendre à la dénomination de "vins de qualité", comme l'a démontré la création en 1964 des "vins de table sélectionnés" dont la qualité est garantie par les conditions de production, l'analyse et le contrôle gustatif qui en font des produits naturels pouvant être bus sans coupage.

La dénomination de "vins de consommation courante" correspond essentiellement au caractère habituel et régulier de la consommation et ne peut en aucun cas être considérée comme une appréciation globale de la qualité des vins qui entrent dans cette catégorie.

2. Localisation des régions productrices de vins de consommation courante

En fonction de la définition précédente, nous sommes obligés, pour localiser le plus exactement possible les régions productrices de vins courants, d'utiliser trois sources statistiques qui ne se recoupent pas entièrement, mais dont la synthèse permet cependant de serrer de très près la vérité. Ces sources sont les suivantes :

- a) Les déclarations de récolte annuelles, qui nous ont déjà permis de dresser la carte n° 1 indiquant les surfaces qui produisent normalement les "autres vins" c'est-à-dire ni les vins A O C ni les V D Q S ou A O S.

C'est donc la carte du vignoble à vins courants qui ne tient pas compte des surfaces destinées à la production du cognac, mais englobe celle produisant de l'armagnac.

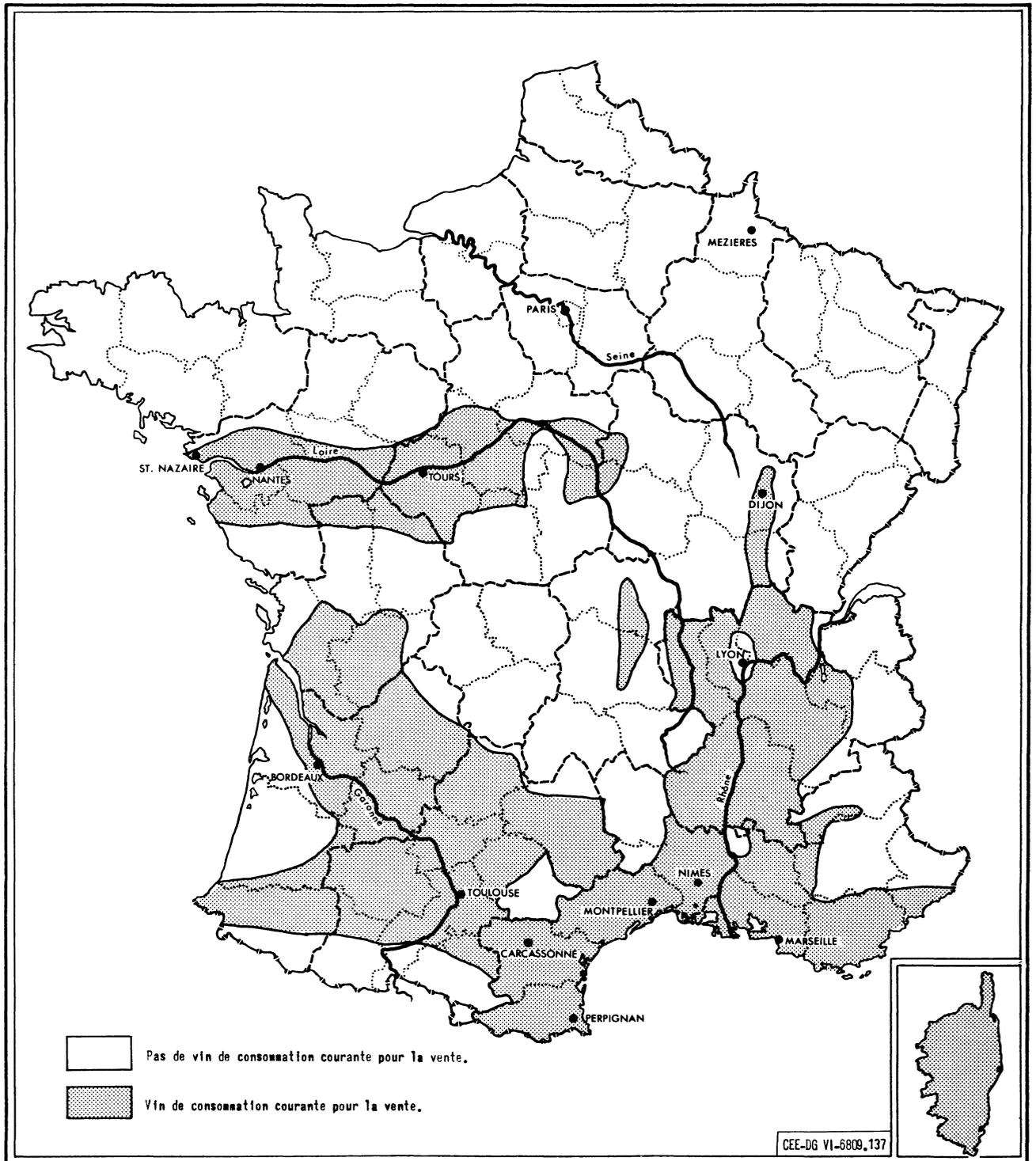
- b) Les mouvements des vins nous fournissent les quantités de vins qui sortent des chais des récoltants en acquittant les droits de circulation, c'est-à-dire ceux qui ne sont pas destinés à la consommation familiale des producteurs. Comme il s'agit de statistiques fiscales les vins ne sont répartis qu'en deux groupes : les vins à appellation d'origine contrôlée, et les "autres vins" ceux-ci incluant tous les V D Q S et autres A.O.S.

La carte n° 2 qui fait état des sorties des chais des récoltants durant la dernière campagne viticole (1° septembre 1964 - 31 août 1965) permet ainsi de restreindre l'aire de production fournie par la première carte en montrant que certains départements producteurs destinent le vin produit à la consommation familiale, et ne le livrent pas à la vente. Ces départements situés dans le Massif-Central et sur la bordure septentrionale de la zone de culture de la vigne, vendent en effet, annuellement moins de 10.000 hl de vins autres que des A O C.

- c) Le cadastre viticole. A l'intérieur de ces départements qui vendent plus de 10.000 hl par an de vins de consommation courante, le cadastre viticole nous permet de situer les petites régions agricoles (régions de l'INSEE) qui produisent du vin pour la vente quel que soit le vin produit. La carte n° 3 donne ainsi, à partir des restrictions déjà apportées par les deux cartes précédentes, la localisation exacte des vignobles producteurs de vins de consommation courante pour la vente. L'examen de cette implantation conduit au découpage géographique suivant que la carte n° 2 ne permettait pas d'apercevoir.

- 1° Région - géographiquement bien isolée des suivantes :
la Vallée de la Loire
- 2° Région - Le Sud-Ouest correspondant aux bassins de la Garonne, de l'Adour et de la Charente
- 3° Région - Le Midi composé des 7 départements considérés comme les principaux producteurs de vins de consommation courante, et auquel il est possible de rattacher la Corse.
- 4° Région - La Vallée du Rhône et de la Saône qui pousse quelques ramifications dans les Alpes et à laquelle s'intègrent géographiquement les petits vignobles de la Haute Vallée de la Loire.

REGIONS FOURNISSANT DU VIN POUR LA VENTE



Source : Cadastre viticole par région I.N.S.E.E.

Carte n° 3

Ces quatre régions étant bien définies, nous pouvons maintenant étudier dans chacune d'elle, les caractéristiques de la culture de la vigne et de la production du raisin.

III. PLACE DES REGIONS DANS LA VITICULTURE NATIONALE

1. Vallée de la Loire

Le vignoble de la Vallée de la Loire, comprenait en 1964, 142.376 ha de vignes en production, dont 108.965 ha de vignes ne produisant que des vins de consommation courante soit : 76,5 %. Il représentait donc 11,4 % du vignoble français et 12,5 %, soit 1/8 du vignoble produisant des vins de consommation courante.

Le volume de V C C produit par la région en 1964, s'est élevé à 3.890.000 hl, soit un peu plus de 9 % de la production française, ce qui lui donne une importance secondaire sur le marché national.

Comme dans l'ensemble de la France, le vignoble de la Vallée de la Loire est en régression régulière (17,5 % de diminution de surface depuis 1950). Cette régression atteint 25 % pour les vins de consommation courante, alors que les surfaces produisant des vins de qualité ont progressé de 27 % depuis 1950.

2. Le Sud-Ouest

Cette région a déclaré en 1964, 384.803 ha de vignes en production dont 238.880 ha produisant des vins de consommation courante (62 %). C'est la région dans laquelle les vignes à vin de consommation courante ont la plus faible importance relative, car elle regroupe les vignobles producteurs de cognac et d'armagnac d'une part, et de vins de bordeaux d'autre part. Elle représente malgré tout, plus du quart (27,5 %) du vignoble producteur de V C C et un peu plus du cinquième de la production de ces mêmes vins : 8.725.000 hl produits en 1964, soit 20,8 % du total.

Depuis 1950, le Sud-Ouest a perdu, comme la Vallée de la Loire, 18 % de la surface de son vignoble, mais cette chute atteint 35 % pour le vignoble à vin de consommation courante, alors que le vignoble à vin de qualité est passé, dans le même temps, de 102 à 147.000 hectares, ce qui correspond à une augmentation de près de 50 %.

Cette augmentation est la plus forte de toutes les régions françaises, et classe le Sud-Ouest en tête des régions produisant des vins de qualité.

Tableau 5 - LA PRODUCTION VITICOLE FRANCAISE EN I 9 6 4

	Surface en Production (décl.réel)	Dont Surface VCC	% V. C. C.	% ensemble du vignoble national	% ensembl vign.NI V.C.C.	Volume déclaré V.C.C.	% volume national V.C.C.
Vallée de la LOIRE	142 376	108 965	76,5	11,4	12,5	3 892 488	9,3
SUD-OUEST	384 803	238 880	62,1	30,7	27,5	8 725 188	20,8
MIDI	568 266	426 071	75,0	45,4	49,1	25 441 686	60,5
Vallée du RHONE	109 390	77 276	70,6	8,7	8,9	3 247 442	7,7
TOTAL des 4 régions	1204 835	851 192	70,6	96,2	98,0	41 306 804	98,3
Autres régions	46 254	16 282	35,2	3,8	2,0	679 891	1,7
Total général	1251 089	867 474	69,3	100,0	100,0	41 986 695	100,0

3. Le Midi

C'est de loin, la principale région productrice de vin. Avec 568.266 ha déclarés en 1964, dont 426.071 en vin de consommation courante, soit les trois quarts, il détient 45 % du vignoble national et 49 % du vignoble producteur de vins courants.

Lorsqu'on aborde les quantités produites, cette région représente à elle seule, plus de la moitié des vins courants produits en France : 25 millions d'hl en 1964 sur 42 millions soit 60 % de la récolte nationale.

Cette position n'a fait que se renforcer depuis 1950, puisqu'en 15 ans, le vignoble n'a perdu que 16.000 ha, soit moins de 3 % de sa superficie totale. La diminution a atteint cependant 11 % (54.000 ha) pour le vignoble à vin courant, tandis que le vignoble de qualité s'est accru de 42 %, c'est-à-dire presque aussi fortement en valeur relative que celui du Sud-Ouest. Cet accroissement correspond d'ailleurs à l'apparition en 1949 des V D Q S dont le Midi est la principale région productrice.

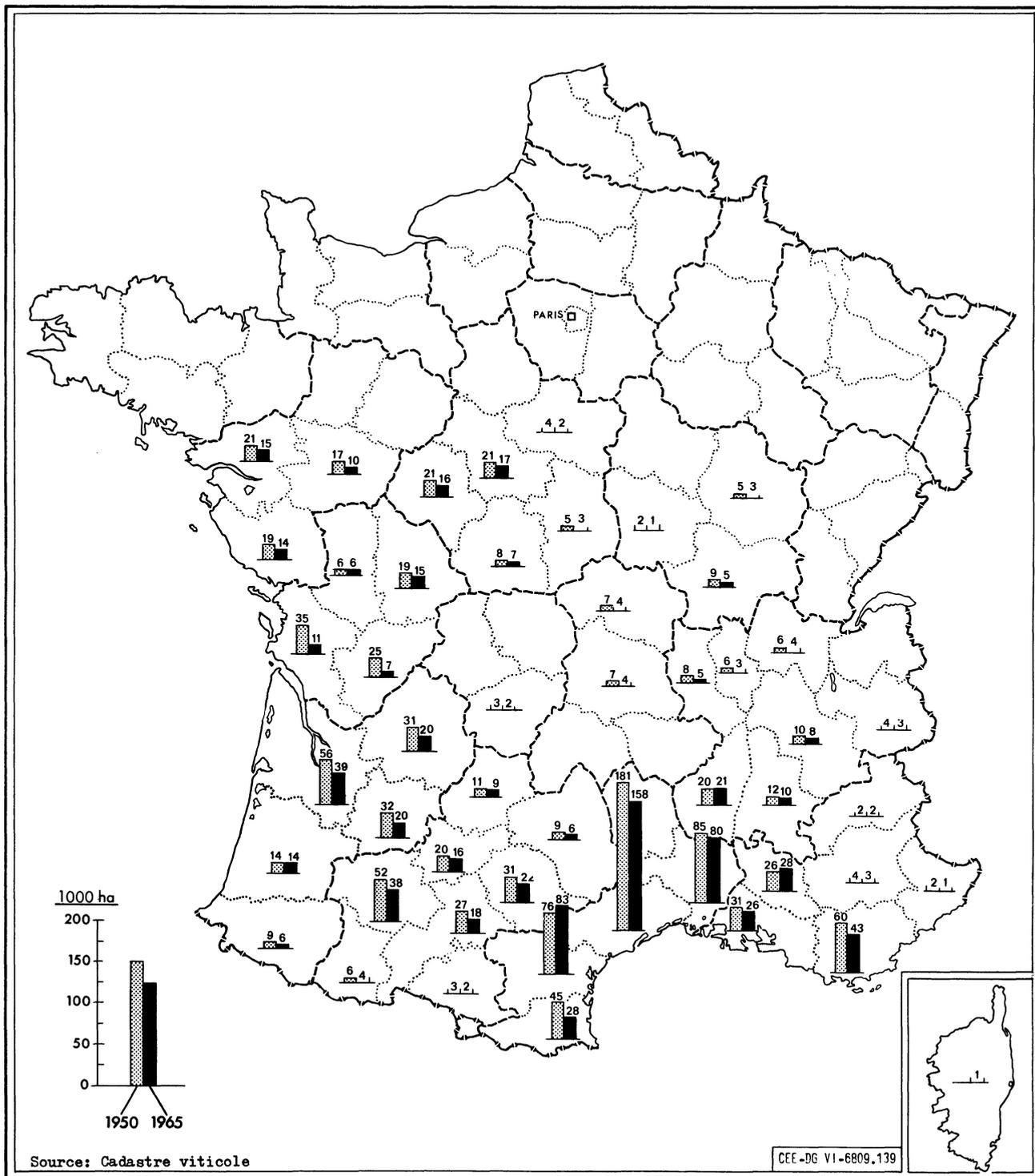
4. La Vallée du Rhône

Elle fait figure de petit producteur à coté du Midi avec ses 109.390 ha déclarés en 1964, soit moins de 9 % du vignoble national. Comme les 77.276 ha de vignoble à vin courant, (70 % du vignoble régional) n'ont produit que 3.247.000 hl soit moins de 8 % de la récolte nationale, il s'agit là d'une région d'appoint pour les vins courants, plus connue pour sa production de bourgogne et de beaujolais.

Depuis 1950, elle a perdu 16 % de son vignoble, soit environ la même proportion que le Sud-Ouest, et la Vallée de la Loire auxquels elle s'apparente, car la chute atteint 27 % pour le vignoble à vin courant, et l'accroissement 34 % pour les vins de qualité bien que ceux-ci ne soient passés que de 23 à 31.000 ha.

Le tableau de la production viticole française en 1964, démontre que les quatre régions précédentes englobent plus de 96 % du vignoble national et plus de 98 % de la production de vins courants, ce qui rend inutile l'approfondissement de cette étude dans les autres régions (Champagne et Alsace en particulier) où la production de vins courants n'est vraiment que très accessoire et n'intervient pas sur le marché.

EVOLUTION DE LA SURFACE DECLAREE EN VIGNE DE CONSOMMATION COURANTE
en 1950 et en 1965
(en milliers d'ha)



Source: Cadastre viticole

CEE-DG VI-6809.139

IV. DESCRIPTION DES REGIONS VITICOLES

1. Le terrain

Le vignoble de la Vallée de la Loire, producteur de vin de consommation courante est surtout implanté dans la vallée de la Loire et de ses affluents, c'est-à-dire sur des alluvions récentes ou des terrasses de sables et de graviers dont l'altitude n'excède guère plus de 100 mètres. Les terrains plus anciens (schistes, grès, calcaires) sont au contraire, consacrés à la production de vin de qualité.

Dans le Sud-Ouest, les terrains viticoles sont beaucoup plus hétérogènes, et vont des sols très calcaires des Charentes, aux alluvions sableuses ou graveleuses en passant par des terrains argilo-calcaires et des bouldiers. Ils correspondent soit à des alluvions modernes, soit à des terrains anciens, plus ou moins remaniés par le cours de la Garonne, de l'Adour et de leurs affluents. L'altitude du vignoble varie dans ces régions de quelques mètres à 400 mètres.

Le vignoble méridional est établi sur des sols provenant de la décomposition de calcaire, de schistes, de grès et de granit, ainsi que sur des alluvions modernes très riches et sur les cordons littoraux. Les sols les plus profonds fournissent les vins courants, tandis que les sols de pente, peu épais et riches en cailloux et débris rocheux, produisent au contraire les vins de qualité. La plus grande partie du vignoble est implantée à une altitude inférieure à 200 mètres, la plaine viticole méridionale étant à une altitude très proche du niveau de la mer (submersion possible).

Le vignoble de la Vallée du Rhône est surtout implanté sur des plaines alluviales et de côtes calcaires. On le trouve également sur des côtes schisteuses ou granitiques (Beaujolais) ou sur des éboulis de bas de pente (vignoble alpin). C'est un vignoble continental dont l'altitude ne descend jamais au dessous de 50 mètres, mais peut monter au delà de 500 mètres dans quelques vallées abritées des Alpes.

2. Le climat

Le climat des régions viticoles est nécessairement tempéré, mais les notions de microclimat jouent un rôle très important lorsque les conditions climatiques générales de la région pourraient s'opposer à la culture de la vigne.

Le vignoble de la Vallée de la Loire, placé sous l'influence océanique mais voisin de la limite septentrionale de la culture de la vigne, est très sensible à cet aspect microclimatique qui le fait disparaître dès que l'altitude ou l'éloignement de la mer ne sont pas compensés par une bonne exposition abritée du froid ou du vent.

Le Sud-Ouest jouit d'un climat assez voisin c'est-à-dire aussi humide mais un peu plus chaud ce qui permet à la vigne de pousser dans la presque totalité de la région. Les Pyrénées et les confins du Massif Central constituent cependant par leur altitude un obstacle à sa culture.

Dans le Midi, règne le climat méditerranéen chaud et sec dans lequel les vents jouent un rôle important suivant qu'ils sont froids (Mistral) ou desséchants. Aussi, bien qu'il dispose de la situation la plus méridionale, le vignoble du Midi est très vite arrêté vers le Nord par les contreforts du Massif Central.

Enfin le vignoble de la Vallée du Rhône, au climat déjà plus continental mais subissant l'influence méditerranéenne est obligé de se cantonner dans les vallées et sur les pentes les mieux exposées et les plus abritées des vents d'Ouest et du Nord.

Tableau 6 - LES CONDITIONS CLIMATIQUES DANS LES REGIONS VITICOLES

	Température annuelle moyenne	Hauteur de pluie en moyenne	Nombre de jours de pluie	Nombre d'heures d'insolat.
Vallée de la Loire	11°5 à 12°	650 à 800mm	150 à 160	1800 à 2000h
Sud-Ouest	13°	700 à 800mm	130 à 180	1800 à 2200h
Midi	13° à 15°	600 à 800mm	80 à 100	2200 à 2700h
Vallée du Rhône	11 à 13°	800mm	140 à 160	2000 h

3. Implantation topographique

Les deux notions de terrain et climat que nous venons d'aborder, suffisent à expliquer les différences d'implantation topographiques que l'on rencontre dans les régions viticoles françaises (graphique ci-contre).

La part des vignobles de plaine, de côteaux et de plateaux est ainsi très inégalement répartie suivant les régions.

IMPLANTATION TOPOGRAPHIQUE DU VIGNOBLE SELON
LES REGIONS
- 1958 -

PLAINES COTEAUX PLATEAUX AUTRES

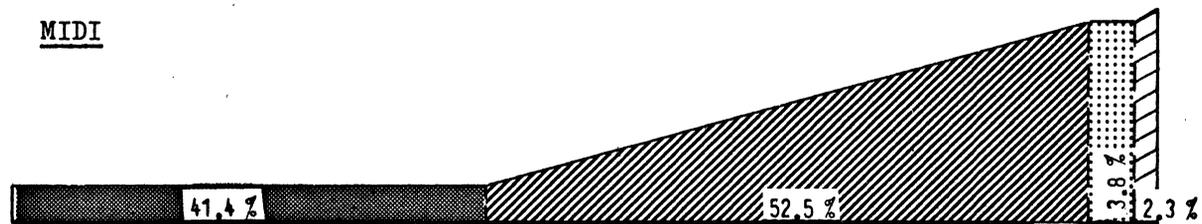
VALLEE DE LA LOIRE



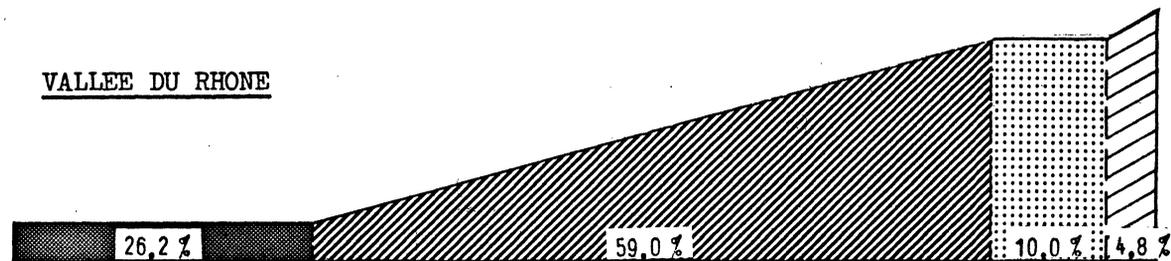
SUD-OUEST



MIDI



VALLEE DU RHONE



Source: Cadastre viticole

CEE-DG VI-6810.172

Graphique 2

Dans la Vallée de la Loire au relief peu accentué, la répartition du vignoble est assez égale entre plaine, côteaux et plateaux, ces derniers correspondant aux terrasses du fleuve.

Une répartition assez identique se rencontre dans le Sud-Ouest avec cependant une prédominance des vignobles de côteaux sur ceux des plaines et des plateaux. Le relief vallonné de cette région qui déborde largement des vallées de la Garonne et de l'Adour explique cette répartition dans laquelle les plateaux ne sont pas toujours très plats et les côteaux très abrupts. Il serait sans doute plus exact de parler dans la plupart de ces cas de vignobles de croupes.

Dans le Midi, par contre, le vignoble se répartit presque exclusivement entre la plaine et les côteaux, car le relief s'élève très régulièrement entre la mer et les contreforts du Massif-Central sans laisser la place à des plateaux intermédiaires sur lesquels la vigne aurait pu s'établir.

Dans la Vallée du Rhône, c'est le vignoble de côteaux qui domine nettement (59 %) car les vignes de plaine ne représentent qu'un quart de la superficie. C'est dans cette région que les vignobles de côtes escarpées placés dans la catégorie "autres" sont les mieux représentés avec près de 5 % des surfaces.

Dans la Vallée du Rhône comme dans le Midi, les vignobles de côteaux produisent un vin de qualité supérieur à celui du vignoble de plaine surtout destiné à produire des vins courants.

4. L'âge du vignoble

Dans ces différentes régions qui sont viticoles de très longue date, le renouvellement du vignoble a été soumis à des influences techniques et économiques diverses.

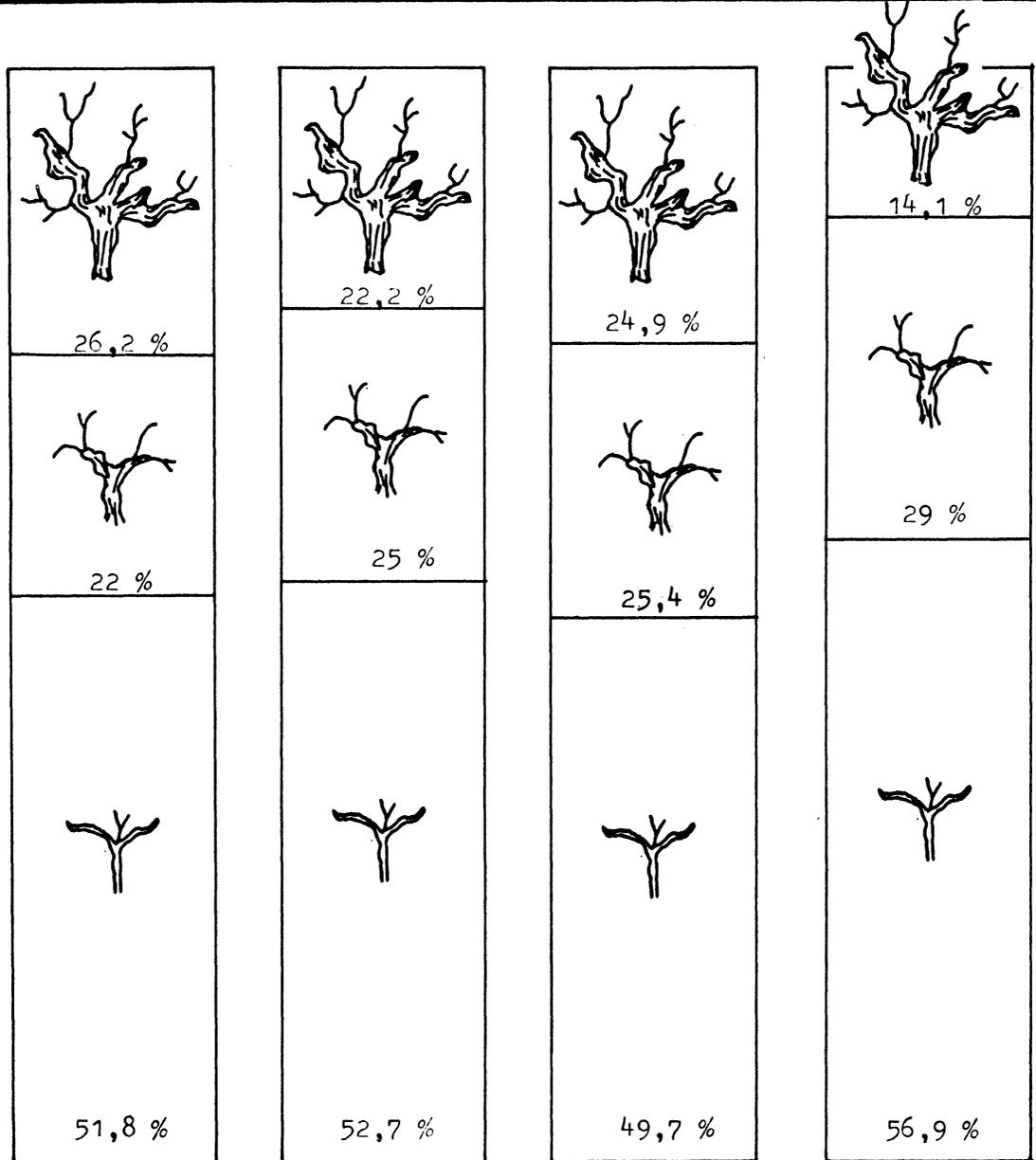
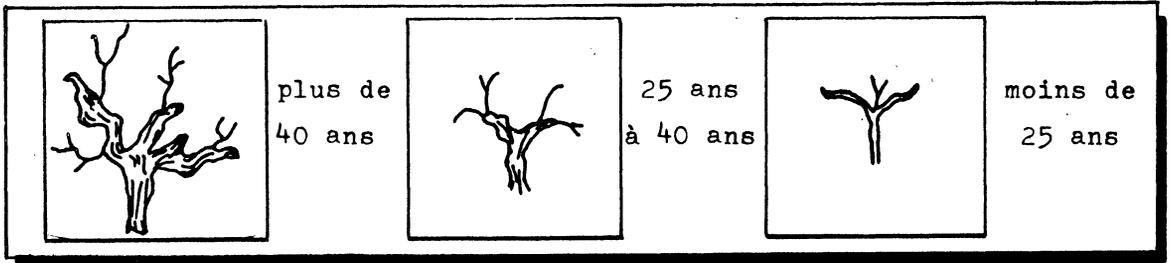
A la cloture du cadastre viticole (1958) la situation était la suivante :

Dans la vallée de la Loire, le Sud-Ouest et le Midi, la moitié du vignoble approximativement avait moins de 25 ans, un quart entre 25 et 40 ans, et un quart plus de 40 ans. Par contre, dans la vallée du Rhône, le vignoble s'avérait nettement plus jeune avec 14 % seulement de vignes de plus de 40 ans.

Depuis cette date, et par suite de fortes gelées de 1956 et 1957, il est certain qu'une partie des vignobles les plus âgés a du être renouvelée sans que pour cela l'écart existant entre la vallée du Rhône et les autres régions se soit absolument comblé car les conditions économiques y sont sans doute plus favorables à la culture de la vigne (expansion des vins de qualité) que dans les autres régions plus touchées par la mévente des vins courants.

STRUCTURE DU VIGNOBLE EN FONCTION DE L'AGE DES VIGNES

- 1958 -



VALLEE DE LA LOIRE

SUD-OUEST

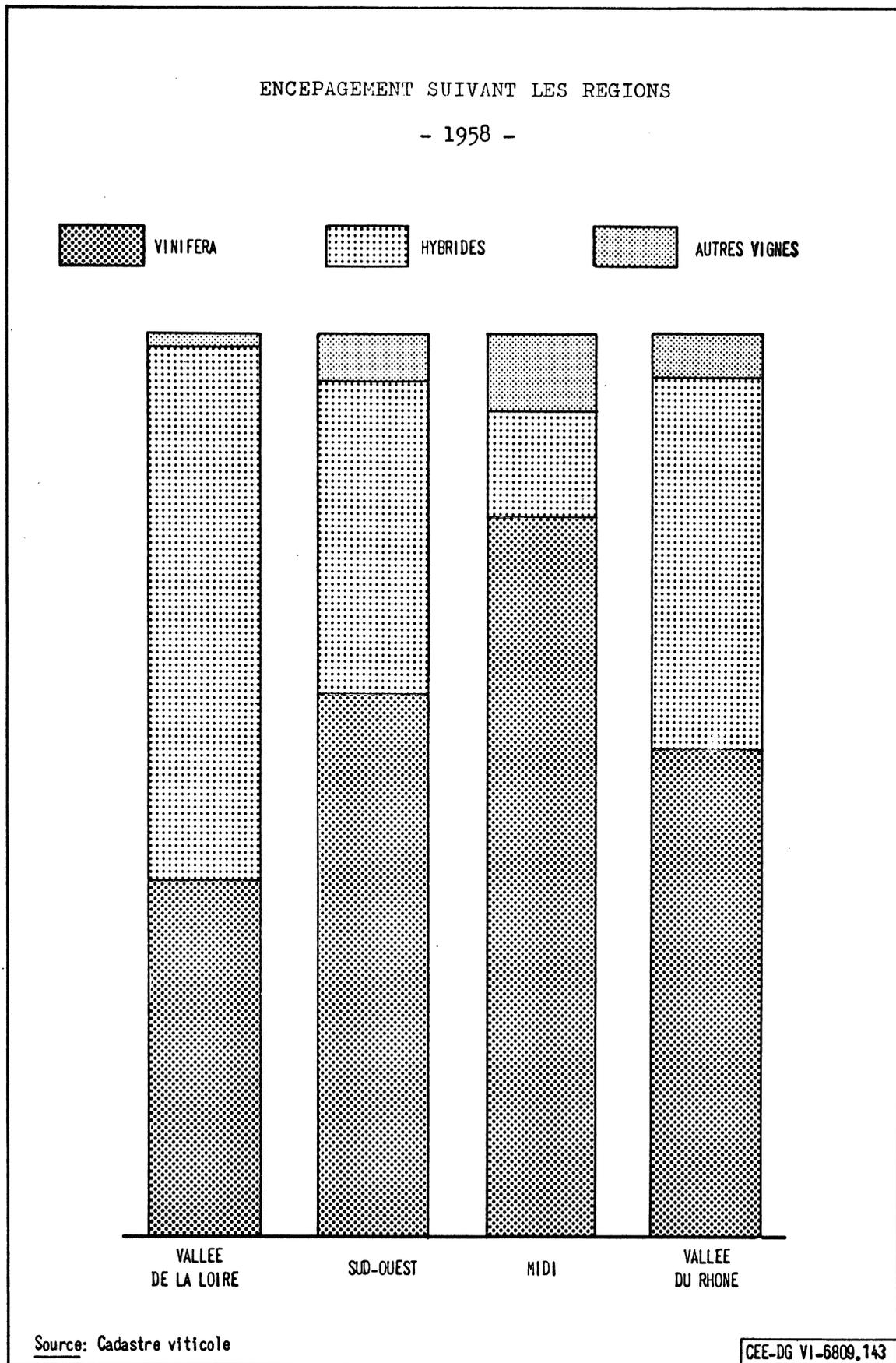
MIDI

VALLEE DU RHONE

Source: Cadastre viticole

CEE.DG VI-6810.173

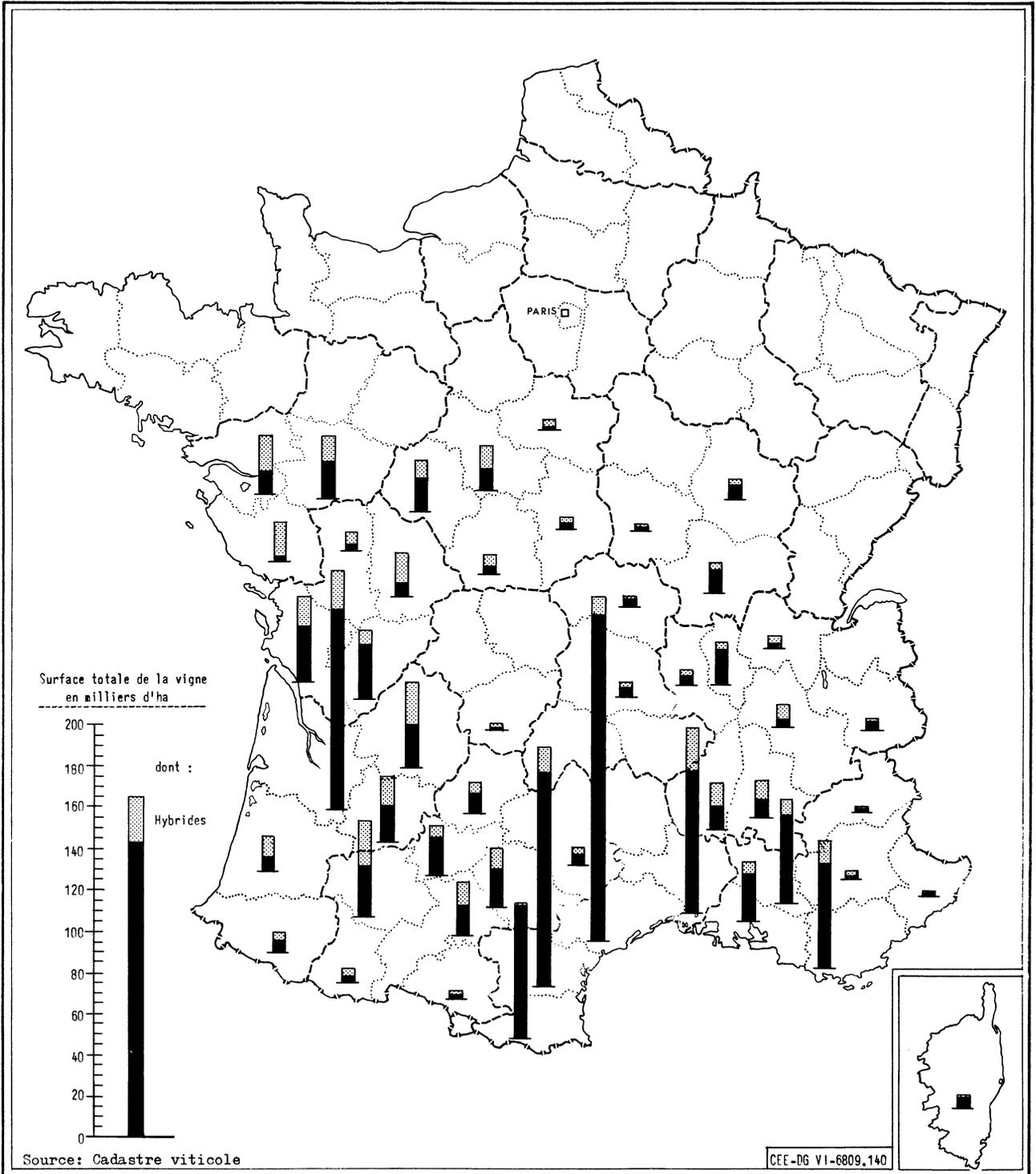
Graphique 3



Graphique 4

ENCEPAGEMENT DANS LES PRINCIPAUX DEPARTEMENTS VITICOLES

- 1958 -



Carte n° 6

5. L'ENCÉPAGEMENT

Tel qu'il ressort des données du cadastre viticole, il permet également d'expliquer en partie les différences d'âge dans le vignoble. Les hybrides ayant une longévité moins grande que les viniféras il est normal que les régions ou les plantations de vignes hybrides sont relativement importantes, aient un âge moyen du vignoble plus faible.

La Vallée du Rhône parait être dans ce cas, tandis que la Vallée de la Loire, qui possède un plus fort pourcentage d'hybrides n'a pas du renouveler les premiers hybrides plantés. A ce sujet, il est possible de remarquer que le pourcentage de viniféras dans l'encépagement diminue au fur et à mesure que les conditions climatiques deviennent plus défavorables à la culture de la vigne. L'hybride est alors recherché pour fournir tous les ans le vin de la consommation familiale, car il présente l'avantage de repousser à fruit après les gelées.

Par contre, les régions qui commercialisent la majeure partie des vins courants produits (Sud-Ouest et surtout Midi) ont la majorité de leur encépagement constitué de viniféras. Depuis le cadastre viticole, et la classification des cépages qui n'a retenu que quelques hybrides, parmi les cépages susceptibles d'être utilisés (recommandés et autorisés) la reconstitution du vignoble s'effectue surtout en viniféras et la proportion d'hybrides tend à diminuer en toutes régions.

Notons pour terminer que cette distinction entre viniféras et hybrides, n'intéresse, sur le graphique ci-contre, que les cépages de cuve. Cépages de table, jeunes plantes non greffées, vignes mères etc. sont classés dans la catégorie "autres vignes".

6. Modes de faire-valoir au vignoble

Le faire-valoir direct ou exploitation par le propriétaire de la vigne, est le mode le plus couramment utilisé par les viticulteurs français et ceci quelle que soit la région, mais avec une prédominance dans les régions les plus viticoles c'est-à-dire le Midi et le Sud-Ouest.

Le fermage et le métayage sont cependant pratiqués par environ un quart des exploitations de la Vallée de la Loire, et touchent un quart du vignoble. Ces modes de faire-valoir se rencontrent également dans la Vallée du Rhône (Beaujolais en particulier) mais à un degré moindre. Dans ces deux régions, ils n'intéressent d'ailleurs la plupart du temps que les surfaces plantées en vigne et non l'ensemble d'une exploitation, car ils correspondent à des formules particulières de baux adaptés à la viticulture (vigneronnage et bail à complant).

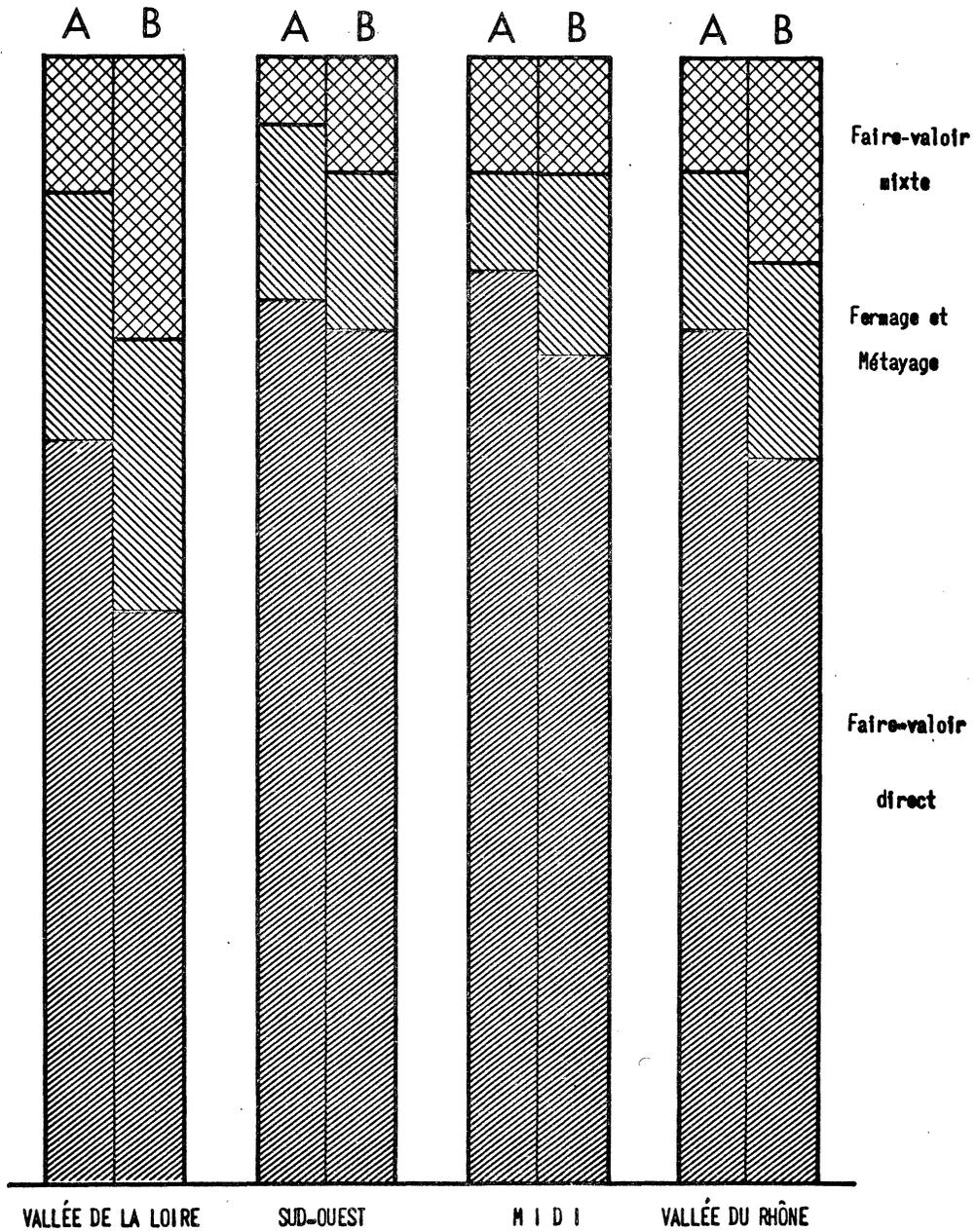
REPARTITION DES EXPLOITATIONS EN FONCTION DU MODE DE FAIRE-VALOIR

Ensemble des exploitations

- 1958 -

A - Nombre d'exploitations

B - Surface en vigne



Source: Cadastre viticole

CEE-DG VI-6809.144

Graphique 5

Par contre, dans le Sud-Ouest et le Midi, fermage ou métayage lorsqu'ils existent correspondent plutôt à l'ensemble d'une exploitation et touchent à la fois les vignes et les terres labourables.

Les exploitants qui cumulent exploitation directe avec fermage ou métayage, (faire-voir mixte) se rencontrent surtout dans les vallées de la Loire et du Rhône. Le graphique ci-contre fait ressortir qu'ils cultivent environ deux fois plus de surface en vigne que la moyenne des viticulteurs de la région (12 % des viticulteurs travaillent 25 % des surfaces dans la Vallée de la Loire et 10 %, 18 % des surfaces dans la Vallée du Rhône). Ce mode de faire-valoir mixte correspond donc dans ces régions aux exploitations les plus spécialisées dans la viticulture.

7. Le vignoble produisant du vin pour la vente

Jusqu'à maintenant nous n'avons pas distingué la viticulture familiale d'autoconsommation de la viticulture réellement présente sur le marché qui seule nous intéresse pour étudier la formation des prix et la commercialisation.

En fait, la part du vignoble qui ne fournit du vin que pour la consommation familiale et donc n'intervient pas dans la commercialisation du vin est loin d'être négligeable en particulier dans les Vallées du Rhône et de la Loire (plus du quart des surfaces) et dans le Sud-Ouest (un cinquième des surfaces). Seul le vignoble du Midi est pour ainsi dire orienté exclusivement vers la commercialisation bien qu'une part de la production soit réservée à l'autoconsommation.

Ce phénomène de viticulture d'autoconsommation est encore plus important au niveau des exploitations viticoles puisqu'il touche les 2/3 des viticulteurs de la Vallée du Rhône et la moitié ou plus de ceux du Sud-Ouest et de la Vallée de la Loire. Comme il ne peut intervenir directement dans l'objet de ce rapport, il semble préférable de le dissocier nettement des parties qui vont suivre, et qui ne traiteront donc que de la viticulture livrant du vin à la vente chaque fois que cela sera possible.

8. Structures des exploitations livrant du vin à la vente

a) Surface moyenne et parcellaire

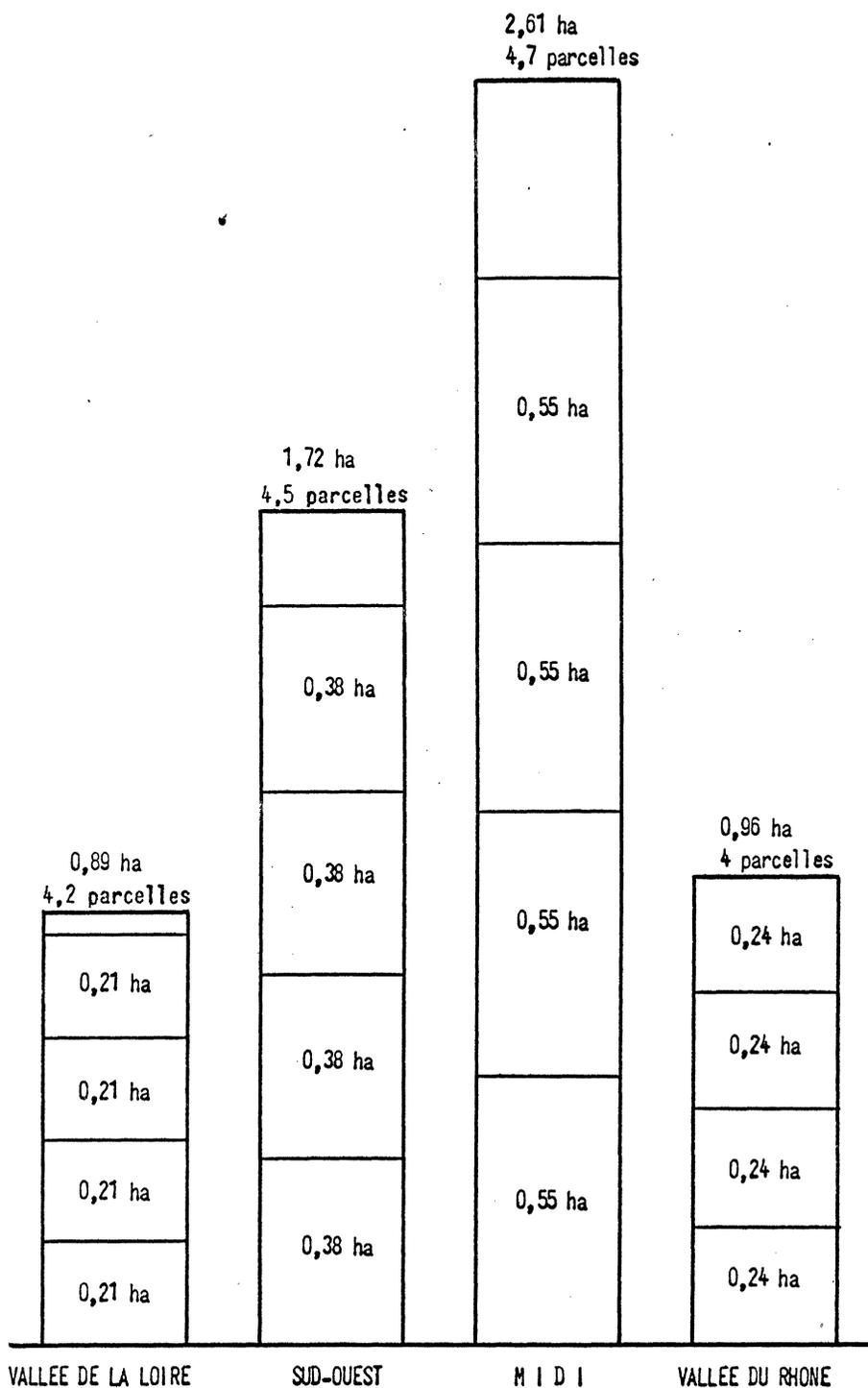
D'après les données du cadastre viticole, la surface moyenne des exploitations viticoles variait en 1958, selon les régions, dans la proportion de 1 à 3. Les exploitations des vallées de la Loire et du Rhône ont, en effet, une surface moyenne de 90 ares alors que celles du Midi ont 2ha60 et celles du Sud-Ouest 1ha72.

Tableau 7 - LE VIGNOBLE PRODUISANT DU VIN POUR LA VENTE

	VALLEE DE LA LOIRE	SUD-OUEST	MIDI	VALLEE DU RHONE
Nombre d'exploit. viticoles (cadastre vitic)	314 932	412 189	255 152	280 765
Nombre d'exploit. viticoles livrant du vin à la vente	140 249	208 194	232 309	93 715
% d'exploitations viticoles livrant du vin à la vente	44,5%	50,5%	91,0%	33,4%
Surface du vigno- ble(cadastre vit.)	167 502ha	445 744ha	584 618ha	130 090ha
Surface du vigno- ble produisant du vin pour la vente	124 860ha	358 614ha	578 874ha	89 938ha
% du vignoble produisant du vin pour la vente	74,5%	80,5%	99,0%	69,0%

STRUCTURE MOYENNE DES EXPLOITATIONS VITICOLES
LIVRANT DU VIN A LA VENTE SELON LES REGIONS

- 1958 -



Source : Cadastre viticole

CEE-DG VI-6809.145

Graphique 6

Lorsqu'on descend dans le détail du parcellaire, il est curieux de constater que, quelle que soit la région, le nombre moyen de parcelles varie très peu (de 4 dans la Vallée du Rhône, à 4,7 dans le Midi). La différence de structure dans les exploitations viticoles des différentes régions provient donc presque uniquement de la dimension des parcelles, dont la moyenne varie de 21 à 55 ares, et très peu du parcellaire proprement dit.

Cette remarque ne peut cependant donner qu'un aperçu du morcellement des exploitations viticoles, car le cadastre viticole avait pris, comme base la parcelle culturale ce qui, au sein d'un vignoble d'un seul tenant, a souvent entraîné la création de plusieurs fiches parcellaires.

b) Répartition des exploitations en fonction de leur surface en vigne

Comme la surface moyenne ne fournit pas de renseignements sur les dimensions extrêmes des exploitations, les graphiques suivants permettent de nous éclairer utilement sur ce sujet.

Dans la Vallée de la Loire, par exemple, si les exploitations les plus nombreuses sont bien celles de 0,25 à 1 ha de vigne, ce sont celles qui ont un vignoble de 1 à 3 ha qui représentent la plus grosse part des superficies. Au-delà de 15 ha de vigne, les vignobles se font très rares, et ne concernent plus guère que des productions de qualité.

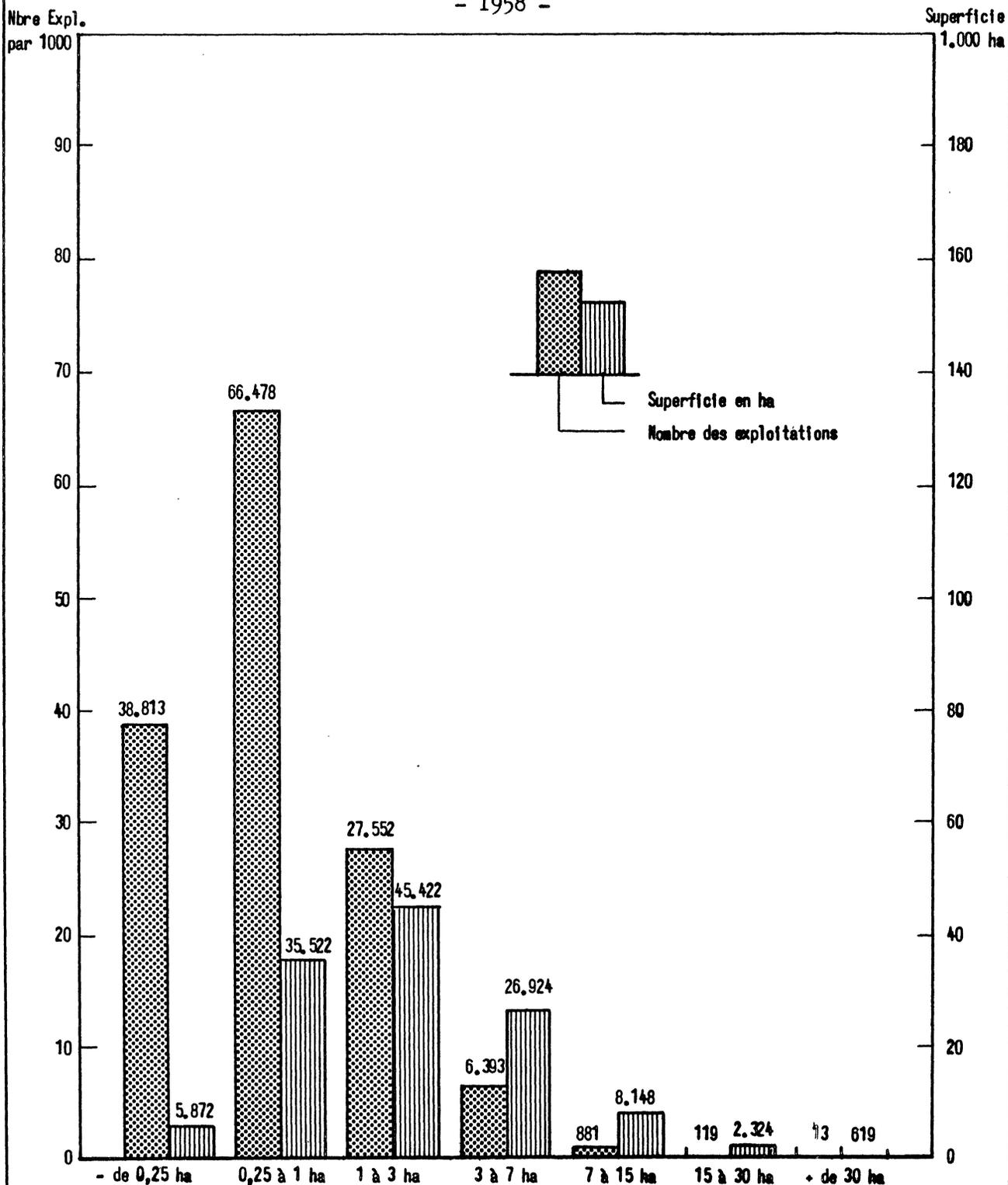
Le Sud-Ouest, malgré une surface moyenne de 1ha72 se trouve avoir le plus grand nombre de ses exploitations avec une surface de vigne inférieure à 1ha, mais la majeure partie des surfaces est détenue par les exploitations de 1 à 7 ha de vigne. De 7 à 15 ha de vigne, il y a encore plus de 5.000 exploitations disposant d'environ 50.000 ha, et 1.070 au-delà de 15 ha qui cultivent 25.000 ha de vigne.

Même le Midi est composé de très nombreuses petites exploitations de moins de 1 et jusqu'à 3 hectares. Ce sont les exploitations de plus de 3 hectares de vigne qui, en disposant de la majeure partie des surfaces, permettent à la surface moyenne, d'approcher de 3 hectares. C'est dans cette région que se trouvent les plus grosses exploitations viticoles, puisqu'il y avait en 1958, 1400 exploitations de plus de 30 hectares (50ha70 en moyenne) et 3100 entre 15 et 30 hectares de vigne ce que ne pouvait laisser présager la surface moyenne de 2ha61.

REPARTITION EN FONCTION DE LA SUPERFICIE EN VIGNE DES EXPLOITATIONS
LIVRANT DU VIN A LA VENTE

- VALLEE DE LA LOIRE -

- 1958 -



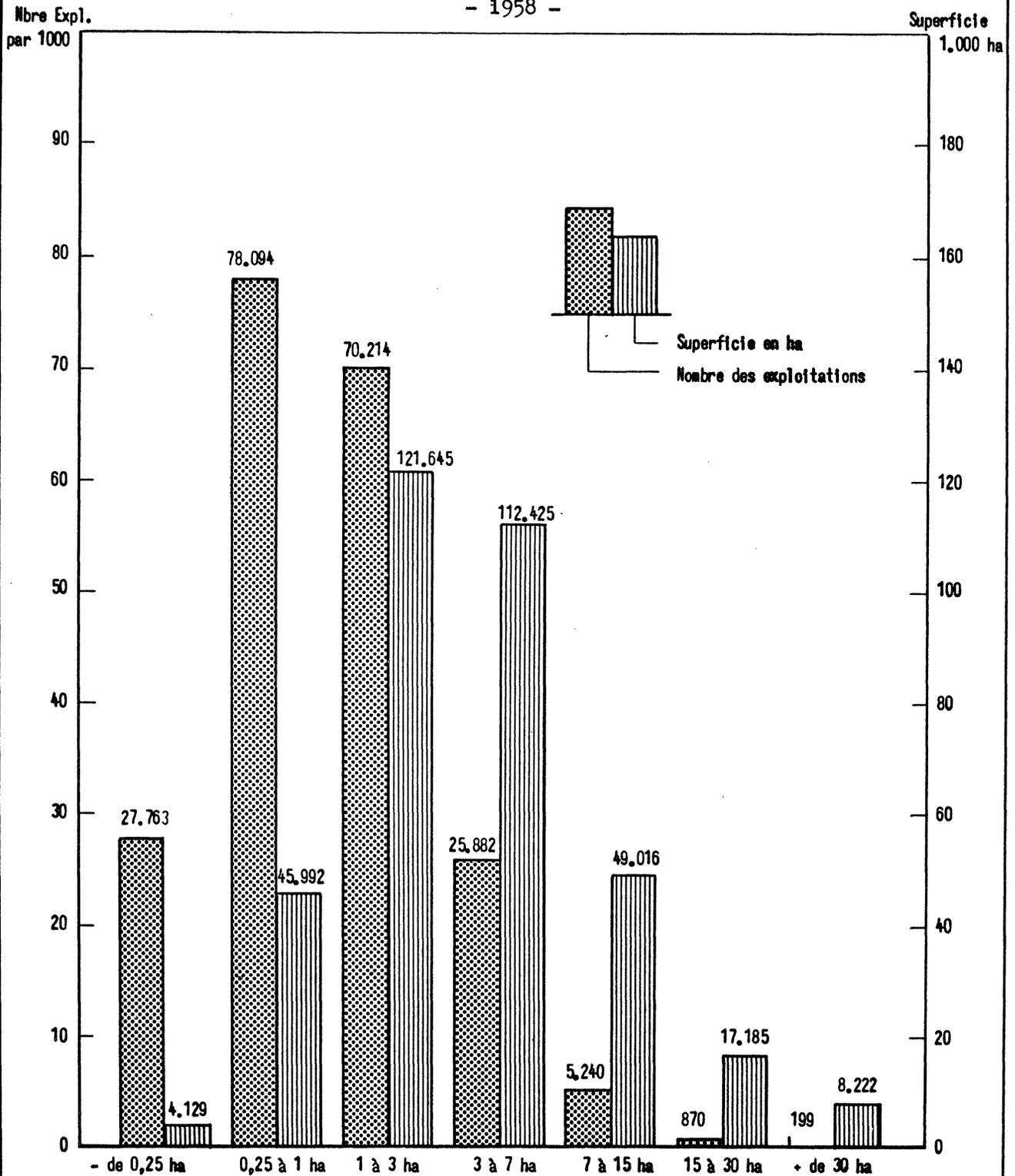
Source: Cadastre viticole

CEE-DG VI-6809,146

Graphique 7

REPARTITION EN FONCTION DE LA SUPERFICIE EN VIGNE DES EXPLOITATIONS
LIVRANT DU VIN A LA VENTE

- SUD-OUEST -
- 1958 -



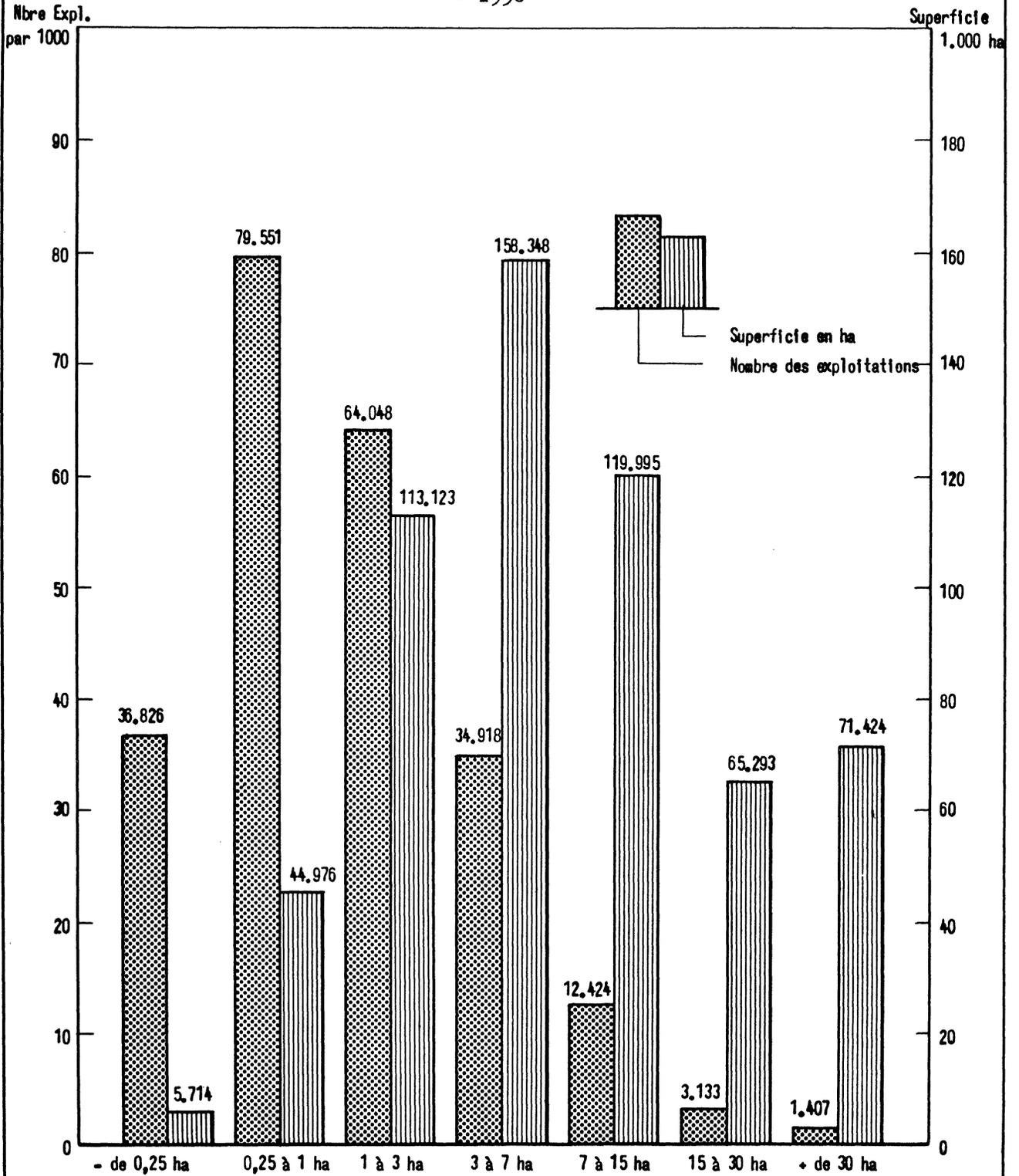
Source: Cadastre viticole

CEE-DG VI-6809.147

Graphique 8

REPARTITION EN FONCTION DE LA SUPERFICIE EN VIGNE DES EXPLOITATIONS
LIVRANT DU VIN A LA VENTE

- MIDI -
- 1958 -



Source: Cadastre viticole

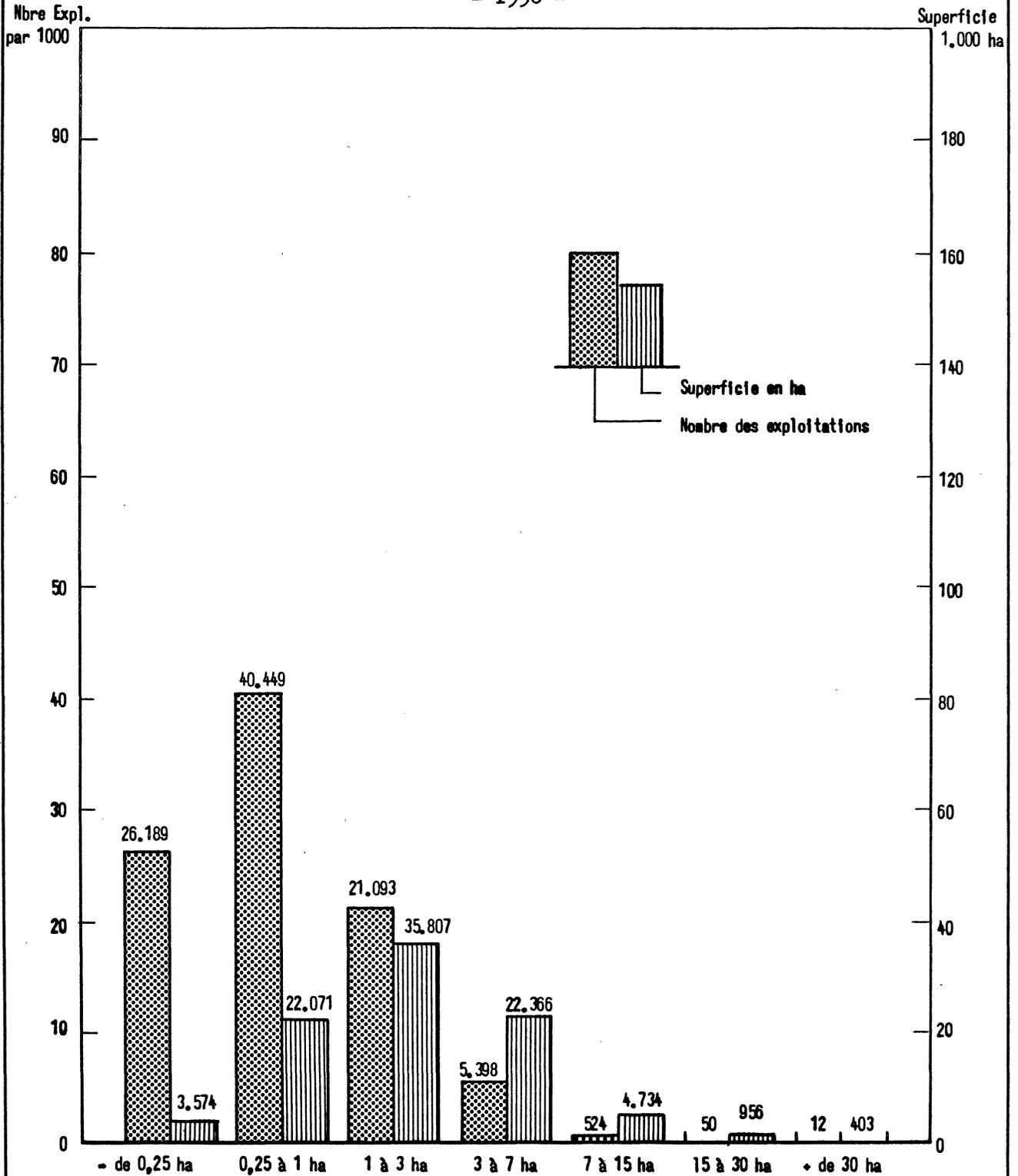
CEE-DG VI-6809,148

Graphique 9

REPARTITION EN FONCTION DE LA SUPERFICIE EN VIGNE DES EXPLOITATIONS
LIVRANT DU VIN A LA VENTE

- VALLEE DU RHONE -

- 1958 -



Source: Cadastre viticole

CEE-DG VI-6809.149

Graphique 10

Avec la Vallée du Rhône, nous retrouvons une distribution des exploitations viticoles très semblable à celle de la Vallée de la Loire : plus grand nombre d'exploitations entre 0,25 et 1ha et plus grosse partie des surfaces entre 1 et 7 ha. Les 62 exploitations ayant plus de 15 hectares de vigne sont situées soit en bordure du vignoble méridional dont elles s'apparentent soit dans quelques terroirs producteurs de vins de qualité.

c) Evolution des structures des exploitations viticoles

Pour être complet sur ce chapitre des structures, un aperçu de leur évolution paraît indispensable, mais le cadastre viticole ne permet pas un recul suffisant, ce qui nous oblige à nous appuyer sur les déclarations de récolte qui, d'une part ne distinguent pas les exploitations qui vendent du vin, et d'autre part dénombrent plus de déclarations que d'exploitations (double déclaration dans le cas de métayage, de chais séparés, etc..). Ceci explique que la surface moyenne de vigne par déclaration de récolte soit sensiblement plus faible que la surface moyenne des exploitations viticoles qui livrent du vin à la vente (cadastre viticole) aussi attacherons-nous plus d'importance aux variations relatives qu'aux valeurs absolues.

Depuis 1950, le graphique ci-contre retrace l'évolution lente mais régulière des différentes régions. Seules, les gelées de 1956 et 1957 ont entraîné quelques perturbations (en particulier dans le Sud-Ouest) par suite de l'absence momentanée de récolte et donc de déclaration dans de nombreuses petites exploitations.

En prenant 1950 comme année de référence, et sans tenir compte des variations accidentelles, le taux d'augmentation de la surface moyenne en 1965, c'est-à-dire au bout de 15 ans, est donné par le tableau suivant :

Tableau 8

	Taux d'augmentation de la surface	Diminution du nombre de déclar.	Diminution de la surf. en vigne
MIDI	4 %	7 %	3 %
VALLÉE DE LA LOIRE	14 %	27 %	17 %
SUD-OUEST	20 %	32 %	18 %
VALLÉE DU RHONE	28 %	34 %	16 %

Cela correspond théoriquement à la stabilité des structures viticoles dans le Midi et à une augmentation annuelle inférieure à 2 % dans les trois autres régions, ce qui paraît très faible comparativement à la diminution du nombre total d'exploitations agricoles durant la même période et malgré la régression régulière du vignoble constatée entre 1950 et 1965.

Cette variation est en fait, la conséquence de plusieurs phénomènes complexes dont la résultante ne donne certainement qu'une idée très imparfaite de l'évolution réelle de la structure des exploitations viticoles.

9. Place de la vigne dans l'agriculture des différentes régions

La diminution constatée du vignoble, n'a que peu d'incidence sur la place qu'il occupe dans l'agriculture des différentes régions.

Actuellement le pourcentage de vigne dans la surface agricole utile des régions viticoles, est le suivant :

Vallée de la Loire	3 %
Sud-Ouest	8 %
Midi	27 %
Vallée du Rhône	3 %

En dehors du Midi où la vigne occupe réellement une place prépondérante, le vignoble n'a donc ailleurs qu'une importance réduite.

Au travers de cette moyenne générale, il ne faut cependant pas oublier que la vigne est le plus souvent localisée dans quelques secteurs bien précis où elle occupe alors une part non négligeable de la SAU tandis qu'elle n'existe qu'à l'état de traces dans de vastes régions.

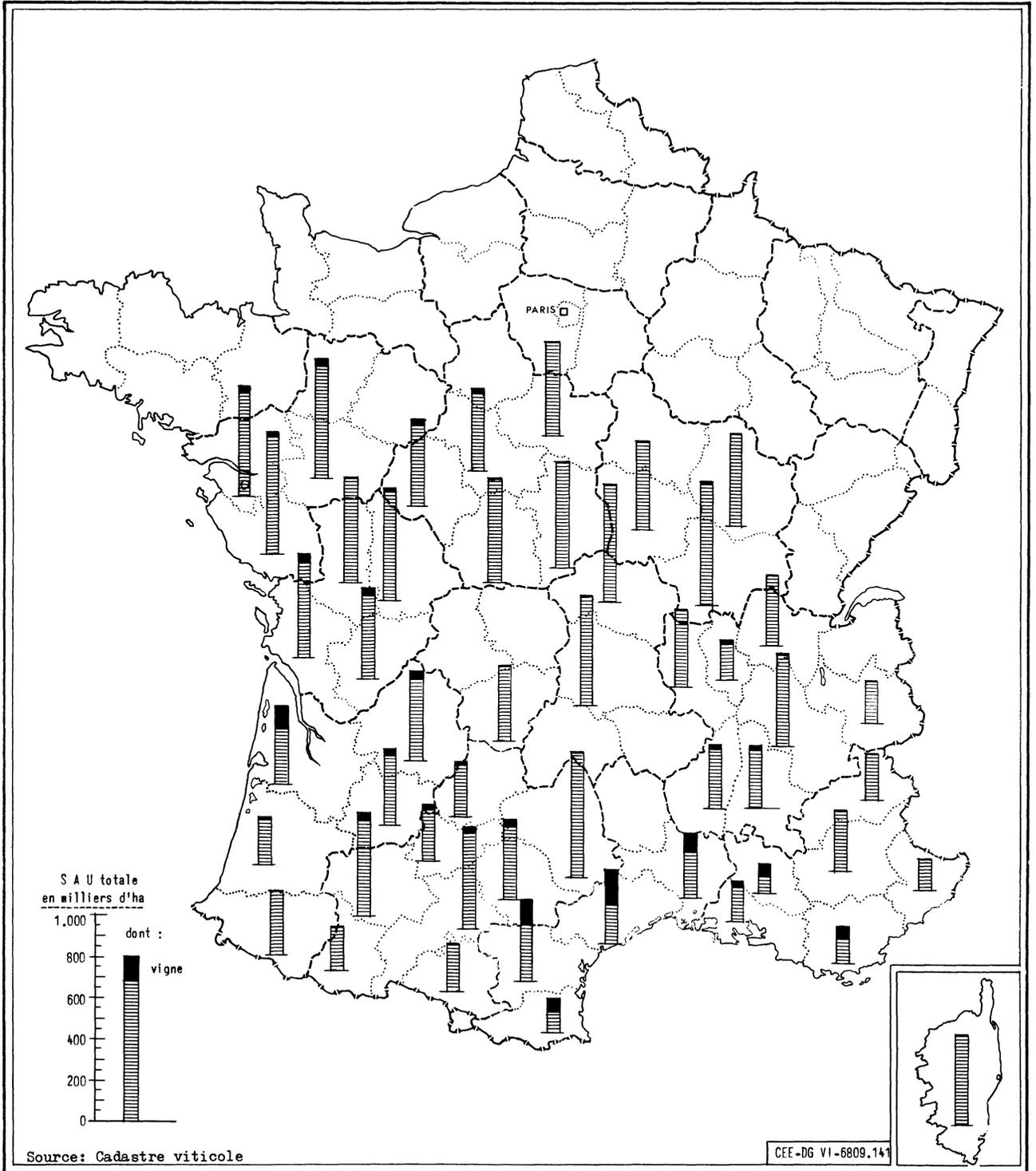
Pour situer exactement l'importance des exploitations viticoles spécialisées par rapport aux exploitations de polyculture, il faudrait au préalable les définir exactement ce qui paraît assez difficile car les exploitations viticoles le sont rarement à 100 % de leur SAU et presque toutes pratiquent donc d'autres cultures.

Pour ne citer qu'un exemple, dans un département de la région Sud-Ouest, considéré comme viticole (30 % de la SAU en vigne) :

- 82 % des exploitations cultivent de la vigne
- 66 % peuvent être considérées comme exploitations viticoles spécialisées, car la vigne en constitue la production principale, mais,
- 40 % seulement pratiquent la monoculture viticole.

IMPORTANCE DU VIGNOBLE DANS LA S.A.U. DES DEPARTEMENTS VITICOLES

- 1963 -



Carte n° 7

Compte tenu de la place occupée par le vignoble dans ce département qui l'apparente à la structure moyenne du vignoble méridional, ces proportions doivent rester assez valables pour situer la spécialisation viticole des exploitations du Midi.

Dans les autres régions, le faible pourcentage de vigne dans la SAU et le fait que les terroirs viticoles producteurs de vins de qualité engendrent en général la spécialisation des exploitations, permet d'affirmer qu'il n'y a pratiquement pas d'exploitations viticoles spécialisées ne produisant que des vins courants contrairement à ce qui existe dans le Midi.

Compte-tenu des remarques précédentes, la proportion des exploitations cultivant de la vigne par rapport aux exploitations de polyculture ne doit pas excéder 50 % dans la Vallée de la Loire et du Rhône et dans le Sud-Ouest.

10. Caractéristiques de la production viticole des différentes régions

a) Vins blancs et vins rouges ou rosés

La répartition de la production viticole française en 1964, permet de dissocier les vins blancs et les vins rouges au sein des vins courants et des vins de qualité.

La grande région productrice de vins de consommation courante rouge est de loin le Midi, tandis que le Sud-Ouest produit à lui seul plus de la moitié des vins de consommation courante blanc.

Près des deux-tiers des vins de qualité sont également produits par le Midi pour les rouges ou rosés et le Sud-Ouest pour les blancs.

La ventilation entre vin blanc et vin rouge donne par région les proportions suivantes :

Tableau 9 -

	Ensemble de la récolte	V.C.C.seulement
MIDI	92,6 % de vin rouge	94,0 % de vin rouge
VALLÉE DU RHONE	91,5 % de vin rouge	95,8 % de vin rouge
VALLÉE DE LA LOIRE	68,7 % de vin rouge	77,3 % de vin rouge
SUD-OUEST	42,7 % de vin rouge	65,0 % de vin rouge
FRANCE	73,7 % de vin rouge	86,0 % de vin rouge

La Vallée de la Loire et surtout le Sud-Ouest sont donc les deux seules régions où la production de vin blanc en général et de vin blanc courant en particulier, occupe une place non négligeable.

Tableau 10 - DIFFERENCIATION DES TYPES DE VINS POUR LA RECOLTE 1964

	VINS DE CONSOMMATION COURANTE				VINS DE QUALITE				ENSEMBLE DE LA RECOLTE				% Vins C. C.
	BLANC hl	ROUGE hl	% Prod. Nle		BLANC hl	ROUGE hl	% Prod. Nle		BLANC hl	ROUGE hl	% Prod. Nle		
			Blanc	Rouge			Blanc	Rouge			Blanc	Rouge	
VALLEE DE LA LOIRE	882.588	3.009.900	15,1	8,4	663422	378.617	6,6	4,5	1546010	3388517	9,7	7,6	79,0
S U D - O U E S T	3050.295	5.674.893	52,0	15,7	6658800	1544746	66,2	18,1	9709095	7219639	61,0	16,2	51,5
M I D I	1559.690	23.881.996	26,7	66,1	778.115	5173090	7,8	60,7	2387805	529055086	14,7	65,1	81,0
VALLEE DU RHONE	135.956	3.111.486	2,3	8,6	284697	1398386	2,8	16,4	420653	4509872	2,6	10,1	66,0
T O T A L	5628.529	35.678.275	96,1	98,8	8385034	2494839	83,4	99,7	14013563	444173114	88,0	99,0	71,0
AUTRES REGIONS	231.409	448.482	3,9	1,2	1673612	22811	16,6	0,3	1905021	471293	12,0	1,0	28,6
T O T A L G E N E R A L	5859.938	36.126.757	100,0	100,0	10058646	8517650	100,0	100,0	1591854	44644407	100,0	100,0	69,3
% PAR RAPPORT AU TOTAL DE CHAQUE CATEGORIE	14 %	86 %			54,1%	45,9 %			26,3 %	73,7%			

b) Vins courants et vins de qualité

La ventilation des récoltes entre vins courants et vins de qualité est légèrement différente de celle que nous avons constatée pour les surfaces.

Le Midi est la région ayant la plus forte proportion de vins courants (81 %) suivi de près par la Vallée de la Loire (79 %). La Vallée du Rhône classe déjà un tiers de ses vins en vins de qualité et le Sud-Ouest près de la moitié.

Le tableau analogue au précédent dressé pour la récolte 1950 permet d'avoir une idée de l'évolution de la production viticole française.

Avec une récolte globale pratiquement identique (60.500.000 hl en 1964 et 61.800.000 hl en 1950) la part des vins courants est passée de 84 % à 69 % par suite de l'expansion du Muscadet et du vignoble producteur d'eau-de-vie de Cognac, car ce développement du vignoble de qualité a davantage touché la Vallée de la Loire et le Sud-Ouest que la Vallée du Rhône et le Midi.

En ce qui concerne l'évolution des couleurs, nous retrouvons globalement les mêmes proportions de vins blancs (1/4) et de vins rouges (3/4) à 15 ans d'intervalle, mais la proportion de vins blancs courants a considérablement diminué, passant de 21 à 14 % tandis qu'en vin de qualité elle augmentait de 45 à 54 %.

c) Evolution des productions suivant les régions

Tableau 11- POURCENTAGE DE VIN ROUGE DANS LA PRODUCTION

	GLOBALE		DE VINS COURANTS	
	1950	1964	1950	1964
Midi	95,2 %	92,6 %	95,3 %	94,0 %
Vallée du Rhône	88,8 %	91,5 %	92,8 %	95,8 %
Vallée de la Loire	64,7 %	68,7 %	68,8 %	77,3 %
Sud-Ouest	47,7 %	42,7 %	50,6 %	65,0 %
France	75,4 %	73,7 %	79,3 %	86,0 %

Tableau 12 - DIFFERENCIATION DES TYPES DE VINS POUR LA RECOLTE 1 9 5 0

	VIN DE CONSOMMATION COURANTE				VIN DE QUALITE				ENSEMBLE DE LA RECOLTE				% Vins C. C.
	BLANC hl	ROUGE hl	%Prod. Nle		BLANC hl	ROUGE hl	%Prod. Nle		BLANC hl	ROUGE hl	% Prod. Nle		
			Blanc	Rouge			Blanc	Rouge			Blanc	Rouge	
VALLEE DE LA LOIRE	2047612	4524701	19,2	11,1	566182	258668	12,7	4,7	2613794	4783369	17,3	10,3	91,6
S U D - O U E S T	6651431	6816918	62,5	16,7	2423257	1472452	54,3	27,0	9074688	8289370	60,1	17,9	77,6
M I D I	1232709	25141944	11,6	61,6	176923	2672697	4,0	49,0	1409632	27814641	9,3	60,2	90,2
VALLEE DU RHONE	272672	3496484	2,5	8,6	299517	1028645	6,7	18,9	572189	4525129	3,8	9,8	73,9
T O T A L	10204424	39980047	95,8	98,0	3465879	5432462	77,7	99,9	1367030	454125509	90,5	98,2	84,9
AUTRES REGIONS	413324	792579	4,2	2,0	996011	19771	22,3	0,4	1439335	812350	9,5	1,8	54,8
TOTAL GENERAL	10647748	40772626	100,0	100,0	4461890	5452233	100,0	100,0	15109638	46224859	100,0	100,0	83,8
% PAR RAPPORT AU TOTAL DE CHAQUE CATEGORIE	20,7%	79,3%			45,0%	55,0%			24,6%	75,4%			

50
5500/VI/66-F

En l'espace de 15 ans, l'équilibre global entre vins blancs et vins rouges ne s'est guère sensiblement modifié, quelle que soit la région. Par contre, en vins courants le Midi et la Vallée du Rhône ont maintenu un rapport voisin de 100 % pour les vins rouges, tandis que la Vallée de la Loire et le Sud-Ouest augmentaient notablement cette même proportion. Entre 1950 et 1964 la place occupée par chaque région dans la production des différents types de vins, a évolué de la façon suivante :

Tableau 13

	ENSEMBLE DE LA PRODUCTION NATIONALE				VINS COURANTS			
	Blanc		Rouge		Blanc		Rouge	
	1950	1964	1950	1964	1950	1964	1950	1964
Vallée de la Loire	17 %	→ 10 %	10 %	→ 7,5 %	19 %	→ 15 %	11 %	→ 8 %
Sud-Ouest	60 %	→ 61 %	18 %	→ 16 %	62 %	→ 52 %	17 %	→ 16 %
Midi	9 %	→ 15 %	60 %	→ 65 %	12 %	→ 27 %	62 %	→ 66 %
Vallée du Rhône	4 %	→ 2,5 %	10 %	→ 10 %	2,5 %	→ 2,5 %	9 %	→ 9 %

La Vallée de la Loire a donc perdu du terrain dans toutes les productions, tandis que le Midi augmentait sa prééminence en vins rouges et accroissait considérablement son importance dans la production des vins blancs au détriment de la Vallée de la Loire et du Sud-Ouest.

La Vallée du Rhône et le Sud-Ouest ont en 15 ans, assez bien maintenu leur position dans la production des vins blancs et rouges.

d) Qualité des vins produits

A l'intérieur de ces grandes catégories, vins courants et vins de qualité, vins rouges ou rosés et vins blancs chaque région produit à son tour des qualités de vins différentes.

La Vallée de la Loire produit en vins courants des vins légers de 8 à 10° tant en rouge qu'en blancs. En vins de qualité les degrés s'échelonnent de 9°5 à 12° et les types sont très variés puisque la région produit des blancs secs, des blancs moelleux, des mousseux, des rouges et des rosés.

Le Sud-Ouest fournit un vin courant un peu plus alcoolisé 8°5 à 10°5 mais déjà plus souple et de meilleure tenue. En vin de qualité, il est nécessaire de distinguer les vins blancs destinés à la production du Cognac et de l'Armagnac titrant de 7 à 11° et d'acidité généralement élevée des vins blancs consommés en l'état en sec, liquereux ou mousseux et qui contiennent de 10 à 15° d'alcool. Les vins rouges de qualité titrent de 10°5 à 13° et offrent au dégustateur une gamme étendue de bouquet, de finesse et de tenue.

Tableau 14- EVOLUTION PAR REGION DE LA PRODUCTION DE VINS DE
CONSOMMATION COURANTE BLANCS ET ROUGES

	P R O D U C T I O N			%
	Vins blancs courants	Vins rouges courants	Total	
<u>VALLEE DE LA LOIRE</u>				
1950	2 047 612	4 524 701	6 572 313	68,8 %
1955	1 071 728	3 638 107	4 709 835	77,2 %
1960	1 694 652	4 758 252	6 452 904	73,7 %
1964	882 588	3 009 900	3 892 488	77,3 %
<u>SUD-OUEST</u>				
1950	6 651 431	6 816 918	13 468 349	50,6 %
1955	3 848 077	7 423 820	11 271 897	65,9 %
1960	2 729 984	5 356 814	8 086 798	66,2 %
1964	3 050 295	5 674 893	8 725 188	65,0 %
<u>MIDI</u>				
1950	1 232 709	25 141 944	26 374 653	95,3 %
1955	1 211 697	23 400 597	24 612 294	95,1 %
1960	1 833 888	23 823 485	25 657 373	92,9 %
1964	1 559 690	23 881 996	25 441 686	94,0 %
<u>VALLEE DU RHONE</u>				
1950	272 672	3 496 484	3 769 156	92,8 %
1955	212 397	3 569 379	3 781 776	94,4 %
1960	263 546	3 949 882	4 213 428	93,7 %
1964	135 956	3 111 486	3 247 442	95,8 %

Le Midi fournit des vins rouges courants de 9° à 11°5 d'une grande souplesse et des vins blancs de 10° à 15° dont une partie est destinée à la vermoutherie.

En vin de qualité, le Midi a le quasi monopole de la production des vins de liqueur et vins doux naturels mais il produit également des vins rouges corsés de 12° à 13° et des vins rosés plus légers.

La Vallée du Rhône produit des vins rouges courants agréables et de degré variable (8°5 à 11°5). En vins de qualité elle fournit à la fois des vins rouges légers, consommés rapidement (Beaujolais) et des vins beaucoup plus corsés et plus lents à atteindre la plénitude de leur qualité (Bourgogne) ainsi que des vins blancs secs.

La Vallée de la Loire a donc perdu du terrain dans toutes les productions, tandis que le Midi augmentait sa prééminence en vins rouges et accroissait considérablement son importance dans la production des vins blancs au détriment de la Vallée de la Loire et du Sud-Ouest.

La Vallée du Rhône et le Sud-Ouest ont en 15 ans, assez bien maintenu leur position dans la production des vins blancs et rouges.

C. LE MARCHÉ DU VIN

Généralités

I. LES RESSOURCES

Tous les ans, les régions productrices mettent sur le marché leur récolte qui constitue l'essentiel des ressources de la campagne.

Comme les campagnes viticoles s'étendent du premier septembre d'une année, au 31 août de l'année suivante, et que la récolte n'intervient pas sur le marché avant novembre, les stocks de la récolte précédente constituent les seules ressources des premiers mois de la campagne. Ces stocks sont détenus à la fois par les viticulteurs et par le commerce et peuvent être composés soit des vins de la récolte précédente, soit des importations déjà réalisées.

Finalement, les ressources d'une campagne comprennent :

- la récolte de l'année
- les importations
- les stocks à la propriété
- les stocks du commerce

En fin de campagne, les utilisations sont couvertes par la récolte et les importations, et l'équilibre est réalisé par les variations de stocks constatées à la propriété et au commerce.

A l'intérieur de ces ressources, les statistiques officielles ne permettent pas actuellement de distinguer la part des vins courants et celle des vins de qualité, car ces deux types de vin sont bien dissociés chez les producteurs, mais ne le sont plus au niveau des stocks commerciaux et des importations.

Il est bon de remarquer également que les ressources telles qu'elles viennent d'être définies, doivent satisfaire par suite du décalage entre la date de la déclaration de stock (31 août) et celle de la déclaration de récolte (25 novembre) non pas 12 mois d'utilisation, mais 15 (du 1^o septembre d'une année au 25 novembre de l'année suivante) et également tenir compte des délais nécessaires entre la retraitaison du vin chez le producteur et sa mise à la disposition du consommateur -stock outil du commerce) qui s'élèvent à environ 2 ou 3 mois en moyenne, compte tenu du vieillissement nécessaire de certains types de vin. Il est donc normal que les ressources totales d'une campagne correspondent à 17 ou 18 mois de débouchés.

Voici d'ailleurs comment se sont présentées les ressources au cours des six dernières campagnes.

Tableau 15 - LES RESSOURCES EN VIN SUR LE MARCHE FRANCAIS

(L'Algérie n'est pas comprise dans ce

tableau)

en milliers d'hectolitres

	1959-1960	1960-1961	1961-1962	1962-1963	1963-1964	1964-1965	MOYENNE
RECOLTE	58 276	61 193	46 715	73 478	56 083	60 563	59 384
IMPORTATIONS	15 908	15 335	16 710	11 818	12 479	8 821	13 512
STOCK PROPRIETE	9 929	14 257	16 926	12 740	26 931	21 426	17 035
STOCK COMMERCIAL	10 244	11 565	12 415	13 476	14 604	15 241	12 924
TOTAL RESSOURCES	94 357	102 350	92 766	111 512	110 097	106 051	102 855
SORTIES DES CHAIS	42 080	45 336	41 203	46 712	49 955	49 631	45 819
UTILISATION	69 066	73 901	66 565	73 190	74 087	70 283	71 182
<u>RESSOURCES</u> <u>UTILISATION</u>	1,36	1,38	1,39	1,52	1,48	1,50	1,44

Les ressources ont donc varié entre 92 et 111 millions d'hl par suite des variations de récolte qui, elles, ont oscillé de 46 à 73 millions d'hl. L'ensemble des ressources a donc permis d'amortir considérablement l'amplitude des fluctuations annuelles des récoltes.

L'examen du rapport : Ressources/utilisations qui a varié de 1,36 à 1,52 vérifie que les ressources ont représenté selon les années 16 à 18 mois d'utilisation, avec cependant durant ces 6 années, deux périodes nettement tranchées. Jusqu'en 1962, le rapport s'est maintenu entre 1,36 et 1,39 correspondant à 16 mois 1/2 d'utilisation. Depuis 1962, à la suite de la grosse récolte de cette année-là, et de l'évolution nécessairement lente du marché, le rapport paraît s'être déplacé sur un nouveau palier autour de 1,50 correspondant cette fois à 18 mois d'utilisation.

Cette évolution globale des ressources mérite que chaque poste en soit analysé.

1. Les récoltes

La décomposition de la récolte 1964 par régions et suivant les types de vins produits ayant été examinée précédemment en même temps que l'évolution de la production, nous nous bornerons simplement à constater que les viticulteurs français sont loin d'être parvenus à maîtriser totalement les facteurs qui conditionnent les rendements des récoltes.

Quant à l'évolution des conditions de production constatée dans les différentes régions, elle permet d'affirmer qu'à moins de profondes modifications, la récolte totale continuera d'osciller autour de 60 millions d'hl dans les prochaines années.

2. Les importations

Du fait que la récolte ne couvre qu'exceptionnellement les utilisations (en 1962) et ne représente en moyenne que 80 à 85 % des débouchés, les importations constituent une ressource annexe importante.

Jusqu'en 1963, elles représentaient 15 à 16 millions d'hl, mais depuis cette date, elles ont tendance à diminuer par suite de l'augmentation des récoltes métropolitaines et de l'indépendance de l'Algérie.

a) Pays d'origine

Le tableau ci-contre montre en effet, clairement, que l'essentiel des importations françaises de vin provient d'Algérie. Celle-ci fournit bon an, mal an, 85 % du vin importé, tandis que la Tunisie et le Maroc assurent de leur côté, 13 à 14 % de ces importations. La place laissée aux autres pays dont font partie ceux de la C.E.E., est donc assez négligeable sur le marché français.

Il est bon de noter cependant que les importations de ces autres pays ont plus que doublé en 6 ans alors que l'Algérie, la Tunisie et le Maroc voyaient très sensiblement régresser leurs exportations vers la France.

Les principaux fournisseurs français, en dehors des trois pays déjà signalés, sont : l'Italie, l'Espagne, le Portugal et la Grèce, et la valeur de l'hl importé montre bien qu'ils vendent en France des vins de qualité alors que la plus grosse partie des importations françaises est constituée de vins courants destinés aux coupages avec des vins français.

b) Nature des vins importés

Le tableau ci-contre, établi d'après les statistiques douanières qui, depuis 1961 seulement font apparaître une distinction assez détaillée dans le degré des vins, permet d'avoir une idée de la nature des importations françaises de vin.

Les vins de moins de 13° valant aux alentours de 80 Fr l'hl rendu, constituent la plus grosse partie des importations françaises. Les vins de 13 à 15° valant 90 Fr l'hl, assurent pratiquement le complément. Selon les années et en fonction du degré moyen de la récolte française, la proportion des uns par rapport aux autres est assez variable. Ainsi de 1963 à 1965, les importations de vins de moins de 13° ont diminué de près de la moitié, tandis que celles de 13 à 15° triplèrent et représentaient en 1965 un volume aussi important que celui des vins de moins de 13°.

Les importations de vins de 15 à 18°, de vins de liqueurs et de mistelles qui constituent des vins spéciaux et des vins apéritifs ont progressé assez régulièrement au cours de ces cinq dernières années mais constituent un volume presque négligeable dans la masse des importations.

Il en est de même des mousseux qui proviennent en majeure partie d'Italie et dont le marché paraît actuellement stabilisé autour de 25.000 hl avec une valeur moyenne de 300 à 350 Fr l'hl.

Enfin, les mouts partiellement fermentés provenant exclusivement d'Afrique du Nord, ne représentent en quantité et en valeur, qu'une part infime des importations françaises.

Tableau 16 - IMPORTATIONS FRANÇAISES DE VIN PAR PAYS D'ORIGINE

	1960	1961	1962	1963	1964	1965
TOTAL (hl)	16708040	14957561	16808549	9815496	11700495	9368428
Valeur (milliersfr)	1341223	1218922	1344525	839639	1079948	824785
Valeur de l'hl	80,20	81,40	80,0	85,50	92,30	88,00
dont :						
ALGERIE (hl)	14398292	12709287	14505867	6697416	8870427	7960065
valeur	1168942	1038121	1152490	564239	799123	668601
valeur hl	81,10	81,60	79,40	84,20	90,10	83,90
TUNISIE-MAROC						
hl	2183290	2077839	2140746	2928795	2556042	1161675
valeur	148181	152432	158171	235017	229598	106307
valeur hl	67,8	73,30	73,80	80,20	89,20	91,3
AUTRES PAYS						
hl	95708	132558	156158	175936	252457	222924
valeur	22604	26265	33593	39753	49960	48628
valeur hl	236,10	198,10	215,10	225,90	197,80	218,10

Tableau 17- LES IMPORTATIONS FRANÇAISES PAR CATEGORIES DE VIN

	1961	1962	1963	1964	1965
<u>VINS DE - DE 13°</u>					
Quantité (hl)	10 930 734	12 945 784	8 072 188	8 811 351	4 476 083
Valeur(mill.Fr)	855 330	995 785	659 552	770 350	361 103
Valeur/hl	78,20	76,90	81,70	87,40	80,60
<u>VINS DE 13 à 15°</u>					
Quantité	3 741 507	3 577 047	1 421 758	2 536 028	4 451 096
Valeur	326 493	303 819	129 914	254 190	396 572
Valeur/hl	87,20	84,90	91,30	100,20	89,00
<u>VINS DE 15 à 18°</u>					
Quantité	20 782	22 295	19 865	34 155	40 748
Valeur	2 040	2 848	2 548	3 848	4 546
Valeur/hl	98,10	127,70	128,20	112,60	111,50
<u>VINS DE LIQUEUR ET MISTELLES</u>					
Quantité	210 165	236 264	260 855	275 342	353 433
Valeur	27 582	35 521	39 200	42 845	53 743
Valeur/hl	131,20	153,40	150,20	155,60	152,00
<u>VINS MOUSSEUX</u>					
Quantité	16 496	21 381	27 481	22 050	23 304
Valeur	5 373	6 281	7 795	7 448	7 572
Valeur/hl	325,70	293,70	283,60	337,70	324,90
<u>MOUTS PARTIELLEMENT FERMENTES</u>					
Quantité	37 877	5 778	13 349	21 569	23 764
Valeur	2 104	271	630	1 267	1 252
Valeur/hl	55,50	47,00	47,20	58,70	52,60

3. Les stocks à la propriété

Ils constituent le régulateur principal du marché et accusent automatiquement les écarts existant entre les ressources et les utilisations car c'est la production qui supporte presque intégralement la régulation du marché, en particulier pour les vins courants comme le montre le détail des stocks ci-contre.

Tandis que les stocks de vins A O C ou V D Q S n'ont varié que dans des proportions de 1 à 2 en 6 ans, les stocks de vins courants ont plus que triplé entre 1959 et 1963 ce qui représente une variation de 14 millions d'hl.

Devant de tels écarts, il est normal que le stockage à la production joue un rôle important dans l'organisation du marché du vin en France comme nous le verrons plus loin dans le chapitre sur les interventions de l'Etat.

4. Le stock commercial

Il est presque équivalent au stock à la production, mais contrairement à ce dernier, ses variations sont à la fois très faibles et très régulières. Au cours des six dernières années, il a augmenté en effet d'environ 1 million d'hl par an, pour passer de 10 à 15 millions d'hl.

Bien que les statistiques ne détaillent pas à l'intérieur de ce stock la part des vins courants et celle des vins de qualité, une analyse de sa localisation géographique liée aux régions produisant des vins de qualité, permet des constatations intéressantes (tableau ci-contre).

Plus de la moitié du stock commercial est localisé dans six ou sept départements seulement, et il est possible d'affirmer que 20 % au moins de ce stock est constitué par des vins de qualité, nécessitant un certain vieillissement avant la consommation (Champagne, Bordeaux, et Bourgogne).

Au cours des six dernières années, les parts respectives du stock commercial détenu par le négoce des grandes places de consommation (Paris et le Nord) et celui des grandes places de production de vins courants (Hérault, et Bouches-du-Rhône) ou de vins de qualité (Bourgogne, Champagne, Bordelais) ne se sont pas sensiblement modifiées et s'équilibrent assez bien entr'elles.

Cette classification du négoce, quoiqu'assez arbitraire, chaque fois que les régions d'implantation ont des vocations multiples : production et consommation dans le cas de Bordeaux et de Marseille, vins courants et vins de qualité dans le cas de la Gironde, permet d'avoir une idée précise de son implantation et de son influence.

Tableau 18 -DETAIL DES STOCKS A LA PRODUCTION

(en hl)

ANNEES	STOCKS C. G.	STOCKS A O C	STOCKS V D Q S	TOTAL
1959	6 454 859	2 612 780	861 406	9 929 045
1960	11 202 897	2 370 574	683 575	14 257 046
1961	11 991 567	4 009 260	924 905	16 925 732
1962	7 551 367	3 680 564	1 495 355	12 727 286
1963	20 635 692	5 125 536	1 170 028	26 931 256
1964	14 975 553	4 960 124	1 481 032	21 416 709

Tableau 19 - ANALYSE DU STOCK COMMERCIAL PAR DEPARTEMENT

DEPARTEMENTS	1959	1960	1961	1962	1963	1964
SEINE (PARIS)	2 342 415	2 499 032	2 549 789	2 732 072	3 009 651	2 855 926
HERAULT (MONTPELLIER)	490 296	656 074	709 883	1 033 642	972 880	1 165 864
BOUCHES DU RHONE (MARSEILLE)	161 414	232 639	194 686	284 157	371 766	404 897
NORD (LILLE- ROUBAIX-TOURCOING)	281 410	322 042	310 908	328 232	346 694	387 169
TOTAL	3 275 535	3 709 787	3 765 266	4 378 103	4 700 991	4 813 856
% DU STOCK TOTAL	32 %	32 %	30,5 %	32 %,5	32 %	32 %
MARNE (CHAMPAGNE)	922 577	1 023 283	1 280 807	1 388 404	1 472 455	1 502 763
GIRONDE (BORDEAUX)	782 207	1 042 473	1 076 845	1 028 176	1 146 248	1 245 001
COTE-D'OR (BOURGOGNE)	394 367	459 831	525 944	551 756	583 159	645 149
TOTAL	2 099 151	2 525 587	2 883 596	2 968 336	3 201 862	3 392 913
% DU STOCK TOTAL	20,5%	22 %	23 %	22 %	22 %	22 %
TOTAL GENERAL	10 243 852	11 564 981	12 415 032	13 475 798	14 604 474	15 241 200
TOTAL AUTRES REGIONS	4 869 166	5 329 607	5 766 170	6 129 359	6 701 621	7 034 431
% DU STOCK TOTAL	47,5%	46 %	46,5%	45,5%	46 %	46 %

En dehors de ces grandes places, et exception faite pour quelques régions produisant des vins de qualité (Alsace, Muscadet) ou disposant de fortes agglomérations urbaines, le reste du stock commercial est éparpillé par dizaine de milliers d'hl à travers toute la France.

II. LES DEBOUCHES

En face de ces ressources importantes, les utilisations sont nombreuses et les principaux postes ont l'avantage d'être ventilés dans les statistiques en vins courants et vins de qualité. Les débouchés des six dernières récoltes au cours des campagnes allant du 1^o septembre au 31 août, sont présentés dans le tableau ci-après.

Il paraît intéressant de noter au vu du total des débouchés annuels, que ceux-ci n'ont jamais été couverts en totalité par la seule récolte métropolitaine durant six ans, sauf en 1962-1963. En dehors des variations de stocks qui n'interviennent normalement que pour rétablir l'équilibre faussé par la fluctuation des récoltes et la régularité des débouchés, les importations constituent donc actuellement un apport indispensable au marché français.

Avant de revenir sur ces perspectives d'équilibre du marché qui conditionnent la formation du prix du vin à la production, il est bon d'analyser chacun des principaux débouchés afin de mieux suivre leur évolution.

1. Consommation française de vin

Elle constitue de loin le poste essentiel des débouchés (+ de 80 %) mais englobe statistiquement des aspects très différents qu'il convient de bien dissocier.

a.) La consommation taxée

Elle correspond par définition, aux quantités de vin qui ont acquitté les droits de circulation, c'est-à-dire aux vins qui ont été vendus pour être consommés sur le marché intérieur et non à ceux qui n'ont parcouru qu'une partie du circuit commercial entre la production et la consommation, ou à ceux qui ont été consommés directement par le producteur, ont été exportés ou ont servi à des usages industriels.

Les statistiques qui permettent de contrôler cette consommation intérieure payante, c'est-à-dire passant par le marché, sont donc des statistiques fiscales qui distinguent les vins à appellation d'origine contrôlée et les autres vins (vins de consommation courante et V.D.Q.S.) car le régime fiscal de ces deux types de vin est différent.

Tableau 20 - UTILISATION DU VIN
C A M P A G N E S

(en milliers hl)

	1959-1960	1960-1961	1961-1962	1962-1963	1963-1964	1964-1965	MOYENNE
<u>CONSOMMATION TAXÉE</u>							
Consommation courante	40 952	39 451	39 522	39 343	40 349	40 156	39 962
Consommation AOC	3 527	3 757	3 975	4 565	4 918	5 081	4 304
Consommation VDQS	1 939	2 775	3 234	3 348	3 012	3 000	2 884
<u>CONSOMMATION RECOLTE</u>	11 868	13 188	9 856	12 575	11 633	10 215	11 556
<u>DISTILLATIONS</u>							
Eaux-de-Vie AOC & autres	1 963	3 320	2 728	4 251	4 123	3 950	3 389
Distil. diverses	4 092	5 962	2 516	3 122	2 828	3 117	3 606
Apéritifs	253	288	353	454	450	476	379
Jus de raisins	299	456	614	746	572	548	539
Mouts concentrés	363	246	61	282	820	204	329
Congélations	563	409	13	217	1 418	597	536
Vinaigrerie	254	256	239	262	341	269	270
<u>EXPORTATIONS</u>							
Exportations AOC	906	978	1 080	1 037	1 154	1 157	1 052
Export. C.C. & VDQS	2 082	2 815	2 344	2 988	2 469	1 513	2 368
TOTAUX	69 061	73 901	66 565	73 190	74 087	70 283	71 174

La distinction entre vins courants et vins de qualité dans lesquels sont inclus les V.D.Q.S. sera donc difficile à conserver dans cette étude de la consommation.

b) La consommation en franchise

C'est la consommation intérieure qui n'est pas soumise au droit de circulation, mais cette dénomination couvre en fait à la fois la consommation des producteurs et les diverses pertes dans leurs chais (évaporation, bourbes, etc..) car elle est calculée globalement pour chaque campagne selon le schéma suivant :

Stock production du 31 août	
+	Récolte du 25 novembre
<hr style="border: 0.5px solid black;"/>	
=	Disponibilités de campagne à la production
-	Scrites des chais des producteurs durant la campagne
-	Stock au 31 août de la campagne suivante
<hr style="border: 0.5px solid black;"/>	
=	Consommation en franchise des producteurs

C'est donc une simple différence comptable qui est assez variable d'une campagne à la suivante, car elle est liée au volume des disponibilités pour ce qui est des pertes et au volume de la récolte pour ce qui est de la consommation proprement dite des récoltants qui boivent plus ou moins leur récolte, en fonction du prix qu'ils peuvent en retirer.

c) Evolution de la consommation intérieure

Le tableau ci-contre concernant l'évolution de la consommation intérieure française depuis 1950 permet de déceler plusieurs phénomènes.

Au niveau de l'ensemble de la consommation taxée, la croissance a été régulière de 1950 à 1957. En 1958 la pénurie de vins sur le marché a entraîné une hausse des cours à la production qui s'est répercutée à la consommation et a provoqué une chute de la consommation taxée qui s'est amplifiée en 1959 à la suite du doublement de la fiscalité sur les vins qui a empêché la répercussion sur les prix de détail de la chute des cours observée à la production.

Depuis 1959, et en l'absence de variations importantes des prix de détail, la consommation taxée du vin a repris une progression régulière, mais beaucoup plus lente que dans la période 1950-1957.

Durant ces 15 ans, la consommation en franchise a varié dans des limites allant du simple au double (7.500.000 hl en 1957-1958 et 15.500.000 hl en 1954-1955).

Ce fait suffit à expliquer qu'elle n'est vraiment qu'une valeur très indicative de la consommation réelle des producteurs, car du fait de son obtention par différence, elle se trouve soumise à tous les facteurs qui peuvent affecter les déclarations de stocks, et mériterait à elle seule une étude approfondie des éléments conjonctuels ou psychologiques qui interviennent dans l'élaboration de ses bases de calcul.

Finalement, le total de la consommation intérieure amortit assez bien les fluctuations de ses composantes et traduit la stabilité de la consommation globale entre 1958 et 1965.

Au sein de cette consommation, la consommation taxée des vins A O C a subi une évolution sensiblement différente, le creux des années 1958-1959 ayant été rattrapé dès 1961 et largement dépassé depuis. Cette évolution statistique ne doit cependant pas nous faire oublier la modification intervenue lors de la récolte 1962 qui a intégré les vins d'Alsace aux vins A O C alors qu'ils étaient confondus auparavant dans la masse des "autres vins". Cette simple modification de la législation a eu sa répercussion immédiate sur les statistiques fiscales utilisées et explique pratiquement à elle seule l'augmentation de la consommation taxée des vins A O C entre 1962 et 1963.

d) La consommation par tête

Elle est déterminée habituellement, par la division de la consommation globale par le total de la population française âgée de plus de 14 ans (population adulte). Compte-tenu des réserves émises précédemment sur la valeur de la consommation en franchise et du fait que la population française âgée de plus de 14 ans n'est qu'une évaluation entre deux recensements, les chiffres de consommation moyenne de vin par habitant et par an que nous avons pu relever à différentes sources, ne sont pas très concordants. En divisant la consommation intérieure totale par le nombre de Français âgés de plus de 14 ans au 1er janvier de la campagne correspondante, on obtient un chiffre qui oscille entre 165 et 1751 par habitant et par an au cours des dernières années. Ces chiffres pèchent certainement par excès, puisque le consume est considéré comme consommé mais permettent de constater la relative stabilité de la consommation française avec toutefois une tendance récente à la diminution.

Tableau 21 - LA CONSOMMATION INTERIEURE DE VIN EN FRANCE

DEPUIS 1950

(non compris l'Algérie)

CAMPAGNES	CONSOMMATION TAXEE DES VINS AOC (hl)	CONSOMMATION TAXEE DES AU- TRES VINS(hl)	CONSOMMATION TAXEE TOTALE (hl)	CONSOMMATION en FRANCHISE	TOTAL DE LA CONSOMMATION INTERIEURE(hl)
1949 - 1950	1 604 296	35 957 542	37 561 838	9 572 000	47 133 838
1950 - 1951	2 227 942	36 453 300	38 681 242	14 364 000	53 045 242
1951 - 1952	2 637 407	39 392 100	42 029 507	13 413 000	55 442 507
1952 - 1953	2 744 134	39 270 192	42 014 326	13 245 000	55 259 326
1953 - 1954	3 086 812	41 965 084	45 051 996	12 531 000	57 582 996
1954 - 1955	3 457 736	43 147 879	46 603 585	15 550 000	62 153 585
1955 - 1956	3 798 673	43 888 884	47 687 557	12 988 000	60 675 557
1956 - 1957	3 752 749	45 973 830	49 726 579	11 827 000	61 553 579
1957 - 1958	3 168 293	45 141 004	48 309 297	7 524 000	55 833 297
1958 - 1959	3 014 933	41 842 563	44 857 496	11 527 000	56 384 496
1959 - 1960	3 526 954	42 891 492	46 418 446	11 868 000	58 286 446
1960 - 1961	3 756 959	42 226 197	45 983 156	13 188 000	59 171 156
1961 - 1962	3 975 287	42 355 752	46 730 639	9 856 000	56 586 639
1962 - 1963	4 564 886	42 691 476	47 256 362	12 575 000	59 831 362
1963 - 1964	4 918 463	43 360 216	48 278 679	11 633 000	59 911 679
1964 - 1965	5 081 131	43 156 059	48 237 190	10 215 000	58 452 190

Tableau 22 - CONSOMMATION ANNUELLE PAR TETE

(consommation taxée + consommation en franchise)

CAMPAGNES	CONSOMMATION TOTALE		POPULATION EN MILLIERS D'HAB.	
	Par adulte et par an	Par habitant et par an	+ de 14 ans	Totale
1953 - 1954	176 1	134 1	32 634	42 885
1954 - 1955	190 1	144 1	32 754	43 227
1955 - 1956	185 1	139 1	32 860	43 627
1956 - 1957	187 1	140 1	32 948	44 058
1957 - 1958	168 1	125 1	33 134	44 563
1958 - 1959	169 1	125 1	33 341	45 014
1959 - 1960	174 1	128 1	33 537	45 464
1960 - 1961	175 1	129 1	33 738	45 464
1961 - 1962	165 1	122 1	34 184	46 422
1962 - 1963	170 1	126 1	35 180	47 573
1963 - 1964	165 1	123 1	36 274	48 699
1964 - 1965	164 1	121 1	35 683	48 133

e) La consommation de vin dans les différentes régions françaises

1) Les régions productrices de vins courants

Dans ces régions, la consommation taxée a évolué de la façon suivante depuis la campagne 1950-1951 (tableau ci-contre).

Dans ces régions, la consommation taxée de vins courants a régulièrement augmenté de 20 à 25 % en 15 ans, tandis que la consommation taxée globale augmentait sensiblement plus vite, ce qui dénote pour ces régions, un accroissement assez important de la consommation des vins de qualité. Ces phénomènes proviennent sans doute de l'abandon de la viticulture par certains petits producteurs qui achètent désormais leur vin de tous les jours et par l'intérêt porté par les producteurs de vins courants pour les vins sortant de l'ordinaire.

Il y a peu de différence dans les évolutions d'une région à l'autre, et seule la faible avance prise par le Midi et le léger retard de la Vallée du Rhône, sont à noter, ainsi que la dépression enregistrée en 1960-1961, sauf dans le Sud-Ouest.

2) Les régions non productrices de vins courants

Le tableau ci-contre identique au précédent dressé pour ces régions, permet des constatations un peu différentes.

Par rapport à 1950-1951, la consommation taxée des régions non productrices a augmenté moins vite que celle des régions productrices. Seules la Bretagne, la Normandie et la région du Nord font exception à cette règle, car la consommation du vin y était moins traditionnelle par suite de la concurrence du cidre et de la bière, ce qui permettait une marge de progrès plus forte.

Par rapport à 1955-1956, par contre, la stagnation ou la régression de la consommation taxée totale est régulière, sauf dans la région parisienne où la progression enregistrée reste très faible et inférieure à celle des régions productrices. Ce phénomène est encore plus accentué lorsqu'on ne tient compte que de la consommation taxée des vins courants, ce qui signifie que la consommation des vins de qualité a tendance à augmenter mais ne compense pas la perte subie par les vins courants.

**Tableau 23 - LA CONSOMMATION TAXEE DANS
LES REGIONS PRODUCTRICES DE VINS COURANTS**

	CONSOMMAT. TAXEE EN 1950-51 (hl) (base 100)	CONSOMMATION TAXEE (Base 100 en 1950-51)			
		1955 -56	1960 - 61	1963 - 64	1964 - 65
<u>VALLEE DE LA LOIRE</u>					
Total	2 777 000	126,5	118,0	124,3	129,9
VCC seulement	2 568 000	122,2	115,0	117,8	122,4
<u>SUD-OUEST</u>					
Total	3 740 000	115,9	119,2	123,7	123,3
VCC seulement	3 512 000	114,5	118,0	120,6	120,6
<u>MIDI</u>					
Total	3 086 000	111,8	107,4	127,8	130,9
VCC seulement	3 002 000	110,9	105,9	123,6	126,1
<u>VALLEE DU RHONE</u>					
Total	6 198 000	118,7	113,1	120,7	118,7
VCC seulement	5 754 000	119,1	114,3	121,1	117,6

Cette désaffection apparente pour les vins courants, s'explique parfois assez bien en particulier par suite de la dépopulation dans le Massif-Central et la Bretagne, ou bien, pour l'Alsace et l'Est, par les modifications déjà signalées concernant les vins d'Alsace qui ont cessé de figurer dans les vins courants à partir de 1963.

2) Caractéristiques qualitatives de la consommation

Elles ne peuvent être connues par les statistiques, qui ne fournissent que des quantités globales très peu détaillées, sauf pour les appellations d'origine contrôlée.

Pour connaître les principaux types de vins courants, recherchés, un sondage récent a été effectué par le SOPEXA et a donné les résultats suivants :

Le vin consommé habituellement en semaine par les Français, se répartit ainsi sur 100 foyers interrogés :

- vin rouge foncé	42 %
- vin rouge clair	37 %
- vin rosé	4 %
- vin blanc sec	2 %
- vin blanc doux	1 %
- ne savent pas ou ne boivent pas de vin	14 %

Le vin rouge correspond donc à la grosse majorité de la demande en vins courants, la couleur plus ou moins foncée n'intervient qu'assez subjectivement dans le choix du consommateur qui recherche surtout des vins assez souples et de qualité suivie.

Pour le degré du vin consommé habituellement, la même enquête a fourni les résultats suivants pour la France entière :

- moins de 10°	21 %
- 10 et 10°5	28 %
- 11 et 11°5	32 %
- + de 11°5	19 %

Tandis que dans la région parisienne, les proportions étaient les suivantes :

- de 10°	négligeable
10°	30 %
11°	60 %
+ 11°	10 %

Tableau 24 - LA CONSOMMATION TAXÉE DE VIN DANS LES RÉGIONS NON
PRODUCTRICES DE VINS COURANTS

REGIONS	CONSOMMATION TAXÉE EN 1950 -51 en hl base 100	CONSOMMATION TAXÉE (Base 100 en 1950-1951)			
		1955 - 56	1960 - 61	1963 - 64	1964 - 65
<u>NORD</u>					
Total	2 379 000	131,7	133,0	135,2	131,3
VCC seulem.	2 092 000	117,1	123,9	120,5	115,0
<u>BRETAGNE & NORMANDIE</u>					
Total	2 982 000	152,1	148,3	149,2	149,3
VCC seulem.	2 836 000	147,3	144,4	145,3	142,5
<u>REGION PARIS.</u>					
Total	9 923 000	118,1	114,4	121,2	121,4
VCC seulem.	9 326 000	115,5	111,0	116,2	117,1
<u>EST & ALSACE</u>					
Total	5 894 000	125,4	115,6	117,2	116,7
VCC seulem.	5 682 000	123,7	110,6	105,5	103,4
<u>MASSIF CENTRAL</u>					
Total	1 504 000	121,1	113,1	114,1	111,8
VCC seulem.	1 495 000	119,7	112,4	112,9	110,7

Les consommateurs parisiens ont donc tendance à boire des vins plus alcoolisés. Cela provient du fait que les vins à faible degré sont surtout consommés par les agriculteurs et dans les régions de production, tandis que les régions non productrices (Ouest et Nord en particulier) consomment également des vins de degré élevé.

Cette enquête fait également ressortir que les vins courants sont en général achetés en litres tandis que les vins de qualité sont plutôt présentés dans des bouteilles de 75 cl.

2. La distillation

Elle représente un débouché de 5 à 9 millions d'hl, selon les années avec une moyenne de 7 millions d'hl entre 1960 et 1965.

Cette utilisation englobe des produits très différents, allant du Cognac et de l'Armagnac aux alcools rectifiés extra-neutres dont la fourniture est volontaire ou obligatoire.

Le tableau ci-contre indique les différentes qualités de vins distillés au cours des récentes campagnes. Les quantités distillées pour la production du Cognac et de l'Armagnac sont assez variables, en fonction des récoltes et du degré moyen de celles-ci. Dans la région de Cognac, 85 à 90 % des vins pouvant prétendre à l'appellation, sont effectivement distillés tandis que dans l'Armagnac la proportion oscille selon les années, entre 10 et 40 % avec actuellement une nette tendance à l'accroissement.

Les distillations de vins et de lies de vins sont destinés à la fourniture des prestations viniques obligatoires, à la consommation en franchise des récoltants et à la production d'eau-de-vie de vin de qualité courante. Elle sont également fonction des récoltes et il est difficile de déceler parmi elles une tendance particulière au cours des dernières campagnes.

Par contre, la distillation des vins hors quantum(1) ou des vins bloqués est tributaire de l'état du marché ou de la législation ce qui explique les très fortes variations enregistrées d'une campagne à l'autre. Cette distillation correspond à la soupape de sureté du marché, soupape dont la tare varie chaque année.

3. Les exportations

Elles constituent un débouché de 3 à 4 millions d'hl selon les années.

a) les quantités

Les vins à appellation d'origine contrôlée (Bordeaux, Bourgogne, Côtés du Rhône, Alsace, etc..) ont vu leurs exportations progresser lentement mais régulièrement au cours des six dernières campagnes. Il en est de même

(1) Voir plus loin le chapitre sur la législation viticole.

Tableau 25 -LA DISTILLATION DES VINS DE 1960 à 1965

(en hl)

	1959 - 60	1960 - 61	1961 - 62	1962 - 63	1963 - 64	1964 - 65
COGNAC	1 805 000	3 064 000	2 644 000	3 826 000	3 606 000	3 685 000
ARMAGNAC	157 000	256 000	84 000	425 000	517 000	266 000
VINS	2 310 000	2 356 000	1 606 000	1 643 000	917 000	1 355 000
VINS HORS QUANTUM OU BLOQUES	725 000	2 500 000	110 000	45 000	500 000	620 000
LIE DE VIN	1 058 000	1 107 000	831 000	1 434 000	1 411 000	1 141 000
TOTAL	6 055 000	9 283 000	5 275 000	7 373 000	6 951 000	7 067 000

pour les vins de Champagne et les mousseux. Parmi les vins AOC les exportations de vins d'Alsace paraissent plafonner et celles de Bordeaux et de Bourgogne ont subi quelques à coups tandis que les vins des Côtes du Rhone et les autres vins AOC ont progressé très régulièrement.

Les exportations des autres vins autrement dit des vins courants qui représentent la plus grosse part des importations ont subi au cours de ces dernières campagnes des fluctuations allant de 1 à 3 qui s'expliquent par l'aide plus ou moins importante accordée par l'Etat à ces importations et par les besoins variables des clients traditionnels.

Les exportations de vins vinés ont également subi quelques variations en fonction des besoins de notre principal client l'Allemagne.

Il en est de même pour les jus de raisin dont la moitié de la production environ est exportée et pour lesquels l'Allemagne constitue également le débouché presque exclusif.

b) Prix

Le tableau des prix moyens des vins exportés vers l'étranger (hors de la zone franc) dressé pour les six dernières années, fait apparaître une tendance à l'augmentation régulière en Fr courants avec toutefois quelques variations dues à l'incidence de la qualité de la récolte sur les prix pratiqués.

Compte-tenu de la présentation et de la meilleure qualité que celle-ci laisse supposer, les prix des vins en bouteilles qui ont été isolés dans le tableau ci-contre sont deux à trois fois plus élevés que les prix des vins en futs.

Le prix moyen des vins courants (autres vins sans appellation) a subi d'assez fortes variations surtout dans la vente en futs selon que l'Etat accordait ou non une prime à l'exportation. La variation de prix correspond à peu près à la prime accordée et se retrouve également sur les prix des vins vinés de plus de 15°, destinés à être distillés.

4. Les usages industriels

Ce poste recouvre tous les autres débouchés de la production viticole.

Nous retrouvons parmi eux le jus de raisin ce qui explique que les exportations de ce produit ne soient pas comprises dans le total des exportations de vins. Par contre, le vinage ne fait pas l'objet d'une rubrique particulière dans les usages industriels car la totalité des vins vinés sont exportés et se retrouvent donc dans le détail des exportations.

Tableau 26 -LES EXPORTATIONS FRANCAISES DE 1960 à 1965

(y compris vers l'Algérie)

	1959 - 60	1960 - 61	1961 - 62	1962 - 63	1963 - 64	1964 - 65
BORDEAUX	324 000	329 000	333 806	322 595	402 613	351 836
BOURGOGNE	333 000	360 000	422 167	364 609	397 254	408 581
COTES DU RHONE	63 000	76 000	84 147	99 602	101 110	106 635
ALSACE	37 000	32 000	32 819	29 975	31 235	34 407
AUTRES A O C	57 000	62 000	79 080	87 212	86 965	100 763
CHAMPAGNE	123 000	125 000	128 030	132 872	138 964	150 488
MOUSSEUX	36 000	40 000	42 292	55 935	59 346	70 062
AUTRES VINS	1 415 000	2 350 000	1 486 497	1 896 868	1 471 133	785 791
VINS VINES	861 000	1 034 000	815 000	1 088 000	891 000	657 000
TOTAL DES VINS EXPORTES	3 279 000	4 416 000	3 423 838	4 077 668	3 579 620	2 665 563
JUS DE RAISIN	187 000	130 000	326 000	404 000	310 000	215 000

Tableau 27- VARIATIONS DE LA VALEUR UNITAIRE EN LITRE

DU VIN EXPORTÉ A L'ÉTRANGER

(entre 1960 et 1965)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Vin de Champagne	11,51Fr	11,60 Fr	11,69 Fr	12,05 Fr	12,13 Fr	12,40 Fr
Vin Mousseux	3,66	3,60	3,07	2,82	2,92	2,80
Vin Gironde bout.	5,50	5,81	6,72	6,32	7,02	6,70
Vin Gironde fûts	1,84	2,31	2,27	2,08	2,34	1,98
Vin Bourgogne bout.	5,92	4,15	5,17	6,13	6,76	6,55
Vin Bourgogne fûts	1,89	2,16	2,22	2,59	2,61	2,55
Vin C.Rhône Bout.	4,79	3,85	4,52	5,08	5,81	5,80
Vin C.Rhône fûts	1,87	1,90	2,00	1,94	2,42	2,05
Vin Alsace Bout.	2,76	3,41	3,62	3,63	3,62	3,61
Vin Alsace fûts	1,82	1,83	2,14	2,39	2,25	2,41
Autres VAC Bout.	4,46	3,84	4,04	3,67	3,80	3,96
Autres VAC fûts	1,48	1,43	1,48	1,35	1,51	1,61
Vins Autres Bout.	1,68	1,45	1,53	1,68	2,27	2,15
Vins Autres fûts	0,65	0,61	0,84	0,71	0,92	0,91
Vins Vinés -15 °	-	-	1,49	1,25	1,80	1,87
Vins vinés +15 °	-	-	1,06	0,93	1,19	1,16

Tableau 28 - LES USAGES INDUSTRIELS

(en milliers hl)

	1959 - 60	1960 - 61	1961-62	1962-63	1963-64	1964-65
Apéritifs	253	288	353	454	450	476
Jus de raisin	299	456	614	746	572	548
Concentration	363	246	61	282	820	204
Congélation	563	409	13	217	1418	597
Vinaigrerie	234	256	239	262	341	269
Total des usages industriels	1732	1655	1280	1961	3601	2094

La production d'apéritifs (vermouths et mistelles) constitue un débouché régulièrement croissant dans la production française mais n'atteint pas encore 500.000 hl.

Il en est de même pour la vinaigrerie qui se contente d'environ 250.000 hl, le débouché exceptionnel de la campagne 1963-1964 étant dû à la mauvaise qualité de la récolte.

La production de jus de raisin a subi au cours de ces dernières années quelques fluctuations, car après avoir été officiellement encouragée, les facilités qui lui avaient été accordées par la législation ont été supprimées et ont transformé sa progression en régression.

Les postes concernant la congélation et la concentration correspondent davantage à une disparition d'eau qu'à une utilisation réelle de vin. Ces opérations sont en fait destinées à améliorer le degré moyen des récoltes ce qui explique leurs fortes variations d'une campagne à la suivante. Il est donc impossible d'établir des prévisions d'évolution à long terme de ces utilisations.

III. LES MERCURIALES

Après avoir parlé des prix des vins exportés ou importés, il serait bon de se pencher sur les prix qui se pratiquent à la production.

Ceux-ci sont évidemment fonction de la qualité du vin et de la région de production.

1. Les vins de qualité

Pour les vins de qualité, les cours sont parfois fixés avec une assez grande précision au début des vendanges, à la suite d'accords interprofessionnels. C'est le cas en Champagne et en Alsace. De même le marché des vins doux naturels est organisé avec prix de campagne et prix minimum de déblocage après accord entre les producteurs et le commerce. Le vin destiné à la production du Cognac, voit également un prix indicatif fixé chaque année après discussion entre viticulteurs et distillateurs. Dans les autres régions, les prix des vins de qualité sont intégralement soumis à la loi de l'offre et de la demande, avec d'assez fortes variations aussi bien à court qu'à long terme en fonction de la qualité du produit et des perspectives de la production ou de la consommation.

Les cours pratiqués pendant les différents marchés sont enregistrés, soit par des commissions officielles (courtiers, chambres de commerce) soit par des acheteurs ou des vendeurs bénévoles et publics, au fur et à mesure dans la presse spécialisée avec un commentaire sur les tendances du moment.

2. Les vins courants

Leur cotation suit à peu près les mêmes règles dans les principales régions de production. Cependant, contrairement aux vins de qualité, dont la production est localisée, les vins courants sont produits dans de vastes régions et il est nécessaire que des produits similaires ne se vendent pas avec des écarts trop importants en des endroits différents. La cotation des vins courants sur les principales places de production, doit donc être connue et suivie pour être répercutée à l'ensemble des régions productrices et il existe pour cela un indice des cours du vin à la production.

3. Indice du cours du vin à la production

Cet indice est calculé à partir des cours hebdomadaires publics par les différentes Chambres de Commerce sur des grands marchés du Midi : Boziers, Montpellier, Narbonne, Carcassonne, Nîmes, Perpignan et Arles.

Il ne retient que les vins de consommation courante rouges, à l'exclusion des rosés, des blancs et des vins à appellation, d'un degré moyen de 9 à 10°5 pour avoir la possibilité d'enregistrer le maximum de cotations au cours des différentes campagnes et sur les différentes places.

L'indice général est calculé chaque mois à partir des cotations hebdomadaires enregistrées sur chaque place. Ces cotations hebdomadaires sont des moyennes pondérées des cotations moyennes par tranches de degré qui fournissent par moyenne arithmétique simple la cotation mensuelle moyenne de la place.

Pour le calcul de l'indice, la période de référence utilisée est la campagne viticole 1948-1949 qui concorde approximativement avec la période de référence adoptée pour le calcul des principaux indices économiques français.

L'indice général est un indice pondéré en fonction du volume des ventes pratiquées dans chacune des places. Pour connaître ce volume qui n'est pas précisé lors de chaque marché, les zones d'attraction des différentes places ont été déterminées et le volume choisi a été la moyenne des quantités de vins sorties des chais des producteurs dans les zones au cours des 5 campagnes encadrant la campagne de référence soit de 1947-48 à 1951-52 inclus ce qui a donné la pondération suivante :

- 82 -

Béziers	267
Montpellier	228
Narbonne	151
Carcassonne	137
Nîmes	129
Perpignan	57
Arlos	31
Total	<u>1.000</u>

Cet indice général est calculé chaque mois et en fin de campagne ou d'année, une moyenne arithmétique simple permet d'obtenir un indice annuel ou de campagne.

L'élaboration de cet indice est loin d'être parfaite, à la fois dans le choix des places qui ne tient pas compte des régions autres que le Midi, dans le choix du type et du degré, et dans les différentes pondérations. Il donne cependant une bonne approximation des tendances du marché et paraît préférable à d'autres indices, tels celui du prix du vin 10°-10°5 sur la place de Béziers, retenu par l'INSEE, et disponible depuis mars 1954 seulement ou celui obtenu à partir des cours moyens pondérés des vins de 9°6 à 10°5 par les commissions spéciales de cotation mises en place depuis l'institution des prix d'intervention (1959).

4. Evolution des cours des vins courants à la production

Le graphique ci-contre montre les évolutions de l'indice choisi depuis sa création et au cours des différentes campagnes.

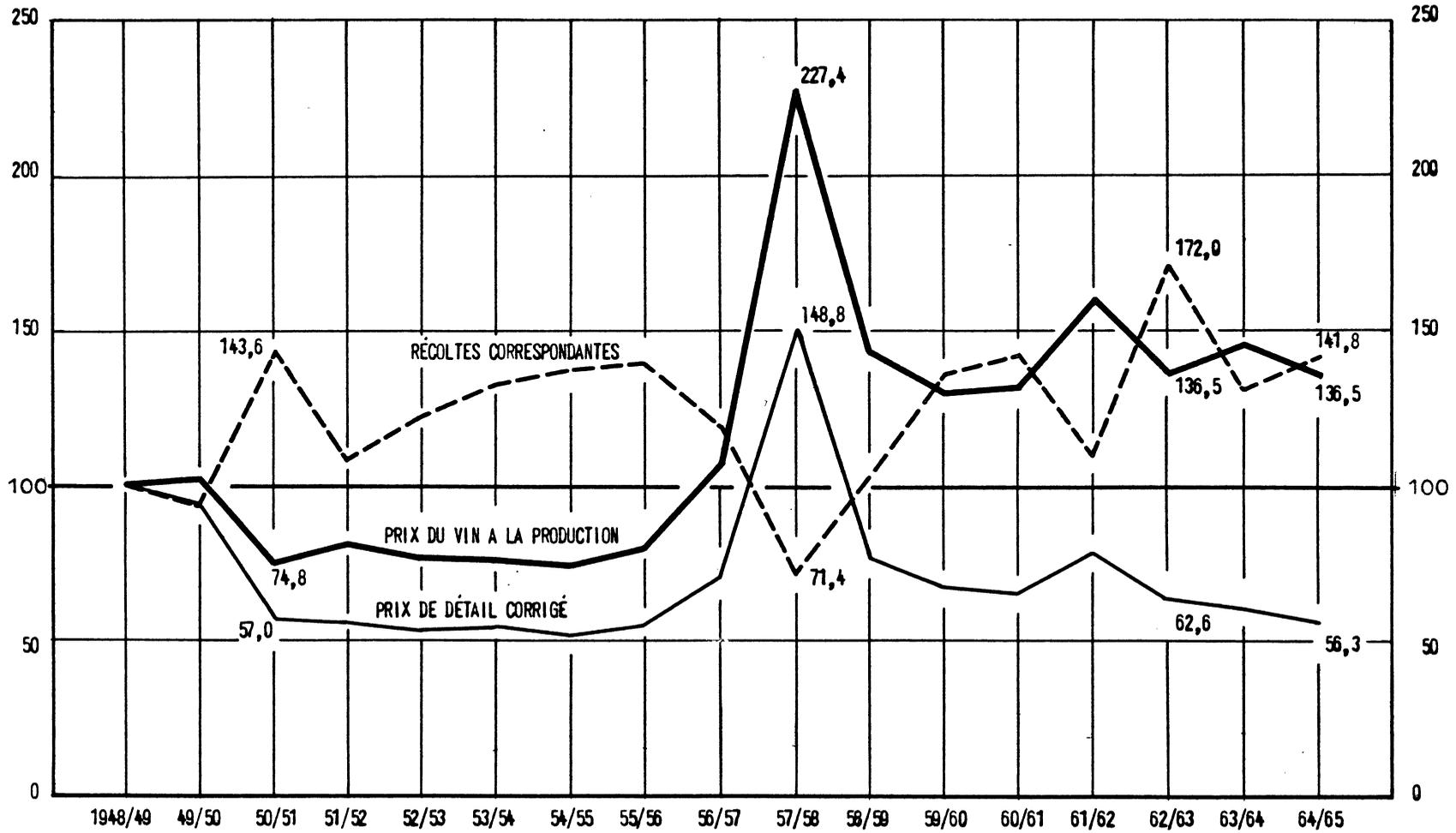
En francs courants, le prix du vin à la production a évolué par périodes :

- 1) de 1950 à 1951 - dégradation rapide (marché excédentaire)
- 2) de 1951 à 1956 - stabilisation (mesures d'assainissement)
- 3) de 1956 à 1958 - montée rapide (récoltes déficitaires)
- 4) en 1958 - 1959 - chute brutale (organisation du marché)
- 5) de 1959 à 1965 - stabilité (marché réglementé)

Il a donc été, semble-t-il, assez sensible au jeu de l'offre et de la demande, dans le cas de marché libre et à la réglementation chaque fois que le marché a été organisé. Par contre, la qualité moyenne différente des récoltes ne paraît pas avoir joué un rôle notable, mais il faut reconnaître que son effet est estompé d'une part par la pondération de l'indice, et d'autre part parce que cet indice mesure non les variations du prix de l'hl, mais celles du degré/hl qui ne sont pas forcément en relation directe avec le degré moyen du vin.

INDICE DES PRIX DU VIN A LA PRODUCTION

Campagne 1948/1949 = 100



CEE-DG VI-6809,150

Graphique 11

5. Conséquences sur les cours à la production de l'organisation du marché

Alors que sur un marché libre, la relation entre le prix du vin à la production et la quantité récoltée prend une valeur importante à cause de la grande sensibilité du prix aux variations des récoltes, lorsque le marché est organisé, les mouvements annuels des prix ont beaucoup moins d'ampleur que ceux des récoltes comme le montre le graphique cité précédemment dans lequel il faut beaucoup moins tenir compte des variations de l'indice nominal que de celle de l'indice corrigé par les prix de détail qui donne une idée beaucoup plus exacte du prix du vin en pouvoir d'achat donc en francs relativement constants.

Si en 15 ans, le prix nominal du degré/hl de vin a augmenté de 36 %, l'indice de prix corrigé par les prix de détail permet de voir qu'en ce même laps de temps, le vin à la production a perdu près de la moitié de son pouvoir d'achat qui est retombé après la flambée de 1957-1958 au niveau qu'il atteignait entre 1952 et 1955, c'est-à-dire en période de crise viticole.

Entre 1950 et 1959, c'est-à-dire dans une période où le marché du vin était relativement libre en France, J. DUBOS a montré récemment que l'indice nominal des cours à la production I_n était lié à la valeur de la récolte métropolitaine en milliers d'hl par la relation :

$$I_n = \frac{I_d}{100} (242 - 3,3x) \pm 28,3$$

dans laquelle I_n est l'indice nominal des cours du vin à la production

I_d est l'indice des prix de détail

x la récolte du vin en millions d'hl

Cette équation qui n'est plus valable actuellement en période de marché organisé, permet cependant de comparer l'indice théorique qu'aurait atteint le prix du vin en marché libre, toutes choses restant égales par ailleurs, à l'indice réellement atteint en marché organisé.

Elle permet également d'estimer la flexibilité du prix du vin c'est-à-dire le rapport entre les variations relatives des prix et celles des récoltes, qui était de -4,5 entre 1950 et 1959. Depuis, l'organisation du marché ce rapport oscille entre -0,3 et -1, ce qui démontre l'efficacité sur ce point des interventions de l'Etat que nous allons maintenant étudier.

IV. INTERVENTION DE L'ETAT ET ORGANISATION DU MARCHE

Les bases de l'organisation actuelle du marché du vin, ont été jetées par le décret du 16 mai 1959 qui a ensuite été amendé par les décrets du 21 juillet 1962, 26 mai 1964, 31 août 1964 et 20 septembre 1965. Une analyse chronologique en a été dressée en préambule, mais il serait bon de replacer les différentes mesures prises en fonction de la place qu'elles occupent dans l'organisation actuelle du marché.

1. ETABLISSEMENT DU PRIX DU VIN

La base de cette organisation repose sur la fixation du prix du vin par l'Etat. Depuis le 16 mai 1959, le prix à la production du vin rouge de consommation courante de 10° loyal et marchand est fixé par un décret qui doit être pris avant le 15 octobre.

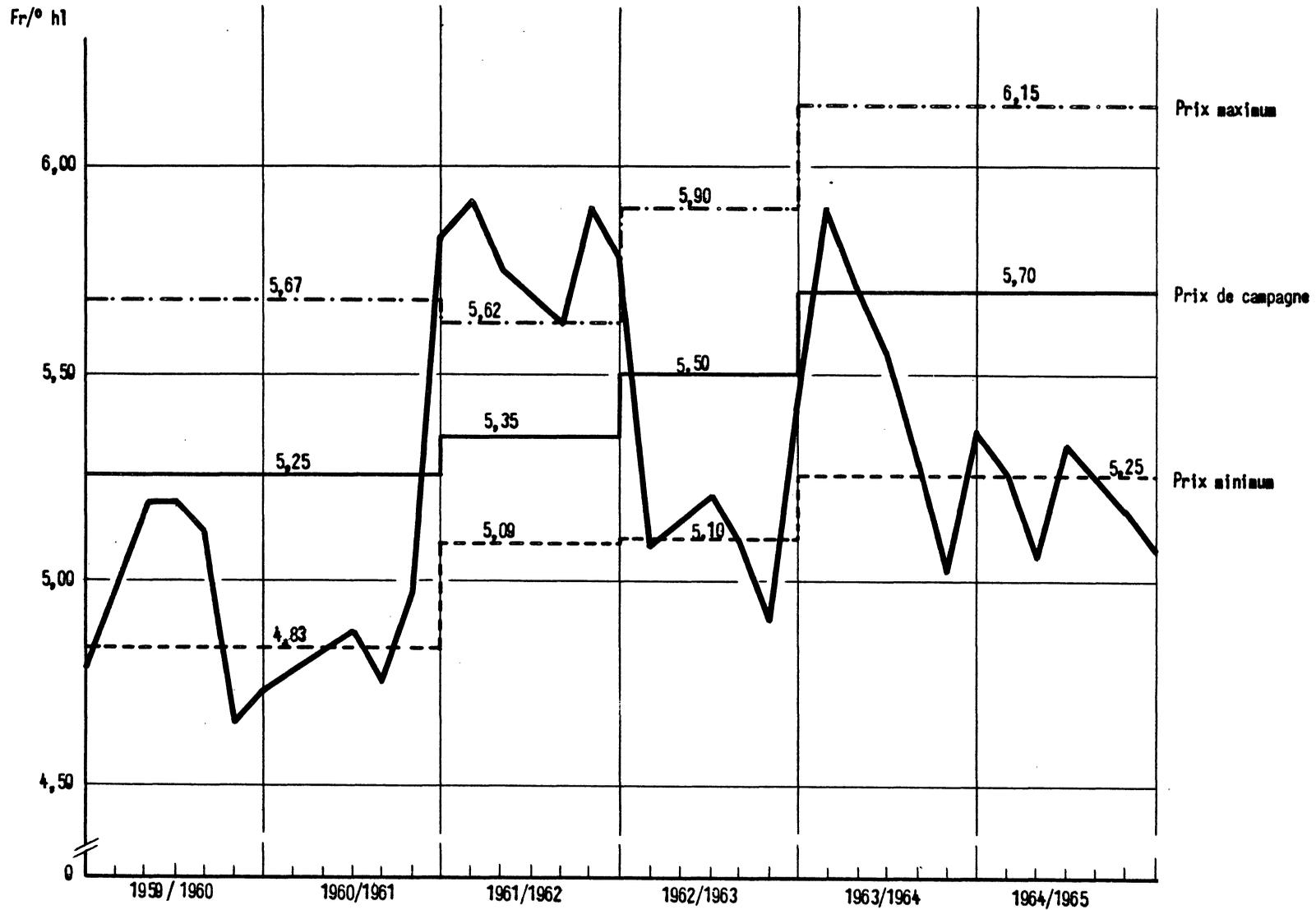
Le prix ainsi fixé est le prix de campagne qui devait se rapprocher d'un objectif fixé pour 1961-62. Pour que ce prix soit effectivement respecté, des limites inférieures et supérieures sont fixées et ne doivent pas s'écarter de plus de 8 % du prix de campagne. Ces limites constituent les prix d'intervention qui déclenchent lorsqu'ils sont atteints, les mécanismes d'intervention.

Le graphique ci-contre retrace l'évolution des prix de campagne et d'intervention depuis l'organisation du marché et parallèlement celle du cours moyen à la production du vin rouge de 10°.

Au vu de ce graphique, il est possible de constater que le cours réel du vin s'est tenu très souvent, soit en deça soit au delà des prix minimum et maximum d'intervention et rarement à proximité du prix de campagne fixé ce qui semble prouver que la régulation recherchée a été relativement imparfaite.

Il est bon de remarquer également, avant d'aborder l'étude proprement dite des mécanismes de régularisation, que ceux-ci ont été mis en place pour le vin doux ans environ après ceux des céréales, de la viande et du lait qui datent de septembre 1957, époque durant laquelle le prix du vin atteignait des niveaux records à la suite des mauvaises récoltes de 1956 et 1957. Par contre en 1959, le prix du vin était retombé autour de 5 Fr le degré/hl, soit en pouvoir d'achat, à un niveau voisin de ceux de 1952 à 1955 et le prix d'objectif pour la campagne 1961-62 avait été fixé à 4Fr80 le degré/hl, c'est-à-dire inférieur au prix de campagne de 1959-60 fixé à 5Fr25.

EVOLUTION DES PRIX A LA PRODUCTION AU COURS DES CAMPAGNES 1959/1960 à 1964/1965
 (Cours moyen à la production d'un vin rouge de 10°)



CEE-DG VI-6809,151

Graphique 12

Cette fixation du prix d'objectif, dénotait donc l'intention de l'Etat de figer les prix du vin pendant 3 ans au niveau pratiqué à ce moment-là et la mesure aurait réussi sans le déficit important de la récolte 1961 qui empêcha les cours réels de se trouver au niveau ou en dessous du prix minimum.

Cette mesure présente de plus pour l'Etat, l'avantage d'une intervention presque souveraine sur le marché. Le prix est, en effet, fixé sur rapport des ministres des Finances et de l'Agriculture et après simple avis de l'Institut des vins de consommation courante agissant en tant que Comité National Interprofessionnel, alors que les mesures d'assainissement sont presque entièrement supportées financièrement par les producteurs eux-mêmes.

2. FIXATION D'UN QUANTUM

En même temps que le prix de campagne, est fixé de la même manière le volume de vin auquel il s'applique (quantum). Ce quantum correspond "aux quantités" de vin estimées nécessaires pour assurer l'approvisionnement normal du marché et satisfaire notamment les besoins de la consommation en nature, de la production des eaux-de-vie à A O C et des diverses utilisations industrielles".

Il s'applique sur la récolte totale et un décret pris avant le 1er janvier fixe en fonction de cette récolte "la part de la récolte que chaque viticulteur peut commercialiser au cours de la campagne au titre du quantum".

Le reste de la récolte est déclaré "hors quantum". Ce hors quantum, comprend obligatoirement :

- a) les quantités produites au delà d'un rendement de 100 hl/ha
- b) les quantités produites au delà du rendement maximum autorisé des vins AOC ou VDQS
- c) les quantités bloquées dans les chais par le décret de campagne.

Ces quantités peuvent être affectées :

- a) à un stock régulateur à concurrence de 8 millions d'hl jusqu'en 1962 et de 10 millions d'hl de 1962 à 1964.
- b) à l'exportation : de jus ou de mouts de raisin
de vins de consommation courante
de vins vinés
- c) à la production de jus de raisin
- d) à la distillation volontaire
- e) à la consommation des viticulteurs.

~~Au cours des dernières campagnes, la fixation du quantum et de la part de la récolte hors quantum a été la suivante :~~

1959-1960	48 millions d'hl(1)	33 %
1960-1961	50 millions d'hl(1)	33 % (40 % pour + 1000 hl)
1961-1962	50 millions d'hl(1)	15 % (20 % pour + 1000 hl)
1962-1963	50 millions d'hl	20 % (35 % pour + 700 hl)
1963-1964	50 millions d'hl	15 %
1964-1965	Plus de quantum	<u>Vins bloqués</u>
		15 % de la fraction entre 100 et 300hl
		20 % de la fraction entre 300 et 1000hl
		30 % de la fraction sup. à 1000 hl.

Ce tableau montre l'évolution de la réglementation au fur et à mesure des campagnes. A partir de 1962 et à la suite de l'indépendance de l'Algérie, le décret du 21 juillet 1962 a dû fixer un quantum national ne comprenant plus la récolte algérienne mais tenant compte des prévisions d'importations.

Enfin depuis le décret du 31 août 1964, les notions de quantum et de hors quantum ont fait place à celles de vins libres et de vins bloqués qui recouvrent à peu près les mêmes définitions. Seule l'utilisation des vins bloqués diffère très sensiblement de celle des vins du hors quantum, puisqu'ils ne peuvent avoir aucune utilisation, même pas la consommation en franchise des récoltants pendant la durée du blocage. Cette modification de la législation a été imposée en particulier, par les réclamations de nos partenaires du Marché Commun, car le système antérieur correspondait à une aide directe aux exportations de vins courants par le biais de la compensation.

3. SYSTEME DE COMPENSATION QUANTUM HORS QUANTUM

a) jusqu'en 1962

Dans le décret du 16 mai 1959, l'article 16 prévoyait en effet, que "les quantités de vin, de jus ou de mouts de raisin, incluses dans le quantum qui auront été exportées, pourront être compensés à due concurrence par des quantités hors quantum".

Autrement dit, le commerce exportateur avait la possibilité de se réapprovisionner sur le marché en vins d'une catégorie particulière (hors quantum) dont le prix était inférieur de moitié au prix officiel des vins du quantum. Les limites du prix des vins du hors quantum, était en effet, fixées indirectement par le législateur par le biais du prix de l'alcool provenant de la distillation de ces vins (157 à 174 Fr l'hl d'alcool pur) et du prix de base retenu pour les warrants sur ces mêmes vins placés en stock régulateur (3Fr25 le degré/hl).

Ce système put fonctionner jusqu'à la campagne 1961-62, c'est-à-dire tant que les quantités hors quantum n'étaient pas nécessaires pour approvisionner le marché intérieur. A la suite de la récolte déficitaire de 1961, le stock régulateur dut être libéré et la compensation joua sur 2 hectolitres de vin pour 1 hectolitre de jus de raisin, de mistelles ou d'apéritifs et pour l'exportation d'1 hectolitre de moût. Malgré ces mesures, les cours des vins hors quantum s'élevèrent jusqu'à 4Fr50 le degré/hl, ce qui ne laissait plus qu'une marge inférieure à 1 Fr par degré/hl pour le commerce transformateur ou exportateur qui fut obligé de conserver en portefeuille des "droits de compensation" auxquels le FORMA (1) accorda une garantie minimum de 10 Fr par hl de droit existant au 31 mars 1962.

Pour remédier à cet état de fait, le décret du 21 juillet 1962 limita à 3 mois la validité de ces "droits" qui prirent ainsi un caractère officiel et par suite de la très grosse récolte de 1962, le décret du 28 novembre 1962 institua le volant compensateur.

b) A partir de 1962

La création du volant compensateur consiste à renforcer le système de compensation prévu en 1959, en officialisant d'une part le "droit de compensation" et en garantissant d'autre part à ces droits une contrepartie en vin par l'obligation faite aux producteurs d'affecter à cette compensation (volant compensateur) :

- 1) les quantités produites au delà d'un rendement de 100 hl/ha
- 2) une partie fixée chaque année des autres quantités hors quantum.

Une part des importations de l'Algérie devenue indépendante et des importations exceptionnelles éventuelles, peuvent également être placées dans le volant compensateur.

Les viticulteurs sont, de plus, obligés d'acheter avant une date limite, des droits de compensation pour une fraction de leur récolte, placée en volant compensateur.

Les quantités de vin inscrites au volant compensateur et produites par les viticulteurs métropolitains, se sont élevées à :

2.777.000 hl en 1962-1963 :

690.000 hl en 1963-1964.

(1) FORMA : Fonds d'Orientation et de régularisation des marchés agricoles

Au 31 décembre 1964, à la suite de la suppression de la compensation par le décret du 31 août 1964, les 205.000 hl de ces vins du volant compensateur qui restaient en stock chez les producteurs, ont été bloqués jusqu'à la fin 1965.

Les droits de compensation se sont négociés au prix de 15 à 20 Fr. l'hl jusqu'en 1964, mais à la suite de la suppression du volant compensateur, les derniers ont dû être apurés fin 1964 et début 1965 par des importations de vins d'Algérie.

4. Mécanisme de soutien du prix fixé

Pour tenter de maintenir le prix des vins libres ou des vins du quantum entre les limites fixées chaque année, les décrets d'organisation du marché du vin ont mis en oeuvre plusieurs mécanismes.

a) Echelonnement des sorties

Entre la récolte et le 1er janvier de l'année suivante, les viticulteurs ne peuvent mettre sur le marché qu'une quantité limitée d'hectolitres par hectare (10 à 20) avec un minimum de 30 hl par exploitation. Cette simple mesure permet à 950.000 déclarants de récolte sur 1.200 à 1.250.000 de n'être pas concernés par la réglementation du marché du vin et à 9 à 10 millions d'hl de vin de consommation courante d'être théoriquement libérés car, en fait, beaucoup de ces petits producteurs sont des autoconsommateurs de vin et une faible proportion de ces vins est réellement vendue sur le marché.

A partir du 1er janvier et pour les 250 à 300.000 producteurs qui restent concernés, la libération du solde des quantités disponibles s'effectue tous les deux mois en 4 tranches égales. Les transferts d'échelonnement qui permettraient au commerce de passer une partie de son stock outill en vin non libérés sont interdits.

Ceci reste la règle tant que le prix du vin se maintient entre les prix minimum et maximum.

b) Relations entre échelonnement des sorties et prix

Le prix du vin rouge de 10° loyal et marchand, est observé par des commissions officielles de cotation, sur chacun des marchés de Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne et Perpignan, places du Midi exclusivement). Ces commissions dites commissions spéciales publient chaque semaine les cours moyens pondérés des vins rouges de 9 à 11° avec le degré moyen relevé et la quantité sur laquelle a été établie le calcul. Elles comprennent des représentants de commerce, de la profession, de l'administration et de la presse et ne peuvent publier de cours que lorsque le calcul porte sur au moins 1.500 hl.

Si, pendant le mois précédent la libération d'une tranche des cours constatés pendant deux marchés consécutifs et sur deux mêmes places sont inférieurs au prix minimum, la libération de la tranche est retardé d'un mois.

Au contraire, dès que le prix maximum est dépassé deux fois consécutivement sur deux places de cotation, la tranche suivante est immédiatement libérée. Si le prix maximum est dépassé quatre fois consécutivement sur deux places, la totalité du vin libre est immédiatement libérée.

Par contre, si le retard à la libération d'une tranche ne permet pas au cours de remonter au-dessus du prix minimum, les vins libres peuvent être retirés du marché par contrat de stockage.

c) Stockage sous contrat

1) Les vins libres ou du quantum

Ils peuvent être stockés à condition de répondre à certaines normes analytiques et par quantités au moins égales à 100 hl. Le stockage dure tant que le contrat passé avec l'Etat par l'intermédiaire de l'I V C C^(°) n'est pas dénoncé et au plus tard jusqu'au 31 décembre de l'année en cours.

Le financement des frais de stockage est assuré par le versement par l'Etat d'une prime par hl et par mois. Cette prime a varié de 0,25 à 0,325 Fr au cours des dernières campagnes et les quantités stockées sont données par le tableau suivant :

Tableau 29

Campagnes	Quantités stockées en fin de campagne	Prime de stockage
1959-1960	1.270.000 hl libres + bloqués	0,25 Fr par hl et par mois
1960-1961	300.000 hl	0,30 Fr par hl et par mois prime de transport de 1,20Fr/hl
1961-1962	Pas de stockage	(cours au dessus du minimum)
1962-1963	1.505.491 hl	0,315 Fr/hl et par mois prime de transport 0,25 Fr/hl + 0,011 Fr par km et par hl
1963-1964	1.744.890 hl	0,325 Fr/hl et par mois Prime de transport 0,25 Fr/hl + 0,011 Fr par km et par hl
1964-1965	1.715.557 hl	0,325 Fr/hl et par mois Prime de transport 0,25 Fr/hl + 0,0115 Fr par km et par hl

(1) I V C C : Institut des Vins de consommation courante

En sus de la prime de conservation, une prime de transport a été assez souvent accordée pour permettre le déplacement des vins stockés en vue du logement de la récolte suivante.

Ces mesures de stockage ont touché presque exclusivement des vins rouges logés dans des caves coopératives situées dans la région méridionale et un peu dans le Sud-Ouest.

Il est bon de remarquer au passage, que cette mesure est la première que nous rencontrons dans la réglementation où intervienne le financement direct de l'Etat, exception faite du rachat au commerce de droits de compensation non utilisés au 31 novembre 1962 (782.000 hl à 18 Fr/hl).

Les vins faisant l'objet d'un contrat de stockage bénéficient également d'un taux préférentiel pour les warrants accordés par la Caisse Nationale de Crédit agricole.

2) Les vins du hors quantum

Ils ont été soumis pendant leur existence à peu près aux mêmes règles de stockage pour constituer dans ce cas, le stock de sécurité dont le plafond avait été fixé à 8 puis 10 millions d'hl. Seuls les warrants qui leur étaient accordés, portaient sur une valeur du degré/hl inférieure à celle des vins libres (3Fr25 le degré/hl seulement).

Le stock de sécurité qui s'élevait à 3.400.000 hl au 31 août 1961, fut intégralement libéré et placé dans le quantum durant la campagne 1961-1962.

Le stock de sécurité 1961-1962 s'éleva à 1.017.000 hl et la prime de stockage fut portée à 0Fr37 par hl et par mois. En 1962-1963 la quantité minimum pouvant être stockée fut abaissée de 100 à 50 hl et le stock régulateur put s'élever à 4.105.000 hl. Il fut réintégré dans le quantum entre octobre et décembre 1963.

En 1963, la prime de stockage s'éleva à 0,38 Fr. par hl et par mois, mais le stock ne fut que de 172.000 hl.

Enfin en 1964-1965, avec la disparition des hors quantum, le stockage des vins bloqués s'est accompagné d'une prime de stockage identique à celle des vins libres de 0,325 Fr par hl et par mois et le stock régulateur a atteint 1.760.229 hl, les contrats pouvant être résiliés sur justification d'une offre d'achat à 5,40 Fr. le degré/hl.

A travers les diverses fluctuations dues aux conditions du marché, le stock régulateur n'a donc jamais atteint le plafond de 8 à 10 millions d'hl qui lui avait été fixé et qui, seul, pouvait parer au déficit d'une récolte telle que 1961.

Parallèlement aux mesures de stockage sous contrat qui permettent le maintien des cours, des contingents de distillation ont également été ouverts dans le même but.

d) La distillation

1) Les vins libres ou du quantum

La distillation des vins libres ou du quantum, a été autorisée lorsque certaines récoltes avaient produit des vins ne faisant pas le degré minimum ou de conservation difficile, et afin que ces vins médiocres ne viennent pas peser sur les cours ou entraîner des difficultés de logement. Les alcools obtenus par cette distillation ont été livrés au service des alcools et payés au prix des alcools viniques (de 107 à 127 Fr/hl) mais chaque hl d'alcool fourni permettait de remplacer un volume de vin hors quantum dans le quantum.

La distillation des vins libres a porté sur :

- 783.000 hl en 1959-1960
- 987.000 hl en 1960-1961
- 350.000 hl en 1964-1965.

Durant cette dernière campagne, la distillation des vins a été assortie d'une prime de 156 Fr par hl d'alcool pur. Le financement de cette prime a été assuré par les importateurs qui ont dû verser à l'I V C C, 15 Fr par hl de vin algérien importé à la suite de l'ouverture d'un contingent spécial.

2) Les vins du hors quantum

Pendant toute la durée du système quantum - hors quantum, les vins du hors quantum ont pu être librement distillés par leurs détenteurs. L'alcool provenant de ces vins était payé par le service des alcools un peu plus cher que l'alcool des prestations viniques, soit entre 157 Fr/hl.

De plus, durant la campagne 1960-1961, 500.000 hl de vin du hors quantum placés sous contrat de stockage, ont été distillés et payés avec une majoration de 151 Fr, portée ensuite à 191 Fr par hl d'alcool pur. Cette majoration a été accordée par le FORMA pour correspondre au montant des warrants accordés sur ces vins (3Fr25 par degré/hl).

e) Mesures diverses

A côté de ces mesures intervenant au cours de chaque campagne pour tenter de maintenir le prix du vin entre les limites fixées, il faudrait également citer d'autres mesures tendant au même but, et prises en fonction de l'évolution du marché. Parmi elles, car il est bon de savoir que sont publiés chaque année une cinquantaine de décrets et d'arrêtés concernant la réglementation de la viticulture ou du marché du vin, nous retiendrons :

- 1) des aides financières pour la construction de cuverie de stockage
- 2) des prêts destinés à encourager la fabrication des jus de raisin
- 3) des assouplissements de la législation pour les viticulteurs victimes de calamités
- 4) la réglementation des importations de vins d'Algérie, de Tunisie et du Maroc.

Malgré tous nos efforts pour essayer de synthétiser la réglementation récente du marché du vin, nous avons conscience que celle-ci risque encore d'apparaître très complexe pour le lecteur non familiarisé avec la législation française en la matière, qui reste en perpétuelle évolution.

C'est ainsi que des décrets récents intervenus en 1966 dénotent la volonté actuelle du législateur de participer financièrement au maintien des cours entre les limites fixées. Ces mesures concernent l'attribution d'une prime spéciale pour un contingent de distillation destiné à éliminer certains vins médiocres pesant sur le marché, et la garantie de bonne fin de contrat accordée à certains vins bloqués placés sous contrat de stockage, afin d'inciter les producteurs à approvisionner le stock régulateur.

f) Mesures visant à l'amélioration de la qualité

A côté des mesures proprement destinées au maintien des prix fixés, il faut mentionner, pour être complet, que chaque décret pris pour organiser le marché du vin, a prévu l'amélioration à court ou à plus long terme de la qualité moyenne des vins produits.

Parmi ces mesures, les prestations viniques permettent l'élimination du marché des vins de lie et de presse par l'obligation faite à la plus grande majorité des producteurs de fournir annuellement une quantité d'alcool proportionnelle à leur récolte.

De même, selon les années, le degré minimum des vins a été modifié en fonction de la qualité moyenne. La désacidification ou le sucrage de certains mouts ont également été autorisés au cours de certaines campagnes et à la teneur maximum en acidité volatile et en anhydride sulfureux ont été modifiées.

Parmi les mesures à plus long terme, celles touchant l'encépagement (interdiction ou introduction de certains cépages), le contrôle des bois et plants de vigne, l'autorisation de plantations nouvelles et le transfert des droits de plantation, permettent une amélioration d'ensemble de la qualité du vignoble français.

CHAPITRE II

LA PRODUCTION DU RAISIN

DE LA VENDANGE ET DU MOUT

A. LA VALLEE DE LA LOIRE

I. TECHNIQUE DE PRODUCTION

1. Les exploitations viticoles

La Vallée de la Loire se caractérise par des exploitations viticoles de petites dimensions et pratiquant la polyculture même dans le cas d'exploitations qui commercialisent leur production (voir p. 38).

Le nombre d'exploitations viticoles spécialisées est très faible et concerne des exploitations orientées vers la production de vins de qualité (exploitations ayant plus de 15 ha de vigne). La plus grosse part du vignoble est représentée par des exploitations ayant 1 à 3 ha de vigne (voir page 40) et pour lesquelles le vignoble constitue moins de 50 % de la S A U.

Compte-tenu de ces éléments, ces exploitations dont la SAU est relativement importante, sont la plupart du temps équipées d'un tracteur et parfois même d'un cheval et d'un tracteur.

2. Encépagement

Dans cette région, les cépages les plus couramment employés sont en rouge, le Gamay, le Grolleau et le Cabernet et en blanc, le Chenin, le Muscadet et le Gros plant, c'est-à-dire des cépages précoces et adaptés aux conditions écologiques de la région.

3. Conduite du vignoble

Ces cépages sont plantés en rangées distantes de 1m40 à 1m90, les ceps étant séparés de 1m à 1m10 sur la rangée. La densité de plantation varie donc de 4.700 à 7.000 souches hectare. Il existe dans la région quelques rares essais de plantations à faible densité (2.500 souches/ha) obligatoirement palissées alors que les vignes classiques sont menées soit en gobelets non palissés soit palissés à des hauteurs variables (de 1 à 4 fils).

Les vignes en gobelet sont taillées à coursons et les couches portent de 6 à 12 yeux suivant l'âge et la vigueur. Les vignes palissées sont menées en taille GUYOT simple ou double et portent alors de 10 à 20 yeux, mais dans ce cas la densité de plantation est plus faible qu'en gobelet.

II. RENDEMENT DU VIGNOBLE

Les rendements obtenus dans la Vallée de la Loire au cours des 6 dernières années sont données par le graphique ci-contre qui concerne d'une part, les vins courants, et d'autre part l'ensemble des vins. Les rendements de vins de qualité dépendent beaucoup de la région de production et du type de vin produit et la moyenne de ces différents rendements aurait peu de signification.

Les rendements moyens maximum autorisés pour les principales appellations de la région ont été indiqués à titre indicatif au bas du graphique ci-après. Si l'on excepte l'année catastrophique de 1957 on se rend compte qu'au cours des 6 dernières récoltes, les rendements ont fluctué entre leurs limites extrêmes que l'on peut situer pour la région entre 27 et 54 hl/ha soit du simple au double.

Malgré le pourcentage non négligeable de vins de qualité, le rendement moyen global n'est que très peu abaissé par rapport au rendement des vins courants seuls, ce qui tend à prouver que la qualité des produits n'est pas en relation directe avec le rendement obtenu.

A coté de ces rendements moyens globaux relativement faibles il est bon de comparer les rendements obtenus par des exploitations de la région tenant une comptabilité.

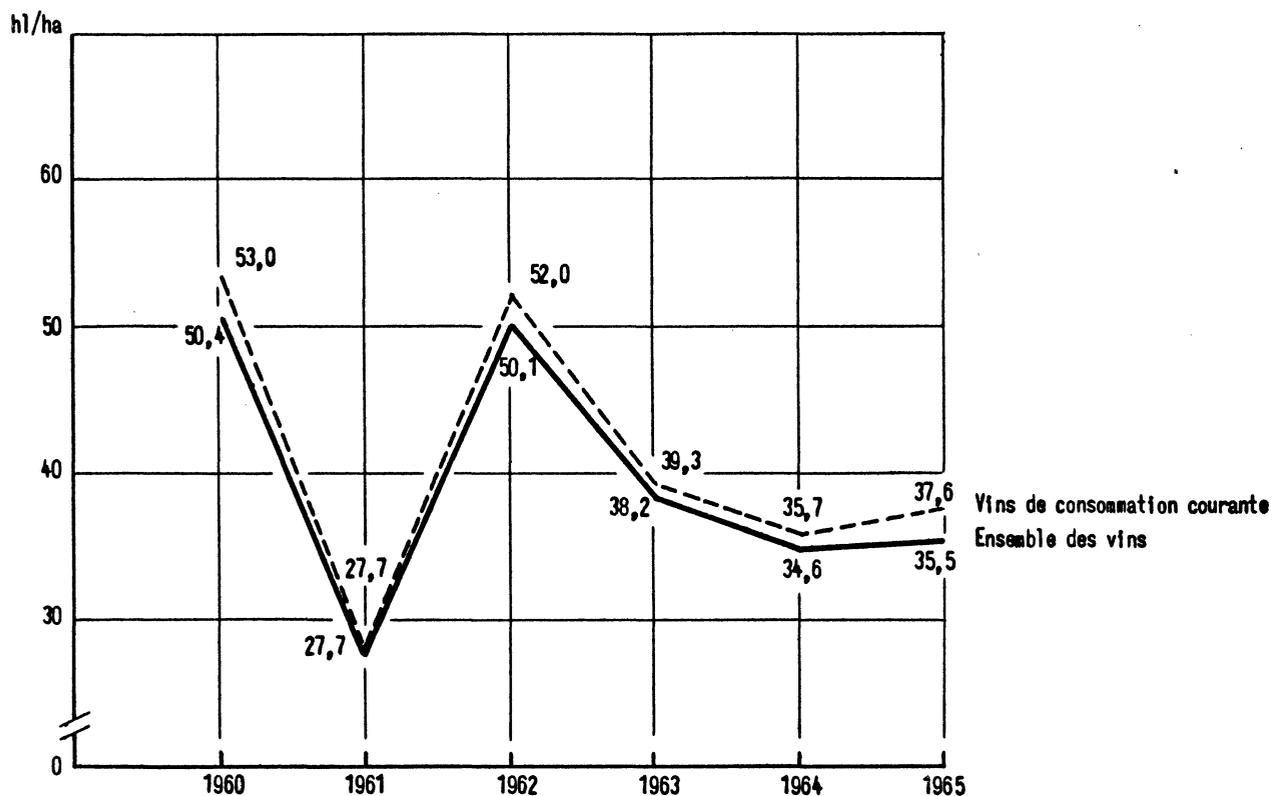
Tableau 30

	1962	1963	1964
Nombre d'expl.	21	24	20
Rendem. moyen	56,6	45,1	45,6
Rendem. minim.	12,9	17,2	18,0
Rendem. maxim.	88,8	65,1	74,8
Rend. moy. rég.	50,1	38,2	34,6

Ces exploitations dont le niveau technique de production est meilleur que celui de l'ensemble de la région obtiennent des rendements supérieurs de 10 à 30 % à la moyenne régionale. Quant aux rendements extrêmes on s'aperçoit que les minima sont régulièrement situés en-dessous de 20 hl/ha et qu'au contraire les maxima dépassent de plus de 50 % le rendement moyen de la région.

Graphique 13

RENDEMENTS MOYENS EN HL/HA
-VALLEE DE LA LOIRE-



CEE-DG VI-6809.152

Rendement maximum autorisé pour les principales appellations de la Vallée de la Loire

- VOUVRAY-MONTLOUIS		45 HL/HA
- BOURGUEIL-CHINON		40 HL/HA
- TOURAINE		45 HL/HA
- ANJOU-SAUMUR	blanc	45 HL/HA
" "	rouge	40 HL/HA
" "	rosé	50 HL/HA
- COTEAUX DE LA LOIRE		30 HL/HA
- COTEAUX DE L'AUBANCE		30 HL/HA
- ROSÉ DE CABERNET		40 HL/HA
- MUSCADET		40 HL/HA
- GROS PLANT		50 HL/HA
- COTEAUX DU LAYON	22 à 30	HL/HA

Rendement de l'ensemble des vignes depuis 1950

Year	C.C. ROUGES (HL/HA)
1950	44,5
1951	32,9
1952	36,9
1953	45,5
1954	36,3
1955	37,3
1956	34,9
1957	17,4
1958	30,4
1959	29,5
1960	50,4
1961	27,7
1962	50,1
1963	38,2
1964	34,6
1965	35,5

III. MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION

1. Mécanisation

La viticulture de la Vallée de la Loire étant donné ses structures et sa densité de plantation, n'est venue que relativement tard à la motorisation. Elle a dû attendre l'apparition des tracteurs vigneronniers étroits et des motoculteurs, ou bien adapter les écartements de son vignoble au matériel de grande culture qu'elle possédait déjà.

Actuellement il est presque impensable de cultiver la vigne sans moyen de traction mécanique, mais dans cette région la traction animale n'en a pas disparu pour autant et ne s'éliminera que lentement comme le montre le tableau suivant, concernant un groupe d'exploitations suivies en Gestion. Tableau 31

	1962	1963	1964
% d'exploit. motorisées	90 %	96 %	100 %
% d'exploit. av. traction animale	76 %	79 %	45 %
% d'exploit. av. traction animale seule	10 %	4 %	0 %
% d'exploit. av. traction mécanique seule	24 %	21 %	55 %

2. La main-d'oeuvre

La plupart de ces exploitations sont des exploitations familiales qui n'emploient qu'occasionnellement de la main-d'oeuvre salariée en particulier au moment des vendanges. Cette main-d'oeuvre familiale est le plus souvent constituée d'un permanent masculin et d'un temporaire féminin ou masculin fournissant l'équivalent d'une demi unité travailleur. Il est difficile de dire que cette main-d'oeuvre est spécialisée puisque l'exploitation elle-même l'est rarement et il serait plus exact d'affirmer que les travaux du sol, la taille et les traitements sont effectués par le chef d'exploitation ou la main-d'oeuvre permanente masculine tandis que les travaux accessoires sont confiés à la main-d'oeuvre temporaire ou féminine.

3. Surfaces cultivées

Les hectares de vigne pouvant être travaillés par unité travailleur varient en fonction du pourcentage de vigne dans la SAU

Tableau 32

% de vigne dans la S A U	Ha de vigne par U T H	% de M.O. permanente
20,1	3,21	84 %
25,0	2,17	95 %
25,5	2,03	78 %
29,4	2,22	96 %
31,6	3,21	80 %
32,9	4,26	86 %
34,4	2,58	93 %
39,0	2,69	89 %
40,5	3,91	82 %
42,4	2,94	73 %
42,4	5,30	72 %
50,9	3,82	93 %
57,9	4,94	75 %
90,5	5,12	?
91,9	3,35	72 %
100	4,00	83 %
100	6,24	?
100	6,27	65 %

Les chiffres ci-dessus relevés en 1964 montrent qu'au-dessous de 30 % de vigne dans la SAU une unité-travailleur ne cultive guère plus de 2 ha alors que ce chiffre monte à 5 à 6 ha dans des exploitations viticoles spécialisées qui sont alors obligés de faire appel à la main-d'oeuvre temporaire dans la proportion d'un tiers à un quart.

4. Les temps de travaux

Dans la Vallée de la Loire les temps de travaux sur vignes considérés comme techniquement valables varient dans les proportions suivantes :

Tableau 33

TRAVAUX	Heures/Hectares		
	Mini.	Moyen	Maxi.
Travail du sol	57,-	67,-	84,-
Taille et travaux en vert	134,-	153,-	220,-
Traitement	15,-	18,-	20,-
Fumure et entretien	12,-	15,-	18,-
Vendanges	118,-	150,-	268,-
Total	336,-	408,-	610,-

Ces chiffres dépendent de la structure du vignoble et les temps minimum ou maximum ne sont pas systématiquement le fait des mêmes types d'exploitations. Il faut ajouter à ces travaux, tous les temps de travaux divers non directement affectables (travail de direction, entretien du matériel, améliorations foncières, etc..).

Enfin ces temps sont des temps moyens sur plusieurs années et le travail minimum est parfois classé au-dessous des normes techniquement acceptables par suppression de certains travaux à la suite de circonstances particulières (intempéries, maladie, panne, etc..).

Le tableau suivant ne donne plus des moyennes mais les temps réellement observés au cours des deux ou trois dernières années sur quelques exploitations de la région ayant des structures très différentes. Ces résultats qui ne sont pas forcément représentatifs de la diversité des situations, donnent cependant un aperçu de ce qui se passe réellement sur des exploitations considérées comme techniquement valables et justifient pleinement les remarques précédentes.

Il permet de constater que la culture de la vigne ne diffère pas sensiblement que les exploitations soient mixtes ou essentiellement viticoles.

Les différences observées d'une année à l'autre sur un travail déterminé et qui sont fonction des conditions de travail de l'année s'annulent presque entièrement au niveau de la somme des travaux de l'année, vendanges non comprises.

La source des variations les plus importantes est en effet constituée par les vendanges qui sont en général proportionnelles au rendement de l'année. Le nombre d'Hl récoltés par journées de vendangeur varie en effet assez peu sur une même exploitation suivant l'année de récolte alors que le temps de vendange peut varier de plus de 50 %. Par contre d'une exploitation à l'autre, les hectolitres récoltés par journée de vendangeur peuvent aller de 1,6 à 4 hl suivant l'organisation du chantier, le rendement et l'encépagement.

Il est intéressant de noter pour terminer, que c'est l'exploitation mixte n'ayant que deux hectares de vigne et qui est le type d'exploitation viticole le plus courant dans la Vallée de la Loire, qui a les temps de travaux par hectare de vigne les plus élevés (500 à 600 h/ha).

**Tableau 34 - TEMPS DE TRAVAUX SUR VIGNE
DANS LA VALLÉE DE LA LOIRE (heures par hectare)**

A N N E E	EXPLOITATIONS MIXTES								
	A			B	C		D		
	1962	1963	1964	1964	1963	1964	1962	1963	1964
Surface de vigne	11.43	11.43	18.72	10.75	11.75	11.36	2.23	2.34	1.93
- Labours	19.1	19.6	19.	33.1	34.6	23.9	72.5	35.1	52.2
- Façons superfio.	18.4	10.5	20	14.3	9.1	13.1	25.5	55.3	34.6
- Entretien du sol	22.9	9.9	5.5	13	29.9	19.9	15	1	4.1
- Fertilisation	2.6	-	1.8	6.6	18.6	15.4	20	5.2	4.7
I - TOTAL TRAV. DU SOL	63	40	46.3	67	92.2	72.3	133	96.6	95.6
- Taille	38.7	51.9	34.8	76.1	112	102.3	116	127.1	102.8
- Ramassage Bois-	4.4	10	1.7	8.5	7.8	10.9	15.5	17	14.5
- Rempl.Piquet&Manq.	7	6.5	8.2	25.5	4.4	9.2	5.	11.4	12.9
- Attachage	8.7	15.3	17.6	48.2	2.9	3.3	62.5	57.3	43.9
- Ebourgeonnage	20.1	25.8	30.9	39.5	41	22.6	57.5	41.8	25.8
- Epoinçage	11.8	17.9	17.8	3.6	35.3	22.4	23.5	20.2	22.2
II- TOTAL TRAV.SOUCHES	90.7	127.4	111	201.4	203.4	170.7	280	274.8	222.1
III TRAITEMENTS	12.5	16.9	1.8	12.9	23.6	20.3	24	41.8	26.3
TOTAL PARTIEL	166.2	184.3	159.1	281.3	319.2	263.3	437	413.2	344
IV -VENDANGES	128.1	120.1	116.4	102.2	133.6	144.1	175.5	113.1	144.6
TOTAL "TRAVAUX VIGNE "	294.3	304.4	275.4	383.5	452.8	407.4	612.5	526.3	488.6
Rendt moyen Hl/ha	63.5	44.1	39.5	43.8	49.2	56.1	59.8	45.4	42.8
Hl/j de vendangeur	4.0	2.9	2.7	3.4	2.9	3.1	2.7	3.2	2.4
Temps de trac. animale	48.8	35.1	28.8	-	-	15.	121.0	88.4	120.2
Tps de trac mécanique	9.0	16.5	12.2	50.0	-	38.1	5.8	14.0	22.2

**Tableau 34 (suite) - TEMPS DE TRAVAUX SUR VIGNE
DANS LA VALLEE DE LA LOIRE (heures par hectare)**

A N N E E	EXPLOITATIONS ESSENTIELLEMENT VITICOLES										
	1		2			3			4		
	1963	1964	1962	1963	1964	1962	1963	1964	1962	1963	1964
Surface de vigne	34.95	34.27	12.52	12.65	12.46	32.16	32.20	32.18	18.68	18.67	18.67
- Labours	33.9	30.7	37.9	31.8	42.2	29	32.1	39.5	10.3	15.2	21.2
- Façons superfic.	25.2	5.3	23.6	16.8	18.9	8	22	6.6	6.2	4.9	7.3
- Entretien du sol	6.7	6.6	13.5	11.6	2.8	18.2	3	13.2	11	22.2	6.6
- Fertilisation	4.6	1.7	7.2	10.2	5.4	6.9	1.4	7.4	1.5	1.3	1.2
I-TOTAL TRAV. DU SOL	70.4	44.3	82.2	70.4	69.3	62.1	58.5	66.7	29	43.6	36.3
- Taille	66	61.5	75	96.6	81	68	56.7	56.4	53	71.3	51.2
- Ramassage Bois	4.3	1.4	8.4	12.7	6.4	1.7	2.3	1.1	2.1	4.9	8.4
- Rempl. Piquet et Manq	3.5	2	-	-	-	0.5	1	0.9	-	-	-
- Attachage	17	20.8	11.8	13.4	10.6	12.4	11.5	7.2	16.9	15.8	23.3
- Ebourgeonnage	48.8	44.4	58.8	51.5	47.8	45.3	40	35.3	24.5	23.5	28.3
- Epoutage	19.5	19	13	18.7	15.9	15.8	13.8	14.1	13.5	44	19
II-TOTAL TRAV.SOUCHES	159.1	149.1	167	192.9	161.1	143.7	125.3	115	110	150.5	130.2
III-TRAITEMENTS	8.3	4.8	26	34.8	26.7	9	7.5	5.5	5.6	9.2	11.6
TOTAL PARTIEL *****	237.8	198.2	275.2	298.1	257.1	214.8	191.3	187.2	144.6	213.3	178.1
IV-VENDANGES	159.5	129.5	210.6	175.6	122.9	168.1	126.9	111.4	183.1	125.7	109.4
TOTAL "TRAVAUX VIGNE" *****	397.3	327.7	485.8	473.7	380	382.9	318.2	298.6	327.7	338	287.5
Rendt moyen Hl/ha	60.2	51.4	44.5	35.2	30	75.3	47.9	44.3	74.4	41.6	34.4
Hl/j de vendangeur	3.0	3.2	1.7	1.6	2.0	3.6	3.0	3.2	3.2	2.6	2.5
Temps de trac. animale	2.8	-	67.2	79.3	81.0	45.9	29.1	6.6	-	-	-
Tps de trac. mécanique	32.5	25.4	11.8	11.8	19.0	39.0	18.8	36.5	31.9	33.9	55.2

5. Les temps de traction

L'observation précédente concernant la mécanisation progressive mais toute récente des exploitations viticoles est confirmée par les temps de traction animale et mécanique observés avec précision sur les exploitations précédentes. Les exploitations qui ont conservé un cheval après avoir acheté un tracteur, ont tendance à l'utiliser de moins en moins pour finalement le supprimer au bout de quelques années.

Lorsque la traction mécanique est seule utilisée, les temps d'utilisation par hectare de vigne varient cependant du simple au double et de 25 à 55 heures en fonction de la puissance du matériel des densités de plantation, de la surface et du morcellement de l'exploitation.

IV. COUT DE PRODUCTION DU RAISIN

En possession de tous ces éléments, il nous est maintenant possible d'aborder le calcul des charges totales par hectare de vigne pour la Vallée de la Loire.

Ce calcul a été établi à partir de la méthode précisée en annexe en construisant différentes exploitations types correspondant le mieux aux exploitations viticoles les plus courantes. Les données concernant ces exploitations proviennent de la moyenne sur les dernières années des résultats obtenus par les exploitations suivies par les Centres départementaux de Comptabilité et de Gestion. Les charges qui ont été obtenues sont donc des chiffres moyens correspondant à de bonnes conditions techniques de production.

1. Types d'exploitation retenus

Pour la Vallée de la Loire, les trois types suivants dont les caractéristiques sont données par le tableau ci-dessous ont été retenus :

Tableau 35

T Y P E S	A	B	C
S A U	13 ha	18 ha	20 ha
Surface de vigne	2ha60	4 ha	10 ha
% de vigne de SAU	20 %	22 %	50 %
Mode de conduite	non palissé	palissé	palissé
		4 fils	1 fils
Ecartement	140 x 100	150 x 100	190 x 110
M.O Permanente	1,40 UTH(°)	1,80 UTH	2,00 UTH
M.O Temporaire	0,050 "	0,35 "	0,75 "
Traction	tract.25-30 CV	Tract.20- 22 CV	Tract.25- 30 CV
Autres productions	Polyculture	Polyculture	Polyculture
Frais de plantation d'un HA de vigne	14.600 Fr	24.200 Fr	14.100 Fr

(°) UTH = Unité travailleur humain = 300 journées de 8 heures

Tableau 36-CHARGES DE PRODUCTION DU RAISIN

PAR HA DE VIGNÉ DANS LA VALLEE DE LA LOIRE

	A	B	C
<u>Charges financières</u>			
Intérêt du capital sol	275 Fr	375 Fr	300 Fr
Intérêt plantation	365 Fr	606 Fr	354 Fr
Amortissement plantation	585 Fr	970 Fr	566 Fr
<u>Main d'oeuvre</u>	1 372 Fr	1 682 Fr	1 035 Fr
<u>Approvisionnements</u>			
Engrais	162 Fr	205 Fr	131 Fr
Produits traitements	120 Fr	275 Fr	120 Fr
Remplacements plants piquet, fils	-	25 Fr	18 Fr
Eau, électricité	10 Fr	15 Fr	20 Fr
Divers	20 Fr	10 Fr	120 Fr
<u>Autres frais</u>			
Total bâtiment	78 Fr	164 Fr	129 Fr
Total tract.mat.	242 Fr	418 Fr	625 Fr
Total frais généraux	208 Fr	165 Fr	164 Fr
TOTAL par hectare	3 437 Fr	4 910 Fr	3 662 Fr
Intérêt du capital circulant	89 Fr	123 Fr	90 Fr
TOTAL charges/ha	3 526 Fr	5 033 Fr	3 692 Fr
Rendement moyen par hectare	43 hl	55 hl	45 hl
Charges par hl	82,00 Fr	91,50Fr	82,04 Fr
Charges par quintal de raisin	63,07 Fr	70,38Fr	63,10 Fr

2. Les coûts de production

Le tableau ci-contre permet de voir le détail du coût de production du quintal de raisin pour les trois types d'exploitation choisis.

Le total des charges à l'ha est sensiblement voisin pour les types A et C mais plus élevé pour le type B qui se caractérise par des soins plus importants accordés au vignoble (plus d'engrais et de traitements, plus de travaux d'entretien) et un prix de revient de la plantation plus élevé mais qui, en contrepartie, obtient un rendement moyen de 55 hl/ha nettement supérieur à ceux des types A et C qui se rapprochent sensiblement du rendement moyen des vins courants de la région au cours des six dernières récoltes (41,1 hl/ha).

Finalement ces trois types d'exploitation très différents par la surface du vignoble (2ha60 à 10 ha), l'importance de la viticulture (20 à 50 %) le mode de conduite et la situation géographiques, parviennent à avoir des charges par quintal de raisin produit qui ne diffèrent que de 10 % environ.

3. Les tendances

Compte-tenu des progrès récents accomplis pour la mécanisation et l'utilisation rationnelle de la main-d'oeuvre dans les types d'exploitation retenus, les charges totales à l'ha risquent surtout d'évoluer en fonction des coûts unitaires des moyens de production et surtout de la main-d'oeuvre qui constitue le poste de charges le plus important.

L'accroissement possible des rendements pourra également nécessiter des dépenses supplémentaires en engrais, produits de traitement et frais d'établissement du vignoble.

D'autres facteurs de variations peuvent aussi intervenir au cours des prochaines années et il est prévisible qu'ils joueront de la même façon qu'actuellement. Leur influence mesurée, grâce aux comptabilités d'exploitation, se chiffre actuellement par des écarts extrêmes sur les charges de production à l'hectare qui peuvent atteindre :

- 25 % suivant la surface du vignoble
- 10 % suivant le degré de spécialisation du vignoble,
- 10 % suivant l'importance de la mécanisation
- 7 % suivant les conditions climatiques de l'année
- 5 % suivant les conditions économiques des exploitations viticoles.

4. Charge fiscale et soutien financier

Dans la Vallée de la Loire, aussi bien que dans l'ensemble du vignoble français qui est soumis au même régime financier et fiscal, il n'y a pas a proprement parler de charge fiscale ou de soutien financier directement affectés à la production du raisin. Les surfaces de vigne supportent comme toutes les autres cultures, des impôts fonciers qui sont fonction de la valeur locative de ces surfaces et les communes dans lesquelles elles se trouvent mais il n'y a pas de régime fiscal propre à la viticulture ni de barème d'imposition unique.

Il est bon de noter cependant que les récents décrets d'organisation du marché (26 mai 1964) ont assorti les autorisations de plantations nouvelles d'une taxe parafiscale dont le montant n'a pas été fixé et qui n'a, jusqu'à maintenant, pas été mise en application. Par contre les transferts de droits de plantation autorisés par le même décret du 26 mai 1964 sont soumis à une redevance destinée à couvrir les frais d'enquête nécessités par cette opération, mais il ne s'agit pas là d'une charge fiscale et cette redevance est tout à fait négligeable compte-tenu du volume très faible des transactions sur les droits de replantation.

B. LE SUD-OUEST

I. TECHNIQUES DE PRODUCTION

1. Les exploitations viticoles

Dans le Sud-Ouest, la surface en vigne des exploitations qui livrent du vin à la vente s'élève en moyenne à 1ha72, réparti en parcelles moyennes de 38 ares (voir page 38). La plus grosse partie du vignoble est cultivée sur des exploitations de 1 à 7 ha de vigne, mais les grosses exploitations spécialisées (15 ha et plus) sont également bien représentées (voir page 41). Cela traduit en quelque sorte la diversité de cette région qui s'étend sur 15 départements dont les vignobles n'ont pas tous des caractéristiques identiques.

La région pyrénéenne et les bordures du Massif Central ont des structures d'exploitation un peu comparables à celles de la Vallée de la Loire : 1 ha en moyenne réparti en 2 à 3 parcelles et associé à la polyculture et à l'élevage. Les régions productrices d'eau-de-vie (Charentes, Armagnac) disposent en moyenne de près de 2ha de vigne en 3 à 4 parcelles beaucoup plus importantes (40 à 60 ares) et davantage associées à une polyculture axée sur les céréales.

Dans les vallées de la Garonne et de la Dordogne, le vignoble est au contraire beaucoup plus spécialisé avec une moyenne de 2 ha de vigne répartis en parcelles assez petites (30 à 40 ares) et plus nombreuses (4 à 7) et assez souvent associés à l'élevage.

C'est dans cette région la plus spécialisée et par là même où la surface totale de l'exploitation est la plus petite que la motorisation est la moins avancée. A peu près partout ailleurs, les exploitations qui cultivent de la vigne sont mécanisées, (grâce au matériel servant aux autres cultures) dès que leur surface totale dépasse 15 à 20 ha.

2. L'encépagement

Dans cette région caractérisée par la prédominance générale des vins blancs l'encépagement est assez variable d'une extrémité à l'autre.

Au Nord c'est-à-dire dans la région productrice des vins destinés à la distillation, l'UCNI Blanc domine très nettement tandis que le vin rouge courant est surtout fourni par des producteurs directs.

Les vallées de la Garonne et de la Dordogne utilisent aussi bien en blanc qu'en rouge les cépages qui ont fait la réputation des vins de Bordeaux, c'est-à-dire Merlot, Malbec et Cabernet en rouge, Semillon, Sauvignon et Muscadelle en blanc.

Au fur et à mesure que l'on s'approche du Midi, l'encépagement évolue vers des cépages de plus en plus tardifs et passe en rouge du Jurançon et du Bouchales au Grand noir et à l'Alicante Bouschet pour atteindre l'Aramon aux limites de la région méridionale. Les cépages blancs sont le Jurançon blanc et la Folle blanche auxquels s'associent des cépages locaux comme le Baroque ou le Mauzac.

3. Conduite du vignoble

Une telle variété de cépages entraîne nécessairement des modes de conduite assez différents allant du gobelet non palissé assez rare dans le Sud-Ouest à un palissage qui comprend généralement 3 ou 4 fils et qui se pratique dans des écartements allant de 4.000 à 10.000 souches/hectares. De plus depuis quelques années, et plus particulièrement dans les vignobles producteurs d'eau-de-vie (Cognac et Armagnac) la conduite en vignes hautes et faible densité de plantation (2.000 à 2.500 souches/ha) tend à se développer.

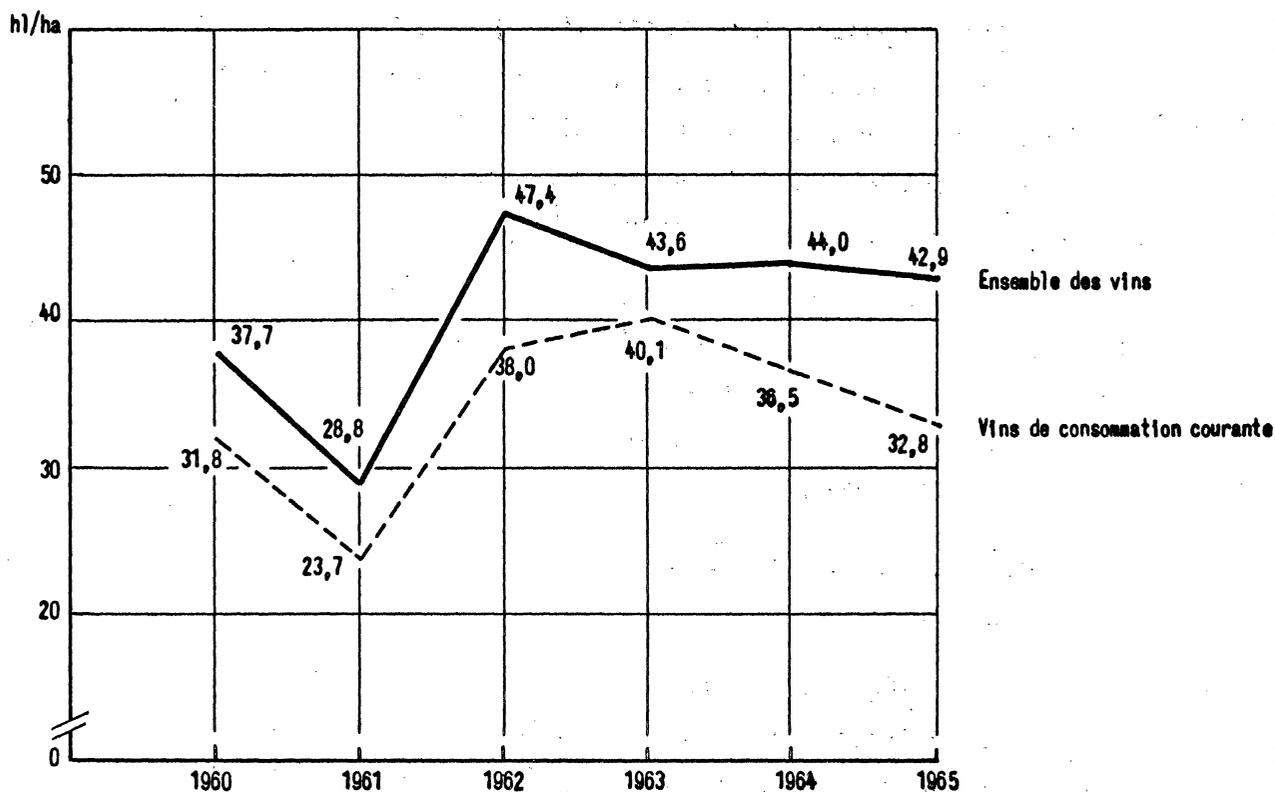
Les souches sont en général taillées avec 10 à 15 yeux répartis entre coursons et longs bois en fonction de la vigueur et surtout de la fertilité du cépage sur les yeux de la base. Les tailles les plus courantes sont les tailles Guyot, Poussard Guyot et en éventail.

II. RENDEMENT DU VIGNOBLE

Le graphique ci-après donne les rendements des vins courants et de l'ensemble de la récolte pour les six dernières années dans le Sud-Ouest. Les rendements maximum autorisés dans les principales appellations ont également été joints au bas de ce graphique. Il ne suffisent cependant pas à expliquer que le rendement des vins courants soit chaque année régulièrement plus faible que celui de l'ensemble de la récolte ce qui paraît a priori anormal. Cela provient toujours de la diversité de cette région et du fait que les régions productrices d'eaux-de-vie ne supportent pas de limitation de rendement et ont au contraire tout intérêt à rechercher le rendement maximum, car les vins de petits degré sont finalement ceux qui fournissent à la fois le plus d'alcool à l'hectare et la meilleure eau-de-vie. Au cours des dernières années, ces régions ont enregistré des rendements moyens oscillant entre 50 et 90 hl/ha qui concourent très largement à remonter le rendement moyen d'ensemble de la région.

Graphique 14

RENDEMENTS MOYENS EN HL/HA
-SUD-OUEST-



CEE-DG VI-6800.153

Rendement maximum autorisé dans les principales appellations

- BORDEAUX	50 HL/HA
- BORDEAUX SUPERIEUR	40 HL/HA
- MEDOC	38 HL/HA
- HAUT MEDOC	36 HL/HA
- GRAVES	40 HL/HA
- SAUTERNES	25 HL/HA
- SAINT EMILION	42 HL/HA
- BERGERAC	50 HL/HA
- MONBAZILLAC	40 HL/HA
- GAILLAC	45 HL/HA

Rendement de l'ensemble des vignes depuis 1950

1950	37,6 HL/HA
1951	27,3 HL/HA
1952	31,6 HL/HA
1953	29,3 HL/HA
1954	38,- HL/HA
1955	39,5 HL/HA
1956	24,5 HL/HA
1957	19,8 HL/HA
1958	27,9 HL/HA
1959	30,7 HL/HA
1960	37,7 HL/HA
1961	28,8 HL/HA
1962	47,4 HL/HA
1963	43,6 HL/HA
1964	44,- HL/HA
1965	42,9 HL/HA

Le rendement moyen des vins courants sur six ans ne s'élève qu'à 34 hl/ha. C'est le plus faible de toutes les régions viticoles françaises bien que durant cette période figurent les années favorables 1962 et 1963. En 15 ans, le rendement d'ensemble est d'ailleurs descendu 6 fois au-dessous de 30 hl/ha (1951-1953-1956-1957-1958-1961) et n'a dépassé 40 hl/ha que durant les quatre dernières années. Cette proportion importante d'années catastrophiques provient de la sensibilité de ce vignoble aux conditions climatiques (risque de gelées printanières, humidité importante) et à l'encepagement moyennement productif et souvent sujet à la coulure.

Les exploitations qui ont servi de base à l'élaboration des charges à l'hectare de vigne dans le Sud-Ouest sont, comme dans la Vallée de la Loire, des exploitations travaillant dans de bonnes conditions techniques et les rendements moyens qu'elles obtiennent en vins courants oscillent entre 55 et 70 hl/ha.

III. MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION

1. Mécanisation

Dans le Sud-Ouest, ce sont les exploitations viticoles spécialisées qui sont relativement moins mécanisées que les exploitations mixtes, qui disposent en général toutes, étant donné leur surface, d'un moyen de traction mécanique.

Sur l'ensemble d'un département de la région, les données suivantes ont d'ailleurs été relevées en 1964.

Tableau 37

Exploitations viticoles	Nbr total	Expl. motor.	% Expl.Mot.
Spécialisées	14.653	4.815	32,9 %
Mixtes : vigne polycult.	8.828	4.949	56,1 %
Mixtes : polyc.vigne	5.952	2.707	45,5 %

Ceci démontre bien que les exploitations viticoles spécialisées sont beaucoup moins mécanisées que les exploitations de polyculture.

La même étude menée en fonction des surfaces en vigne des exploitations viticoles spécialisées donne les résultats suivants :

Exploitations viticoles spécialisées

de - 6 ha de vigne	23,5 % d'exploitations motorisées
de 6 à 9 ha de vigne	76,8 % d'exploitations motorisées
+ de 9 ha de vigne	90,9 % d'exploitations motorisées

Jusque vers 6 ha de vigne la traction animale est dominante dans les exploitations viticoles spécialisées mais au-delà la traction mécanique domine très largement bien que 10 % environ des exploitations de ce type ne soient pas encore motorisées pour des raisons particulières (densité de plantation, situation topographique, hétérogénéité du terrain etc.)

2. La main-d'oeuvre

La plupart des exploitations viticoles mixtes sont des exploitations familiales. Par contre, les exploitations viticoles spécialisées d'une certaine importance utilisent très souvent des salariés.

Ainsi le pourcentage de ceux-ci dans la main-d'oeuvre permanente peut-il osciller de 10 % dans les régions de polyculture à 80 % et plus dans les régions spécialisées dans la culture de la vigne produisant des vins de grande qualité.

La main-d'oeuvre temporaire occasionnellement fournie par des membres de la famille de l'exploitant ou par des salariés temporaires, représente environ le quart en moyenne de la main d'oeuvre totale des exploitations et ceci que l'exploitation soit mixte ou spécialisée.

3. Les surfaces cultivées

Le tableau ci-après donne une idée de l'évolution des surfaces de vigne cultivées par unité-travailleur dans différentes petites régions ayant un pourcentage variable de vigne dans la SAU lorsque varie la surface du vignoble.

Il a été établi en 1964 à partir de toutes les exploitations viticoles des régions considérées et traduit donc une situation moyenne exacte. Il permet de mettre en relief les variations possibles d'une région à l'autre mais fait surtout ressortir deux points importants.

- 1- dans les régions où la production de vin de qualité est dominante, la main-d'oeuvre travaille par unité moins de surface que dans les régions de vins courants ce qui revient à dire que la production de vins de qualité nécessite en général plus de soins de la part d'un personnel compétent.

**Tableau 38 - SURFACE DE VIGNE PAR TRAVAILLEUR EN FONCTION DES REGIONS
ET DE L'IMPORTANCE DU VIGNOBLE DANS LE SUD-OUEST**

	REGIONS A PREDOMINANCE DE VINS COURANTS								REGIONS A PREDOMINANCE DE VINS DE QUALITE											
	A	B	C	D	E	F	G	H	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Nbre D'Expl.	5747	871	3644	4663	1395	962	3035	1638	945	339	402	992	204	838	213	454	628	681	481	1294
%Vigne ds SAU	41	37	36	35	30	21	13	12	65	59	58	57	55	55	53	47	43	37	27	22
<u>SURFACE DU VIGNOBLE</u>	<u>HA DE VIGNE PAR UNITE TRAVAILLEUR</u>								<u>HA DE VIGNE PAR UNITE TRAVAILLEUR</u>											
- 1 ha	0,77	0,71	1,02	0,92	1,02	0,47	0,40	0,57	1,44	1,08	0,83	0,71	1,55	1,05	1,15	0,74	0,59	0,94	0,77	0,85
1 à 3 ha	1,71	1,51	1,92	1,82	1,88	1,15	0,82	1,41	2,24	1,76	1,85	1,55	1,66	1,93	1,97	1,67	1,36	1,43	1,59	1,46
3 à 6 ha	2,73	2,67	2,85	2,76	2,93	2,06	1,93	2,34	3,09	2,55	2,41	2,44	3,15	2,67	3,16	2,64	2,34	1,71	1,96	2,21
6 à 9 ha	3,46	3,53	3,52	3,58	3,56	2,96	2,85	2,61	3,33	2,85	2,88	3,09	3,91	3,13	3,98	3,22	3,19	1,93	2,92	2,35
9 à 12ha	3,99	3,89	3,73	4,16	2,62	3,51	4,36	2,50	3,31	3,23	2,87	3,20	3,22	3,48	3,83	3,79	3,56	1,90	2,73	2,08
12 à 15ha	3,98	5,22	4,41	4,32	3,72	3,68	3,88	1,42	3,89	2,82	3,13	3,75	3,91	4,02	3,86	3,85	3,71	2,11	3,08	2,54
15 à 20ha	4,42	5,42	4,41	4,41	3,39	3,76	7,02	2,40	4,22	3,19	3,29	3,68	4,25	3,69	4,53	3,81	3,24	2,18	4,10	2,56
20 à 25ha	4,25	4,80	4,49	5,02	5,41	5,42	-	-	3,73	4,02	2,66	3,78	2,97	4,02	6,18	3,66	5,47	1,82	6,46	2,69
25 à 30ha	5,00	5,76	5,34	5,18	-	-	-	-	4,86	2,87	3,38	2,94	-	4,28	4,12	4,38	6,09	1,78	2,62	2,37
+ 30 ha	4,80	5,33	8,87	5,16	-	-	-	-	5,73	3,24	3,08	4,05	-	4,00	6,49	4,19	5,16	1,84	3,36	3,18

113

5500/VI/66-F

- 2 - Au fur et à mesure que la surface du vignoble s'accroît, la mécanisation permet à la main-d'oeuvre d'augmenter la surface en vigne cultivée par unité travailleur, jusqu'à un plafond variable suivant les régions, mais atteint en général dès que le vignoble dépasse une dizaine d'hectares de vigne.

4. Les temps de travaux

a) Temps moyen en fonction du type

Ces données sont confirmées par les enregistrements de temps de travaux effectués dans diverses parties du Sud-Ouest et dont les indications moyennes sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau 39

Types d'exploitations	A	B	C	D
S.A.U.	25 ha	16 ha	32 ha	15 ha
Surface en vigne	5 ha	5ha50	8 ha	12 ha
% de vigne dans SAU	20 %	34 %	25 %	80 %
Façons culturales	Temps de travaux à l'hectare			
Travaux du sol	96	96	64	67
Taille et ramas.bois	100	85	129	97
Travaux en vert	126	134	56	97
Fumure	2	15	6	9
Traitements	48	30	44	31
Travaux d'entretien	34	35	9	19
Total culture de l'ha	406	395	308	320
Vendanges	188	215	130	200
Total à l'ha	594	610	438	520

Ces temps de travaux confirment les données précédentes et montrent que le temps "culture" c'est-à-dire sans la récolte, diminue lorsque la surface en vigne augmente et que la diminution est beaucoup plus importante entre 5 et 8 ha qu'entre 8 et 12 ha de vigne.

Cette diminution touche surtout les travaux du sol et les travaux en vert qui deviennent plus facilement mécanisables avec un matériel plus puissant lorsque la surface du vignoble s'accroît.

Nous pouvons noter au passage les variations importantes du temps de récolte qui est fonction du rendement et de l'encépagement et remarquer que les temps de travaux dans le Sud-Ouest sont voisins de ceux de la Vallée de la Loire, mais légèrement supérieur. Cela paraît provenir essentiellement de traitements plus nombreux car les maladies sont plus virulentes dans le Sud-Ouest et de travaux d'entretien nécessités par une installation de palissage plus importante.

b) Variations dues au relief

Le tableau suivant fournit les différences enregistrées sur quelques exploitations suivant que le vignoble est en plateau ou en coteau.

En faisant abstraction des temps de récolte, il ressort que les temps de culture ne dépassent qu'assez exceptionnellement 300 heures/ha dans les vignobles de plateaux alors qu'un vignoble de coteaux il approche régulièrement de 400 heures/ha par suite des plus grosses difficultés de travail du sol.

La comparaison entre les deux années 1961 et 1964 permet également de constater les variations ou améliorations possibles des travaux de culture de la vigne d'année en année.

c) Variations dues à la spécialisation et à la surface totale du vignoble

Le tableau ci-contre présente les temps réellement observés en 1964 dans quelques exploitations techniquement valables du Sud-Ouest qui diffèrent essentiellement par la superficie de leur vignoble et leur spécialisation viticole.

Il appelle les mêmes remarques que le tableau identique présenté pour la Vallée de la Loire à savoir que les temps passés sont peu différents que l'exploitation viticole soit mixte ou spécialisée.

Il démontre également que dans les exploitations spécialisées dont la surface en vigne varie de 13 à 46 ha, les temps/ha sont finalement peu différents alors qu'il existe de fortes variations dans les exploitations mixtes qui sont justement celles qui fournissent des vins courants. Pour des surfaces variant de 1ha50 à 8ha70, les temps "culture" extrêmes (non compris la récolte) varient en effet de 320 heures soit moins que dans les exploitations spécialisées à 555 heures, soit 40 % de plus que le temps moyen normal (400 heures).

Tableau 40 - TEMPS DE TRAVAUX SUIVANT LA SITUATION TOPOGRAPHIQUE

DU VIGNOBLE

SUD-OUEST

	P L A T E A U X						C O T E A U X					
	1		2		3		A		B		C	
	1961	1964	1961	1964	1961	1964	1961	1964	1961	1964	1961	1964
SURFACE	5,14ha	6,15ha	13,01ha	13,87	21,62	23,41	6,79	7,92	8,02	8,95	13,15	13,75
% vigne dans SAU	33 %		51 %		50 %		46 %		39 %		72 %	
Labours	65,-	35,1	62,6	56,3	15,6	12,1	78,4	80,1	87,7	53,1	80,4	53,3
Façons superficielles	13,-	14,6	15,3	16,5	52,6	34,2	24,-	27,5	17,1	16,1	14,4	23,-
Entretien du sol	-	-	-	-	6,5	-	0,7	-	-	-	-	-
Fertilisation	7,9	18,-	8,1	1,8	40,7	8,5	16,4	12,3	15,6	11,4	10,1	6,4
TOTAL TRAVAUX DU SOL	86,-	67,7	86,-	74,6	115,4	55,8	119,5	119,9	120,4	80,6	104,9	82,7
Taille	66,5	39,5	36,7	39,5	65,4	72,6	57,8	57,4	84,2	66,8	89,3	51,1
Ramassage des bois	35,2	38,2	31,6	39,-	35,8	74,5	35,9	43,8	20,4	25,1	37,3	55,3
Attachage	29,2	28,-	24,5	18,5	29,8	34,3	82,8	33,3	28,9	44,1	29,6	32,-
Ebourgeonnage	5,7	-	-	-	-	-	3,1	0,9	-	7,2	13,7	9,-
Relevage	53,5	72,2	34,9	105,6	77,3	65,-	10,-	89,4	81,9	73,8	167,-	92,2
Epointage	32,2	-	31,9	-	-	-	-	-	9,5	11,6	7,9	-
TOTAL TRAVAUX SOUCHES	222,3	177,9	159,6	202,6	207,-	246,4	189,6	228,6	238,6	224,8	331,1	239,6
Traitements	38,3	22,8	15,6	10,5	28,5	16,9	27,3	18,9	18,1	10,2	24,8	11,1
Travaux d'entretien	14,8	20,6	12,9	6,9	51,7	28,-	33,8	18,7	20,8	18,8	26,7	38,1
TOTAL "CULTURE "	361,4	273,8	274,1	287,7	402,6	233,2	370,2	382,3	397,9	338,2	487,5	339,4
Vendanges	255,1	311,5	180,2	159,3	227,5	213,8	200,7	252,4	189,8	86,8	197,8	227,3
TOTAL TRAVAUX VIGNE	616,5	605,9	453,3	453,9	630,1	475,-	570,9	634,7	587,5	525,-	685,3	604,8

- 116 -

5500/VI/66-F

Tableau 41 - Temps de travaux suivant la spécialisation et la surface totale du vignoble - Sud-Ouest

EXPLOITATIONS MIXTES								EXPLOITATIONS SPECIALISEES					
EXPLOITATIONS	1	2	3	4	5	6	7	A	B	C	D	E	F
% Vigne dans SAU	13 %	35 %	26 %	29 %	19 %	34 %	24 %	56 %	58 %	70 %	72%	73 %	76 %
Surface en vigne	1ha51	1ha98	3ha44	5ha17	6ha05	6ha74	8ha74	23ha2	27ha	18ha7	13ha7	46ha7	26ha5
Labours	159,3	63,2	57,7	48,6	67,3	64,3	49,9	47,6	65,5	26,5	53,3	68,0	84,6
Façons superficielles	49,1	23,2	17,0	8,5	28,2	10,7	23,6	35,4	15,6	17,2	23,0	28,2	18,9
Entretien du sol	25,8	-	4,9	4,8	14,4	19,3	8,9	-	-	1,-	-	1,7	4,-
Fumier	-	-	-	18,3	13,2	-	-	1,4	4,7	8,2	-	4,7	-
Engrais	18,5	5,1	7,-	8,1	14,5	10,3	1,6	7,3	9,9	7,6	6,4	12,6	1,5
TOTAL TRAVAUX DU SOL	262,7	96,5	86,6	88,3	137,6	104,6	84,-	91,7	95,7	60,5	82,7	115,2	109,-
Taille	61,3	48,8	62,5	48,2	43,-	66,4	103,4	60,1	40,5	68,4	51,1	66,3	41,8
Ramassage du bois	58,9	24,2	43,9	40,-	30,1	75,9	45,9	48,-	42,6	56,6	55,3	35,2	44,8
Attachage	29,8	27,8	39,2	33,5	24,3	31,2	41,2	36,4	30,4	20,6	32,-	35,-	38,2
Egourmandage	-	12,1	11,2	8,7	3,6	18,6	-	2,-	43,8	28,5	9,-	6,5	3,8
Relevage	76,4	77,8	46,8	83,9	71,-	67,3	67,2	93,3	44,7	107,8	92,2	80,2	87,2
Epointage	-	21,7	-	-	-	-	1,8	-	-	-	-	8,1	0,4
TOTAL TRAVAUX SUR SOUCHES	226,4	212,4	203,6	214,3	172,-	259,4	259,5	239,8	202,-	281,9	239,6	231,3	216,2
TRAITEMENTS	19,5	11,1	30,5	15,5	17,3	25,5	32,7	15,9	25,5	18,-	17,1	49,8	6,2
TRAVAUX D'ENTRETIEN	47,-	8,5	-	16,1	30,4	35,5	12,3	25,6	34,6	40,9	38,1	33,8	30,6
TOTAL CULTURE/HA	555,6	328,5	320,7	334,2	357,3	425,-	388,5	373,-	357,8	401,3	377,5	423,1	362,-
VENDEANCES	190,4	122,8	193,7	223,-	226,7	269,-	179,4	238,8	240,1	201,5	227,3	215,3	194,-
TOTAL TRAVAUX/HA	746,-	451,3	514,4	557,2	584,-	694,-	567,9	611,8	597,9	602,8	604,8	638,3	556,-

- 117 -

5500/VI/66-F

Ces variations sont essentiellement le fait de travaux du sol et d'entretien de la plante, effectués plus ou moins rapidement et soigneusement en fonction de la mécanisation et de la structure des exploitations.

d) Les temps de traction

Les temps considérés comme moyens dans les types d'exploitation déjà envisagés pour l'étude du travail sont les suivants dans le cas de traction mécanique exclusive.

Tableau 42

Types d'exploit.	A	B	C	D
S A U	25 ha	16 ha	32 ha	15 ha
Surface en vigne	5 ha	5 ha50	8 ha	12 ha
Puissance du tracteur	35 CV	25 CV	35 CV	30 CV
Travaux du sol	37	39	36	45
Traitement	16	16	8	15
Fumure, entretien, vendange	13	16	10	13
TOTAL	56	71	54	73

Ces temps sont supérieurs à ceux enregistrés dans la Vallée de la Loire et varient surtout par les travaux du sol. Ceux-ci dépendent en effet de la nature du sol et du climat, de même que les traitements ce qui explique l'écart enregistré par rapport à la Vallée de la Loire.

Comme dans cette région bon nombre d'exploitations viticoles bien qu'étant venues plus tôt à la motorisation par suite des écartements plus importants, ont tendance à conserver, à côté de la traction mécanique et en dépannage, un animal de trait qui n'est finalement que très rarement utilisé.

IV. COUT DE PRODUCTION DU RAISIN

Compte-tenu de tous les éléments de la technique de production de la région et de leurs variations, il a été possible de dresser un coût moyen de production pour différents types d'exploitations viticoles du Sud-Ouest suivant la méthode déjà utilisée dans la région précédente.

1. Types d'exploitations retenus

La grande diversité de la région nous a obligé de retenir les 5 types suivants :

Tableau 43

TYPES	I	II	III	IV	V
SAU	20 ha	25 ha	16 ha	32 ha	15 ha
Surface Vigne	1 ha 25	5 ha	5 ha 50	8 ha	12 ha
% Vigne ds SAU	6,2 %	20 %	34 %	25 %	80 %
Mode de cond.	non pal.	Pal.4 fils	Pal.4 fils	Pal.3 fils	Pal.4 fils
Ecartement	200 x 100	200 x 110	200 x 110	200 x 120	150 x 125
Main d'oeuvre en unit. perman.	2,00	2,00	1,50	2,50	3,00
temp.	0,06	0,45	0,30	0,30	0,50
Traction	25 CV	35 CV	25 CV	35 CV	30 CV
Aut.prod.	Polyc.	Elevage	Lait.cér.	Polyc.	Néant
Frais plant. à l'ha	10.000	21.800	20.100	17.300	22.400

Ceci traduit assez bien les différences de surface, d'importance du vignoble, de conduite et d'encépagement.

2. Les coûts de production

Ils sont donnés par le tableau ci-contre pour les cinq types d'exploitation que nous venons de définir.

Au total, les charges à l'hectare de vigne ne diffèrent pas sensiblement sauf pour le type I qui n'atteint que 4.000 Fr. par suite de frais de plantation moins élevés (pas de palissage, petites plantations moins soignées) ayant de grosses répercussions sur les charges financières.

Quelques écarts sont à noter dans les frais de main-d'oeuvre qui dépendent du temps passé et du salaire payé qui peut varier dans la région en fonction de la plus ou moins grande spécialisation des ouvriers (de 2F50 à 3F25 de l'heure charges comprises).

L'assurance grêle est dans le Sud-Ouest plus courante que dans la Vallée de la Loire, car les risques sont beaucoup plus importants. Pour les mêmes raisons, la dépense en produits de traitement est également plus importante dans le Sud-Ouest que dans la Vallée de la Loire. Par contre, les rendements moyens retenus pour les exploitations types sont supérieurs à ceux de la Vallée de la Loire et donc assez sensiblement différents du rendement moyen des vins de consommation courante dans le Sud-Ouest. Comme les raisons de la faiblesse de ce rendement moyen, qui ont été étudiées précédemment, sont souvent justiciables d'améliorations techniques, celles-ci ont été prévues dans les exploitations types et les rendements indiqués en tiennent nécessairement compte.

**Tableau 44 - CHARGES DE PRODUCTION DU RAISIN
PAR HA DE VIGNE DANS LE SUD-OUEST**

TYPES	I	II	III	IV	V
<u>Charges financières</u>					
Intérêt du cap. sol	293 Fr	250 Fr	300 Fr	295 Fr	300 Fr
Intérêt plantation	250 Fr	545 Fr	503 Fr	434 Fr	560 Fr
Amortissement plantation	500 Fr	873 Fr	805 Fr	694 Fr	896 Fr
MAIN D'OEUVRE	1 462 Fr	1 905 Fr	1 532 Fr	1 314 Fr	1 450 Fr
<u>Approvisionnements</u>					
Engrais	179 Fr	300 Fr	270 Fr	219 Fr	150 Fr
Produits de trait.	129 Fr	200 Fr	227 Fr	348 Fr	180 Fr
Rempl. Plants	81 Fr	10 Fr	24 Fr	20 Fr	20 Fr
piquets ELS	- Fr	60 Fr	51 Fr	40 Fr	40 Fr
Eau electricité	- Fr	5 Fr	5 Fr	5 Fr	40 Fr
Divers	- Fr	10 Fr	20 Fr	- Fr	15 Fr
Assurance grêle	115 Fr	180 Fr	180 Fr	378 Fr	150 Fr
TOTAL BATIMENTS	120 Fr	126 Fr	183 Fr	38 Fr	200 Fr
TOTAL TRACT. MAT.	615 Fr	419 Fr	490 Fr	617 Fr	520 Fr
TOTAL FRAIS GENER.	226 Fr	301 Fr	195 Fr	139 Fr	260 Fr
TOTAL par HA	3 970 Fr	5 184 Fr	4 785 Fr	4 541 Fr	4 781 Fr
Intérêt capital circulant	99 Fr	130 Fr	120 Fr	113 Fr	119 Fr
Total charges à l'hectare	4 069 Fr	5 314 Fr	4 905 Fr	4 654 Fr	4 900 Fr
Rendement moyen par ha	55,4hl/ha	72 hl/ha	72 hl/ha	70 hl/ha	55 hl/ha
Charges à l'hl	73,4Fr	73,80Fr	68,12 Fr	66,5 Fr	89,12Fr
Charges par quintal de raisin	58,7 Fr	59,00 Fr	54,50 Fr	53,20 Fr	71,30Fr

Finalement les charges par quintal de raisin produit sont assez voisines sauf pour le type V qui se rapproche des coûts de la Vallée de la Loire et correspond aux exploitations viticoles spécialisées dont la production de vins courants n'est souvent que complémentaire de celle des vins de qualité ce qui explique que les rendements ne soient pas aussi élevés que les charges par hectare auraient pu le laisser prévoir.

3. Les tendances

Il ne faut pas oublier que ces coûts ne correspondent qu'à des types moyens qui non seulement diffèrent entr'eux, mais encore peuvent subir chacun des variations importantes.

Les valeurs extrêmes enregistrées à l'hectare par les différents Centres de Gestion de la région, ont atteint les écarts suivants en fonction de la variation de chacun des facteurs ci-dessous :

- Surface du vignoble	40 %	des charges moyennes		
- Spécialisation des exploitations	30 %	"	"	"
- Mécanisation	20 %	"	"	"
- Surface totale de l'exploitation	5 %	"	"	"
- Conditions économiques de la viticulture	10 %	"	"	"
- Conditions climatiques	5 à 10 %	"	"	"

Toutefois, ces mêmes Centres de Gestion sont d'accord pour prévoir une légère tendance à la hausse des charges par hectare l'augmentation des coûts unitaires étant en partie compensée par un meilleur équilibre entre les charges comme le montre le tableau ci-contre.

Par rapport à des charges calculées à quantité constante et prix courants, les charges réellement observées sur 45 exploitations viticoles techniquement bien gérées ont en 4 ans évolué très différemment suivant qu'elles se rapportaient à des dépenses directement productives (engrais et produits de traitement) ou à des dépenses fixes de fonctionnement (traction). Quant aux frais de main-d'oeuvre, ils ont évolué parallèlement puisque dans les deux cas (observés et calculés) la main-d'oeuvre correspondait exactement aux meilleures conditions techniques d'emploi.

En 4 ans, les charges observées ou calculées ont augmenté de 22 % ce qui correspond à un accroissement non négligeable de 7 % par an qui est toutefois peu important par rapport aux écarts extrêmes observés la même année (1961) sur une cinquantaine d'exploitations de la région soumises à des conditions différentes (tableau page 121).

Tableau 45 - VARIATIONS DES CHARGES REELLEMENT OBSERVEES ENTRE 1961 ET 1964

SUR LES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES DANS

LE SUD-OUEST

(base 100 en 1961)

CHARGES		1961	1962	1963	1964
MAIN D'OEUVRE	à quantité constante	100	110	123	136
	réellement observées sur 45 exploitations	100	115	126	138
TRACTION	à quantité constante	100	106	141	144
	réellement observées sur 45 exploitations	100	114	122	125
ENGRAIS	à quantité constante	100	101	105	108
	réellement observées sur 45 exploitations	110	134	150	142
PRODUITS DE TRAITEMENT	à quantité constante	100	102	102	104
	réellement observées sur 45 exploitations	100	93	107	118
FRAIS DIVERS	à quantité constante	100	110	105	120
	réellement observées sur 45 exploitations	100	102	99	113
CHARGES TOTALES	à quantité constante	100	106	110	121
	réellement observées sur 45 exploitations	100	108	110	122

Tableau 46

	Moyen- no gé- néralo	Minimum		Maximum		Ecart entre min. et maximum
		Valeur absolue	Ecart à la moyen.	Valeur absolue	Ecart à la moyen.	
Main d'oeuvre	1.185	610	- 49%	2.027	+ 71 %	1.417
Traction	352	143	- 49%	750	+113 %	607
Engrais	277	6	- 98%	597	+115 %	591
Produits trait.	189	70	- 63%	339	+ 79 %	269

Les postes les plus incompressibles, tels la main-d'oeuvre ou la traction, peuvent donc atteindre des niveaux inférieurs de moitié ou près de deux fois supérieurs à la dépense moyenne. Même un poste aussi fixe que les produits de traitement peut subir des écarts compris entre - 63 % et + 79 % par rapport à la moyenne.

Ces écarts ne proviennent pas exclusivement d'une meilleure technique et de conditions plus favorables, mais d'une carence ou d'une profusion de soins tout aussi nuisible l'une que l'autre à l'obtention d'un revenu meilleur. En fait, ils n'enlèvent donc rien à la valeur de la moyenne des charges dans les exploitations viticoles correctement gérées dont nous pouvons nous servir pour apprécier les charges par hectare de vignoble dans une région considérée.

En dehors des caractères propres à la région, il est à peu près certain que l'ensemble de ces observations s'appliquent aux autres régions viticoles françaises de même que certaines remarques sur les temps de travaux où la fiscalité dans la Vallée de la Loire ont une portée générale pour tout le vignoble français.

Nous en tiendrons compte dans l'étude des charges de production des deux autres régions dont nous nous bornerons à donner exclusivement les caractéristiques propres.

C. LE MIDII. TECHNIQUES DE PRODUCTION1. Les exploitations viticoles

Le Midi est la région viticole française qui dispose des exploitations les plus importantes pour la superficie en vigne (2ha61 pour la moyenne des exploitations qui livrent du vin à la vente). Dans cette région, la parcelle moyenne atteint 55 ares, soit une surface très supérieure à celles rencontrées jusqu'à maintenant.

La majeure partie des surfaces est détonue par des exploitations de plus de 3 hectares et 4.500 exploitations de plus de 15 hectares de vignes totalisent 136.000 hectares, soit près de 25 % des surfaces en vigne de la région.

27 % de la SAU du Midi étant planté en vigne, il est possible de dire que 80 % au moins des exploitations agricoles de la région cultivent de la vigne (voir page 47) et que les deux tiers environ peuvent être considérés comme spécialisés dans la viticulture.

Du point de vue de la motorisation, ces exploitations spécialisées, dont la SAU était relativement peu importante, et dont les plantations étaient, pour la plupart, faites en carré aux dimensions 150 x 150, étaient difficiles à mécaniser par des tracteurs classiques. Ceux-ci se sont implantés dans la région sur les domaines déjà importants, tandis que sur les petites exploitations, le cheval dont la nourriture est difficile à trouver sur place, a été supplanté par le motoculteur. Pratiquement, un quart du parc français des motoculteurs est concentré dans les départements viticoles méridionaux.

2. Encépagement

Il est particulier à la région méridionale en ce qui concerne les cépages rouges tardifs dont les principaux sont : l'Aramon, le Carignan et le Grenache qui ne peuvent murir leurs fruits que sous un climat assez chaud. En cépages blancs par contre, l'Ugni Blanc qui est le plus cultivé se rencontre également dans tout le Sud-Ouest, tandis que le Terret est plus typiquement méridional, de même que la Clairette. Cet encépagement typique est complété par le Grand noir de la Calmette et l'Alicante Bouschet qui, tout en étant originaires du Midi, ont remonté vers le Sud-Ouest et la Vallée du Rhône.

3. Conduite du vignoble

Tout le vignoble méridional âgé est conduit en gobelet avec des ceps plantés à l'écartement 1m50 x 1m50 qui permettent les labours croisés. Ce mode de conduite, qui donne des densités de plantation de 4.400 souches à l'hectare, mais gêne la pénétration des tracteurs, est peu à peu remplacé par des plantations à plus faible densité dont les rangs sont distants de 2m à 2m50 et les pieds de 1m à 1m20 (3.500 à 4.000 souches à l'hectare). La taille en gobelet comporte de 8 à 16 yeux disposés sur 3 à 4 bras tandis que les zones plus fraîches et plus humides utilisent un palissage à 3 ou 4 fils et une taille longue.

II. RENDEMENT DU VIGNOBLE

Les rendements du vignoble du Midi au cours des six dernières années, sont donnés par le graphique suivant, qui comporte également un tableau des rendements maximum autorisés pour les vins de qualité et les rendements de l'ensemble de la récolte depuis 1950.

Le rendement moyen des vins courants, au cours des six dernières années, ressort à 60 hl à l'hectare, mais par rapport à l'ensemble de la région, il est possible de noter que le vignoble situé sur la rive droite du Rhône (Hérault, Gard) a un rendement supérieur à celui de la rive gauche (Var, Vaucluse).

Ces six dernières récoltes ont enregistré le rendement maximum des 15 dernières années (68,6 hl/ha en 1962) tandis que le rendement minimum en dehors de la période 1956-1957 était descendu à 41,7 hl/ha en 1958.

Dans le Midi comme ailleurs, les rendements fluctuent donc de façon importante malgré des conditions de culture de la vigne normalement plus favorables que dans les autres régions.

Des fluctuations identiques sont également causées par l'implantation du vignoble : le vignoble de coteau produit moins que celui de la plaine, ou par les techniques culturales. Le rendement moyen des exploitations bien gérées, suivies par les Centres de Gestion du Midi, oscille entre 50 et 80 hl/ha, et se situe sensiblement au-dessus du rendement régional.

III. MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION

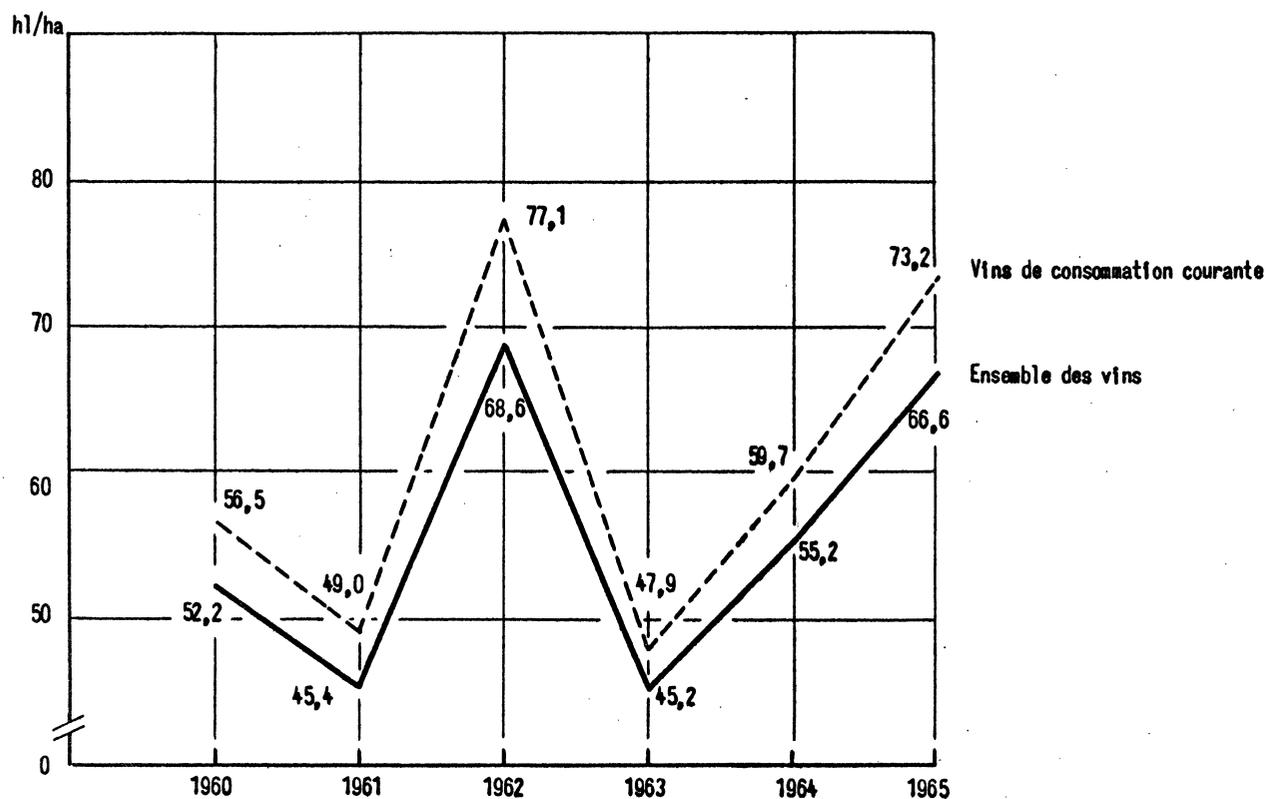
1. La mécanisation

Nous avons vu précédemment que la motorisation du vignoble méridional s'était faite à la fois grâce aux tracteurs et aux motoculteurs. La traction animale est restée longtemps l'apanage des petites exploitations viticoles spécialisées dans lesquelles les écartements ne permettent

Graphique 15

RENDEMENTS MOYENS EN HL/HA

-MIDI-



CEE-DG VI-6809.15A

Rendement maximum autorisé dans les principales appellations

- MUSCAT	28 HL/HA
- CLAIRETTE DU LANGUEDOC	35 HL/HA
- CORBIERES	40 HL/HA
- MINERVOIS	40 HL/HA
- BANYULS	30 HL/HA
- HAUT-ROUSSILLON	35 HL/HA
- COTES DE PROVENCE	40 HL/HA
- CHATEAUNEUF DU PAPE	35 HL/HA

Rendement de l'ensemble des vignes depuis 1950

1950	49,3 HL/HA
1951	43,7 HL/HA
1952	46,2 HL/HA
1953	53,7 HL/HA
1954	43,5 HL/HA
1955	49,5 HL/HA
1956	49,2 HL/HA
1957	33,7 HL/HA
1958	41,7 HL/HA
1959	60,1 HL/HA
1960	52,2 HL/HA
1961	45,4 HL/HA
1962	68,6 HL/HA
1963	45,2 HL/HA
1964	55,2 HL/HA
1965	66,6 HL/HA

pas la pénétration facile des tracteurs mais s'est éliminée progressivement dans les exploitations motorisées pour lesquelles elle ne constituait qu'un appoint ou un dépannage en particulier pour les traitements.

Actuellement, même les petites exploitations, grâce à des motoculteurs et en faisant appel à des coopératives d'utilisation de matériel, sont arrivées à éliminer la traction animale.

Les tracteurs employés, sont en général spécialisés à cause des écartements et pendant longtemps les tracteurs à chenilles ont été très utilisés par suite de leur facilité de pénétration dans le vignoble non palissé, mais les tracteurs enjambours qui offrent les mêmes avantages tendent maintenant à les supplanter.

2. La main-d'oeuvre

Contrairement aux autres régions où la culture de la vigne est le fait exclusif ou presque d'exploitations familiales, le Midi occupe une proportion assez importante de salariés, puisqu'on notait en 1962, 41 % des salariés parmi la population active agricole et même 45 % parmi la population active agricole masculine, ce qui signifie que près d'un travailleur agricole sur deux est un salarié.

Ce salarié est souvent un petit producteur qui travaille son vignoble durant ses heures de repos, ce qui fait que la main-d'oeuvre familiale elle-même recherche fréquemment un appoint salarié en aidant occasionnellement les plus gros viticulteurs dans leurs travaux.

Cette main-d'oeuvre travaillant sur des exploitations pour la plupart spécialisées en viticulture, est de ce fait rarement polyvalente. Le mode de culture le plus courant (gobelet non palissé) lui permet de travailler plus d'hectares de vignes que dans les autres régions viticoles.

Dans des exploitations ayant 56 à 69 % de vigne dans la SAU et comptant plus de 10 hectares de vigne, la moyenne des hectares de vigne par travailleur oscille entre 3,8 et 4,6. Ces données sont d'ailleurs confirmées par les temps de travaux sur un hectare de vigne.

3. Les temps de travaux

Les temps considérés comme normaux dans des exploitations bien conduites, sont donnés dans le tableau suivant pour quatre types d'exploitations viticoles considérés comme représentatifs de la viticulture méridionale :

Tableau 47

TYPES	I	II	III	IV
SAU	15 ha	10 ha	10 ha	15 ha
Surface en vigne	6 ha50	8 ha	8 ha	15 ha
% de vigne des SAU	43 %	80 %	80 %	100 %
Travaux du sol	40 H/ha	38 H/ha	49 H/ha	45 H/ha
Taille et trav.vert	140 H/ha	160 H/ha	142 H/ha	135 H/ha
Traitement	13 H/ha	22 H/ha	10 H/ha	15 H/ha
Fumure et entret.	20 H/ha	17 H/ha	23 H/ha	28 H/ha
Vendanges	122 H/ha	128 H/ha	136 H/ha	100 H/ha
-----	-----	-----	-----	-----
Total	335 H/ha	365 H/ha	360 H/ha	323 H/ha

Par rapport aux autres régions viticoles, les gains de temps les plus importants se manifestent d'une part sur les travaux du sol, car les labours et façons superficielles sont difficiles à effectuer lorsque la végétation recouvre plus ou moins le sol et d'autre part sur les vendanges par suite de la facilité de cueillette qu'offrent les cépages méridionaux (grosses grappes, prédoncules tendres) malgré leur rendement/hectare plus élevé.

Ces temps qui sont des temps moyens, sont, bien entendu, sujets aux mêmes variations que dans les autres régions lorsque changent les conditions de culture (relief, palissage, spécialisation surface de vignoble etc..) ou de récolte.

4. Les temps de traction

Il sont donnés dans le tableau suivant pour trois des quatre types précédents qui ne travaillent qu'avec de la traction mécanique.

Tableau 48

TYPES	II	III	IV
Puissance de traction	25 CV	35 CV	35 CV
-----	-----	-----	-----
Travaux du sol	15 H/ha	30 H/ha	23 H/ha
Fumure	3 H/ha	5 H/ha	5 H/ha
Traitements	19 H/ha	10 H/ha	10 H/ha
Vendanges	8 H/ha	14 H/ha	10 H/ha
-----	-----	-----	-----
TOTAL	45 H/ha	59 H/ha	48 H/ha

Les mêmes variations que dans les autres régions sont observées dans le Midi. Les moyennes des temps de travaux du sol, peuvent aller du simple au double suivant en particulier le nombre de façons superficielles effectuées qui dépendent essentiellement du climat et de l'enherbement. La même remarque assortie des mêmes causes est également valable pour les temps de traitement. Le morcellement ou l'éloignement des parcelles jouent aussi sur les temps moyens de traction observés dans le Midi.

IV . COUT DE PRODUCTION DU RAISIN

1. Types d'exploitations retenus

Pour établir le coût de production du raisin, nous procéderons comme précédemment en bâtissant un coût moyen pour les quatre types d'exploitation que nous avons décrits sommairement pour la détermination des temps de travaux et qui sont représentatifs des exploitations viticoles méridionales les plus courantes.

Tableau 49

TYPES	I	II	III	IV
SAU	15 ha	10ha	10 ha	15 ha
Surface en vigne	6 ha 5	8ha	8 ha	15 ha
% de vigne dans la SAU	43 %	80 %	80 %	100 %
Mode de conduite	non pa- lissé	non pa- lissé	non pa- lissé	pal. 2 fils
Ecartement	200x125	250x150	200x125	200x125
Traction	2CV	25CV	35CV	35CV
Autres productions	prair. cén	prairies	arboric.	néant
Frais de plantation d'un ha de vigne	11.250Fr.	14.800Fr	15300Fr.	18.600Fr

2. Les coûts de production

Ils sont donnés pour les quatre types dans le tableau suivant identique à ceux des autres régions.

Au niveau des charges totales par hectare, il apparaît des différences assez importantes suivant les types. Elles proviennent surtout du poste main-d'oeuvre dont le coût moyen horaire varie entre trois et quatre francs suivant la concurrence que subit le secteur agricole de la part des secteurs secondaire ou tertiaire qui sont bien représentés dans certaines parties du Midi. Cette différence suffit, malgré des temps de travaux assez voisins, à creuser un écart important entre les types. Il en est de même des frais de plantation plus ou moins coûteux selon la région, ainsi que de la valeur du sol dans les régions où la vigne se

voit concurrencée par des cultures maraichères ou florales et même par les lotissements.

Comme au niveau des rendements moyens, les écarts sont assez importants selon l'implantation géographique et topographique des types d'exploitation retenus, les charges par quintal de raisin sont loin d'être voisines comme dans les régions précédentes et les écarts vont presque du simple au double. Le coût le plus élevé est très proche de ceux relevés dans la Vallée de la Loire, mais les plus faibles sont nettement inférieurs à ceux que nous avons rencontrés jusqu'à maintenant, puisque l'écart est supérieur à 10 Fr par quintal de raisin.

3. Les tendances

Elles restent dans leurs grandes lignes identiques à celles qui ont été constatées dans la Vallée de la Loire, ou le Sud-Ouest.

La main-d'œuvre, dont le coût unitaire est déjà élevé, risque d'augmenter moins vite que dans les autres régions, et comme ce poste est déjà moins couteux qu'ailleurs, l'écart avec les autres régions peut s'en trouver accru. Par contre, eu égard aux rendements obtenus, qui sont le fait de l'encépagement et du climat, les dépenses d'engrais sont relativement faibles et tout accroissement du rendement ne pourrait sans doute être obtenu qu'avec des charges supplémentaires (irrigation) qui compenseraient partiellement la diminution possible du coût de production d'un quintal de raisin.

Tableau 50 - CHARGES DE PRODUCTION DU RAISIN

PAR HECTARE DE VIGNE DANS LE MIDI.

<u>T Y P E S</u>	<u>I</u>	<u>II</u>	<u>III</u>	<u>IV</u>
<u>Charges financières</u>				
Int. capital sol	450 Fr	550 Fr	375 Fr	500 Fr
Int. plantation	292 Fr	372 Fr	383 Fr	465 Fr
Amortis plantation	467 Fr	595 Fr	613 Fr	744 Fr
<u>Main d'oeuvre</u>	995 Fr	1406 Fr	1080 Fr	1302 Fr
<u>Approvisionnements</u>				
Engrais	164 Fr	194 Fr	150 Fr	224 Fr
Produits trait.	119 Fr	206 Fr	143 Fr	336 Fr
plants	17 Fr	-	15 Fr	112 Fr
Rempl. piquets fils	15 Fr	-	-	50 Fr
Eau-Electricité		20 Fr	30	-
Assurances	11 Fr	42 Fr	130 Fr	106 Fr
<u>TOTAL BATIMENTS</u>	100 Fr	130 Fr	213 Fr	23 Fr
<u>TOTAL TRAC.MAT.</u>	872 Fr	650 Fr	655 Fr	563 Fr
<u>TOTAL FRAIS GEN.</u>	114 Fr	150 Fr	372 Fr	167 Fr
<u>TOTAL PAR HA</u>	3616 Fr	4315 Fr	4129 Fr	4592 Fr
Intér. cap. circul.	90 Fr	108 Fr	103 Fr	115 Fr
Total charges/ha	3706 Fr	4423 Fr	4232 Fr	4707 Fr
Rendem.moyen/ha	75 HL	55 HL	80 HL	70 HL
Charges à l'hl	49,41Fr	80,4 Fr	52,9 Fr	67,24Fr
Charges p/quintal de raisin	41,20Fr	64,3 Fr	44,08Fr	55,2 Fr

D. LA VALLÉE DU RHÔNEI. TECHNIQUES DE PRODUCTION1. Les exploitations viticoles

Les exploitations viticoles de la Vallée du Rhône, s'apparentent dans leurs structures à celles de la Vallée de la Loire (96 ares de vigne en moyenne répartis en 4 parcelles de 24 ares). Ces chiffres moyens cachent cependant les différences qui existent entre le Nord et le Sud de cette région. Dans le Nord de la région, en dehors de la zone bien délimitée produisant des vins de Bourgogne et du Beaujolais, le vignoble moyen ne dépasse guère 50 ares répartis en parcelles dont la surface moyenne est inférieure à 20 ares tandis que plus au Sud au-fur-et-à-mesure que l'on se rapproche du Midi la structure moyenne dépasse un hectare et les parcelles ont plus de 30 ares de surface moyenne.

Compte-tenu de ces éléments, il est normal que plus des deux tiers des exploitations viticoles livrant du vin à la vente aient moins d'un hectare, alors qu'au contraire les deux tiers des surfaces sont détenues par des exploitations viticoles ayant de un à sept ha de vigne. Au niveau des grosses exploitations de plus de 15 hectares de vigne, on ne trouve que 1.359 ha (1,5 % des surfaces) et 62 exploitations seulement qui sont situées soit à proximité immédiate de la région viticole du Midi et s'apparentent à elle, soit au sein des petites régions productrices exclusives de vins de qualité.

Dans la Vallée du Rhône où la vigne n'occupe que 3 % de la SAU totale, il y a nécessairement peu d'exploitations viticoles spécialisées. Celles-ci se rencontrent surtout, de même que les exploitations ayant plus de 15 ha de vigne, dans les régions proches du Midi ainsi que dans les aires de production des vins de Bourgogne et du Beaujolais. Partout ailleurs, le vignoble n'occupe qu'une place restreinte sur l'exploitation et les moyens de traction qui interviennent dans le vignoble sont ceux existant pour les autres cultures.

Dans les régions plus typiquement viticoles, les densités de plantation nécessitent des tracteurs spécialisés (enjambeurs) ou des motoculteurs pour remplacer la traction animale.

2. Encépagement

L'encépagement de la Vallée du Rhône est dominé par le Gamay auquel se joignent le Pinot et le Chardonnay qui constituent l'encépagement typique des régions productrices de vins de qualité. Vers le Sud de la Vallée, on retrouve les cépages méridionaux, Aramon, Carignan ainsi que la Clairette Blanche et l'Alicante Bouschet. A côté de cet encépagement de base, subsistent des cépages locaux produisant des vins régionaux (Mondeuse, Mollard, Jacquere, Corbeau etc..)

3. Conduite du vignoble

Contrairement aux autres régions où la conduite du vignoble était assez homogène, la Vallée du Rhône se caractérise par un certain équilibre entre les plantations palissées et non palissées qui se partagent les faveurs des vigneron en fonction des conditions topographiques et climatiques qui sont assez variables.

L'écartement entre les rangs varie de 1m à 1m30 avec une distance entre souches de 0m90 à 1m dans les vignobles non palissés ou à faible hauteur de palissage (1m à 1m20). Par contre, à proximité de la région méridionale, les écartements entre rangs atteignent 3m et plus et ces mêmes écartements se retrouvent mais avec un palissage élevé (2m) dans les vignobles des contreforts alpins.

En fonction de ces modes de conduite et de ces densités de plantation très différents, les tailles pratiquées dans la Vallée du Rhône vont du gobelet dans les vignobles non palissés, à la taille Guyot ou en Cordon dans les vignes palissées. Dans tous les cas le nombre d'yeux par souche varie de 8 à 14.

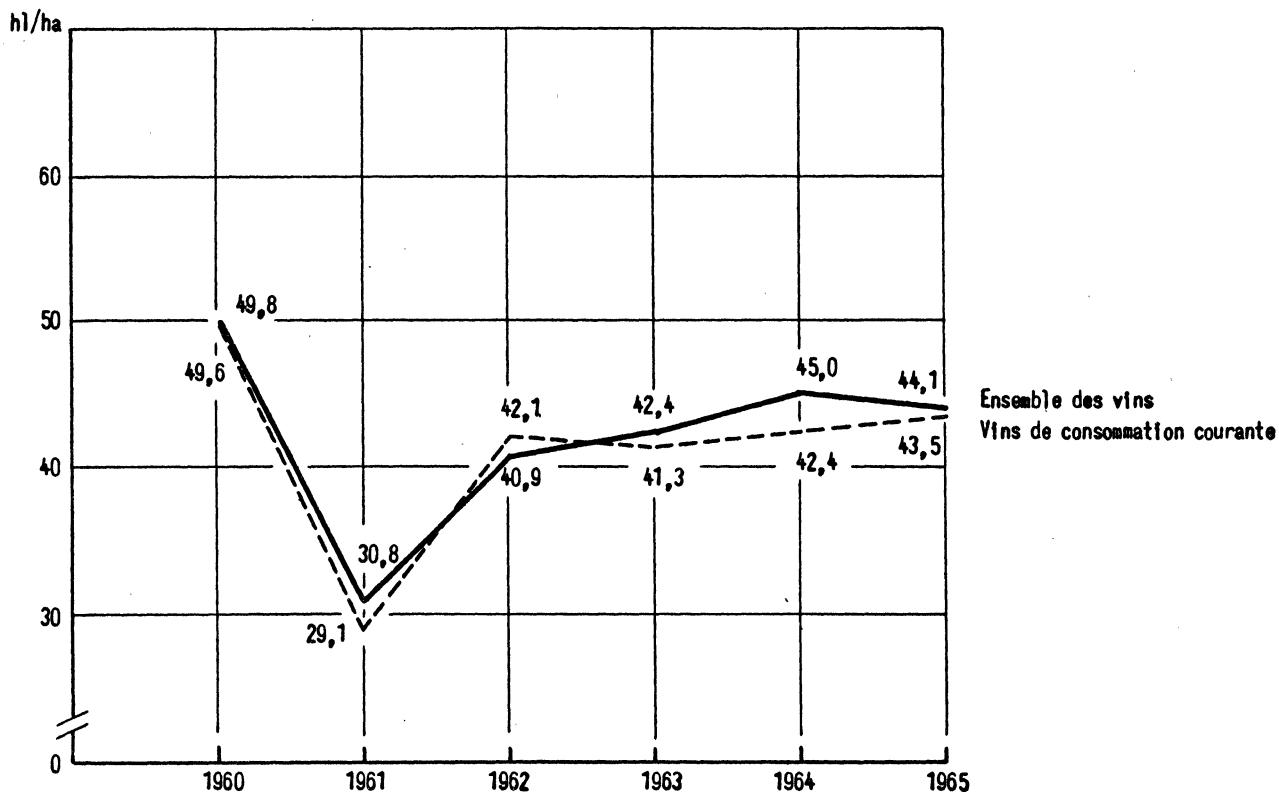
II. RENDEMENT DU VIGNOBLE

Les rendements des vignobles de la Vallée du Rhône au cours des six dernières années sont donnés dans le graphique ci-contre, qui comporte également en annexe les rendements maximum autorisés pour les vins de qualité et les rendements de l'ensemble de la récolte de 1950 à 1964.

Les rendements des vins courants seuls sont très peu différents des rendements de l'ensemble de la récolte, ce qui signifie que les vins de qualité ont un rendement voisin de ceux des vins courants.

Graphique 16

RENDEMENTS MOYENS EN HL/HA
-VALLEE DU RHONE-



CEE-DG VI-6809.155

Rendement maximum autorisé dans les principales appellations

- COTES DU RHONE	40 HL/HA
- BOURGOGNE	45 HL/HA
- COTES DE BEAUNE ET DE NUITS	35 HL/HA
- BEAUJOLAIS	50 HL/HA
- BEAUJOLAIS VILLAGE	40 HL/HA

Rendement de l'ensemble des vignes depuis 1950

1950	38,8 HL/HA
1951	30,7 HL/HA
1952	33,8 HL/HA
1953	35,7 HL/HA
1954	42,0 HL/HA
1955	41,0 HL/HA
1956	30,6 HL/HA
1957	21,6 HL/HA
1958	39,2 HL/HA
1959	44,2 HL/HA
1960	49,8 HL/HA
1961	30,8 HL/HA
1962	40,9 HL/HA
1963	42,4 HL/HA
1964	45,- HL/HA
1965	44,1 HL/HA

Le rendement moyen sur 6 ans (1960-1965) des vins courants ressort à 41,3 hl/ha. Comme dans les autres régions ces 6 dernières années comprennent à la fois les rendements moyens les plus faibles (1961) et les plus élevés (1960) rencontrés depuis 15 ans, exception faite de la récolte catastrophique de 1957.

Ce rendement moyen est très voisin de celui de la Vallée de la Loire et les fluctuations annuelles ne laissent pas apparaître de différences notables par rapport à celles des autres régions viticoles.

Il n'est donc pas possible de dire que les conditions culturales ou climatiques aient (suivant les régions) une influence distincte sur les rendements d'une récolte donnée qui, finalement, s'avère quantitativement bonne ou mauvaise pour l'ensemble du vignoble français.

Les variations des rendements d'une exploitation à une autre, et pour une même récolte, atteignent autant d'importance dans la Vallée du Rhône que dans les autres régions. Les exploitations techniquement bien gérées, ont également un rendement qui dépasse régulièrement de 10 à 30 % le rendement moyen de la région.

III. MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION

1. Mécanisation

La viticulture de la Vallée du Rhône, comme celle de la Vallée de la Loire, n'est venue que très progressivement à la mécanisation du fait de ses structures, de sa densité de plantation et de son implantation topographique.

La traction animale est restée dominante pendant très longtemps et subsiste encore concurremment avec la traction mécanique sur certaines exploitations. Sur les exploitations viticoles de petites dimensions, elle est progressivement remplacée par les motoculteurs ou les mototreuls et sur les exploitations plus importantes par les tracteurs enjambeurs dont la mise au point est récente mais le succès actuel très vif comme le montre le relevé des tracteurs vendus en 1965 dans quelques départements de cette région :

- Rhône	100 enjambeurs sur 600 tracteurs au total
- Drome	68 enjambeurs sur 790 tracteurs au total
- Saône & Loire	75 enjambeurs sur 1.103 tracteurs au total

2. La main-d'oeuvre

Dans le vignoble de la Vallée du Rhône dont les dimensions moyennes d'exploitation sont faibles, la main-d'oeuvre est presque exclusivement familiale. Dans l'ensemble des exploitations de la région, la population active agricole salariée ne représentait que 15 % de la population active agricole totale en 1962.

Cela ne signifie pas pour autant que les exploitations viticoles soient en faire-voir direct car dans la Vallée du Rhône, les petits vignobles appartenant à des non-agriculteurs sont souvent loués par baux spéciaux à des viticulteurs locaux qui trouvent le plein emploi de leur main-d'oeuvre familiale sur ces vignes louées.

A de rares exceptions près, cette main-d'oeuvre familiale peut-être considérée comme la seule spécialisée car elle cultive en général la vigne depuis plusieurs générations.

3. Les surfaces cultivées

Du fait que les exploitations viticoles de la vallée du Rhône sont le plus souvent des exploitations de polyculture qui ne consacrent qu'une faible part de leur SAU à la vigne (- de 10 %), il n'est pas possible de fournir pour elles des normes d'hectares de vigne par unité de travailleur qui n'auraient aucune signification.

Dans le cas des exploitations plus spécialisées, qui sont en général productrices presque exclusives de vins de qualité, les particularités de culture exigées par cette production font qu'un UTH ne travaille pas plus de deux hectares de vigne.

Les seules exploitations spécialisées en viticulture et produisant en majorité des vins courants pour la vente sont celles qui se rapprochent de la région méridionale et c'est finalement ce seul type d'exploitation que nous retiendrons pour caractériser la production des vins courants destinés à la vente dans la Vallée du Rhône.

4. Les temps de travaux

Dans ce type d'exploitation que nous avons choisi de 10 hectares de SAU dont 8 de vigne palissée à 2 fils, les temps de travaux moyens considérés comme normaux pour 1 hectare de vigne sont les suivants :

- 137 -

- Travaux du sol	66 heures/ha
- Taille et travaux en vert	150 heures/ha
- Traitement	30 heures/ha
- Fumure et entretien	22 heures/ha
- Vendanges	152 heures/ha
TOTAL	<u>420 heures/ha</u>

Ces temps sont sensiblement plus élevés que ceux rencontrés dans le vignoble méridional pourtant tout proche. Les différences se situent essentiellement sur les travaux du sol et les traitements qui sont plus nombreux et sur les vendanges qui nécessitent à rendement égal davantage de main-d'oeuvre.

5. Les temps de traction

Toujours pour le même type d'exploitation équipé d'un tracteur de 35 CV, les temps moyens normaux sont les suivants :

- Travaux de sol	31 heures/ha
- Fumure	4 heures/ha
- Traitements	20 heures/ha
- Vendanges	10 heures/ha
TOTAL	<u>65 heures/ha</u>

Ils appellent les mêmes remarques que les temps de travaux à savoir la nécessité de passer plus de temps que dans le Midi pour les travaux du sol et les traitements. Les temps de traction nécessaires pour un hectare de vigne dans la Vallée du Rhône s'apparentent finalement à ceux qui avaient été constatés dans le Sud-Ouest.

IV. COUT DE PRODUCTION DU RAISIN

1. Types d'exploitation retenus

Nous venons de voir précédemment qu'un seul type d'exploitation suffisait à caractériser assez bien la production de vins courants pour la vente dans la Vallée du Rhône.

Les caractéristiques de ce type sont les suivantes :

SAU	10 hectares
Surface en vigne	8 hectares
% vigne ds SAU	80 %
Mode de conduite	Palissé deux fils
Ecartement	225 X 110
Traction	35 CV
Autres productions	Polyculture
Frais de plantat. d'un hectare de vigne	18.800 Fr.

2. Les coûts de production

Il est donné par le tableau suivant dans les mêmes conditions et sous la même présentation que dans les trois autres régions viticoles françaises.

Les charges totales par hectare de vigne s'apparentent à celles rencontrées dans le Midi avec cependant des charges financières pour le capital plantation plus élevées à cause de la présence du palissage.

Pour les charges par quintal de raisin, du fait du rendement moyen un peu plus faible que dans le Midi, bien que sensiblement supérieur à la moyenne générale de la Vallée du Rhône, le niveau obtenu est plus élevé que dans le Midi et se rapproche des coûts constatés dans le Sud-Ouest.

3. Les tendances

Ce coût de production ne paraît pas appelé à varier différemment de ceux des autres régions. Il croîtra certainement avec l'augmentation des coûts unitaires qui se fera surtout sentir sur les charges de main-d'oeuvre qui arrivent actuellement à rivaliser avec celles du Midi grâce à un prix moyen de l'heure plus faible.

Parallèlement à cet accroissement des charges, une augmentation du rendement moyen pourra être atteinte grâce à une amélioration sanitaire des cépages et à une utilisation plus importante des engrais et des antiparasitaires. Au total, cette augmentation compensant largement l'accroissement des charges qui en résultera, devrait venir atténuer sensiblement l'augmentation prévisible des charges de main-d'oeuvre.

En conclusion de cette étude des coûts de production du raisin nous pouvons voir que les variations des charges moyennes d'une région à une autre diffèrent très sensiblement suivant qu'elles sont considérées au niveau d'un hectare de vigne ou d'un quintal de raisin. Finalement sur un hectare de vigne, malgré des techniques et des conditions de production très diverses, les écarts selon les types d'exploitation retenus au sein d'une même région, sont assez faibles et du même ordre de grandeur que ceux qui existent entre régions.

Par contre, au niveau des charges par quintal de raisin produit et bien que nous ayons toujours ramené ces raisins à une teneur en alcool en puissance de 10° pour rendre ces charges plus comparables, s'il existe peu de différences entre les différents types d'une même région, les écarts d'une région à l'autre sont très importants et liés au problème du rendement.

Tableau 51 - CHARGES DE PRODUCTION DU RAISIN

PAR HA DE VIGNE DANS LA VALLEE DU RHONE

<u>Charges financières</u>	
Intér. capital sol	500 Fr
Intérêt plantation	471 Fr
Amortissement plantation	754 Fr
<u>Main d'oeuvre</u>	1 260 Fr
Engrais	125 Fr
Produits traitements	110 Fr
Rempl. plants	84 Fr
piquets fils	32 Fr
Eau-Electricité	-
Assurance grêle	-
Divers	50 Fr
TOTAL BATIMENTS	20 Fr
TOTAL TRACTEUR MAT.	722 Fr
TOTAL FRAIS GENERAUX	201 Fr
TOTAL CHARGES/HA	4 437 Fr
Rendement moyen	60 hl
Total charges /hl	73, 95 Fr
Charges par quintal de raisin	56, 90 Fr

Or, celui-ci dépend non seulement de la technique de production que nous avons toujours considérée dans nos calculs comme correcte, mais encore des potentialités locales de l'encépagement régional dont l'amélioration ne peut-être qu'une opération à long terme et difficilement prévisible, bien qu'ayant une incidence considérable sur les coûts de production du raisin.

En terminant cette deuxième partie, il est également nécessaire de noter que nous ne pouvons pas préciser dans quelles régions et à partir de quelles dimensions la viticulture peut-être considérée comme rentable, puisqu'en France les viticulteurs ne vendent jamais directement leurs raisins ou le moût destinés à la production de vins courants. Il n'y a donc pas de cours officiels de ces produits qui sont, soit vinifiés directement par le producteur, soit livrés à des caves coopératives de vinification agissant en prestataires de service et réglant le producteur sur la base du vin réellement vendu comme nous allons le voir dans la troisième partie.

CHAPITRE III

LA VINIFICATION ET SON COUT

Dans les régions viticoles françaises après la cueillette du raisin, la vendange est soit portée dans le chai du producteur pour y être vinifié, soit livrée à des coopératives de vinification qui se chargent de la transformer en vin pour le compte des viticulteurs.

Au stade de la vinification, le négoce n'intervient pas en France, sauf dans les cas de productions particulières et de qualité (Champagne, Alsace). Pour les vins courants, la vinification est l'affaire des viticulteurs eux-mêmes ou des coopératives.

La part respective de ces deux types de vinification est variable suivant les régions et touche également des exploitations de structure différente. L'équipement est également différent et tout ceci entraîne des coûts de transformation et de stockage variables d'un cas à l'autre.

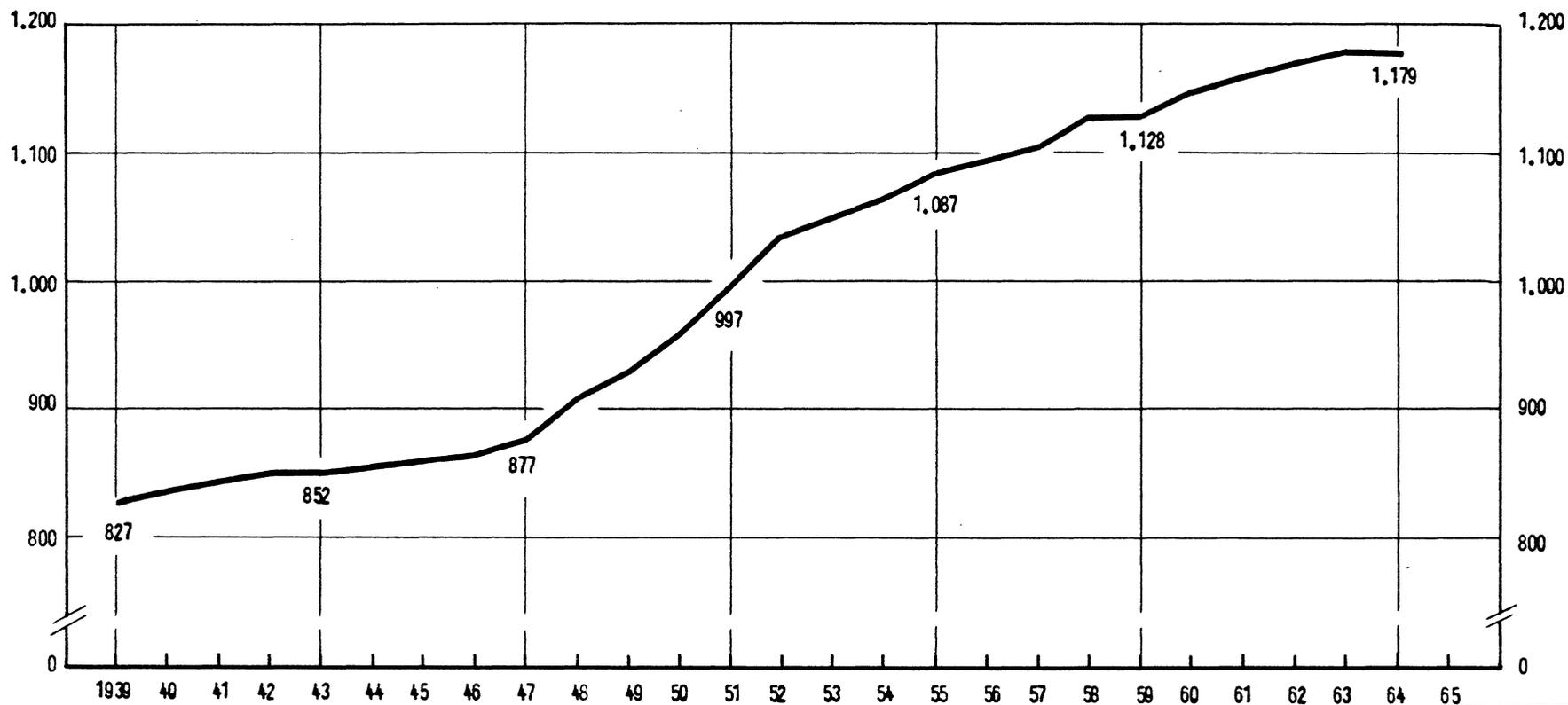
Tableau 52 - LES COOPERATIVES DE VINIFICATION

EN FRANCE

	1950	1964	% d'accrois.
Nombre de coopératives de vinific.	960	1179	23 %
Nombre d'adhérents	196026	280655	43 %
Capacité totale	18517010hl	35902214hl	94 %
Surface des vignobles vinif.en cave	306828 ha	454507 ha	48 %
Capacité de cuverie par ha de vig.	60,3 hl	79,0hl	31 %
HL de vins courants vinifiés	11217947hl	18498486hl	65 %
HL de vins de qualité vinifiés	2930481hl	5044370hl	72 %
Total des HL vinifiés	14148428hl	23542856hl	66 %
% du vignoble vinifiant en cave	22 %	36,3 %	65 %
% des vins courants vinifiés en c.	21,8%	44,1%	102 %
% des vins de qualité " " "	29,6%	27,2%	- 8 %
% de l'ensemble des vins " " "	23,1%	38,9%	68 %
Capacité moyenne des caves:	19300hl	30450hl	58 %
Nombre moyen d'adhérents p/cave	204	238	17 %
Surface moyenne du vignoble des adhérents	1ha56	1ha61	3 %

EVOLUTION DU NOMBRE DES COOPERATIVES VINICOLES POUR L'ENSEMBLE DE LA FRANCE

1939/1964



CEE-DG VI-6809.156

REPARTITION DES CAVES COOPERATIVES PAR TRANCHES DE CAPACITE POUR LES REGIONS SUIVANTES EN 1958

REGIONS	- 10000	10000/ 20000	20000/ 30000	30000/ 40000	40000/ 50000	50000/ 60000	60000/ 70000	70000/ 80000	80000/ 90000	+ 90000
VALLEE DU RHONE	40	44	16	8	4	3	1	-	-	-
VALLEE DE LA LOIRE	4	9	5	3	1	-	-	-	1	-
MIDI	93	197	169	91	58	49	23	19	11	10
SUD-OUEST	14	30	22	21	12	5	3	-	-	2

Graphique 17

A. LA VALLEE DE LA LOIREI. VINIFICATION EN COOPERATIVE1. Place des coopératives de vinification

C'est dans la Vallée de la Loire que les caves coopératives ont la place la moins importante dans la vinification.

En 1950 1,7 % seulement des surfaces et 2,2 % du vin produit étaient traités par des caves de vinification. Malgré une progression spectaculaire qui a permis à ces chiffres de tripler en 15 ans pour atteindre 5,1 % des surfaces et 7 % de la production, l'importance des coopératives de vinification demeure faible dans la région et n'est sensible que dans leurs secteurs d'implantation car, dans ce cas, elles traitent effectivement la presque totalité du vin produit dans leur aire d'action.

2. Evolution du mouvement coopératif

L'évolution entre 1950 et 1964 des Coopératives vinicoles est donnée par le tableau ci-contre qui permet de saisir l'ampleur des différentes caractéristiques du mouvement coopératif.

a) le nombre des coopératives de vinification

Il est passé dans la Vallée de la Loire, de 14 à 22 en 15 ans soit moins d'une création par an dans une région pourant peu équipée. Le développement de la vinification en coopérative n'est donc pas dû à la constitution d'unités nouvelles mais surtout à l'agrandissement de celles existant déjà.

Ce phénomène n'est pas particulier à la Vallée de la Loire, et se retrouve pratiquement dans toute la France où ne se créent actuellement qu'une dizaine de nouvelles caves coopératives par an. Ceci est peut-être dû aux difficultés psychologiques mais aussi aux problèmes financiers posés par la constitution du capital social initial qui ne peut, dans les conditions actuelles, être trouvé que dans quelques zones produisant des vins de qualité ou ne pratiquant la viticulture qu'à titre accessoire et tirant d'autres productions l'essentiel de leurs revenus.

b) Les exploitations vinifiant en coopérative

Pendant que le nombre de coopératives n'augmentait que de 57 %, le nombre des adhérents de ces coopératives augmentait de 85 % pour passer de 3.124 à 5.782. Cette augmentation est due à la fois à un plus grand nombre moyen d'adhérents pour les caves les plus récentes et à l'entrée de nouveaux coopérateurs dans les caves plus anciennes.

Tableau 53 - LES COOPERATIVES DE VINIFICATIONDANS LA VALLEE DE LA LOIRE

	1950	1964	% d'accrois.
Nombre de coopératives de vinification	14	22	57 %
Nombre d'adhérents	3124	5782	85 %
Capacité totale	194 850hl	582100 hl	199 %
Surface des vignobles vinifiant en cave	2767 ha	7250 ha	162 %
Capacité de cuverie par ha de vignoble	70,4 hl	80,2 hl	14 %
HL de vins courants vinifiés	138 866hl	259175 hl	87 %
HL de vins de qualité vinifiés	23 942hl	84594 hl	253 %
TOTAL DES HL VINIFIES	162808 hl	344169 hl	111 %
% du vignoble de la région vinifiant en cave	1,7 %	6,5 %	200 %
% des vins courants de la région vinifiés en cave	2,1 %	6,7 %	219 %
% des vins de qualité de la région vinifiés en cave	2,9 %	8,1 %	180 %
% de l'ensemble des vins de la région vinifiés en cave	2,2 %	7,0 %	218 %
Capacité moyenne des caves	13920 hl	26460 hl	90 %
Nombre moyen d'adhérents p/cave	223	263	18 %
Surface moyenne du vignoble des adhérents	0,88ha	1,25 ha	42 %

- 147 -

Parallèlement à cette augmentation des adhérents, s'est produit un accroissement de leur vignoble dont la moyenne est passée de 88 ares à 1 ha25 en 15 ans. Cet accroissement de 42 % est très supérieur à celui observé précédemment sur l'ensemble de la région. Il provient de l'entrée en coopérative de viticulteurs ayant des vignobles de plus en plus importants et de la tendance des coopérateurs anciens à accroître leur superficie en vigne.

c) L'implantation des coopératives

Depuis 15 ans, l'implantation des nouvelles coopératives a surtout eu lieu dans les régions produisant des vins de qualité. En effet, si les quantités de vins courants vinifiés n'ont augmenté que de 87 %, le volume des vins de qualité produits à plus que triplé (+ 253 %) pendant le même temps. L'effort coopératif sur les vins de qualité est donc plus accentué que sur les vins courants dans la Vallée de la Loire. D'ailleurs 8 % des vins de qualité sont vinifiés en coopérative, contre 6,7 % pour les vins courants.

d) La taille des coopératives

Pour faire face à l'augmentation du nombre d'adhérents et de leurs surfaces, les coopératives de vinification de la Vallée de la Loire ont pratiquement doublé en 15 ans leur capacité moyenne, qui est passée de près de 14.000 hl à 26.500 hl.

Cette augmentation a suivi assez exactement l'accroissement du nombre d'adhérents et de leur superficie, ainsi que l'amélioration du rendement moyen, puisque la capacité disponible par hectare de vigne est passée de 70 hl en 1950 à 80 hl en 1964. Compte-tenu du rendement moyen de la région qui est actuellement voisin de 40 hl/ha les caves coopératives ont donc une capacité leur permettant de loger près de deux récoltes. Cela paraît raisonnable dans la mesure où ces caves ont besoin de cuveries de vinification et doivent en général stocker plus longuement leurs vins de qualité avant de les commercialiser.

La capacité moyenne a également été obligée de suivre les améliorations techniques apportées à la vinification ainsi que l'évolution du coût de la construction et de la main-d'œuvre qui font que la capacité minimum rentable s'accroît régulièrement.

Enfin cette capacité moyenne actuelle de 26.000 hl, recouvre une gamme de capacité allant de 10.000 à 130.000 hl, ce qui, pour cette région, où la densité du vignoble est assez faible, nécessite une aire d'action qui peut aller jusqu'à 60.000 ha environ de SAU pour collecter la vendange de 2.700 ha de vigne.

e) Equipement des coopératives

Le viticulteur adhérent à une cave coopérative, livre sa vendange dans des récipients de taille variable que les caves réceptionnent soit directement, soit sur des lieux de regroupement éloignés, d'où la vendange est ensuite acheminée par camions jusqu'aux caves de vinification.

Celles-ci possèdent des postes de pesée et de réception, des fouloirs, des égrappoirs et des égouttoirs, des cuves de vinification ou très rarement et très récemment des systèmes de vinification continue et des presses de grande capacité qui à l'origine étaient le plus souvent des pressoirs continus mais qui sont progressivement remplacés par des pressoirs horizontaux de 20 à 60 hl.

L'ensemble de cet équipement représente à l'hl un investissement très variable qui dépend de l'importance de la cave, de la date de sa création et des matériaux utilisés en particulier pour la cuverie le plus souvent en béton avec ou sans revêtement spécial. L'organisation interne et le degré plus ou moins important d'automatisation (rare dans les petites unités) interviennent également dans le coût final qui peut aller de 20 à 100 Fr par hl.

3. Coût de la vinification en cave coopérativea) Coût de la vinification d'un hl de vin

Compte-tenu des éléments précédents, il est difficile d'établir un coût exact de la vinification en cave coopérative.

Nous donnerons seulement l'exemple d'une cave bien équipée dont les frais d'investissement sont estimés à 35 fr. l'hl et qui obtient pour une récolte moyenne le coût suivant :

Main-d'oeuvre	3,50	Fr
Approvisionnement et entretien	1,20	Fr
Frais généraux	1,00	Fr
Amortissement	1,50	Fr
Frais financiers	0,80	Fr
	<hr/>	
	8,00	Fr

b) Règlement des frais par le viticulteur

Pour le règlement de ces frais par le producteur, deux systèmes sont concurremment employés.

1) Système de "la part de cave"

Il consiste à régler le producteur sur la base d'un rendement de sa vendange plus faible que le rendement normal qui est de 125 à 130 kg de vendange pour 1 hl de moût. La base choisie est en général de 150 kg de raisin pour 1 hl. Cette base laisse une marge de 15 à 20 % de la récolte pour couvrir les frais de vinification. Ces frais sont donc automatiquement prélevés au fur et à mesure des règlements au producteur et lorsque le décompte exact des frais a été dressé, la balance entre frais théoriques et frais réels s'établit par une ristourne ou au contraire un versement complémentaire.

Ce système, pratique pour la cave mais qui cache le plus souvent le coût réel de la vinification au coopérateur, a tendance à être abandonné au profit du système des frais réels.

2) Système des frais réels

Dans ce cas, la totalité des frais de fonctionnement de l'exercice sont comptabilisés et répartis ensuite au prorata de la vendange livrée durant l'exercice correspondant. Dès que ces frais ont été déterminés, ils sont débités du compte du coopérateur. Ces frais sont cependant presque toujours des frais nets c'est-à-dire déduction faite des recettes tirées des sous-produits de la vinification (marcs, lies, tartres) mais donnent tout de même une idée des frais de vinification.

c) Règlements des apports au viticulteur

Dans tous les cas et légalement la cave coopérative se substitue au producteur pour la vinification et celui-ci reste propriétaire de son vin. Il est donc très rare que le viticulteur soit payé dès qu'il a porté sa vendange à la cave : cela ne se produit en général que pour une fraction de la récolte et lorsque la trésorerie de la coopérative le permet.

La plupart du temps le règlement ne débute que lorsque le vin est terminé et qu'il est possible de le vendre. Le règlement se fait à partir d'un prix moyen forfaitaire et s'échelonne dans le temps soit régulièrement (tous les 1, 2, 3 ou 4 mois) soit au fur et à mesure des ventes réellement effectuées. Le solde est réglé lorsque toute la récolte de l'année a été vendue et cette régularisation n'intervient qu'un an à dix huit mois après les vendanges.

Ceci est le système qui se pratique lorsque le vin est vendu en commun par la coopérative qui est alors à la fois coopérative de vinification et de vente. Parfois comme le producteur reste en droit, propriétaire de sa récolte après la vinification, la coopérative lui laisse la possibilité de la vendre lui-même au moment et au prix qu'il veut. Ce système est cependant presque totalement abandonné car il complique énormément la tâche de la coopérative sans permettre de retirer les avantages procurés par l'offre de lots homogènes et importants.

II. VINIFICATION PAR LES VITICULTEURS

1. Place et évolution de la vinification par les viticulteurs

La place de la vinification par les viticulteurs eux-mêmes se déduit mathématiquement de la part prise par la vinification en coopérative puisque seules existent en France ces deux formes de vinification.

La vinification par les viticulteurs eux-mêmes tend donc peu à peu à diminuer tout en conservant une place importante dans la Vallée de la Loire (93 % de la récolte). Cela provient comme nous l'avons expliqué de la couverture très imparfaite de la région par les caves coopératives et de leurs difficultés d'implantation dans des régions de vignobles familiaux de petites dimensions et très dispersés qui exigeraient une très grande aire d'action pour rassembler le volume suffisant à la constitution d'une unité rentable.

De même dans les régions produisant des vins de qualité lorsqu'existe une coopérative elle regroupe surtout les producteurs moyens les vignobles importants ayant la possibilité de s'équiper de façon convenable pour la vinification.

2. Equiperment des viticulteurs

Le tableau ci-dessous donne une idée de l'effort d'équipement des viticulteurs dans la Vallée de la Loire au cours des 4 dernières années puisqu'il chiffre les dépenses de la région en matériel de vinification d'une valeur supérieure à 300 Fr.

Ces dépenses ont été les suivantes :

- en 1962	2.334.256 Fr
- en 1963	3.563.371 Fr
- en 1964	2.932.395 Fr
- en 1965	2.528.696 Fr

soit en moyenne 2.840.000 Fr par an et environ 20 Fr par hectare de vignoble ce qui paraît faible pour un investissement annuel mais place cependant la Vallée de la Loire au deuxième rang des régions françaises.

Cette dépense a été en régression au cours des trois dernières années malgré une légère augmentation de la valeur unitaire du matériel. Les viticulteurs ne paraissent donc pas incités à s'équiper soit qu'ils ne sentent pas la nécessité de changer leur matériel ancien, soit que le matériel actuel ne présente pas de grosses améliorations techniques par rapport au matériel existant, soit que l'investissement en matériel de vinification soit considéré comme une charge trop lourde à supporter en regard des avantages qu'elle procure.

3. Coût de la vinification chez les viticulteurs

L'importance de cette charge d'investissement est démontrée par l'estimation en valeur à neuf de l'équipement de vinification des trois exploitations types qui avaient été retenues pour l'évaluation du coût de production du raisin.

Le coût de la vinification dans ces exploitations est donné par le tableau suivant. Il fait ressortir, pour le type A en particulier, que les charges de matériel représentent plus de la moitié des charges totales de vinification, puisque cette exploitation est obligée de s'équiper pour 2ha63 de vigne d'un matériel qui pourrait aussi bien vinifier la récolte de 6 à 8 ha. Ce déséquilibre des charges se retrouve également mais à un moindre degré sur le poste bâtiment qui nécessite un minimum d'investissement quelle que soit la surface du vignoble.

Au total, les frais de vinification et de stockage chez les viticulteurs apparaissent deux à trois fois supérieurs à ceux constatés dans les caves coopératives. Cependant la comparaison reste difficile entre les deux, puisqu'il s'agit dans un cas du coût réel, et dans l'autre d'un coût théorique basé sur des valeurs à neuf. Si le coût de vinification était calculé chez les viticulteurs à partir de la valeur réelle et résiduelle du matériel et des bâtiments, il est certain que ces deux postes seraient voisins de zéro étant donné l'âge du matériel et l'ancienneté des chais quand il ne s'agit pas de caves creusées depuis des siècles à travers le roc. Dans les caves coopératives par contre, le calcul des coûts à partir des valeurs à neuf, reviendrait simplement à doubler l'amortissement et n'aurait que peu d'incidence sur le coût total (1 Fr de plus par hl environ).

Finalement la différence entre les coûts de vinification chez les viticulteurs et dans les caves coopératives est plus théorique que réelle et ne joue qu'au moment où le viticulteur est appelé à faire subir de grosses modifications à son chai ou à remplacer son matériel.

Tableau 54 - COUT DE LA VINIFICATION ET DU STOCKAGE
DANS LA VALLEE DE LA LOIRE

Exploitations type	A	B	C
Valeur à neuf du matériel de vinification et de stockage	15 320 Fr	10 000 Fr	24 500 Fr
Nombre d'heures/ha pour la vinification et le stockage	50	44	45
<u>Cout /ha de la vinification et du stockage</u>			
Main-d'oeuvre	140 Fr	127 Fr	135 Fr
Approvisionnements	60 Fr	70 Fr	70 Fr
Autres charges	190 Fr	80 Fr	57 Fr
Bâtiments	95 Fr	302 Fr	121 Fr
Matériel	660 Fr	343 Fr	303 Fr
TOTAL	1145 Fr	922 Fr	686 Fr
Intérêt du capital circulant	28 Fr	23 Fr	17 Fr
Total des charges à l'ha	1173 Fr	945 Fr	703 Fr
Total des charges à l'hl	27,30 Fr	17,20 Fr	15,60 Fr

Dans ce cas, il se trouve placé dans les conditions du coût théorique et a donc intérêt à préférer la vinification en coopérative ce qui explique la progression régulière des adhésions aux coopératives. Seuls quelques producteurs de vins de qualité commercialisant eux-mêmes directement leur récolte peuvent se permettre de s'équiper à neuf et de répercuter jusqu'au consommateur les charges de vinification correspondantes.

B. LE SUD-OUEST

I. VINIFICATION EN COOPERATIVE

1. Place des coopératives de vinification

Dans le Sud-Ouest les coopératives de vinification occupent une place un peu plus importante que dans la Vallée de la Loire (18 % des surfaces et 17 % du volume des vins en 1964).

Cette situation moyenne traduit cependant assez mal la diversité de cette région dans laquelle les coopératives de vinification sont bien implantées dans certains vignobles (25 à 30 % des surfaces) et au contraire totalement absentes des régions productrices de Cognac dans lesquelles les coopératives n'interviennent qu'au niveau de la distillation.

2. Evolution du mouvement coopératif

La vinification en coopérative est déjà ancienne dans le Sud-Ouest et son développement a surtout été important entre 1930 et 1940. La période 1950-1964 n'a vu constituer dans la région qu'une coopérative par an en moyenne mais le mouvement coopératif a pris de l'extension dans les régions où il était déjà implanté.

a) Les coopératives de vinification

Le tableau ci-après fournit les principaux éléments de la croissance de la vinification en coopérative dans le Sud-Ouest entre 1950 et 1964.

En 15 ans, si le nombre des coopératives n'est passé que de 105 à 120, leur capacité moyenne s'est élevée de 20.000 à 35.000 hl suivant en cela le nombre d'adhérents qui s'accroissait également de 75 % environ pour passer de 154 à 273. Cette augmentation des adhérents est la plus forte de toutes les régions françaises et dénote l'extension des coopératives existantes. Cette extension a été telle que la capacité de stockage a tout juste suivi le mouvement et que la cuverie actuelle ne permet guère de loger plus d'hectolitres à l'hectare qu'en 1950 (60 hl contre 55,5). Bien que le rendement moyen de la région ne se situe qu'autour de 35 hl/ha et soit le plus faible de toutes les régions, la capacité moyenne de logement des caves coopératives du Sud-Ouest est nettement plus faible que celle de la moyenne française (79 hl/ha). Cette capacité ne permet pas un stockage de longue durée mais une étude plus approfondie permet de voir qu'elle est justement le fait de régions produisant surtout des vins courants destinés à la consommation locale ou à la distillation (Armagnac). Par contre,

les régions produisant à la fois des vins courants et des vins de qualité ont une capacité de logement moyenne qui est sensiblement égale à la moyenne nationale.

Finalement, cette capacité moyenne n'apparaît pas comme anormale compte-tenu de la dernière des caractéristiques de ces caves de vinification du Sud-Ouest et qui touche à leur développement très différent dans les deux secteurs des vins courants et des vins de qualité.

En effet, l'importance de la récolte de la région vinifiée en coopérative a quadruplé en 15 ans pour les vins courants alors qu'elle diminuait de moitié ou presque pour les vins de qualité. Cette différence provient essentiellement de l'absence d'implantation de la coopérative dans la région de Cognac et au contraire de son implantation déjà ancienne et importante dans le Bordelais alors que l'expansion du mouvement coopératif a surtout touché au cours des 15 dernières années des vignobles produisant presque exclusivement des vins courants.

b) Les exploitations vinifiant en coopérative

A l'examen des caractéristiques des caves coopératives du Sud-Ouest nous avons pu déceler que les exploitations adhérentes avaient été, au départ, situées dans des régions viticoles produisant surtout des vins de qualité tandis que les dernières venues à la coopérative étaient plutôt des exploitations produisant des vins courants dans des régions de polyculture.

Ces éléments sont confirmés par la surface moyenne du vignoble de chaque adhérent. Alors que dans les autres régions de France cette surface a augmenté suivant en cela le mouvement général observé entre 1950 et 1964, elle est passée de 2ha34 à 2ha12 dans le Sud-Ouest (10 % de moins). Les nouveaux adhérents des régions de polyculture dont les vignobles sont de faible étendue ont largement contribué à cette diminution. Les premiers coopérateurs qui étaient au contraire détenteurs de vignobles assez importants font que, malgré tout, les adhérents des caves coopératives dans le Sud-Ouest ont encore en 1964 et en moyenne, un vignoble plus important que celui des coopérateurs des autres régions, y compris le Midi.

Les coopérateurs se rencontrent surtout dans les tranches de superficie inférieures à 9 ha de vigne comme le montre le tableau suivant. Bon nombre des viticulteurs de moins de 1 ha vinifient cependant eux-mêmes pour leur propre consommation et les exploitants de plus de 9 ha ont au contraire la possibilité d'amortir un équipement individuel de vinification convenable.

Tableau 55 - LES COOPERATIVES DE VINIFICATIONDANS LE SUD-OUEST

	1950	1964	% D'accroiss.
Nombre de coopératives de vinific.	105	120	14 %
Nombre d'adhérents	16169	32827	103 %
Capacité totale des coopératives	2111034	4178929	98 %
Surface des vignobles vinifiant en caves coopératives	37995	69863	84 %
Capacité de cuverie par ha de vig.	55,5	60,0	8 %
Hl de vins courants vinifiés	560660	1707515	158 %
Hl de vin de qualité vinifiés	1085647	1179196	8 %
Total des hl vinifiés	1746307	2886711	65 %
% du vignoble de la région vinifiant en cave	8,2%	18,2%	122 %
% des vins courants de la région vinifiés en cave	4,9%	19,6%	300 %
% des vins de qualité de la région vinifiés en cave	27,9%	14,2%	-49 %
% de l'ensemble des vins de la région vinifiés en cave	10,1%	17,0%	68 %
Capacité moyenne des caves	20100hl	348000hl	73 %
Nombre moyen d'adhérents p/cave	154	273	77 %
Surface moyenne du vignoble des adhérents	2 ha 34	2ha12	-10 %

c) Equipement des coopératives

L'équipement des coopératives dans le Sud-Ouest ne diffère sensiblement pas de celui des caves de la Vallée de la Loire. Comme la plupart des coopératives de vinification du Sud-Ouest sont de création ancienne, cet équipement n'est pas toujours très moderne : foudre-pompe, cuverie en béton, presses continues ou hydrauliques pas de cuves spéciales de fermentation. Le renouvellement s'effectue bien en matériel plus perfectionné, mais peut être gêné par la disposition des lieux qui se prêtent moins facilement à une modernisation que des locaux neufs.

La réception de la vendange est également classique avec postes intermédiaires de rassemblement des douils (récipients contenant 5 à 600 kg de vendanges) transport éventuel par camion et circuit de réception par palan dirigeant la vendange vers les différents postes de vinification.

Le coût de ces installations dépend de leur ancienneté et de leur degré de perfectionnement ainsi que de la taille de la coopérative qui varie dans la région de 5.000 à 120.000 hl. (p. 142)

3. Coût de la vinification en cave coopérativea.) Coût de la vinification d'un hl de vin

Le coût de vinification est lui-même lié au coût des installations et varie entre 7 et 12 Fr par hectolitre dans le Sud-Ouest. Cette variation cache d'ailleurs des différences plus importantes selon les postes comme le montre le coût de vinification obtenu par 3 caves coopératives vinifiant dans des conditions différentes :

Tableau 56

Cave	A	B	C
Nombre d'hectares	1.000 ha	920 ha	350 ha
Récolte moyenne	50.000 hl	40.000 hl	15.000 hl
Capital valeur à neuf	972.000 Fr	716.000 Fr	605.000 Fr
Frais de main-d'oeuvre	1,70 Fr/hl	2,20 Fr/hl	4,40 Fr/hl
Approvisionnement et entretien	5,80 Fr/hl	3,50 Fr/hl	1,10 Fr/hl
Frais généraux	1,50 Fr/hl	1,40 Fr/hl	0,90 Fr/hl
Amortissement	1,20 Fr/hl	0,70 Fr/hl	1,20 Fr/hl
Frais financiers	0,40 Fr/hl	0,20 Fr/hl	0,70 Fr/hl
Total	10,60Fr/hl	8,00 Fr/hl	8,30 Fr/hl
Total/ha	630 Fr/ha	347,20Fr/ha	355,2Fr/ha

Tableau 57 - REPARTITION DES COOPERATEURS EN FONCTION
DE LA SUPERFICIE DU
VIGNOBLE

Tableau dressé sur un secteur viticole du Sud-Ouest dans lequel 14 caves coopératives vinifient 30 % de la récolte

SURFACE DU VIGNOBLE	Nbro de cooperat.	% du nbre de vitic. de la région
- 1 ha	394	36,7 %
1 à 3 ha	622	40,3 %
3 à 6 ha	673	41,5 %
6 à 9 ha	248	32,9 %
9 à 12 ha	81	22,8 %
12 à 15 ha	37	22,5 %
15 à 20 ha	27	26,7 %
20 à 25 ha	10	14,9 %
25 à 30ha	4	16,0 %
+ 30 ha	4	9,5 %
T O T A L	2100	36,5 %

Ces coûts de vinification sont ceux qui sont effectivement déduits des apports des coopérateurs. Ils ne tiennent pas compte de l'intérêt du capital investi dans la coopérative qui varie entre 10 et 20 Fr par hl soit 0,5 et 1 fr d'intérêt par hl.

Il est normal que les frais de main-d'oeuvre croissent lorsque la taille de la coopérative diminue. Par contre, le poste approvisionnement et entretien est beaucoup plus important dans la coopérative la plus grosse. Cette charge ne peut se justifier que par des soins plus importants dans la vinification et par un entretien plus poussé du matériel.

Le poste amortissement est relativement homogène d'une cave à l'autre ramené à l'hectolitre mais il cache en fait un taux d'amortissement variant de 3 à 6 % par rapport à la valeur à neuf. Il est vrai que ce taux moyen dépend de la proportion de matériel d'une part et de moyens de logement d'autre part.

b) Règlement des frais par le viticulteur

Ces frais réels ainsi décomptés sont réglés par les viticulteurs suivant les deux systèmes déjà indiqués dans le cas de la Vallée de la Loire, c'est-à-dire frais réels ou part de cave. La tendance est cependant orientée vers le paiement aux frais réels mais ces frais restent toujours difficiles à extraire du compte d'exploitation de la coopérative lorsqu'ils recouvrent les diverses opérations annexes auxquelles se livrent les caves (stockage et distillation des marcs, concentration des moûts, fourniture aux coopérateurs etc..)

c) Règlement des apports aux viticulteurs

Ce règlement est analogue à celui qui se pratique dans la Vallée de la Loire, le statut de la coopérative vinicole étant le même dans toute la France. Il s'échelonne dans le temps au fur et à mesure des ventes ou bien régulièrement tous les deux ou trois mois en général. Le solde est réglé au bout d'un temps variable qui peut aller jusqu'à 24 mois. Ce système d'acompte et de vente en concurrence par la coopérative est généralisé dans le Sud-Ouest et la vente individuelle par le viticulteur au fur et à mesure de ses besoins a pratiquement disparu.

II. VINIFICATION PAR LES VITICULTEURS

1. Place et évolution de la vinification chez les viticulteurs

Les observations concernant la vinification chez les viticulteurs dans la Vallée de la Loire, restent valables dans leurs grandes lignes pour les viticulteurs du Sud-Ouest.

Il nous suffit simplement de constater que les viticulteurs du Sud-Ouest vinifiant eux-mêmes représentent 82 % du vignoble de la région mais que ce pourcentage varie de 20 à 100 % suivant les secteurs et la densité d'implantation des caves. Même dans les régions où aucun viticulteur ne se trouve à plus de 3 kms d'une coopérative de vinification, quelques exploitants correctement équipés continuent à vinifier chez eux, soit pour les raisons de faible différence de charges exposées précédemment, soit pour conserver la qualité propre de leur vin lorsqu'ils sont situés dans des zones à appellation contrôlée.

Ceci explique la très forte diminution des quantités de vins courants vinifiés par les viticulteurs qui est passée de 95 à 80 % en 15 ans car la production des vins courants en coopérative permet au viticulteur polyculteur de se libérer des soucis de la vinification, de la conservation et de la vente de ses vins.

Il arrive aussi, dans les secteurs du Sud-Ouest produisant des vins de qualité, que les viticulteurs n'apportent à la coopérative que leurs raisins produisant des vins courants et vinifient chez eux leur production de qualité. Le même phénomène se produit lorsque certaines caves ne sont équipées que pour vinifier soit en blanc soit en rouge ce qui oblige le coopérateur de cette région où les vignes blanches et rouges coexistent souvent sur les mêmes exploitations, à vinifier une partie de sa récolte chez lui.

Compte-tenu de ces remarques, il est donc possible de parler dans le Sud-Ouest, de vins vinifiés chez les viticulteurs ou en coopérative, mais absolument pas du nombre de viticulteurs vinifiant chez eux puisqu'il faudrait tenir compte de ces exploitants considérés comme vinifiant en coopérative mais qui vinifient eux-mêmes une partie de leur récolte.

2. Equipement des viticulteurs

Au cours des quatre dernières années les achats de matériel de vinification d'une valeur supérieure à 300 Fr se sont élevés aux sommes suivantes dans le Sud-Ouest :

1962	6.180.550 Fr
1963	9.465.039 Fr
1964	11.635.442 Fr
1965	11.216.068 Fr

ce qui représente une dépense moyenne annuelle de 9.600.000 fr environ et de 25 Fr par hectare et par an.

Le Sud-Ouest est la région qui a fait le plus gros effort d'équipement au cours des dernières années. Sa dépense moyenne à l'hectare est quatre fois plus forte que celle de la région ayant le moins investi en matériel de vinification (le Midi). Il faut aussi noter que cet investissement a presque doublé en 4 ans en marquant un palier entre 1964 et 1965.

En entrant dans le détail des différents secteurs de la région, il est possible de s'apercevoir que cette moyenne élevée est essentiellement le fait de la région des Charentes qui atteint un investissement moyen en matériel de vinification supérieur à 80 Fr par ha et par an. Cet effort peut être considéré comme exceptionnel et sans influence sur le coût de vinification des vins de consommation courante dans la mesure où il correspond aux besoins créés par la plantation récente de 10.000 ha de vigne destinés à produire des eaux de vie de Cognac.

3. Coût de la vinification par les viticulteurs

Le coût de la vinification et du stockage par les viticulteurs est donné dans le tableau suivant pour 4 des 5 exploitations types qui avaient été retenues lors du calcul des charges de production du raisin. Le type n° 1 a été considéré comme vinifiant en cave coopérative par suite de sa superficie en vigne (1 ha25) qui ne justifiait pas une installation de vinification individuelle.

Dans le Sud-Ouest comme dans la Vallée de la Loire, la valeur à neuf du matériel de vinification varie très peu, que l'exploitation ait 5ha50 ou 12 ha de vigne. La charge d'amortissement et l'intérêt du capital investi ramenés à l'hectare, constituent une charge d'autant plus lourde que le vignoble est plus petit. Si on y ajoute le coût des bâtiments qui diminue lui aussi au fur et à mesure que le vignoble s'accroît, l'exploitation n° II arrive à avoir 80 % de ses frais de vinification représentés par ces deux postes.

En fonction des soins apportés à la vinification et à la conservation du vin, le temps passé ramené à l'hectare varie dans d'assez fortes proportions suivant les types d'exploitations choisis. Ce temps dépend aussi du vin produit (rouge ou blanc) et de la plus ou moins grande proportion de vins de qualité dans la récolte (cas de l'exploitation n° V).

Ramenés à l'hectolitre, les frais de vinification chez les viticulteurs sont dans le Sud-Ouest comme dans la Vallée de la Loire supérieurs à ceux observés dans les caves coopératives. Il est cependant nécessaire de rappeler que l'un de ces coûts est réel ou proche de la réalité, alors que l'autre est d'autant plus théorique que le matériel de vinification et les bâtiments de stockage sont anciens.

C'est sans doute la raison de la progression de la vinification en cave coopérative dans le Sud-Ouest en particulier pour les vins courants dont les producteurs exclusifs étaient, en général, peu et mal équipés.

Tableau 58 - COUT DE LA VINIFICATION ET DU STOCKAGE
DANS LES EXPLOITATIONS VITICOLES
DU SUD-OUEST

EXPLOITATIONS TYPES	<u>II</u>	<u>III</u>	<u>IV</u>	<u>V</u>
Valeur à neuf du matériel de vinification	23 920 Fr	18 400 Fr	18 700 Fr	23 000 Fr
Nombre d'heures par ha pour la vinification et le stockage	40	32	16	72
<u>Charges de vinification et de stockage par ha</u>				
Main-d'oeuvre	128 Fr	80 Fr	48 Fr	209 Fr
Approvisionnements	20 Fr	22 Fr	15 Fr	40 Fr
Autres charges	35 Fr	40 Fr	42 Fr	65 Fr
Bâtiment	428 Fr	325 Fr	225 Fr	180 Fr
Matériel	589 Fr	428 Fr	225 Fr	250 Fr
TOTAL	1200 Fr	895 Fr	555 Fr	744 Fr
Intérêt du capital circulant	30	22	14	18
Charges de vinification par HA	1230 Fr	917 Fr	569 Fr	762 Fr
Charges par HL	17,10Fr	12,70Fr	8,10Fr	13,80Fr

G. LE MIDII. VINIFICATION EN COOPERATIVE1. Place des coopératives de vinification

C'est de loin la région du Midi qui possède pour la vinification, le mouvement coopératif le plus développé. En 1964, 58 % du vin de la région était vinifié en cave coopérative et cette proportion atteignait déjà 40 % en 1950. Les premières coopératives de vinification se sont implantées dans le Midi dès avant 1910 alors que dans le reste de la France, les caves coopératives ne se sont guère développées avant 1930. L'avance du Midi est donc importante en ce domaine et encore actuellement, les 2/3 des coopératives françaises de vinification sont implantés dans le Midi. Avec 762 caves en 1964, l'implantation est telle que pratiquement tout le vignoble méridional dispose d'une coopérative de vinification située à moins de 10 kms.

2. Evolution du mouvement coopératif

Le tableau ci-après (p. 163) fournit comme pour les régions précédentes, les caractéristiques principales du mouvement coopératif en 1950 et 1964 avec leur évolution entre ces deux dates.

a) Les coopératives de vinification

Entre 1950 et 1964, leur nombre est passé de 696 à 762 ce qui ne représente que 9 % d'augmentation mais cependant 66 nouvelles coopératives en 15 ans, soit plus de 4 par an. Les coopératives de vinification continuent donc de s'implanter dans le Midi, où pourant ce mouvement est déjà très ancien et bien vivant.

Pendant le même temps, la capacité globale de ces caves méridionales a, en effet, doublé ou presque tandis que la capacité unitaire moyenne augmentait de 80 % passant de 20.000 à 36.500 hl. Les caves du Midi sont en moyenne un peu plus grandes que celles des autres régions. Cela ne provient pas de l'absence de caves de petite capacité (93 caves de moins de 10.000 hl en 1958) mais plutôt de l'existence de caves importantes (40 caves de plus de 70.000 hl en 1958).

Parallèlement à cette augmentation de la capacité totale des coopératives de vinification, la cuverie moyenne par hectare de vignoble est passée de 57 à 83 hl, 6 en 15 ans (47 % d'augmentation). L'ampleur de ce phénomène est particulier au Midi, car elle n'a pas dépassé 20 % dans les autres régions. Ceci s'explique par le fait qu'en 1950 le cuverie disponible était à peine suffisante pour permettre le logement

d'une récolte : rendement moyen de 49 hl/ha avec un logement total y compris la cuverie de fermentation de 57 hl/ha ce qui nécessitait l'écoulement complet du stock avant les vendanges mais à cette époque cela ne posait pas de problèmes particuliers pour des vins se buvant dans l'année. En 1964, par contre, le blocage partiel des récoltes de vins courants a obligé les coopératives à disposer d'une marge de sécurité au-delà du rendement moyen et la capacité de 84 hl/ha enregistrée, bien qu'un peu plus élevée que celle des autres régions, n'apparaît absolument pas exagérée en face d'un rendement moyen qui depuis 1960 oscille autour de 60 hl/ha.

Le nombre moyen d'adhérents par cave n'a subi en 15 ans que peu de variations passant de 224 à 257 ce qui constitue la plus faible augmentation de toutes les régions (15 % seulement). Du fait de l'implantation le plus souvent ancienne des coopératives, la plupart des adhérents potentiels y sont maintenant entrés et cette moyenne de 250 à 300 adhérents paraît être un plafond vers lequel tendent les coopératives de vinification de toutes les régions.

b) Les exploitations vinifiant en coopérative

Les exploitations viticoles du Midi vinifiant en coopératives ont vu la superficie moyenne de leur vignoble passer en 15 ans de 1ha58 à 1ha69 ce qui démontre une relative stabilité dans les structures.

La particularité de ces exploitations est justement d'avoir une surface de vigne inférieure à la surface moyenne observée d'après l'ensemble des déclarations de récolte du Midi (2ha14) alors que dans les 3 autres régions les exploitations vinifiant en coopérative ont un vignoble de surface moyenne très supérieure à la moyenne des déclarations de récolte. Cette remarque confirme que les adhérents des caves coopératives sont pour la plupart des viticulteurs ayant un vignoble inférieur à une dizaine d'hectares comme nous l'avons observé dans le Sud-Ouest. Les exploitations de plus de 10 hectares ont la possibilité de s'équiper correctement et d'amortir cet équipement; elles sont donc moins incitées à vinifier en coopérative. Comme ce type d'exploitation est plus fréquent dans le Midi qu'ailleurs, il est logique que la surface moyenne du vignoble des exploitations vinifiant en cave coopérative soit plus faible que la moyenne générale.

Tableau 59 - LES COOPERATIVES DE VINIFICATION

DANS LE MIDI

	1950	1964	Pourcentage d'accrois.
Nombre de coopératives de vinification	696	762	9 %
-Nombre d'adhérents	155673	195994	26 %
Capacité totale	14094149	27791194	97 %
Surface des vignobles vinifiant en cave	247342ha	332277ha	34 %
Capacité de cuverie par ha de vignoble	57,0hl	83,6hl	47 %
Hl de vins courants vinifiés	9912054	1535720	55 %
Hl de vins de qualité vinifiés	1506528	2750572	82 %
Total des hl vinifiés	11418582	18103292	58 %
% du vignoble de la région vinifiant en cave	41,7%	58,5%	40 %
% des vins courants de la région vinifiés en cave	37,3%	60,3%	62 %
% des vins de qualité de la région vinifiés en cave	52,9%	46,2%	-13 %
% de l'ensemble des vins de la région vinifiés en cave	39,1%	57,6%	47 %
Capacité moyenne des caves	20250hl	36500hl	80 %
Nombre moyen d'adhérents par cave	224	257	15 %
Surface moyenne du vignoble des adhérents	1ha58	1ha69	7 %

L'examen des récoltes livrées par ces adhérents montre que ceux-ci ont tendance à apporter de plus en plus de vins courants aux coopératives, tandis que la part des vins de qualité vinifiés dans ces mêmes coopératives a diminué de 13 % en 15 ans. Les caves de vinification sont en effet antérieures au développement de la production des vins de qualité qui est assez récente. Leur équipement est surtout orienté vers la vinification des vins courants ce qui explique que leurs adhérents puissent être moins tentés de produire des vins de qualité que les viticulteurs vinifiant eux-mêmes qui sont au contraire incités à individualiser leur production pour mieux la vendre.

c) Équipement des coopératives

Nous venons de voir que cet équipement était à l'origine destiné à la vinification des vins courants. Il ne diffère donc pas sensiblement de celui des autres régions, bien qu'il soit surtout orienté vers la vinification en rouge. La réception de la vendange est simplifiée dans la mesure où l'aire de collecte est bien groupée autour de la cave, ce qui évite les postes de rassemblement et permet au viticulteur d'apporter directement sa vendange à la cave dans des bennes spéciales qui sont vidées dans des conquets de réception sans manipulation intermédiaire. La pesée est ou non automatique et un foulopompe dirige la vendange dans les cuves de fermentation. Celles-ci peuvent-être munies de dispositifs de remontage automatique ou équipées pour le refroidissement. Les systèmes de vinification continue ont fait leur apparition dans les caves récentes ou ayant modernisé leur équipement. Les matériels de traitement plus perfectionnés (filtration centrifugation, traitement par le froid) ne se rencontrent que dans les caves dont la capacité permet leur amortissement.

3. Coût de la vinification en cave coopérative

a) Coût de la vinification d'un hl de vin

Ce coût est encore plus variable que dans les autres régions, car dans le Midi la capacité des caves et leur âge sont encore plus variés qu'ailleurs.

Des études méthodiques de ces coûts ont été tentées dans cette région où la densité des caves aurait du permettre de dégager les principes de leur gestion mais elles se sont heurtées à un manque général d'harmonisation dans la présentation des comptes qui ne suivent pas toujours très strictement les données du plan comptable.

Pour l'exercice 1958 les résultats suivants avaient cependant pu être obtenus :

- Coût le plus faible : 2,05 Fr par Hl pour une coopérative de 70.000 hl construite entre 1935 et 1945
- Coût le plus fort : 9,04 Fr par Hl pour une coopérative de 10.000 hl construite depuis 1945.
- Coût moyen des caves de 10 à 20.000 Hl : 4 Fr p/Hl dont 1,54 pour la main-d'oeuvre
- Coût moyen des caves de 20 à 30.000 hl : 3,70 Fr/Hl dont 1,38 Fr. pour la main-d'oeuvre
- Coût moyen de 21 caves : 3,84 Fr par Hl dont 1,38 Fr pour la main-d'oeuvre et 0,87 Fr pour l'équipement

Depuis 1958, ces coûts ont augmenté et les coûts moyens constatés par les Centres de comptabilité et de gestion du Midi pour la campagne 1964, oscillent entre 6 Fr et 6,50 Fr par Hl.

Par suite de l'âge moyen plus élevé des caves et d'un poste approvisionnement et entretien moins chargé les caves du Midi ont un coût de vinification un peu plus faible que celui des autres régions.

Par contre, ramené à l'hectare de vigne, ce coût est comparable à celui enregistré dans le Sud-Ouest ou la Vallée de la Loire à cause du rendement moyen plus élevé. Il atteint les valeurs suivantes :

- 487,50 Fr/ha pour le type d'exploitation I (v. page 127)
- 300,00 Fr/ha " " " II
- 475,00 Fr/ha " " " III
- 455,00 Fr/ha " " " IV

b) Règlement des frais par le viticulteur

Le règlement de ces frais ne présente pas de particularité par rapport à ceux rencontrés dans les autres régions, c'est-à-dire frais réels ou part de cave. Dans le Midi, les deux systèmes sont concurremment employés suivant les caves.

c) Règlement des apports aux viticulteurs

Ce règlement se fait par acomptes échelonnés dans le temps avec virement du solde en fin de campagne. Dans le Midi qui, par sa production, est la région la plus sensible à la réglementation du marché, ces acomptes correspondent en général à chaque déblocage de tranches commercialisables et le solde ne peut intervenir que lorsque la totalité de la récolte a été débloquée.

Un certain nombre de caves du Midi sont cependant restées exclusivement des coopératives de vinification et chaque viticulteur est alors libre de vendre sa récolte au fur et à mesure de son déblocage la cave n'étant plus alors un bureau commun de vente comme cela se produit dans la plupart des coopératives des autres régions.

II. VINIFICATION PAR LES VITICULTEURS

1. Place et évolution de la vinification par les viticulteurs

La vinification par les viticulteurs a une place assez réduite dans le Midi puisqu'elle n'intéresse en moyenne que 43 % de la récolte totale et 40 % seulement de la récolte de vins courants.

Elle est le fait soit de petits viticulteurs dont les exploitations situées en bordure de la région ne sont pas spécialisées dans la viticulture et qui ne disposent pas de coopératives de vinification à proximité, soit le fait de gros domaines viticoles très spécialisés qui ont souvent un équipement de vinification correspondant à celui d'une petite coopérative.

En dehors de ces deux catégories qui ne rentreront que difficilement dans des coopératives, restent des viticulteurs qui vinifient eux-mêmes, leur récolte par convenance personnelle ou pour conserver la qualité individuelle de leur vin. Ils tendent à se raréfier car l'accroissement de l'effectif moyen des caves est actuellement très faible ce qui prouverait qu'un équilibre entre coopératives et viticulteurs vinifiant eux-mêmes est pratiquement atteint dans le Midi et ne pourra être modifié que par l'introduction de données nouvelles.

2. Equipement des viticulteurs

La preuve de cette stabilité est fournie par les achats récents de matériel de vinification d'une valeur supérieure à 300 Fr dans le Midi. Ces achats se sont élevés à :

2.723.883 Fr. en 1962

4.046.402 Fr. en 1963

3.332.448 Fr. en 1964

2.930.502 Fr. en 1965.

Ce qui représente une dépense moyenne annuelle de 3.258.000 Fr ou de 5,70 Fr seulement par hectare de vigne. Cette dépense est insignifiante en comparaison de celle enregistrée dans les autres régions et elle tend à diminuer depuis trois ans, alors que le matériel a plutôt augmenté.

L'équipement ancien est donc considéré dans la région comme suffisant, même dans les grandes exploitations, mais il faut constater que le matériel de vinification pour le vin rouge n'a pas subi de grosses modifications ou améliorations depuis de nombreuses années.

L'effort est certainement supérieur pour la constitution de cuveries de stockage qui n'entrent pas dans le décompte précédent. Nous avons déjà noté la progression de la cuverie enregistrée dans les caves coopératives et donné ses raisons qui ont joué dans le même sens pour les viticulteurs (contraintes de blocage de plus en plus lourdes entraînées par la réglementation du marché).

3. Coût de la vinification chez les viticulteurs

Etant donné le développement important de la vinification en coopérative dans les exploitations qui ont été choisies comme représentatives de la viticulture méridionale nous n'avons pas jugé utile de présenter des coûts de vinification chez les viticulteurs du Midi, car ils ne peuvent qu'être comparables à ceux présentés pour les autres régions, ou, dans le cas d'une grosse exploitation, à ceux d'une petite coopérative de vinification.

Les raisons des différences entre ces deux coûts existent dans la région méridionale comme ailleurs et les dépenses en matériel de vinification prouvent bien que se pose aussi dans le Midi, le problème de la rentabilité d'un équipement moderne de vinification qui ne sert qu'une quinzaine de jours par an et reste pratiquement sans incidence sur les conditions de la commercialisation.

D. LA VALLEE DU RHONEI. VINIFICATION EN COOPERATIVE1. Place des coopératives de vinification

Le mouvement coopératif a certainement subi sa phase active dans la Vallée du Rhone entre 1950 et 1964, puisque son importance sur le vignoble de la région est passée de 13 à 35 %.

Actuellement, l'implantation touche surtout les régions proches du Midi et produisant des vins courants ainsi que les régions de vin de qualité, c'est-à-dire toutes celles où la place de la vigne dans la SAU est importante.

2. Evolution du mouvement coopératif

Comme pour les autres régions, le tableau qui suit dresse le bilan des coopératives de vinification en 1950 et en 1964 et donne l'évolution enregistrée entre ces deux dates.

a) Les coopératives de vinification

Entre 1950 et 1964, ces coopératives sont passées de 94 à 132 ce qui représente 40 % d'augmentation et 38 nouvelles caves en 15 ans.

La capacité totale de ces caves a presque triplé, passant de 1 million à 2.800.000 hl, car la capacité unitaire a pratiquement doublé. Malgré cette progression spectaculaire, la capacité moyenne actuelle des caves de la Vallée du Rhône (21.600 hl) reste inférieure à celle des caves des autres régions. Cela provient de l'existence de nombreuses petites caves de moins de 20.000 hl (voir page 144) et de l'absence de grosses caves de plus de 80.000 hl.

Malgré cette capacité unitaire moyenne faible, la cuverie disponible par ha de vignoble est passée de 63 à 75 hl et paraît convenir dans une région dont le rendement moyen est voisin de 40 hl par hectare.

Le nombre d'adhérents a subi une augmentation modérée passant de 195 à 264 et se situe ainsi dans la moyenne générale trouvée pour toutes les caves (entre 250 et 300). Du fait de l'implantation récente de la plupart des caves, il a tendance à s'accroître mais cette tendance est freinée par la dispersion des viticulteurs lorsque l'aire d'action s'agrandit.

Tableau 60 - LES COOPERATIVES DE VINIFICATION

DANS LA VALLEE DU RHONE

	1950	1964	% d'accrois
Nombre de coopératives de vinific.	94	132	40 %
Nombre d'adhérents	18335	34916	90 %
Capacité totale	1059427hl	2854320hl	169 %
Surface des vignobles vinifiant en cave	1674ha	37950ha	127 %
Capacité de cuverie par HA de vign.	63hl2	75hl2	19 %
HL de vins courants vinifiés	506367hl	1173026hl	132 %
HL de vins de qualité vinifiés	265128hl	593980hl	124 %
Total des hl de vins vinifiés	771 495hl	1767006hl	129 %
% du vignoble de la région vinifiant en cave	13,5 %	34,7 %	157 %
% des vins courants de la région vinifiés en cave	13,4 %	36,1 %	169 %
% des vins de qualité de la région vinifiés en cave	20,0 %	35,3 %	77 %
% de l'ensemble des vins de la région vinifiés en cave	15,1 %	35,8 %	137 %
Capacité moyenne des caves	11270hl	21620hl	92 %
Nombre moyen d'adhérents par cave	195	264	35 %
Surface moyenne du vignoble des adhérents	0ha91	1ha 08	19 %

b) Les exploitations vinifiant en coopérative

Des exploitations vinifiant en coopérative, ce sont celles de la Vallée du Rhône qui ont la plus petite surface moyenne de vignobles (1ha08 seulement). Cette surface est double de celle obtenue pour les déclarations de récolte et s'explique par la structure des exploitations viticoles de la région : les coopérateurs ne sont pas les tout petits viticulteurs qui consomment leur vin et ne le vendent pas, mais ceux dont le vignoble a une importance moyenne.

Parmi ces viticulteurs, le mouvement coopératif touche aussi bien les producteurs de vins courants que ceux de vins de qualité (35 à 36 %) mais la progression a été moins forte pour ces derniers ce qui prouve que les adhérents les plus récents sont surtout des producteurs de vins courants.

Ceci confirme la tendance déjà observée dans les autres régions d'un accroissement plus vif de la vinification en coopérative pour les vins courants.

c) Equipement des coopératives

Il n'offre aucune particularité par rapport à celui des autres régions. Etant donné la faible capacité moyenne des caves, l'automatisation n'est pas très poussée, bien que la vinification soit assez soignée dans la mesure où les coopératives traitent souvent simultanément des vins courants et des vins de qualité.

L'équipement est également simplifié par le fait que la vinification en blanc est très limitée et diminue donc le nombre de presses nécessaires.

3. Coût de la vinification en cave coopérative

a) Coût de la vinification d'un hl de vin

Pour déterminer ce coût, nous nous intéresserons surtout aux caves proches de la région du Midi, qui sont les seules vraiment spécialisées dans la vinification des vins courants. Les moyens observés par les Centres de comptabilité et de gestion dans les caves de cette zone, oscillent entre 5,70 Fr et 10,40 Fr par hl. Le coût de la vinification d'un hl de vin dans les caves coopératives de la Vallée du Rhône est donc comparable à celui constaté dans la Vallée de la Loire et le Sud-Ouest.

Ramené à l'hectare de vigne avec un rendement moyen de 60 hl, le coût de la vinification s'établit entre 324 et 624 Fr selon les caves.

b) Règlement des frais par le viticulteur

Ces frais sont décomptés selon le système des frais ou celui de la proportion théorique de la récolte. Aucune particularité n'est à signaler pour cette région.

c) Règlement des apports aux viticulteurs

L'échelonnement du règlement s'apparente à celui pratiqué dans le Midi, car il est également conditionné par le déblocage du vin et le système de la vente individuelle par le coopérateur est très peu développé.

E. INFLUENCE DE LA REGLEMENTATION DU MARCHE SUR LE COUT
DE LA VINIFICATION ET DU STOCKAGE

Après cette étude des coûts de vinification et de stockage dans les caves coopératives et chez les viticulteurs des différentes régions, nous ne pouvons passer sous silence les interventions de l'Etat qui viennent ensuite alléger ou alourdir directement ou indirectement ces différentes charges calculées sur la base d'un marché libre.

Comme ces interventions ne sont pas régionalisées, nous avons préféré les grouper en un seul chapitre au lieu de les répéter pour chaque région.

I. CREDITS - AIDES ET SUBVENTIONS

1. Pour les installations de vinification

Les aides accordées pour la vinification ne concernent que les investissements et sont un peu différentes suivant que l'équipement est individuel ou coopératif.

Pour la création, l'extension, le regroupement ou la modernisation d'installations de stockage, transformation et commercialisation de produits agricoles et alimentaires, donc pour des installations de vinification et de stockage, un décret de mars 1964 a prévu, sous certaines conditions, une prime d'orientation en capital pouvant aller jusqu'à 20 % de l'investissement en fonction de l'intérêt de l'opération.

Les coopératives agricoles peuvent cumuler avec cette prime une subvention portant le montant de l'aide directe accordée à un pourcentage compris entre 25 et 40 % du total de l'investissement.

Les organismes officiels de crédit accordent ensuite des prêts à long terme (15 ou 20 ans) pour environ un tiers du montant des travaux.

Finalement, il reste en général à la charge d'une coopérative, le financement d'un tiers de l'investissement, ce qui est supportable pour une entreprise fonctionnant depuis un certain temps et ayant eu la possibilité de constituer des réserves. Par contre, à la constitution d'une cave coopérative, la collecte de ces fonds pour constituer le capital social est toujours difficile, car elle représente en moyenne une participation des adhérents d'environ 20 Fr par hl.

Ce prélèvement dans la trésorerie des viticulteurs représente 40 % environ de la valeur d'une récolte moyenne de vins courants et explique aisément que la création de nouvelles caves de vinification se heurte à cet obstacle dans les régions où la production des vins courants représente une part importante du revenu des agriculteurs.

2. Pour le matériel de vinification

Actuellement, le matériel de vinification d'une valeur d'au moins 300 Fr reçoit une subvention de 10 % de sa valeur départ usine, avec un plafond de 1.500 Fr qui n'est pas applicable au matériel destiné aux coopératives.

Durant certaines périodes, une subvention de 10 % a également été accordée pour la création de cuveries de stockage.

Ces subventions font en réalité partie de la politique générale de détaxation des investissements et correspondent pour les installations agricoles à une exonération d'une partie de la R.V.A. (1) que les agriculteurs ne peuvent récupérer comme le font les commerçants et industriels qui s'équipent.

Dans l'établissement du coût de la vinification, il a été tenu compte de toutes ces primes, détaxation et subventions, car elles sont généralisées pour toutes les installations.

3. Pour le financement du stockage

Pour améliorer leur trésorerie, les viticulteurs et les coopératives ont la possibilité de garantir les vins qu'ils ont en chai par l'intermédiaire des caisses de Crédit agricole. Ces warrants sont accordés au taux de 4,25 % avec en garantie la récolte de l'année.

Dans les "généralités sur le marché du vin" (page 89) nous avons pu voir que le stockage des vins pouvait être pratiqué sous contrat passé avec l'Etat par l'intermédiaire de l'IVCC lorsque certaines conditions de prix ou de récolte n'étaient pas remplies. En contrepartie de ce contrat, une prime de stockage destinée à alléger les frais de warrants et les pertes en cours de stockage, est accordée par Hl de vin et par mois de stockage. Etant donné les conditions imposées à la souscription des contrats de stockage et la réglementation générale du marché du vin, cette aide financière profite surtout à la région du Midi (voir tableau ci-après) qui, avec moins de 70 % de la récolte totale de vins courants, stocke 80 à 90 % des quantités placées sous contrat.

Tableau 61 -REPARTITION DES VINS STOCKES SOUS CONTRAT

Régions	1962-1963	1963-1964	1964-1965
Midi	84 %	90 %	80 %
Sud-Ouest	8 %	3 %	9 %
Vallée du Rhône	6 %	5 %	8 %
Vallée de la Loire	2 %	2 %	3 %
	100 %	100 %	100 %

Comme cette aide au stockage n'a jamais porté sur plus de 5 % de la récolte quelle que soit la région, son incidence financière n'a pas été introduite dans le calcul des coûts de la vinification et du stockage.

Pour être complet sur ce chapitre des aides et subventions, nous devons préciser que les opérations effectuées par les coopératives en général et celles de vinification en particulier, ont toujours été considérées comme le prolongement normal de l'acte de production par l'agriculteur lui-même et sont de ce fait exonérées de certains impôts et taxes qui frapperaient toute personne ou société qui effectuerait ces mêmes opérations dans un but commercial (achat des raisins et vente du vin).

II. CHARGES ET IMPOSITIONS

S'il est possible de mesurer facilement les aides et subventions accordées à la vinification et au stockage du vin, les charges financières qui pèsent sur ces mêmes opérations ont très souvent une action indirecte beaucoup plus difficile à chiffrer.

1. Les prestations viniques

Prenons l'exemple des prestations d'alcool vinique qui consiste en la fourniture obligatoire à l'Etat (monopole des alcools) d'une quantité d'alcool proportionnelle à la récolte.

Théoriquement, cette quantité d'alcool peut être obtenue par distillation des sous produits de la vinification (marcs et lies) et le prix payé par la régie des alcools couvre sensiblement les frais de collecte, de transport et de distillation. Cette obligation faite au viticulteur ne devrait donc avoir aucune incidence sur ses postes de recettes et de dépenses.

En fait ces prestations correspondent à 10 % de la récolte exprimée en alcool pur sur la base du degré minimum fixé pour les vins et ce taux a été porté à 12 % pour la récolte 1965. Il est précisé qu'en cas d'insuffisance, les prestataires ont l'obligation de se libérer en livrant des alcools de vin de leur récolte. La proportion d'alcool fourni par la distillation des vins n'est pas connue, mais il est certain qu'elle réduit pour la vente le volume initial du vin produit.

Cette réduction n'apporte qu'une recette minime au viticulteur et peut s'identifier à une véritable imposition en nature, car l'hl d'alcool pur payé de 130 à 190 Fr supporte des frais de distillation de 43 à 48 Fr et laisse au viticulteur de 0,90 à 1,40 Fr par degré/Hl de vin fourni.

Au cours de la campagne 1964-1965, les prestations d'alcool vinique atteignaient un total théorique de 443.754 hl d'alcool pur. Compte-tenu des taux réduits appliqués à certaines catégories de vin (appellations contrôlées) et des dispenses de livraison accordées aux producteurs ayant moins de 30 l d'alcool à livrer, les livraisons effectives ont atteint 315.944 hl d'alcool pur, ce qui situe bien, dans l'économie viticole, la place de ces prestations qui équivalent à la production totale du Cognac.

2. Le blocage des vins

A coté des prestations viniques, le blocage des vins et la création à certains moments de catégories de vins dont les débouchés étaient fixés et limités (hors quantum et volant compensateur, (voir p. 85) correspond pour le viticulteur à une charge supplémentaire de stockage et parfois même au paiement d'une taxe libératoire : achat obligatoire des droits de compensation au moment du volant compensateur. (p. 87)

Pour avoir une idée de l'incidence générale de ces mesures dont l'application à la base dépend du volume de la récolte du producteur, ainsi que de son rendement, nous noterons que la part des vins bloqués dans les stocks des vins courants en fin de campagne, s'élevait à :

1.227.469 hl soit 8 % du stock au 31 août 1964

4.333.369 hl soit 29 % du stock au 31 août 1965

A la fin de la dernière campagne, plus du quart du stock de vins courants était donc un stock forcé pour lequel cependant il était possible de souscrire des contrats de stockage et de toucher en compensation une prime de conservation sous certaines conditions.

3. La distillation volontaire

Dans la mesure où les vins bloqués et également les vins libres peuvent être distillés et l'alcool fourni acheté par l'Etat à un prix fixé, il est difficile de la considérer comme charge pour le viticulteur.

Cependant, lorsque cette opération s'accompagne de primes compensées pour l'Etat par l'ouverture de contingents spéciaux d'importation, les viticulteurs sont en droit de considérer que l'Etat reconnaît ainsi que la distillation volontaire équivaut à leur faire insidieusement financer les importations d'Afrique du Nord et leurs implications politiques.

A travers ce chapitre sur les aides accordées et les charges supportées par la vinification, se font ainsi jour les phénomènes complexes qui, à travers les mécanismes du marché fixés par la réglementation, conduisent le vin jusqu'au consommateur et aboutissent à la formation du prix payé au producteur.

CHAPITRE IV

VENTE DU VIN ET FORMATION DU PRIX

A. PREPARATION DU VIN POUR LA VENTE ET VENTE DIRECTE

Les viticulteurs et les coopératives, n'ont pas en France l'habitude de s'occuper du conditionnement ou de la transformation de leurs vins courants pour les vendre, cette vente ayant lieu en gros.

Lorsque les viticulteurs ou les coopératives s'occupent de mise en bouteilles, cela concerne en général exclusivement leur production de vin de qualité. Cependant quelques viticulteurs placés à proximité de centres importants écoulent directement sur ces centres leurs productions de vins courants. La vente, dans ce cas, se fait dans des bonbonnes, des petits fûts ou des jerricans directement chez le vendeur qui, en principe, n'effectue pas les livraisons. Quelques caves coopératives ont repris récemment ce système à leur compte, en organisant un service de livraison dont le rayon d'action peut atteindre et même dépasser 50 km. Dans le cas d'une coopérative du Sud-Ouest ce système permet de livrer environ 150 bonbonnes de 10 litres par jour grâce à des véhicules de 2 T 500. Les bonbonnes sont consignées et ne grèvent pratiquement pas le prix du vin à la consommation (0,7 % de casse à la charge de l'acheteur). Grâce à une simplification du rinçage et du remplissage des bonbonnes et à l'encaissement immédiat des livraisons par les chauffeurs livreurs, le conditionnement du vin et sa distribution reviennent dans ce cas à environ 12 Fr par Hl, soit :

- Main-d'oeuvre	7 Fr
- Transport	3 Fr
- Frais généraux	2 Fr

Cette pratique, qui permet à la coopérative ou au viticulteur de valoriser d'environ 10 Fr par Hl le prix de vente du vin, n'est possible qu'à proximité d'une clientèle bien groupée et dont les besoins correspondent aux possibilités de la production. Il faut également, pour qu'elle soit intéressante, qu'elle corresponde au plein emploi d'un véhicule et de son chauffeur (3.000 Hl minimum par an). Ce système n'est donc possible que dans des cas bien particuliers et l'achat par 10 l au moins n'est pas accepté par toute la clientèle, ce qui explique que ces ventes directes soient exceptionnelles et ne représentent guère plus de 1 % du marché des vins de consommation courante.

B. VENTE DU VIN EN GROS

I. PREPARATION DE LA VENTE

La vente des vins courants en vrac au commerce de gros, est celle qui est presque exclusivement pratiquée par les viticulteurs. Qu'ils vinifient eux-mêmes ou en coopérative, le circuit utilisé est le suivant.

Après la vendange, la vinification, un premier soutirage et un filtrage éventuel, le vin courant est prêt à être livré aux acheteurs en gros. En fonction des quantités débloquées par la réglementation du marché, une partie plus ou moins importante de ces vins peut-être vendue immédiatement. Certaines ventes peuvent même être conclues par anticipation avant le début de la cueillette du raisin (vente sur souches). Dans ce cas, la vente porte au maximum, sur la quantité libérable dès la récolte et sur un vin dont la qualité déterminée par le degré a été fixée à partir des conditions moyennes supposées de la récolte. Les ventes sur souches par suite de leurs conditions assez aléatoires, sont peu pratiquées et correspondent soit à un impérieux besoin de trésorerie des viticulteurs, soit à la recherche par les négociants d'un moyen de se prémunir contre une hausse trop rapide des cours (prévisions d'une récolte déficitaire et d'un faible niveau des stocks).

II. LES COURTIERS

Les viticulteurs ou les coopératives qui désirent vendre leur vin, font appel à des courtiers qui sont les intermédiaires obligés entre les producteurs et le négoce. Ces courtiers prélèvent des échantillons des vins à vendre et les proposent aux négociants qui se sont portés acquéreurs sur le marché. Lorsqu'ils ont trouvé un acheteur éventuel, ils proposent un prix aux vendeurs et interviennent auprès des deux parties jusqu'à conclusion d'un accord sur le prix et les conditions de paiement. La vente est conclue effectivement lorsque le courtier a réuni les signatures des deux contractants. Le courtier est donc un personnage indépendant dont la rémunération a été fixée forfaitairement à 0,5 Fr par hl (1 % environ sur le montant de la vente) et lui est réglée par l'acheteur. Ce système l'oblige donc à être beaucoup plus lié au négoce qui le paie qu'aux producteurs auxquels il rend apparemment un service gratuit. Comme d'autre part, les négociants sont infiniment moins nombreux que les producteurs même regroupés en coopérative, ceci explique que les cours pratiqués sur le marché sont plutôt fixés par les acheteurs que par les vendeurs.

Le taux de courtage pratiqué est considéré comme faible par les courtiers qui sont très nombreux (souvent un par village) et n'ont pas la possibilité de traiter en moyenne un volume d'affaires suffisant pour obtenir une rémunération annuelle correcte. La plupart des courtiers sont ainsi souvent de petits viticulteurs qui profitent du courtage pour améliorer leurs revenus. A l'inverse, certains courtiers importants peuvent se permettre d'acheter du vin pour leur propre compte, quitte à le revendre à des négociants entre le moment de la conclusion du contrat et la retraitaison des chais du producteur.

III. GROUPEMENTS DE VENTE

Lorsqu'on sait que de nombreuses coopératives, dans le Midi en particulier, pratiquent encore la vente individuelle par les adhérents, il est facile de comprendre que celles-ci ne se soient pas encore regroupées pour offrir directement leurs vins aux négociants. Ces coopératives forment en effet, des unités souvent trop peu importantes pour financer directement un courtier. Il leur faudrait donc, pour prendre en charge efficacement le financement de ce courtier, se regrouper entr'elles ce que certaines ont déjà fait ou envisagent de faire, mais avec difficulté, car nombreuses sont celles qui ont peur d'y perdre leur indépendance.

L'union Régionale des Caves du Midi (U.R.C.A.M.) groupe ainsi un certain nombre de coopératives qui peuvent assembler leurs vins et proposer sur le marché une qualité régulière. Cette Union, ainsi que plusieurs S.I.C.A. de création plus récente, vont jusqu'à assurer elles-mêmes l'expédition de leurs vins. D'autres coopératives ont également cherché à se grouper pour prospecter les débouchés à l'exportation, ou bien ont ouvert des points de vente de vins courants en dehors de leurs régions de production. Ces opérations ont surtout pour objectif l'écoulement de vins de qualité et ne touchent que très accessoirement les vins ordinaires. Un dernier obstacle au développement par les Coopératives de réseaux de distribution est le problème financier que les producteurs ne peuvent résoudre personnellement et pour lequel aucune aide particulière n'est accordée.

Nous ne pouvons pas manquer de signaler pour terminer, qu'un viticulteur de l'Hérault a récemment proposé la création d'une Union Centralisatrice de la Commercialisation des Vins du Midi qui aurait pour but de concentrer la présentation des vendeurs sur le marché et de discipliner les opérations de vente jusqu'à l'exécution des contrats. La Fédération des Associations Viticoles de France et les Producteurs de Vins de Consommation courante, étudient actuellement le projet qui permettrait de centraliser tous les éléments comptables concernant les ventes et d'aboutir à des mercuriales reflétant la situation exacte du marché.

IV. CONDITIONS ET MODALITES DE LA VENTE

Entre le moment de la conclusion de la vente et celui de la livraison s'écoule un temps plus ou moins long, dont les limites sont fixées par le contrat. Le non respect de ces limites peut entraîner l'annulation de la vente. La plupart du temps, le délai imparti correspond, au maximum, au mois qui suit la signature de l'engagement de vente. Des engagements de vente à terme (plusieurs mois) sont parfois recherchés par le négoce, lorsqu'il est à court de moyens de stockage et veut se prémunir contre une hausse éventuelle. A l'inverse les producteurs recherchent par les ventes à terme, ou par contrat, à régulariser leur rentrée de trésorerie. Des tentatives récentes ont cherché à organiser ce marché à terme, pour lui donner une certaine ampleur et stabiliser ainsi la fluctuation des cours.

Le règlement de la vente se fait au moment de la livraison (sortie des chais). Ce paiement peut se faire comptant, mais la plupart du temps, les producteurs sont obligés de consentir des crédits à 3 ou 4 mois.

Il n'est pas possible de dresser par régions le calendrier du volume des ventes réalisées. Par contre, la sortie des chais du producteur (livraison) est donnée mois par mois pour la campagne 1964-1965, par le tableau suivant.

Ce tableau ne tient pas compte du décalage existant entre le moment exact de la vente, et la livraison effective. Il donne cependant la physionomie du marché des vins courants dans les différentes régions. Celui-ci est plus ou moins actif selon les périodes, mais il est remarquable de constater que son activité reste assez soutenue jusqu'en fin de campagne, même dans les régions déficitaires, qui ne mettent sur le marché que des quantités très inférieures aux besoins annuels de la consommation taxée (Vallée de la Loire et du Rhône). Dans ces régions, le commerce local ne se précipite donc pas pour acheter ces vins, qui sont pourtant en grande partie disponibles dès le début de la campagne, mais ne constituent la plupart du temps que de très petits lots rendant impossible un approvisionnement régulier. D'autre part, certains producteurs, en fonction des prévisions de la récolte suivante, ne se portent vendeurs qu'en fin de campagne, lorsqu'ils sont sûrs des quantités qui excèdent leur consommation familiale.

Au niveau de cette vente au commerce de gros par l'intermédiaire des courtiers, l'incidence fiscale est négligeable. La circulation de ces vins se fait la plupart du temps sous couvert d'acquits à caution et n'entraîne pas la perception des taxes de consommation.

Tableau 62 - SORTIES DES VINS COURANTS DES CHAIS
DES PRODUCTEURS DURANT LA CAMPAGNE 1964-1965

Mois	Vallée de la Loire		Sud-Ouest		Midi		Vallée du Rhône	
	Hl	% sort	Hl	% sort.	Hl	% sort	Hl	% sort
Septembre	195.660	9,7	477.140	4,8	2.692.634	9,8	128.613	7,6
Octobre	157.516	7,7	556.006	5,6	2.184.587	7,7	177.264	10,5
Novembre	167.587	8,3	898.697	9,2	1.986.369	7,-	134.802	7,9
Décembre	233.721	11,6	1.246.602	12,7	2.258.761	8,2	167.073	9,9
Janvier	143.511	7,-	932.361	9,4	2.171.865	7,6	97.967	5,7
Février	165.053	8,1	1.110.336	11,4	2.110.880	7,4	127.730	7,5
Mars	239.753	11,9	1.414.666	14,5	2.440.298	8,5	161.721	9,5
Avril	174.036	8,6	1.092.344	11,2	2.270.182	8,-	180.315	10,6
Mai	163.581	8,1	671.263	6,9	2.405.921	8,5	152.930	8,9
Juin	164.355	8,2	633.767	6,4	2.609.294	9,3	154.568	9,4
Juillet	104.522	5,1	398.109	4,-	2.343.472	8,3	119.443	7,-
Août	115.599	5,7	391.054	3,9	2.746.040	9,8	101.794	5,8
TOTAL	2.024.894	100,0	9.822.345	100,0	28.220.303	100,0	1.704.220	100,0
Consommation taxée de la région	3.147.414		4.247.265		3.789.387		6.776.316	
% des sorties p/rapport à la consommation taxée de la région		64%		231%		745%		25%

V. DESTINATION DES VINS VENDUS EN GROS

Les ventes de vins courants se font toutes par l'intermédiaire des courtiers en dehors de celles réalisées directement avec les consommateurs qui représentent moins de 5 % du marché. Ces ventes par courtier sont conclues la plupart du temps avec des négociants intermédiaires, qui orientent ensuite les vins vers la distribution au consommateur ou la transformation. Le producteur ne sait donc pratiquement jamais au moment de la vente quelle sera la destination finale de son vin.

Globalement, les quantités envoyées à la distillerie, à la vinaigrerie, à la vermoutherie, sont connues en fin de campagne, mais il n'est pas possible de leur attribuer avec précision une origine géographique, et encore moins de savoir si elles proviennent des producteurs isolés ou de coopératives de vinification.

9. LE COMMERCE DES VINS

I. FONCTIONNEMENT

Après la vente par l'intermédiaire d'un courtier, quel est le circuit classique que parcourt le vin courant pour arriver jusqu'au consommateur ?

1. Le négoce expéditeur

La plupart du temps dans les régions de production, le vin est acheté aux producteurs et aux coopératives par un négociant dit "expéditeur" qui se contente de rassembler le vin demandé par le négoce des places de consommation et de le lui faire parvenir. Il ne possède pas forcément de moyens de stockage ni même de transport, et sa fonction est exclusivement financière : il paie le vin au producteur et en est donc responsable jusqu'à la livraison au négociant acheteur. Pour cette fonction financière, il est en général rémunéré par un forfait ou à la commission.

Avec le développement du négoce des régions de consommation et l'extension des caves coopératives, le négoce expéditeur de vin courant tend à disparaître progressivement. Le rôle de coupage des vins qu'il avait initialement, a perdu son importance et les négociants distributeurs envoient de plus en plus leurs représentants acheter à la production. La seule sauvegarde de ces négociants-expéditeurs est alors de se mettre au service des grosses maisons de distribution.

Ils se rapprochent ainsi des courtiers qui achètent pour leur propre compte ce qui fait que ces deux fonctions ont tendance à se confondre, ou tout au moins à s'allier dans les régions de grosse production (Midi).

2. Le négoce distributeur

Le négoce distributeur est celui qui se situe en général sur les lieux de consommation. C'est celui qui regroupe les vins de différentes provenances, les coupe et les embouteille pour les livrer ensuite aux détaillants et débitants de boissons sous sa propre marque. Avec le temps, ce négoce a pris une place prépondérante sur le marché du vin. Les plus grosses maisons sont implantées dans la région parisienne et quatre d'entr'elles traitent annuellement plus d'un million d'hl de vin courant chacune. Ces maisons qui vendent le vin en bouteilles et font une large publicité, ont considérablement empiété sur la vente au détail traditionnelle, dite "à la tireuse" qui régresse annuellement de 10 à 20 %.

A côté de ces grands de la distribution, qui représentent 70 % environ des ventes de la région parisienne, subsistent des entreprises d'em-bouteillage de taille réduite, et des grossistes classiques livrant aux détaillants des vins en fûts prêts à la consommation.

3. Les succursalistes et les coopératives de consommation

Ce sont des entreprises spécialisées dans la distribution de produits alimentaires qui possèdent des magasins de détail leur permettant d'assurer l'écoulement régulier de leurs produits à la consommation. Ces entreprises qui ne sont que rarement spécialisées dans le commerce exclusif des vins jouent le rôle du négoce distributeur pour leurs propres magasins. Elles assurent l'écoulement de 30 % environ de la consommation française de vins courants et passent pour cela des marchés directement avec les courtiers ou même les coopératives en court circuitant tout le négoce spécialisé.

4. Le commerce de détail (vins à emporter)

La vente du vin en détail se pratique à la fois dans des magasins d'alimentation générale et dans des débits de boissons.

Les magasins d'alimentation générale sont en France au nombre de 300.000 environ. Sur ces 300.000, 39.000 font partie du commerce dit concentré c'est-à-dire des sociétés à succursales, des super-marchés et des coopératives de consommation dont il a été fait état plus haut. 80.000 autres magasins d'alimentation sont regroupés au sein de centrales d'achat et de chaînes volontaires et leur condition d'approvisionnement en vin se rapproche de celles des succursalistes car les groupements d'achat ont de plus en plus tendance à court-circuiter le négoce distributeur et à traiter directement avec la production par des représentants ou des courtiers pour produire leurs propres marques.

L'ensemble de ces deux sortes de magasins regroupés ou concentrés font environ 20 % du chiffre d'affaire des ventes au détail d'alimentation (vins et autres produits). Les 186.000 magasins restants appartiennent à des détaillants indépendants et constituent la majorité des points de vente du négoce distributeur. L'ensemble de ces magasins de détail commercialisent environ 70 % de la consommation taxée des vins, ces 70 % se répartissent de la façon suivante :

Succursalistes et coopératives :	30 %
Indépendants :	40 %

5. Les débits de boissons

Le nombre des débits de boissons a évolué de la façon suivante entre 1953 et 1964.

Tableau 63

Lieux de consommation	1953	1961	1964
-Débits à consommer sur place			
Bières et vins	20.539	11.650	10.003
Bières -- vins et apéritifs	17.773	15.262	13.767
Toutes boissons alcoolisées	241.456	220.608	211.184
-Restaurants	18.100	16.694	16.337
-Débits occasionnels (foires, fêtes, etc..)	42.177	90.497	100.123
-Cercles privés	2.000	2.231	2.368
TOTAL :	342.045	356.942	353.782

Ces débits qui vendent du vin en vue de la consommation sur place sont donc aussi nombreux que les magasins d'alimentation générale. Ils constituent comme eux d'excellents clients du négoce-distributeur car ils représentent environ 30 % de la consommation taxée nationale.

Parmi ces débits, il est remarquable de constater que la sévère législation concernant leur implantation entraîne une régression régulière du nombre des débits permanents. Par contre, le nombre des débits occasionnels ou privés a subi en 10 ans une augmentation très sensible.

II. EVOLUTION DES STRUCTURES DU COMMERCE DES VINS

Cet aperçu sur l'évolution du nombre des débits de boissons laisse supposer une modification plus générale du commerce des vins. Si les débits de boissons permanents ont eu tendance à diminuer, le commerce de détail des boissons à emporter a, au contraire, eu tendance à multiplier ses points de vente. Entre 1960 et 1964, 475 établissements nouveaux ont été créés. Compte-tenu des disparitions pendant cette même période le solde s'élève finalement à 220 établissements supplémentaires. Parallèlement à cette évolution, bon nombre de ces magasins de détail se sont regroupés récemment au sein de centres d'achat en gros. Les magasins à succursales multiples ont également eu tendance à développer le nombre de leurs points de vente. La juxtaposition de ces différents phénomènes a eu des conséquences importantes au niveau des grossistes et du négoce-distributeur.

Les marchands en gros de boissons (vins-bières-spiritueux-eaux minérales-boissons gazeuses) étaient au nombre de 23.600 en 1964. Mais leur diminution et leur concentration a été très rapide puisqu'entre 1960 et 1964 1.749 ont disparu dans le seul secteur des vins spiritueux et liqueurs. Avec la création de nouveaux établissements la diminution se solde à 672 entreprises. Dans ce secteur la concentration a fait des progrès considérables, principalement dans les régions de consommation (région parisienne). Les fusions interviennent jusqu'au niveau des plus grosses maisons de distribution qui à l'occasion de ces concentrations, en profitent pour se "despécialiser" et englober tout le secteur des boissons. La concurrence acharnée que se livrent ces grandes firmes et les centrales d'achat du commerce intégré provoque l'élimination rapide des petits négociants qui n'ont de chance de subsister qu'en dehors des zones d'influence des Grands de la distribution.

En 15 ans, les 2/3 des marchands de vin en gros de la région parisienne ont disparu, mais on peut considérer que les petits grossistes traditionnels commercialisent encore 40 à 45 % de la consommation taxée de vin.

En dehors des succursalistes et des coopératives de consommation le négociateur distributeur n'a jamais poussé très loin l'intégration des points de vente. Les quelques tentatives de création de succursales par les grandes marques de distribution ont été rapidement stoppées par la masse des investissements nécessaires et leur faible rentabilité à cause de la concurrence acharnée dans ce secteur.

Face à cette concentration rapide du commerce distributeur qui cherche plutôt à intégrer le négoce expéditeur, celui-ci disparaît rapidement des régions de production.

Les entreprises qui subsistent ne peuvent travailler qu'avec des marges très faibles et sont obligées pour subsister de devenir les "commissionnaires" travaillant sur ordre des distributeurs.

Notons pour terminer que dans la lutte qui les oppose, les gros distributeurs qui jusqu'à maintenant travaillaient avec des vins en bouteilles consignées, ont tenté depuis 1 an environ d'introduire dans la vente au détail du vin la bouteille plastique perdue. Ce mode de distribution détournée pour le moment le consommateur mais pourrait entraîner de nouvelles modifications de structures dans le commerce. Au stade d'évolution rapide dans lequel il se trouve les positions acquises ne le sont jamais pour longtemps et un nouvel équilibre qui rapprocherait les producteurs des consommateurs à travers ce circuit commercial très complexe dans lequel se livrent des luttes acharnées est loin d'être impensable.

III. COUT DE CIRCUIT COMMERCIAL

Ce circuit commercial traditionnel entraîne entre le prix de vente perçu par le producteur et le prix rendu chez le détaillant, les charges suivantes :

1. Charges du négoce-expéditeur

Les charges du négoce-expéditeur peuvent être chiffrées de la façon suivante pour une entreprise traitant environ 100.000 hl par an.

Charges d'expédition à l'Hi (1966)

Forfait du courtier	0,50 F
Charges des représentants (y compris charges sociales)	0,57 F
Frais de personnel et charges spéciales	0,40 F
Frais généraux	0,62 F
Frais financiers	0,50 F
	<hr/>
TOTAL :	2,59 F
	<hr/>

Ces frais sont relativement minimes en comparaison des prix payés à la production (5 % environ). Cela explique la situation financière parfois précaire des négociants expéditeurs qui, de plus, accordent souvent des crédits, allant de 1 à 3 mois, au négoce des places de distribution.

La politique d'intégration du négoce-expéditeur par le négoco-distributeur ne paraît donc pas susceptible d'abaisser sensiblement les frais de commercialisation des vins. L'essentiel de ces frais provient surtout de la distribution proprement dite.

2. Charges du négoce-distributeur

Les charges du négoce-distributeur telles qu'elles ressortent d'une étude de la Confédération des Vins et Spiritueux se décomposent de la manière suivante :

Charges de distribution à l'Hi (en 1966)

Frais de transport jusqu'aux places de consommation	8,06 F
Salaires et charges sociales	9,58 F
Amortissement	2,21 F
Réparation et entretien du matériel	1,32 F
Fournitures diverses	2,94 F
Casse et perte de bouteilles	0,78 F
Frais généraux	2,97 F
Frais de publicité et de vente	6,94 F
Frais de livraison (personnel et matériel)	8,90 F
Frais financiers	0,90 F
	<hr/>
TOTAL :	44,60 F

Ces charges s'entendent pour livraison en bouteilles consignées sous capsules-congés. Il est facile de voir que les frais de distribution, non compris la marge du détaillant, équivalent presque au prix d'achat à la production d'un vin de 9°.

Le vin courant livré en bouteilles au consommateur contient en général une proportion non négligeable (1/4 à 1/3) de vins importés. Comme ces vins supportent des frais de transport et de douane s'élevant à 25,5 F environ par Hl, le coût de la distribution est encore plus élevé pour les vins de marque les plus couramment distribués dont le degré est voisin de 11°.

3. Taxes sur les vins

A ces frais de distribution viennent s'ajouter, lorsque le vin atteint le consommateur, des taxes fiscales spéciales frappant le vin (taxe unique et droits de circulation) ainsi que les taxes sur le chiffre d'affaires et la taxe locale. Le montant total des taxes sur 1 hl de vin courant de 10° a varié à Paris de la façon suivante :

Tableau 64

Années	Prix moyen du vin à la production	Total des taxes sur le vin
1950	45 F/Hl	4,17 F/Hl
1951 à 1956	30 F/Hl	13,67 F/Hl
1957	40 F/Hl	8,53 F/Hl
1958	75 F/Hl	14,75 F/Hl
1959 à 1961	48 F/Hl	29,15 F/Hl
depuis 1962	50 F/Hl	26,80 F/Hl

Actuellement la fiscalité sur le vin dépasse environ 50 % du prix payé au producteur de vin, alors que durant la période 1950-1959 elle ne s'était jamais élevée à plus de 40 %. Cette fiscalité qui frappe la consommation, alors que la production ne supporte aucune taxation exceptionnelle a, en fait, une incidence importante sur les prix du vin à la production. Les fluctuations des taxes sur le vin sont là pour montrer puisqu'il est possible de dire qu'à toute augmentation de taxes correspond une diminution des cours à la production, et que tout abaissement de ces mêmes taxes engendre une tendance à la hausse des prix payés au producteur.

4. Marges du commerce

Dans les charges précédentes ne sont pas comptées la marge du détaillant qui prélève en moyenne 0,10 F à 0,15 F par litre pour couvrir ses frais de magasin et sa rémunération.

Il faut également tenir compte de la marge bénéficiaire nécessaire aux différents négociants du circuit pour rémunérer leurs capitaux investis. Cette marge n'atteint que quelques francs par Hl mais doit être ajoutée aux charges précédemment énumérées.

Pour conclure ce chapitre sur la commercialisation des vins courants il est bon de dresser la récapitulation de tous les frais supportés par le vin entre le moment où il quitte le chai du producteur et celui où il arrive dans le panier de la ménagère.

Total des charges de commercialisation (pour 1 Hl de vin)

Frais de courtage	0,50 F
Négoce-expéditeur	2,09 F
Frais de transport	8,06 F
Négoce distributeur	36,54 F
Détaillant et marge bénéficiaire	15,00 F
Taxes fiscales	26,80 F
	<hr/>
TOTAL :	88,99 F
	=====

Ces frais s'élèvent donc à près de 90 F par Hl. Si nous y ajoutons le prix moyen actuellement pratiqué à la production : 50 F par Hl, nous obtenons un total de 1,40 F par litre pour le vin vendu au consommateur. Ce prix correspond d'ailleurs assez bien à ceux actuellement pratiqués chez les détaillants. Le producteur de vin courant qui vend lui-même son produit en gros ou passe par l'intermédiaire de sa coopérative ne perçoit donc, en fait, que 36 % environ du prix payé par le consommateur. Cette part du producteur dans le prix final du produit a, de plus, tendance à décroître régulièrement puisque une étude datant de 1963 effectuée par le Bureau Agricole Commun pour l'étude de la conjoncture économique montrait que la part des producteurs dans le prix de détail était de 57,5 % en 1950, de 48 % en 1957 et de 40 % en 1961.

Cette évolution est en quelque sorte le reflet du mécanisme de la formation des prix des vins courants au niveau de la première vente lorsque celle-ci se fait en vrac et au stade de gros comme c'est le cas pour plus de 95 % de la production française.

D. FORMATION DES PRIX

I. FORMATION ET EVOLUTION DU PRIX DU VIN AU DETAIL

Il est pratiquement aussi difficile que pour les cours à la production de trouver un prix moyen ou un indice des prix du vin courant au détail. Ces prix dépendent en effet du type de vin et de la région choisies. Un prix officiel est fourni par l'I.N.S.E.E. (Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques). C'est celui du prix de détail à Paris du litre de vin rouge à 10° en bouteilles dont les évolutions sont retracées sur le tableau ci-contre. Il est bon de noter tout de suite que le prix de ce type de vin est officiellement bloqué à Paris depuis le 1er octobre 1961 et qu'il ne correspond guère à plus de 30 % de la consommation de vin courant dans la région parisienne. Cela suffit à lui enlever une bonne part de sa représentativité, bien qu'il serve en quelque sorte d'étalon pour les autres types de vin et pour les autres régions qui calquent leur gamme de prix autour de cette base.

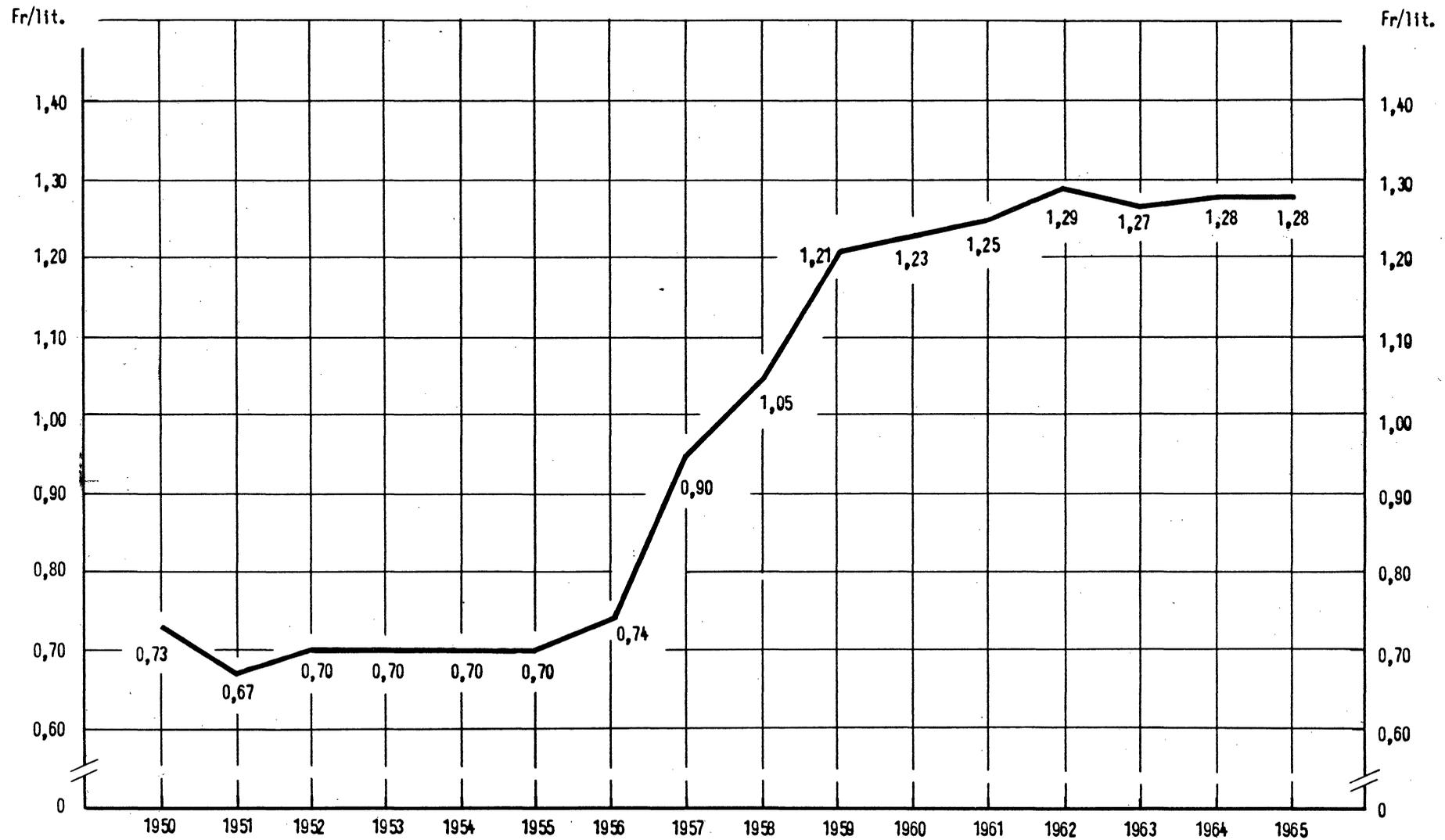
L'évolution de ce prix de détail depuis 1950 présente une allure assez caractéristique. Deux périodes de stabilité (1950-1957 et 1960-1965) ont été séparées par une augmentation très rapide qui, en deux ans (1957 et 1958) a conduit le prix du litre de 0,70 Fr à 1,25 Fr. Dans la mesure où le marché du vin est considéré comme organisé, des variations aussi brutales semblent inexplicables. En fait, cette organisation tend à obtenir coûte que coûte la stabilité des prix de détail et l'aspect de la courbe précédente démontre qu'elle y parvient assez bien jusqu'au moment où les tensions sont telles sur le marché, que les prix s'envolent littéralement pour atteindre un nouveau palier sur lequel la stabilisation pourra à nouveau jouer.

Ces tensions proviennent en général d'une pénurie de l'offre sur le marché dont l'organisation au niveau de la production est surtout basée sur le principe de la permanence des excédents.

A la suite des récoltes catastrophiques de 1956 et 1957, et une fois les stocks absorbés, même la liberté la plus totale des importations ne parvint pas à juguler la hausse. Celle-ci ne fut stoppée qu'au moment où l'offre et la demande eurent atteint un nouvel équilibre au prix d'une chute de 10 % de la consommation.

Une autre cause de tension provient également de la distorsion entre l'évolution du prix de détail du vin, celle des autres prix de détail, et celle des coûts de production et de distribution.

EVOLUTION DU PRIX AU DETAIL DU LITRE DE VIN DE 10° BOUCHÉ, A PARIS



Source: I.N.S.E.E.

CEE-DG VI-6809.157

Graphique 18

Actuellement, l'indice des prix de détail dans l'agglomération parisienne (indice INSEE des 259 articles) dont la base 100 a été fixée à 1962, est voisine de 113, tandis que celui du prix du vin au détail servant de composant à cet indice général, ne se situe qu'aux alentours de 101,8. L'écart atteint donc 10 %. Pendant le même temps la production et la distribution ont vu leurs coûts augmenter dans les mêmes proportions si ce n'est plus. La stabilité actuelle du prix du vin au détail apparaît donc comme gravement compromise à plus ou moins brève échéance dès que tous ces éléments de tension pourront se manifester.

A la lueur de ces évolutions, il est possible d'isoler les principaux facteurs qui agissent sur la formation des prix de détail.

II. FACTEURS INFLUENCANT LA FORMATION DES PRIX DE DETAIL

1. Equilibre de l'offre et de la demande

Dans un marché libre, ou dans un marché dont les règles d'organisation ne peuvent fonctionner, le prix du vin à la consommation est normalement régi par les lois de l'offre et de la demande, et s'établit en fonction des quantités offertes et des prix des boissons de remplacement.

Ainsi, en 1958, la pénurie de vin sur le marché fit monter les prix jusqu'au moment où un certain nombre de consommateurs préférèrent se passer de vin et le remplacer par de la bière, du cidre ou des eaux minérales.

Inversément en période d'excédent, la concurrence à la baisse joue à fond pour vendre la quantité maximum compatible avec la capacité de l'estomac humain.

En fait, le prix du vin au détail, dans les conditions actuelles du marché, n'a que peu de chances d'obéir intégralement à la loi de l'offre et de la demande, et d'autres facteurs jouent sur lui beaucoup plus efficacement.

2. Taxation et blocage

Lorsque les prix de détail ont tendance à s'emballer, la première réaction de l'Etat est d'intervenir par tous les moyens à sa disposition pour juguler cette flambée. A côté des interventions qui cherchent à jouer sur l'approvisionnement du marché (importations, définitions plus souples), d'autres agissent directement sur les prix, ce sont le blocage et la taxation.

Le blocage n'a jamais qu'une efficacité limitée, car il ne touche que le prix de quelques catégories bien définies (vin de 10° en bouteilles par exemple) et les vendeurs s'en détournent aussitôt pour porter leurs efforts de publicité vers les types non taxés ou pour créer de nouvelles présentations pour lesquelles les prix restent libres comme le montre l'évolution depuis la taxation (1962) du prix de détail du vin taxé et de l'indice général des prix du vin.

Tableau 65

	Prix du vin rouge de 10° Bouché	Indice du prix du vin
1962	1,29	100,0
1963	1,27	99,5
1964	1,28	101,9
1965	1,28	101,7

La taxation qui porte uniformément sur tous les types de vins courants au détail, joue un rôle plus complexe sur le niveau des prix de détail. Une augmentation des taxes sur le vin est l'occasion d'une hausse des prix de détail. Par exemple, ce fut le cas en 1951 et 1959. Une baisse par contre, comme cela se produisit fin 1956 (de 13,5 à 8,5 Fr/hl) ou en 1961 (de 29 à 26,8 Fr/hl) a surtout pour effet d'éviter une hausse des prix de détail qui ne baissent pratiquement jamais (voir courbe de la page 193). La diminution des taxes est alors absorbée par les frais et les marges de distribution ou par l'augmentation rapide des prix à la production en période de pénurie.

3. Concurrence au niveau de la distribution

A l'intérieur d'un prix de détail taxé ou tout au moins qui laisse peu de marge de variation, les vendeurs ne peuvent espérer améliorer la rentabilité de leurs entreprises qu'en augmentant leur chiffre d'affaires donc le volume de leurs ventes.

C'est dans ce contexte que s'est produite la concentration de la distribution en particulier dans la région parisienne. Cette concentration s'est surtout opérée au dépens des petits grossistes traditionnels, mais la conquête de leur clientèle a nécessairement donné lieu à des luttes d'influence. Cette lutte a pris la forme de vastes campagnes de publicité et de promotion des ventes qui ont permis aux grosses entreprises de distribution, d'augmenter régulièrement leur chiffre d'affaires de 10 % environ par an, sans que pour cela la consommation taxée globale ait sensiblement augmenté.

Le résultat de cette concurrence acharnée a donc été un transfert de clientèle entre distributeurs qui n'a absolument pas contribué à développer le goût du vin chez les consommateurs. Il faut dire que cette concurrence a surtout porté sur les prix non pas directement mais par l'intermédiaire de primes diverses accordées non seulement aux consommateurs mais aussi aux détaillants. Ces primes dont la durée est limitée et qui ne sont accordées que dans certaines zones, ont pour but d'arracher le marché et souvent pour effet d'aboutir momentanément à un prix de vente au consommateur inférieur au prix de revient (dumping). Aussi ces pratiques sont-elles vivement critiquées et combattues par les petits grossistes qui n'ont pas la possibilité de répartir des pertes locales sur une multiplicité de points de vente et estiment déloyale cette concurrence à la baisse qui ne peut améliorer la qualité moyenne des prix des vins mis en vente, et n'est sans doute pas étrangère à la stagnation de la consommation taxée.

4. Modification dans la présentation des vins

A côté de cette concurrence à la baisse des prix dans la conquête des points de vente, existe cependant une autre forme de promotion des ventes qui cherche au contraire à lier l'augmentation des prix de détail à une amélioration de la qualité ou de la présentation.

L'amélioration de la qualité vise surtout à modifier les types de vins habituellement mis sur le marché en vue de tester l'évolution des goûts de la clientèle et de la prévenir en s'assurant de nouveaux débouchés. Cette modification des types s'est parfois avérée nécessaire à la suite du bouleversement des courants commerciaux. Certains distributeurs dont les types étaient basés sur une proportion assez importante de vin d'Algérie ont été obligés de la diminuer progressivement et de constituer ainsi des types nouveaux lorsque l'indépendance de ce pays a modifié les conditions d'importation des vins. Cette évolution vers des sources d'approvisionnement moins onéreuses leur a permis de disposer d'une marge de manoeuvre plus importante dans la détermination du prix de détail.

Toutes ces modifications s'appliquent à la distribution la plus courante, qui est concentrée entre quelques grosses entreprises : la distribution en bouteilles de verre consignées. Certaines entreprises ont donc très normalement été tentées de rechercher des aménagements du prix de vente au détail dans la modification du conditionnement. C'est là un problème qui déborde le cadre du vin et se pose pour la distribution des liquides alimentaires en général (lait, huile, etc..) mais qu'il est intéressant de suivre dans la mesure où il pourrait appeler des modifications des prix de détail. Le coût actuel de la bouteille en verre, allégée et perdue, ne lui permet pas de s'imposer dans la distribution des vins courants et elle n'apparaît sur le marché que lorsque les prix de vente atteignent 2 Fr à 2,50 Fr pour 0,75 l.

La bouteille en plastique par contre, n'est pas gênée par son prix de revient, mais plutôt par la méfiance du consommateur et sans doute aussi par l'impression d'altération de la limpidité et de la couleur qu'elle donne à l'oeil. Quant au dernier mode de conditionnement apparu sur le marché du vin (berlingot aluminium ou emballage carton) son exploitation à grande échelle risque de mettre sérieusement en cause le monopole de la bouteille et d'apporter ainsi, à qualité égale, des possibilités d'amélioration des prix de détail.

III. RELATION ENTRE PRIX DE DETAIL ET PRIX DE LA PREMIERE VENTE

Bien que le chapitre précédent ait semblé nous éloigner sensiblement du prix à la production, il paraissait nécessaire d'y revenir en remontant le circuit de distribution, afin de mieux comprendre le mécanisme de la formation des prix au niveau de la première vente.

Partant d'un prix de détail qui ne varie que très faiblement sauf dans des occasions très particulières, mais qui a toujours tendance à monter, il est possible de le décomposer en trois parts d'inégale importance, dont la fixation obéit à des règles différentes :

1. la part de la distribution
2. la part des taxes
3. la part de la production

1. La distribution

Elle comprend des frais de courtage, d'expédition, de transport, de conditionnement et de vente proprement dite. Tous ces postes ont été examinés dans les chapitres précédents ainsi que leurs possibilités de variation ou d'amélioration qui restent très faibles en pourcentage du prix total malgré les efforts de concentration. A cause du nombre de petits postes qui les constituent chacune des améliorations de détail n'a que très peu d'incidence sur l'ensemble, et il est impossible d'améliorer simultanément tous les éléments du prix de revient.

Comme une entreprise commerciale, quelle qu'elle soit, ne saurait travailler très longtemps en dessous de son prix de revient, cela nous donne la certitude que celui-ci est intégralement répercuté au niveau des prix de détail. Ce n'est que lorsque les coûts de la distribution dépassent sensiblement les normes admises par la majorité des entreprises que les risques de faillite sont grands. Malgré des difficultés passagères en particulier dans les secteurs de la distribution touchés par les phénomènes d'intégration, le commerce des vins ne subit pas de crises graves sauf s'il ne peut répercuter les poussées de hausse des cours à la production ou les atténuer grâce à l'importance de son stock.

2. Les taxes

Elles constituent une part inéluctable du prix du vin au détail dans lequel elles sont automatiquement incluses quel que soit le niveau (production ou distribution) chargé de les acquitter.

Contrairement à la plupart des autres produits qui supportent une fiscalité proportionnelle à leur prix à la consommation, le vin est soumis à des taxes fixes dont les variations sont instantanées et parfois brutales. Ces taxes ont ainsi triplé en janvier 1951 passant de 4,17 à 13,67 Fr par Hl, ont baissé puis remonté de plus de 50 % en octobre 1956 et juillet 1957 et ont à nouveau doublé en janvier 1959 (de 14,75 à 29,19 Fr/Hl). La part de ces taxes dans le prix du vin au détail est donc fort variable en pourcentage mais sur la période 1950-1965 elle est passée de 4,5 à 20 %. A côté de cette tendance à l'augmentation elles pèsent d'autant plus fortement sur les prix qu'elles sont absolument incompressibles en valeur absolue lorsque les frais de la production ou de la distribution ont tendance à augmenter.

3. La production

Devant les faibles fluctuations possibles des parts de la distribution et de la taxation, il est tout à fait compréhensible que ce soit la part du producteur qui supporte en fait tous les à-coups du marché lorsque le prix du détail est tenu dans des limites précises.

Au lieu de l'égalité apparente :

Part de la production + Part de la distribution + Taxes = Prix de détail
le marché du vin et la formation du prix à la production sont régis par cette égalité plus conforme à la réalité :

Part de la production = Prix de détail - taxes - part de la distribution

C'est elle qui explique en particulier pourquoi, malgré les mécanismes compliqués mis en place pour organiser le marché du vin, les prix à la production se sont trainés la plupart du temps, au cours des dernières années, au-dessous du prix minimum fixé (voir graphique page 125).

Dans la mesure où les prix de détail sont pratiquement plafonnés et où le prix au niveau de la première vente résulte en fait non d'une somme mais d'une différence, on comprend ainsi plus aisément pourquoi l'indice du prix du vin à la production corrigé par les prix de détail (p. 82) a tendance à baisser régulièrement.

IV. AUTRES CONTRAINTES AUXQUELLES EST SOUMIS LE PRIX A LA PRODUCTION

A côté de ce qu'il est possible d'appeler la contrainte du prix de détail, d'autres facteurs n'en jouent pas moins un rôle dans la formation du prix du vin à la production.

1. L'organisation du marché

Même si les prix observés officiellement sur les marchés et qui servent à déclencher les mécanismes d'intervention, se sont très souvent situés au-dessous du prix minimum fixé, il est juste de dire qu'ils ne s'en sont jamais beaucoup écartés.

L'organisation du marché sert donc à établir un certain niveau des prix qui n'est pas celui qui est officiellement fixé (prix de campagne) mais qui empêche cependant l'effondrement qui ne manquerait pas de se produire si toutes les disponibilités de certaines campagnes avaient été librement mises sur le marché.

Si les producteurs admettent volontiers cette incidence bénéfique de l'organisation du marché, ils n'en sont pas moins conscients que cette organisation tend à éloigner de plus en plus les prix du marché des prix de revient puisqu'au cours des dernières campagnes, les prix minimum du degré/hl et les prix demandés par les associations de producteurs ont évolué de la façon suivante :

Tableau 66

Campagne	Prix minimum	Prix demandés par les product.
63-64	5,25 Fr	5,91 Fr
64-65	5,25 Fr	6,36 Fr
65-66	5,25 Fr	6,44 Fr

On retrouve là, en quelque sorte, les effets de la liaison entre les prix de détail et les prix à la production, car toute hausse du prix officiel constitue pour les prix de détail, une excellente raison d'augmenter proportionnellement et la stabilité des prix de campagne se fonde non sur des raisons de coût mais sur la recherche du maintien des prix de détail.

2. Les disponibilités

Tout ce mécanisme de formation des prix au niveau de la première vente ne fonctionne toutefois avec son efficacité totale, que lorsque les disponibilités sont largement supérieures aux besoins de la campagne.

Dès que celles-ci, malgré l'appoint des importations, s'avèrent à peine suffisantes, les cours remontent instantanément. L'exemple récent de la campagne 1961-1962 est édifiant à cet égard, les cours se maintenant constamment au-dessus du prix maximum fixé (voir p. 85) à la suite de la récolte déficitaire de 1961.

Cette constatation explique l'animosité des producteurs contre les importations d'Afrique du Nord qui déséquilibrent presque constamment le marché, puisque la fixation des contingents obéit davantage à des considérations politiques qu'économiques.

Sans vouloir aborder le problème de la justification de ces importations pour améliorer la qualité moyenne des vins français, il faut reconnaître que si, quantitativement, elles ont obéi aux règles d'organisation du marché, aucune liaison n'a jamais été établie entre le prix des vins importés et le prix de campagne. Les importations ont représenté en moyenne au cours des six dernières campagnes un peu plus de 13 millions d'hl (p. 55). Comme ces importations sont pratiquement toutes passées dans la consommation taxée de vins courants qui a atteint pendant le même temps 40 millions d'hl (p. 62) il est possible de dire qu'un tiers au moins des disponibilités susceptibles d'être consommées en vins courants a constamment échappé à la réglementation du prix de campagne.

On comprend mieux ainsi pourquoi celui-ci a été aussi peu respecté, puisqu'il ne s'appliquait qu'à une partie du marché, (le Midi) et pouvait être librement contesté partout ailleurs.

3. La différenciation des marchés

Ceci nous amène à considérer une dernière contrainte dans la fixation des prix à la production : la situation du marché des différents types dans les diverses régions productrices.

L'organisation du marché s'appuie pour soutenir les cours à la production uniquement sur les cours des vins rouges de 9°6 à 10°5 vendu sur 6 places de la région méridionale. Seul ce type de vin et dans cette région seulement, bénéficie donc d'une certaine garantie de prix.

Dans les autres régions qui représentent pourtant un tiers environ des vins mis sur le marché, les mercuriales ne peuvent avoir d'incidence sur l'organisation de la campagne et le négoce peut ainsi s'y approvisionner au-dessous du prix minimum sans risquer d'entraîner un blocage du marché. Il suffit dans ces régions que les acheteurs se retirent provisoirement du marché pour amener les producteurs ayant besoin de vendre leur récolte à accepter le prix qui leur sera proposé et pour créer ainsi les cours dans la région.

Le même phénomène peut se produire pour les vins de moins de 9°5 ou de plus de 10°5 qui selon les récoltes peuvent être, soit rares, soit abondants sur le marché. Cette abondance et cette rareté peuvent faire que les cours de ces vins ne se situent pas du tout au niveau des cours des commissions officielles. Il est courant de voir par exemple les vins de degré élevé se vendre ainsi moins cher au degré/hl que les vins de petit degré ou inversement.

A côté de cette notion de degré qui peut servir à différencier les marchés, celle de couleur est également importante. Certaines places de production dans le Midi et le Sud-Ouest sont ainsi spécialisées dans la vente des vins blancs ou des vins rosés mais comme aucune ne figure dans les places officielles de cotation, les cours de ces vins se différencient plus ou moins de ceux des vins rouges en fonction des conditions du marché. Grosso modo il s'établit entre vendeurs et acheteurs une sorte de hiérarchie basée sur les cours officiels : les rosés obtiennent souvent une plus value et les blancs valent plus ou moins cher que les rouges suivant que ceux-ci sont rares ou abondants. A l'intérieur de cette classification toute théorique, les cours restent cependant totalement libres.

Pour conclure ce chapitre et donner ainsi une idée des cours possibles, nous dirons qu'il n'existe pas de cours limites. Le prix plafond peut-être dépassé lorsque les circonstances s'y prêtent, et certains producteurs vendent parfois au-dessous du prix minimum qui pourrait être celui proposé par l'Etat pour la distillation. Entre ces extrêmes, la majorité des transactions se situe cependant aux alentours des prix officiels qui sont presque toujours inférieurs aux prix de revient à la production tels que nous les avons définis. Ceci nous amène à aborder les problèmes de rentabilité de la production viticole.

V. RENTABILITE DE LA PRODUCTION DE VIN

Il n'est pas possible de rechercher pour les différentes régions productrices les structures ou le mode de culture qui permettraient à des exploitations de polyculture ou spécialisées en viticulture, de produire aux cours actuels du marché car les moyens d'y parvenir sont extrêmement nombreux.

Nous nous bornerons à constater que les charges de production et de vinification considérées comme normales et exposées dans les deuxième et troisième parties, n'ont été que très exceptionnellement couvertes au cours des dernières années, ce qui n'a pas manqué d'entraîner des réactions de défense de la part des producteurs.

1. Organisation des producteurs

Les associations et syndicats de viticulteurs n'ont pas attendu ces difficultés pour s'organiser, le viticulteur étant habitué à ces crises périodiques. Il faut dire pourtant que l'ancienneté de cette organisation est loin d'être une des raisons de son efficacité. Les ardeurs premières se sont souvent émoussées dans la lutte quotidienne, les particularismes régionaux ont fait leur apparition et le tempérament un peu joueur et individualiste du viticulteur est resté vivace. L'habitude s'est ainsi instaurée de faire appel à l'Etat lorsque les choses allaient vraiment trop mal et la viticulture française en est ainsi arrivée à la réglementation un peu monstrueuse qui la caractérise, chacun étant parvenu à la longue à y faire introduire le petit article qui pourrait l'avantager au détriment des autres.

2. Freinage des investissements

Tout le monde ayant ainsi confiance en la réglementation tout en restant persuadé de son manque d'efficacité globale, il faut bien cependant que la viticulture puisse vivre.

Comme les capitaux sont importants et leur rotation lente, il suffit pour cela de ralentir les investissements et d'accroître les emprunts.

C'est ainsi que s'expliquent le vieillissement du vignoble et sa régression régulière. Une partie des vignes âgées n'est pas renouvelée et les améliorations culturales moins coûteuses que les plantations empêchent la production de régresser. Alors qu'une vigne devrait normalement être amortie au bout de 25 ans de production, la plupart produisent encore à 40 ans et au-delà. La proportion de vignes jeunes et en non production confirme cette tendance qui aboutirait au renouvellement complet du vignoble en plus de 50 ans. Au moment même des plantations, des investissements indispensables sont souvent négligés (fumure de fond, sélection des plants, désinfection des sols) parce que trop coûteux.

L'équipement et le matériel sont souvent achetés ou renouvelés à l'occasion d'une bonne récolte et non lorsque se serait indispensable. La création d'unités de vinification rationnelles est pratiquement stoppée (moins de 10 caves coopératives nouvelles par an) et la modernisation de celles qui sont déjà anciennes s'avère de plus en plus nécessaire tandis que les achats de matériel de vinification atteignent à l'hectare des totaux dérisoires.

Malgré ce sous-investissement caractérisé, les départements viticoles restent lourdement chargés d'emprunts qui sont la contre-partie des récoltes catastrophiques de 1956 et 1957 ou de calamités plus restreintes dont les risques restent à la charge des producteurs ou qui ne sont assurés qu'à des taux décourageants pour des trésoreries en difficulté.

3. Difficultés d'adaptation

Les conséquences de cette récession se font sentir jusqu'au niveau des moyens qui permettraient d'adopter la viticulture aux conditions nouvelles du marché (indépendance de l'Algérie, mise en place de la C.E.E.).

Les décrets d'organisation du marché viticole prévoient bien des dispositions destinées à améliorer la qualité à court et même parfois à long terme, mais les moyens mis en oeuvre pour l'amélioration de l'encépagement ou des pratiques œnologiques sont loin d'être à la mesure de ce qu'il serait nécessaire de faire pour modifier en peu de temps le visage de la viticulture française.

Parmi ces moyens nécessaires, il ne faut pas voir que des moyens financiers mais surtout les moyens scientifiques susceptibles d'élaborer une technique valable de culture et de fumure de la vigne, d'explorer le potentiel génétique des cépages, de maîtriser tous les mécanismes de la fermentation et de la transformation du jus de raisin en breuvage agréable au consommateur.

C'est là une tâche que ni les viticulteurs ni l'Etat n'ont encore osé entreprendre. Son coût ne figure nulle part dans le prix de revient de la production du vin, mais nous restons persuadés qu'il conditionne sans doute pour la plus grande part, la rentabilité de la viticulture.

TABLE DES MATIERES DETAILLEE

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA VITICULTURE FRANCAISE</u>	1
<u>A. STRUCTURES DU MARCHÉ EN FONCTION DE LA LEGISLATION</u>	2
I. <u>DONNEES FONDAMENTALES</u>	2
II. <u>NAISSANCE ET DEVELOPPEMENT DE LA LEGISLATION ACTUELLE</u>	2
1. Les dénominations et appellations (1905)	2
2. Déclaration de récolte (1907)	2
3. Règlementation des appellations d'origine (1919)	3
4. Le statut viticole (1931)	3
5. Les appellations d'origine contrôlée (1935)	4
6. Création des vins délimités de qualité supérieure (1949)	4
7. Création de l'Institut des vins de consommation courante (1953)	4
8. Retour aux règles du statut viticole (1959)	5
9. Amélioration de la qualité des vins courants (1964)	6
III. <u>SITUATION ACTUELLE DU MARCHÉ</u>	6
<u>B. STRUCTURES DE LA PRODUCTION</u>	8
I. <u>LE VIGNOBLE FRANCAIS</u>	8
1. Données de base sur la viticulture française	8
2. Implantation du vignoble	11
3. Age et renouvellement du vignoble	13
4. Modes d'exploitation du vignoble	13
5. Dimension des exploitations viticoles	15
6. Parcelleire des exploitations	16
II. <u>LES REGIONS PRODUCTRICES DE VIN COURANT</u>	16
1. Définition des vins de consommation courante destinés à la vente	16
2. Localisation des régions productrices de vins de consommation courante	18

	<u>Page</u>
III. <u>PLACE DES REGIONS DANS LA VITICULTURE NATIONALE</u>	22
1. La Vallée de la Loire	22
2. Le Sud-Ouest	22
3. Le Midi	25
4. La Vallée du Rhône	25
IV. <u>DESCRIPTION DES REGIONS VITICOLES</u>	27
1. Le terrain	27
2. Le climat	27
3. Implantation topographique	28
4. L'âge du vignoble	30
5. L'encépagement	34
6. Modes de faire-valoir au vignoble	34
7. Le vignoble produisant du vin pour la vente	36
8. Structures des exploitations livrant du vin à la vente	36
9. Place de la vigne dans l'agriculture des différentes régions	45
10. Caractéristiques de la production viticole des différentes régions	47
C. <u>LE MARCHÉ DU VIN</u>	54
I. <u>LES RESSOURCES</u>	54
1. Les récoltes	56
2. Les importations	56
3. Les stocks à la propriété	60
4. Le stock commercial	60
II. <u>LES DEBOUCHES</u>	63
1. Consommation française de vin	63
2. La distillation	73
3. Les exportations	73
4. Les usages industriels	75

	<u>Page</u>
III. <u>LES MERCURIALES</u>	79
1. Les vins de qualité	79
2. Les vins courants	80
3. Indice du cours du vin à la production	80
4. Evolution des cours des vins courants à la production	81
5. Conséquences sur les cours à la production de l'organisation du marché	83
IV. <u>INTERVENTION DE L'ETAT ET ORGANISATION DU MARCHE</u>	84
1. Etablissement du prix du vin	84
2. Fixation d'un quantum	86
3. Système de compensation quantum hors quantum	87
4. Mécanisme de soutien du prix fixé	89
<u>CHAPITRE II : LA PRODUCTION DU RAISIN, DE LA VENDANGE ET DU MOU'T</u>	95
A. <u>LA VALLEE DE LA LOIRE</u>	96
I. <u>TECHNIQUE DE PRODUCTION</u>	96
1. Les exploitations viticoles	96
2. Encépagement	96
3. Conduite du vignoble	96
II. <u>RENDEMENT DU VIGNOBLE</u>	97
III. <u>MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION</u>	99
1. La mécanisation	99
2. La main-d'oeuvre	99
3. Les surfaces cultivées	100
4. Les temps de travaux	100
5. Les temps de traction	104
IV. <u>COUT DE PRODUCTION DU RAISIN</u>	104
1. Les types d'exploitation retenus	104
2. Les coûts de production	106
3. Les tendances	106
4. Charge fiscale et soutien financier	107

	<u>Page</u>
<u>B. LE SUD-OUEST</u>	108
<u>I. TECHNIQUES DE PRODUCTION</u>	108
1. Les exploitations viticoles	108
2. L'encépagement	108
3. Conduite du vignoble	109
<u>II. RENDEMENT DU VIGNOBLE</u>	109
<u>III. MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION</u>	111
1. La mécanisation	111
2. La main-d'oeuvre	112
3. Les surfaces cultivées	112
4. Les temps de travaux	114
<u>IV. COUT DE PRODUCTION DU RAISIN</u>	118
1. Les types d'exploitation retenus	118
2. Les coûts de production	119
3. Les tendances	121
<u>C. LE MIDI</u>	124
<u>I. TECHNIQUES DE PRODUCTION</u>	124
1. Les exploitations viticoles	124
2. Encépagement	124
3. Conduite du vignoble	125
<u>II. RENDEMENT DU VIGNOBLE</u>	125
<u>III. MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION</u>	125
1. La mécanisation	125
2. La main-d'oeuvre	127
3. Les temps de travaux	127
4. Les temps de traction	128
<u>IV. COUT DE PRODUCTION DU RAISIN</u>	129
1. Les types d'exploitation retenus	129
2. Les coûts de production	129
3. Les tendances	130

	<u>Page</u>
<u>D. LA VALLEE DU RHONE</u>	132
I. <u>TECHNIQUES DE PRODUCTION</u>	132
1. Les exploitations viticoles	132
2. Encépagement	133
3. Conduite du vignoble	133
II. <u>RENDEMENT DU VIGNOBLE</u>	133
III. <u>MAIN-D'OEUVRE ET MECANISATION</u>	135
1. La mécanisation	135
2. La main-d'oeuvre	136
3. Les surfaces cultivées	136
4. Les temps de travaux	136
5. Les temps de traction	137
IV. <u>COUT DE PRODUCTION DU RAISIN</u>	137
1. Les types d'exploitation retenus	137
2. Les coûts de production	138
3. Les tendances	138
<u>CHAPITRE III : LA VINIFICATION ET SON COUT</u>	141
A. <u>LA VALLEE DE LA LOIRE</u>	145
I. <u>VINIFICATION EN COOPERATIVE</u>	145
1. Place des coopératives de vinification	145
2. Evolution du mouvement coopératif	145
3. Coût de la vinification en cave cooperative	148
II. <u>VINIFICATION PAR LES VITICULTEURS</u>	150
1. Place et évolution de la vinification par les viticulteurs	150
2. Equipement des viticulteurs	150
3. Coût de la vinification chez les viticulteurs	151

	<u>Page</u>
B. <u>LE SUD-OUEST</u>	154
I. <u>VINIFICATION EN COOPERATIVE</u>	154
1. Place des coopératives de vinification	154
2. Evolution du mouvement coopératif	154
3. Coût de la vinification en cave coopérative	157
II. <u>VINIFICATION PAR LES VITICULTEURS</u>	160
1. Place et évolution de la vinification chez les viticulteurs	160
2. Equipement des viticulteurs	160
3. Coût de la vinification par les viticulteurs	161
C. <u>LE MIDI</u>	164
I. <u>VINIFICATION EN COOPERATIVE</u>	164
1. Place des coopératives de vinification	164
2. Evolution du mouvement coopératif	164
3. Coût de la vinification en cave coopérative	167
II. <u>VINIFICATION PAR LES VITICULTEURS</u>	169
1. Place et évolution de la vinification par les viticulteurs	169
2. Equipement des viticulteurs	169
3. Coût de la vinification chez les viticulteurs	170
D. <u>LA VALLEE DU RHONE</u>	171
I. <u>VINIFICATION EN COOPERATIVE</u>	171
1. Place des coopératives de vinification	171
2. Evolution du mouvement coopératif	171
3. Coût de la vinification en cave coopérative	173
E. <u>INFLUENCE DE LA REGLEMENTATION DU MARCHE SUR LE COUT DE LA VINIFICATION ET DU STOCKAGE</u>	175
I. <u>CREDITS - AIDES ET SUBVENTIONS</u>	175
1. Pour les installations de vinification	175
2. Pour le matériel de vinification	176
3. Pour le financement du stockage	176

	<u>Page</u>
II. <u>CHARGES ET IMPOSITIONS</u>	177
1. Les prestations viniques	177
2. Le blocage des vins	178
3. La distillation volontaire	179
<u>CHAPITRE IV : VENTE DU VIN ET FORMATION DU PRIX</u>	180
A. <u>PREPARATION DU VIN POUR LA VENTE ET VENTE DIRECTE</u>	181
B. <u>VENTE DU VIN EN GROS</u>	182
I. <u>PREPARATION DE LA VENTE</u>	182
II. <u>COURTIERS</u>	182
III. <u>GROUPEMENTS DE VENTE</u>	183
IV. <u>CONDITIONS ET MODALITES DE LA VENTE</u>	184
V. <u>DESTINATION DES VINS VENDUS EN GROS</u>	186
C. <u>COMMERCE DES VINS</u>	187
I. <u>FONCTIONNEMENT</u>	187
1. Le négoce expéditeur	187
2. Le négoce distributeur	187
3. Les succursalistes et les coopératives de consommation	188
4. Le commerce de détail (vins à emporter)	188
5. Les débits de boissons	189
II. <u>EVOLUTION DES STRUCTURES DU COMMERCE DES VINS</u>	189
III. <u>COUT DE CIRCUIT COMMERCIAL</u>	191
1. Charges du négoce-expéditeur	191
2. Charges du négoce-distributeur	191
3. Taxes sur les vins	192
4. Marges du commerce	193
D. <u>FORMATION DES PRIX</u>	194
I. <u>FORMATION ET EVOLUTION DU PRIX DU VIN AU DETAIL</u>	194
II. <u>FACTEURS INFLUENCANT LA FORMATION DES PRIX DE DETAIL</u>	196

	<u>Page</u>
1. Equilibre de l'offre et de la demande	196
2. Taxation et blocage	196
3. Concurrence au niveau de la distribution	197
4. Modification dans la présentation des vins	198
III. <u>RELATION ENTRE PRIX DE DETAIL ET PRIX DE LA PREMIERE</u> <u>VENTE</u>	199
1. La distribution	199
2. Les taxes	200
3. La production	200
IV. <u>AUTRES CONTRAINTES AUXQUELLES EST SOUMIS LE PRIX A</u> <u>LA PRODUCTION</u>	201
1. L'organisation du marché	201
2. Les disponibilités	201
3. La différenciation des marchés	202
V. <u>RENTABILITE DE LA PRODUCTION DE VIN</u>	203
1. Organisation des producteurs	204
2. Freinage des investissements	204
3. Difficultés d'adaptation	205

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE FORMATION DES PRIX
DES VINS DE CONSOMMATION COURANTE AU NIVEAU DE LA PREMIERE
VENTE DANS LES ETATS-MEMBRES DE LA C.E.E.

V - ITALIE

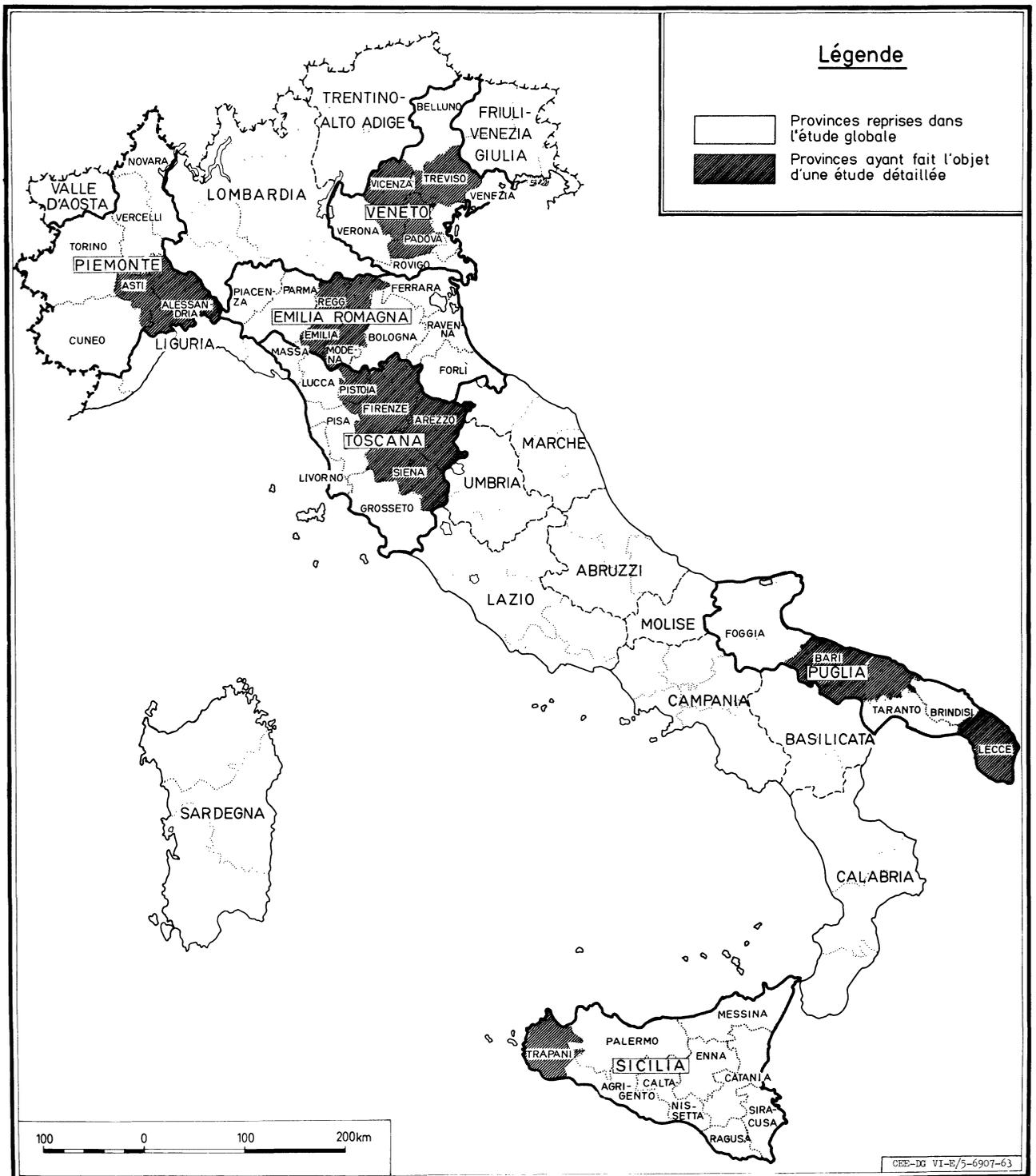
Prof. E. GIORGI
Istituto di Economia e
Politica Agraria de
l'Université de Florence
avec la collaboration
du Dr A. NIEDERBACHER
Associazione Nazionale
Commercianti Grossisti
in Vino

S O M M A I R E (1)

	<u>Page</u>
<u>PREMIERE PARTIE</u> - <u>Eléments de la formation des prix</u>	
<u>Chapitre I</u> - Le secteur vitivinicole italien	1
<u>Chapitre II</u> - Les installations de vinification	29
<u>Chapitre III</u> - Equipements des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels	43
<u>Chapitre IV</u> - Coûts de transformation	56
<u>Chapitre V</u> - Le marché vinicole italien et la commercialisation	65
<u>Chapitre VI</u> - Formation des prix	87
<u>DEUXIEME PARTIE</u> - <u>Résultats des enquêtes détaillées - sur la production, la vente et la formation des prix des vins de consommation courante - dans les six régions (Piémont, Vénétie, Emilie, Toscane, Pouilles, Sicile)</u>	100
<u>Chapitre I</u> - Introduction générale	101
<u>Chapitre II</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole du Piémont (Provinces d'Asti et d'Alexandrie)	118
<u>Chapitre III</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole de la Vénétie (Provinces de Trévise, Vicence et Padoue)	154
<u>Chapitre IV</u> - Résultats de l'enquête dans l'Emilie (Provinces de Reggio d'Emilie et de Modène)	187
<u>Chapitre V</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Toscane	199
<u>Chapitre VI</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans les Pouilles (Provinces de Lecce et de Bari)	221
<u>Chapitre VII</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Sicile (Province de Trapani)	243
<u>ANNEXES</u>	254

(1) Une table des matières détaillée figure à la fin de l'étude.

LOCALISATION DES RÉGIONS VITICOLES ETUDIÉES



Carte 1

P R E M I E R E P A R T I E

Eléments de la formation des prix

CHAPITRE I

LE SECTEUR VITIVINICOLE ITALIENA. La superficie nationale plantée en vigne

En Italie, selon les données les plus récentes des statistiques officielles, la superficie nationale plantée en vigne atteint 3,44 millions d'hectares dont 2,29 en culture mixte et 1,15 en culture spécialisée (1).

La présence de ces deux types de plantations viticoles constitue, comme on le sait, un aspect particulier de l'agriculture et du paysage italiens. La culture mixte est en effet largement répandue dans toute la région de colline et de plaine de l'Italie centrale et aussi, mais dans une mesure beaucoup plus réduite, dans quelques régions septentrionales. Elle répondait jusqu'à présent aux exigences particulières des entreprises en fermage et de leur aménagement hydraulique agricole réalisé depuis longtemps par des rangées de cultures ligneuses délimitant les parcelles destinées aux cultures herbacées.

Selon les mêmes sources officielles de l'ISTAT, cette superficie viticole nationale a subi au cours des dernières décennies des variations notables indiquées en résumé par les chiffres du tableau n° 1.

Tableau 1 : Superficie plantée en vigne de 1929 à 1964 (milliers d'ha)

Superficie plantée en vigne	année 1929 ^{a)}	moyenne b) 1951-1953	moyenne c) 1962-1963	année 1964 ^{d)}
Viticulture spécialisée	936	1.030	1.148	1.151
Viticulture mixte	2.994	2.875	2.424	2.285
Total	3.930	3.905	3.572	3.436

a) Cadastre agricole - Volume récapitulatif du Royaume - Rome 1936
b) ISTAT - Bollettino mensile di statistica, n°4, avril 1952- Id.n°6 juin 1954 c) ISTAT - Annuario di statistica agraria, Vol. XI-1964 Vol. XII-1965 et Bollettino mensile di statistica n°4, avril 1965
d) ISTAT - Bollettino mensile di statistica n° 4, avril 1965.

(1) ISTAT - Bollettino mensile di statistica n° 4, avril 1965 (chiffres relevés en 1964)

Ces chiffres permettent de relever les variations principales suivantes :

1. accroissement sensible de la viticulture spécialisée, due en substance à deux motifs :
 - a) accroissement prononcé de la production de raisin de table qui a lieu surtout en culture spécialisée ;
 - b) remplacement progressif de la viticulture mixte pour raisin de cuve par de nouvelles plantations en culture spécialisée, plus facilement mécanisables.
2. réduction rapide de la viticulture mixte, qui s'est accentuée au cours de ces dernières années et dont les chiffres du tableau ne montrent pas toute l'ampleur. La raison en est que l'on considère encore comme viticulture mixte de nombreuses terres ensemencées plantées en vigne dans quelques zones de colline où les plantations sont aujourd'hui à moitié abandonnées parce que les viticulteurs, quand ils doivent remplacer les vieilles vignes, préfèrent planter de nouveaux vignobles spécialisés.

Cette évolution a pris naturellement une allure différente selon les milieux : la comparaison, dressée au tableau n° 2, entre viticulture spécialisée et viticulture mixte dans les zones de montagne, de colline et de plaine, offre de l'intérêt.

Il ressort de cette comparaison que le taux le plus élevé de l'essor de la culture spécialisée a été obtenu dans la plaine, tandis qu'en montagne, tant ce type de viticulture que celui de la viticulture mixte ont accusé un recul.

Tableau 2 - Répartition par zones d'altitude de la superficie viticole nationale

	Année 1929 (a)			Moyenne 1962-1963 (b)		
	milliers d'ha	en %		milliers d'ha	en %	
<u>Viticulture spécialisée</u>	(936)	(24)	(100)	(1148)	(32)	(100)
- en montagne	174	4	19	109	3	9
- en colline	579	15	62	625	17	55
- en plaine	183	5	19	414	12	36
<u>Viticulture mixte</u>	(2994)	(76)	(100)	(2424)	(68)	(100)
- en montagne	471	12	16	273	8	11
- en colline	1370	35	46	1284	36	53
- en plaine	1153	29	38	867	24	36
<u>Total</u>	3930	100		3572	100	

a) Cadastre agricole 1929 - Vol. récapitulatif du Royaume, Rome 1936.

b) ISTAT - Annuario di Statistica agraria, Vol.XI-1964, p.8, Vol. XII-1965,p.9.

B. La répartition régionale de la superficie plantée en vigne :

Pour mieux situer l'examen de la viticulture italienne, il convient, en premier lieu, d'examiner sa répartition territoriale. Les chiffres du tableau n° 3 résument cet examen. On y relève que les régions les plus intéressées dans un sens absolu par la culture spécialisée sont les Pouilles et la Sicile, avec environ 277.000 hectares dans les Pouilles, soit 24 % du total national, et environ 216.000 hectares en Sicile, soit 19 % du total national. En revanche, la Vénétie, l'Emilie-Romagne, les Marches et la Toscane sont les régions les plus intéressées par la culture mixte. Les deux tiers du total de la superficie nationale de la culture mixte y sont situés.

Tableau 3 - Répartition régionale de la viticulture en 1964 (en milliers d'ha)

Région	superficie plantée en vigne			apport de la superficie régionale plantée en vigne dans le total national			% de la superficie plantée en vigne sur la superf. agricole de la région a)
	spécialisée	mixte	total	spécialisée	mixte	total	
Piémont	141,4	13,0	154,4	12,2	0,6	4,5	9,9
Val d'Aoste	2,7	0,2	2,9	0,2	-	0,1	2,7
Ligurie	6,2	22,7	28,9	0,5	1,0	0,8	14,1
Lombardie	42,2	76,3	118,5	3,7	3,3	3,5	8,3
Trentin Haut-Adige	17,5	11,7	29,2	1,6	0,5	0,8	5,5
Vénétie	69,2	353,9	423,1	6,0	15,5	12,3	33,8
Frioul Vénétie Julienne	7,9	90,8	98,7	0,7	4,0	2,9	20,9
Emilie Romagne	31,6	470,1	501,7	2,7	20,6	14,6	31,1
Marches	9,6	337,7	347,3	0,8	14,8	10,1	45,9
Toscane	35,1	370,6	405,7	3,1	16,2	11,8	32,0
Ombrie	1,7	153,9	155,6	0,1	6,7	4,5	28,8
Latium	64,1	161,1	225,2	5,6	7,0	6,6	18,7
Campanie	39,7	141,2	180,9	3,6	6,2	5,3	19,0
Abruzzes et Molise	56,6	22,6	79,2	4,9	1,0	2,3	12,7
Pouilles	276,8	37,0	313,8	24,0	1,6	9,1	18,1
Basilicate	26,7	2,2	28,9	2,3	0,1	0,8	3,9
Calabre	43,2	15,3	58,5	3,8	0,7	1,7	5,9
Sicile	216,2	5,0	221,2	18,7	0,2	6,5	9,9
Sardaigne	62,7	-	62,7	5,5	-	1,8	3,4
I t a l i e	1.151,1	2.285,3	3.436,4	(100)	(100)	(100)	16,8

Source : ISTAT : Bollettino mensile di statistica n° 4, avril 1965

a) Les chiffres pour la superficie agricole sont tirés de l'Annuario di Statistica agraria, Vol. XII 1965

C'est à l'aridité particulière des terrains, qui se prêtent difficilement à la culture mixte, qu'il faut attribuer la tendance des vignobles méridionaux à prendre principalement la forme spécialisée.

Cette circonstance, si elle a favorisé d'une part la spécialisation, a donné lieu de l'autre à une situation particulièrement délicate pour l'économie de beaucoup d'entreprises méridionales que la monoculture a fortement exposées au risque des crises périodiques de ce secteur.

Au cours de ces dernières années cependant, cette tendance marquée des vignobles méridionaux à la spécialisation est à attribuer, plutôt qu'à des facteurs de limitation, à l'augmentation des terres irriguées et à la démonstration par les plantations modernes que l'on peut mettre mieux en valeur dans la forme spécialisée les possibilités considérables offertes par le progrès technique et notamment par la mécanisation.

Lorsqu'on considère la répartition régionale des modifications profondes qui se sont manifestées dans la viticulture italienne que nous avons signalées au paragraphe précédent, les chiffres du tableau 4 mettent en évidence les variations régionales de 1951-1953 à 1962-1964, tant pour la superficie plantée en vigne que pour le rapport entre la culture spécialisée et la culture mixte. On relève immédiatement que nombreuses sont les régions où la viticulture spécialisée est depuis longtemps absolument prépondérante (Piémont, Val d'Aoste, Abruzzes, Pouilles, Basilicate, Calabre, Sicile, Sardaigne), et que cette prépondérance tend en général, plus le temps s'écoule, à se transformer en forme unique de plantation, comme c'est déjà le cas en Sardaigne et en Sicile.

Tableau 4 - Variations dans les superficies affectées à la viticulture (1)

R é g i o n	1951 - 1953 (2)			1962 - 1964 (3)			Variations % superfici- e viti- cole (base 1951-53)
	Superficie viticole			Superficie viticole			
	Total milliers d'ha	spécial. %	mixte %	Total milliers d'ha	spécial. %	mixte %	
Piémont	200	80	20	157	90	10	- 21
Val d'Aoste	2	87	13	3	91	9	+ 57
Ligurie	39	17	83	29	21	79	- 26
Lombardie	174	24	76	135	33	67	- 28
Trentin Haut-Adige	33	40	60	29	59	41	- 12
Vénétie	516	9	91	427	15	85	- 17
Frioul Vénétie Julienne	105	6	94	101	8	92	- 4
Emilie Romagne	682	3	97	523	5	95	- 23
Marches	363	2	98	351	3	97	- 3
Toscane	478	6	94	420	8	92	- 12
Ombrie	200	1	99	158	1	99	- 21
Latium	218	27	73	226	29	71	+ 3
Campanie	194	23	77	186	22	78	- 5
Abruzzes et Molise	76	66	34	82	71	29	+ 8
Pouilles	277	85	15	321	88	12	+ 16
Basilicate	18	92	8	30	84	16	+ 60
Calabre	67	68	32	62	72	28	- 7
Sicile	217	90	10	228	98	2	+ 5
Sardaigne	46	100	-	60	100	-	+ 29
Italie	3.905	26	74	3.528	33	67	- 10

(1) Les chiffres se rapportent à des plantations en production

(2) ISTAT Bollettino mensile di Statistica, n° 4 - 1952 et n° 6 - 1954 - Rome

(3) ISTAT Annuario di Statistica agraria, Vol. XI, 1964, Vol. XII, 1965 ; Bollettino mensile di Statistica, n° 4, 1965

Pour avoir une vue plus synthétique des chiffres du tableau 4, on se référera aux grandes circonscriptions.

Voici quels ont été leurs progrès ou leurs reculs de 1951-1953 à 1962-1964 :

Circonscription	Variations (%) de 1951-1953 à 1962-1964 de la superficie viticole	
	spécialisée	mixte
Régions du nord-ouest	- 8	- 37
Régions du nord-est	+ 26	- 23
Régions du centre	+ 13	- 10
Régions continentales du midi	+ 13	- 4
Régions insulaires	+ 15	- 77
Total Italie	+ 13	- 18

Il ressort de ce tableau que sur ce plan les différentes circonscriptions ne sont pas uniformes. En effet, dans la partie du nord-ouest, où le Piémont est la principale région viticole, les deux viticultures traditionnelles sont en recul, tandis que dans la partie du nord-est l'essor exceptionnel de la viticulture de la Vénétie et de l'Emilie-Romagne exerce une influence positive. Les régions méridionales et centrales dénotent un passage progressif à la culture spécialisée, tandis que les progrès du vignoble spécialisé sont très marqués dans les régions insulaires où la culture mixte subit en même temps une chute rapide.

C. Les productions viticoles

On peut grouper comme suit les productions obtenues par les superficies plantées en vigne :

a) Productions principales :

a₁ - raisin de cuve

a₂ - raisin de table

b) productions secondaires :

b₁ - cultures associées dans les vignobles

b₂ - sarments

En ce qui concerne la production de raisin, les sources officielles de l'ISTAT nous donnent, pour les 10 dernières années, les résultats indiqués au tableau 5 :

Tableau 5 - Production de raisin (en milliers de quintaux)

Année	culture spécialisée	culture mixte	Total des cultures spécial. et mixte	Productions unitaires en quintaux	
				culture spécial.	culture mixte
1954	54.016	26.760	80.776	51,0	9,5
1955	58.673	34.106	92.779	55,3	12,2
1956	68.756	30.158	98.914	63,7	10,9
1957	48.187	20.813	69.000	45,8	7,7
1958	70.755	35.274	106.029	65,9	13,1
1959	69.579	32.000	101.579	64,1	12,1
1960	57.599	28.832	86.431	52,3	11,2
1961	58.522	26.144	84.666	53,1	10,3
1962	77.143	32.519	109.662	69,4	13,2
1963	60.076	26.904	86.980	54,1	11,3
moyenne quinquennale 1954-1958	60.077	29.422	89.499	55,6	10,7
moyenne quinquennale 1959-1963	64.583	29.279	93.863	56,5	11,6

Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria : Diverses années.

La comparaison des chiffres annuels fait ressortir les fortes variations qui sont imputables à la diversité de l'allure climatique, mais la comparaison des moyennes quinquennales est encore plus intéressante. Elle met en évidence les variations saisonnières et les variations de tendance, c'est-à-dire l'augmentation constante de la production qui est principalement la conséquence de la superficie plus étendue de la culture spécialisée et en partie des rendements unitaires accrus obtenus grâce à la diffusion plus générale de techniques modernes de travail et d'engrais.

Il convient de faire une distinction préliminaire au sein de la production totale de raisin : c'est la distinction du raisin de table et du raisin de cuve.

Voici les chiffres relatifs à la moyenne des années 1961-1963 :

Type de culture viticole	Productions 1961 - 1963				
	Raisin de table		Raisin de cuve		Total du raisin (milliers de quint.)
	milliers de quint.	quint./ ha	milliers de quint.	quint./ ha	
culture spécialisée	58.332	55,9.	6.915	104,4	65.247
culture mixte	28.370	11,7	152	13,7	28.522
total	86.702		7.067		93.769

La production totale de raisin de table se situe donc aux environs de 7 millions de quintaux. Elle est en expansion rapide (en 1957 : 50.173 ha ; en 1963 : 74.842 ha).

Les régions dont la part est la plus importante dans la production nationale de raisin de table sont les Pouilles (environ 3 millions de quintaux) et les Abruzzes (avec près de 2 millions de quintaux).

Les productions unitaires des plantations modernes de raisin de table s'élèvent à environ 130 - 140 quintaux/ha de vigne en terrain régulier et humidifié. La moyenne nationale s'abaisse à environ 104 quintaux par suite de l'existence encore considérable de plantations antiques fonctionnant selon des critères traditionnels.

La production globale de raisin de cuve s'élève en revanche à 87 millions de quintaux environ, sur lesquels 58,3 millions proviennent de la culture spécialisée et 28,4 millions de la culture mixte. On note également en ce qui concerne le rendement unitaire des vignobles spécialisés dans la production de raisin de cuve que la moyenne nationale (56 quintaux) subit l'influence négative d'un grand nombre de plantations antiques. En effet, dans les plantations modernes, la moyenne est de loin supérieure : elle varie de 100 à 200 quintaux/ha.

Comme on l'a fait pour les superficies, on en vient à présent, avec les chiffres du tableau 6, à l'examen de la répartition de la production du raisin de cuve.

Tableau 6 - Production de raisin de cuve dans les différentes régions (moyenne 1961-1963)

R é g i o n	en culture spécialisé (milliers de quin- taux)	en culture mixte (milliers de quin- taux)	total des cultures spécialisé et mixte (milliers de quintaux)	% sur le total	productions unitaires en quintaux	
					culture spécialisée	culture mixte
Piémont	8.584	315	8.889	11	61,0	18,2
Val d'Aoste	65	4	69	-	26,5	17,8
Ligurie	280	358	638	1	47,7	15,5
Lombardie	2.519	1.113	3.632	5	63,1	12,7
Trentin Haut-Adige	1.643	324	1.967	2	95,9	27,1
Vénétie	5.971	4.654	10.625	12	102,6	12,4
Frioul Venétie Julienne	448	688	1.136	1	60,3	7,3
Emilie Romagne	1.881	6.161	8.042	9	81,9	12,0
Marches	782	3.047	3.829	4	90,0	8,8
Toscane	1.798	4.277	6.075	7	61,1	10,7
Ombrie	64	1.126	1.190	1	40,4	7,1
Latium	3.320	2.514	5.834	7	60,3	15,7
Campanie	2.627	2.522	5.149	6	65,6	17,2
Abruzzes et Molise	2.065	403	2.468	3	50,0	16,7
Pouilles	11.165	507	11.672	14	45,4	13,9
Basilicate	973	209	1.182	1	45,8	30,3
Calabre	1.759	116	1.875	2	40,2	6,1
Sicile	9.622	32	9.654	11	46,9	6,0
Sardaigne	2.766	-	2.766	3	49,8	-
Italie	58.332	28.370	86.702	(100)	55,9	11,7

Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria, Vol. X - 1963 ; Vol. XI - 1964 ; Vol. XII - 1965

La différence d'importance des productions unitaires de la culture spécialisée et de celles de la culture mixte modifie la courbe de l'importance régionale dressée sur la base de la superficie plantée en vigne : les principales régions productrices de raisin de cuve sont les Pouilles (avec 11,7 millions de quintaux), la Vénétie (avec 10,6 millions de quintaux, la Sicile (avec 9,6 millions de quintaux) et le Piémont (avec 8,9 millions de quintaux).

D. Les entreprises viticoles dans l'ensemble du pays

On peut tirer du 1er recensement général de l'agriculture la situation des entreprises viticoles en 1961. Sur un total de 4.279.175 entreprises agricoles recensées pour une superficie de 26.571.898 ha, les entreprises avec viticulture sont au nombre de 2.459.860, avec une superficie de 13.884.037 ha, c'est-à-dire que 57 % des entreprises et 52 % de la superficie sont intéressés par la culture de la vigne.(1) Naturellement, il ne s'agit pas d'entreprises spécialisées mais, dans la très grande majorité des cas, d'entreprises de polyculture, comme le montre le tableau 7.

Tableau 7 - Entreprises avec viticulture

	Total des entreprises viticoles et non viticoles	Entreprises avec viticulture	
		spécialisée	mixte
Nombre des entreprises recensées	4.279.175	1.427.988	1.031.872
Superficie totale (ha)	26.571.897	8.385.125	5.498.912
Superficie des vignobles ha	3.474.190	1.047.190	2.424.000 ^a
Pourcentage de la superficie plantée en vigne sur le total de la superficie des entreprises	13,1	12,4	44,1
a) Chiffre non indiqué par le recensement, mais repris du tableau 2 ci-dessus			
Source : ISTAT : Censimento generale dell'Agricoltura al 1961-Vol.II Rome 1963.			

(1) Il n'est pas tout à fait correct d'additionner les chiffres relatifs aux 2 secteurs des entreprises viticoles, celles avec viticulture spécialisée et celles avec viticulture mixte, car dans diverses régions les mêmes entreprises, qui ont les 2 formes de viticulture, retombent dans les 2 sections, ce qui fait que l'addition comporte une erreur.

De véritables entreprises viticoles spécialisées se trouvent dans presque toutes les régions, dans des "oasis" typiques, telles que l'entrée des vallées alpines, les collines des Langhe, de la région d'Asti et de celle de Montferrat au Piémont, les collines au-delà du Pô dans la région de Pavie, certaines zones de Chianti et des îles toscanes, certaines zones ligures, les collines Albains du Latium et certaines zones de la région de Trapani en Sicile.

Mais ce sont là en général des zones limitées, car, on le répète, la plupart des entreprises viticoles italiennes sont d'orientation mixte.

Le recensement général de l'agriculture de 1961, déjà cité, montre aussi la répartition des entreprises viticoles par classes de taille et par modes de faire-valoir. Les tableaux 8 et 9 indiquent les chiffres.

Tableau 8 - Entreprises viticoles par classes de grandeur et par modes de faire-valoir

Classe de grandeur	faire-valoir du cultivateur direct		faire-valoir avec salariés		faire-valoir de colonat partiaire		autres modes		Total	
	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha
1 ha	519.861	280.493	37.375	19.694	3.120	2.911	24.748	14.359	585.104	317.457
1 - 5 ha	948.340	2.442.420	48.059	118.315	105.548	346.656	37.298	93.058	1.139.245	3.000.449
5 - 10 ha	271.060	1.895.274	16.102	116.782	125.195	930.447	10.536	74.917	422.893	3.017.420
10 - 25 ha	118.701	1.744.161	16.313	260.081	110.972	1.640.313	7.315	112.094	253.301	3.756.649
25 - 100 ha	25.247	1.020.517	11.412	548.147	12.140	438.650	3.692	172.883	52.491	2.180.197
plus de 100 ha	1.814	296.558	4.073	1.141.393	138	18.064	801	155.850	6.826	1.611.865
Italie	1.885.023	7.679.423	133.334	2.204.412	357.113	3.377.041	84.390	623.161	2.459.860	13.884.037

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'agricoltura 1961 ; Vol. II

Tableau 9 - Entreprises viticoles par classes de grandeur et par modes de faire-valoir (pourcentages)

1 ha	29	4	28	1	1	-	29	2	24	2
1 - 5 ha	50	32	36	5	30	10	44	15	46	22
5 - 10 ha	14	25	12	5	35	28	13	12	17	22
10 - 25 ha	6	23	12	12	31	48	9	18	11	27
25 - 100 ha	1	13	9	25	-3	13	4	28	2	16
plus de 100 ha	-	3	3	52	-	1	1	25	-	11
Italie	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'agricoltura 1961 - Vol. II

Les tableaux ci-dessus montrent l'importance marquée des petites entreprises : en effet, celles de moins de 5 ha de superficie d'entreprise représentant 70 % du total des entreprises viticoles nationales.

Si l'on tient compte de ce que le vignoble ne constitue presque jamais la seule culture dans ces entreprises, on voit à quel point elle est fractionnée.

Il est intéressant de relever, pour les entreprises à viticulture spécialisée que, l'importance des différentes classes de grandeur du point de vue de la production viticole peut être exprimée en résumé comme suit:

Classe de grandeur de l'entreprise	Incidence de la superficie du vignoble spécialisé sur le total de la superficie de ce type de vignoble
moins de 5 ha	46,5 %
de 5 à 10 ha	20,2 %
de 10 à 20 ha	13,8 %
de 20 à 50 ha	9,2 %
plus de 50 ha	10,3 %

L'incidence marquée du vignoble dans les classes d'entreprise de petite taille est à mettre en parallèle avec le rapport entre la viticulture et l'entreprise familiale, rapport qui ressort avec évidence quand on considère le mode de faire-valoir des entreprises viticoles qui, dans l'ensemble, sont réparties comme suit d'après le recensement cité :

- 77 % pour le faire-valoir du cultivateur direct ;
- 5 % pour le faire-valoir avec des salariés ;
- 15 % pour le faire-valoir des colons partiaires ;
- 3 % pour les autres modes de faire-valoir.

La superficie des entreprises viticoles réparties par classes de grandeur est concentrée dans les très petites superficies pour le faire-valoir du cultivateur direct (36 % des entreprises ont moins de 5 ha) dans les petites superficies pour le métayage (76 % des entreprises ont de 5 à 25 ha) et dans les grandes entreprises pour le faire-valoir avec des salariés (52 % des entreprises ont plus de 100 ha).

Un autre chiffre intéressant que nous donne le même recensement est celui de la répartition par zones d'altitude (tableaux 10 et 11).

Tableau 10 - Répartition des entreprises viticoles par zones d'altitude

	en viticulture spécialisée			en viticulture mixte		total	
	nombre	superficie des entreprises	superficie des vignobles	nombre	superficie des entreprises	nombre	superficie des entreprises
montagne	278.835	1.458.710	96.257	183.082	976.763	461.917	2.435.473
colline	771.055	4.489.042	552.534	531.534	3.030.355	1.302.589	7.519.397
plaine	378.098	2.437.373	398.399	1.317.256	1.491.794	695.354	3.929.167
Italie	1.427.988	8.385.125	1.047.190	1.031.872	5.498.912	2.459.860	13.884.037

Source : ISTAT : 1e Censimento generale dell'Agricoltura 1961 - Vol. II

Tableau 11 - Répartition des entreprises viticoles par zones d'altitude (pourcentages)

montagne	20	17	9	18	18	19	18
colline	54	54	53	51	55	53	54
plaine	26	29	38	31	27	28	28
Italie	100	100	100	100	100	100	100

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'Agricoltura 1961 - Vol. II

Le chiffre le plus important que l'on note à propos de la répartition par zones d'altitude montre la prédominance des entreprises viticoles situées en colline et en montagne. Même lorsqu'on ne perd pas de vue la tendance de la viticulture, rappelée ci-dessus, à se déplacer vers les zones de plaine, le fait qu'en 1961 72 % des entreprises viticoles ont été recensées dans des zones en pente contribue à expliquer la production unitaire réduite et le coût élevé de la production.

E. Les entreprises viticoles dans les différentes régions

La répartition des entreprises viticoles dans les différentes régions administratives du pays, toujours d'après les données du 1er recensement général de l'agriculture, est indiquée au tableau 12, où l'on note le nombre et la superficie des entreprises recensées dans leur ensemble et des entreprises viticoles, avec la distinction habituelle entre la viticulture spécialisée et la viticulture mixte.

Tableau 12 - Entreprises viticoles par régions (chiffres en milliers)

R é g i o n	Total des entrepri- ses		Entreprises avec viticulture				% de la su- perficie plantée en vigne sur le total de la sup. ^a
	Nombre	Superficie	Spécialisée		Mixte		
			Nombre	Superficie	Nombre	Superficie	
Piémont	375	2.180	172	691	20	79	35
Val d'Aoste	13	213	5	26	1	7	15
Ligurie	112	482	39	138	29	105	50
Lombardie	341	1.910	69	356	46	230	31
Trentin Haut-Adige	86	1.135	30	115	8	27	13
Vénétie	312	1.506	116	671	186	697	91
Frioul Vénétie Julienne	102	616	29	175	42	175	57
Emilie Romagne	240	1.965	59	589	139	1.012	81
Marches	118	901	40	306	95	658	
Toscane	233	2.100	63	569	137	1.016	75
Ombrie	78	781	7	86	61	489	74
Latium	256	1.531	78	373	96	387	50
Campanie	343	1.221	76	274	101	273	45
Abruzzes et Molise	226	1.368	121	551	29	129	50
Pouilles	384	1.783	164	894	13	64	54
Basilicate	100	903	44	336	4	27	40
Calabre	278	1.408	70	383	16	62	32
Sicile	554	2.345	169	842	8	49	38
Sardaigne	128	2.224	77	1.010	1	13	46
Italie	4.279	26.572	1.428	8.385	1032	5.499	52

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'agricoltura 1961 : Vol. II

a voir note 1 page 11.

F. La vinification

Au raisin de cuve produit dans l'ensemble du pays, et qui, nous l'avons vu, tourne autour de 86-87 millions de quintaux, il faut ajouter la quantité de raisin de table vinifiée tous les ans à concurrence d'environ 2 millions de quintaux, et soustraire en revanche la quantité de raisin de cuve consommée directement par les producteurs et qui s'élève à environ 3 millions de quintaux. Il en résulte qu'environ 85 ou 86 millions de quintaux de raisin sont effectivement vinifiés. Le tableau 13 montre l'allure de cette production au cours de ces dernières années.

Tableau 13 - Destination du raisin de cuve et production de vin
(milliers de quintaux et d'hectolitres)

Année	Production totale de raisin de cuve	Raisin de cuve pour consommation directe	Raisin de table vinifié	Total du raisin vinifié	Vin produit	Rapport raisin/vin
1951 (1)	70.813	2.930	-	67.883	45.466	0,67
1952 (2)	71.580	3.019	-	68.561	44.854	0,65
1953	80.828	3.213	-	77.615	52.542	0,67
1954	77.737	3.059	-	74.678	50.474	0,67
1955	89.480	3.278	-	86.202	58.441	0,68
1956	95.127	3.344	-	91.783	62.981	0,69
1957	65.926	2.933	142	63.135	42.838	0,68
1958	100.486	3.510	901	97.877	67.994	0,69
1959	96.420	3.358	1.369	94.431	66.379	0,70
1960	81.544	2.944	554	79.154	55.339	0,70
1961	78.890	3.111	631	76.410	52.482	0,69
1962	101.534	3.321	2.413	100.626	69.993	0,69
1963	79.684	2.459	1.459	78.684	53.640	0,68
1964 (3)	94.505	2.787	2.142	93.860	66.124	0,70
moyenne 1951/ 1953	74.407	3.054	-	71.353	47.620	0,67
moyenne 1961/ 1963	86.703	2.964	1.501	85.240	58.705	0,69

(1) Source : ISTAT : Bollettino mensile di statistica n° 4 - 1952

(2) Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria - années 1954-1955-1956-1957-1958-1959-1960-1961-1962-1963-1964-1965

(3) Source : ISTAT : Bollettino mensile di statistica n° 4 - 1965

Il faut rappeler, pour la production viticole nationale, qu'elle était avant la guerre (1935-1939) de 40-41 millions d'hl environ. Comme elle s'est élevée au cours des dernières années à 59 millions d'hl environ, on peut parler d'une augmentation de plus de 40 %. Vu la tendance manifestée par la superficie, on l'a montré ci-dessus, cette augmentation croîtra encore au cours des années à venir.

Lorsqu'on examine la décennie 1955-1964, on note que comparativement à la production moyenne de cette période les productions annuelles ont accusé des écarts maximaux de 17 % en plus et de 28 % en moins. L'écart annuel moyen a été de 7 millions d'hl, soit 12 % de la production moyenne.

Dans le commerce vinicole de gros, le calcul du degré-alcool est particulièrement intéressant. Le tableau 14 reproduit ce calcul tel qu'il a été élaboré par Niederbacher :

Tableau 14 - Degré-alcool italien 1955-1964

Année	Degré-alcool (en millions de degrés/hl)	Production (en millions d'hl)	degré moyen
1955	657,6	58.441	11,3°
1956	722,4	63.542	11,4°
1957	503,4	42.838	11,8°
1958	791,7	67.994	11,6°
1959	737,1	66.379	11,1°
1960	624,8	55.318	11,3°
1961	657,2	52.492	12,5°
1962	811,8	69.993	11,6°
1963	568,3	53.640	10,6°
1964	768,9	66.124	11,6°

Source : A. Niederbacher : Dimensioni ed evoluzione della vitivinicoltura italiana dal 1955 al 1965 (Dimensions et évolution de la vitiviniculture italienne de 1955 à 1965) ; articles tirés du "Corriere vinicolo", n° 36-37, septembre 1965.

Le degré-alcool moyen du vin italien, au cours des dix dernières années a donc atteint 11,5 degrés, avec des oscillations allant d'une année à l'autre de 10,6 degrés à 12,5 degrés (respectivement 8 % en moins et 9 % en plus par rapport à la moyenne).

Les oscillations du degré-alcool dérivent de l'action commune des variations de la production et de la gradation. Elles ont atteint un écart moyen de 12 %, avec des écarts maximaux de 19 % en plus et de 25 % en moins, ce qui semblerait contredire la thèse selon laquelle la gradation élevée des années de production réduite est compensée par la basse gradation des années de production élevée.

Quant à la qualité du vin obtenu, on estime habituellement qu'environ 1/10ème de la production est constitué par de véritables vins de qualité, tandis que le surplus est constitué par des vins de consommation courante, à l'exception d'une portion réduite destinée à la distillation et aux vinaigreries. Nous aurons l'occasion d'en reparler par la suite. Pour compléter le tableau des productions viticoles, il faut rappeler quelques sous-produits : les plus intéressants sont les marcs, dont 4 millions de quintaux environ sont distillés tous les ans et dont une autre partie sert par contre pour la préparation de piquettes, avec une production qui varie de 1,5 à 2 millions d'hectolitres par an.

On extrait en outre des pépins de raisin une huile utilisée dans l'industrie. Un autre résidu est obtenu sous forme de tourteaux de marc employés pour l'alimentation du bétail. Enfin de la lie on tire des matières tartriques.

G. La vinification dans les différentes régions

La répartition régionale de la vinification est donnée par le tableau 15 qui indique également les divers rendements du raisin à la vinification.

La proportion régionale de l'apport à la production vinicole nationale voit aux premières places les Pouilles (avec plus de 9 millions de quintaux de vin, soit 15 % du produit total), la Vénétie (avec plus de 8 millions de quintaux de vin, soit 13 %), la Sicile (avec 6,3 millions de quintaux de vins, soit 11 %), le Piémont et l'Emilie Romagne.

Tableau 15 - Production de vin par régions - moyenne 1961 - 1964 (en milliers d'hl)

R é g i o n	Production de raisin de cuve	Raisin de consommation directe	Raisin de table vinifié	Raisin vinifié	Vin produit	% sur le total national	Rapport raisin/vin
Piémont	9.242	350	2	8.894	5.967	10	0,67
Val d'Aoste	71	1	-	70	46	-	0,66
Ligurie	669	58	1	611	418	1	0,68
Lombardie	3.834	109	3	3.728	2.494	4	0,67
Trentin Haut-Adige	1.969	129	-	1.840	1.187	2	0,64
Vénétie	11.604	235	-	11.369	8.082	13	0,71
Frioul Venetie Julienne	1.236	33	-	1.203	845	1	0,70
Emilie-Romagne	8.467	185	32	8.313	5.824	10	0,70
Marches	3.787	138	-	3.649	2.477	4	0,67
Toscane	6.263	304	26	5.985	4.117	7	0,69
Ombrie	1.194	58	-	1.137	744	1	0,65
Latium	5.982	241	47	5.788	4.011	7	0,69
Campanie	5.043	247	-	4.796	3.105	5	0,65
Abruzzes et Molise	2.522	25	516	3.012	2.075	3	0,69
Pouilles	11.625	141	848	12.333	9.107	15	0,73
Basilicate	1.108	10	28	1.126	749	1	0,67
Calabre	1.820	55	3	1.769	1.185	2	0,67
Sicile	9.620	538	146	9.228	6.344	11	0,69
Sardaigne	2.597	62	9	2.544	1.783	3	0,70
Italie	88.653	2.919	1.661	87.395	60.560	100	0,69

Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria 1963-1964-1965
Bollettino mensile di statistica n° 4 - 1965

H. L'apport du secteur vitivinicole à la formation de la production brute commercialisable nationale et régionale

Avant de conclure cette partie introductive, on a estimé opportun de s'arrêter quelque peu pour examiner quel est le poids économique du secteur vitivinicole dans l'économie agricole des différentes régions, en prenant comme indice significatif de ce poids l'apport de ce secteur à la formation du produit brut commercialisable.

Au cours de ces dernières années, selon les estimations de l'IN^{TA} sur la production brute commercialisable nationale de l'agriculture italienne, le secteur vitivinicole a eu l'incidence suivante :

Tableau n° 16 : PRODUCTION BRUTE COMMERCIALISABLE DU SECTEUR VITIVINICOLE
(en millions de lires)

	Production brute commercialisable nationale	CHAPITRE DU SECTEUR VITIVINICOLE								Incidence %	Prix du vin Lires/quintal
		Raisin de table	Raisin de cuve pour consomm. directe	Raisin de cuve pour vinification	Vin	Marc	Lie	Crème de tartre	TOTAL		
1951	2.551.087	14.261	7.837	7.548	200.524	2.098	641	1.110	234.019	9,1	4.613
1952	2.611.500	12.301	7.682	8.272	159.897	1.635	615	1.026	191.428	7,3	4.139
1953	2.880.500	15.440	12.999	19.389	264.636	2.928	685	1.300	317.377	11,0	5.850
MOYENNE	2.684.362	14.000	9.506	11.737	208.352	2.220	648	1.145	247.608	9,2	4.909
1961	3.712.025	42.464	15.045	35.250	324.290	1.549	405	1.104	420.107	11,3	7.010
1962	4.140.673	46.205	15.874	46.060	430.709	1.195	2.143	1.464	543.650	13,1	7.036
1963	4.372.145	36.832	12.561	44.900	382.147	960	1.651	1.080	480.131	10,9	8.419
MOYENNE	4.074.947	41.833	14.493	42.071	379.048	1.234	1.399	1.216	481.296	11,8	7.439

Source : I.N.E.A. : Annuario dell'Agricoltura italiana, 1951-1952-1953 1961-1962-1963

On peut retirer de ces chiffres les éléments suivants :

- 1) le secteur vitivinicole a participé au cours de ces dernières années, à concurrence de 12 %, dans la production brute commercialisable de l'agriculture italienne ;
- 2) cette incidence est aujourd'hui plus forte que précédemment, mais il semble que cela soit dû essentiellement à l'augmentation du prix ;
- 3) voici la composition de la production brute commercialisable du secteur vitivinicole :

- raisin de table	8,7 %
- raisin de cuve pour consommation directe	3,0 %
- raisin de cuve pour la vinification	8,7 %
- vin produit par les agriculteurs	78,7 %
- marcs de raisin	0,3 %
- lie	0,3 %
- crème de tartre	0,3 %
	<hr/>
	100 %

La répartition de cet apport du secteur vitivinicole à la formation de la production brute commercialisable des différentes régions est donnée au tableau 17, d'où l'on peut tirer les éléments suivants :

- 1) les régions où le secteur vitivinicole constitue 15 % ou plus de la production brute commercialisable totale sont : les Pouilles (27 %), la Sicile (17 %), le Latium (16 %), la Toscane (15 %), le Piémont (15 %) et la Vénétie (14 %).
- 2) les prix moyens régionaux réalisés par l'ensemble des entreprises des différentes régions ne s'écartent pas beaucoup de la moyenne nationale, ainsi que l'indique le tableau 16.

Tableau n° 17

INCIDENCE DU SECTEUR VITIVINICOLE SUR LA PRODUCTION BRUTE COMMERCIALISABLE REGIONALE PENDANT LA PERIODE TRIENNALE 1961-1963

R E G I O N	1 9 6 1			1 9 6 2			1 9 6 3		
	Prod. br. comm. du secteur vitivinicole (millions de lires)	Incidence % sur la prod. br. com. régionale	Prix unitaire du vin	Prod. br. comm. du secteur vitivinicole (millions de lires)	Incidence % sur la prod. br. com. régionale	Prix unitaire du vin	Prod. br. comm. du secteur vitivinicole (millions de lires)	Incidence % sur la prod. br. com. régionale	Prix unitaire du vin
PIEMONTE	36.413	12,3	7.500	62.493	17,8	8.200	46.929	14,4	8.890
VAL D'AOSTE	235	3,6	6.550	296	4,4	6.800	369	4,7	8.000
LIGURIE	2.885	3,3	6.530	3.416	3,3	6.600	3.242	3,2	7.700
LOMBARDIE	13.507	3,3	5.950	20.558	4,6	6.450	13.980	3,3	7.900
TRENTIN HAUT-ADIGE	6.616	10,3	6.100	8.404	13,2	5.700	9.846	15,1	8.000
VENETIE	43.808	12,3	7.200	60.993	15,2	7.700	58.564	13,7	8.700
FRIUL VENETIE JULIENNE	3.816	6,2	6.200	4.711	7,4	6.000	7.734	10,9	7.900
EMILIE	35.423	6,9	6.600	42.901	7,5	5.900	33.255	5,9	8.200
MARCHES	14.476	10,1	6.700	18.109	11,4	6.600	22.670	13,3	8.200
TOSCANE	25.128	13,3	7.380	34.060	15,3	7.500	38.290	16,2	8.460
UMBRIE	4.487	6,1	6.650	5.575	6,9	6.360	5.810	6,6	7.700
LATIUM	29.139	14,7	7.160	44.534	18,4	9.100	34.230	14,0	8.500
CAMPANIE	21.654	7,9	6.280	22.717	7,2	6.400	27.231	7,9	8.100
ABRUZZES ET MOLISE	16.462	10,7	6.400	21.064	12,1	6.670	24.271	13,0	7.600
POUILLES	73.094	26,1	7.370	103.879	30,4	6.800	81.134	23,0	8.700
BASILICATE	6.002	9,8	6.650	5.730	9,1	6.700	6.904	9,9	7.700
CALABRE	8.367	6,4	6.800	9.472	8,0	6.100	9.093	5,3	7.930
SICILE	65.884	20,4	7.480	60.971	20,1	6.950	42.495	10,9	8.900
SARDAIGNE	12.711	12,1	6.950	13.583	11,6	6.030	14.053	10,9	8.100

Source : I.N.E.A. Annuario dell'agricoltura italiana 1961-1962-1963

I. Les circuits de la vinification

La vinification, c'est-à-dire, la transformation du raisin en vin, est opérée selon diverses techniques sur lesquelles nous n'entendons pas nous étendre, car ici il importe seulement de noter, sous l'angle de la gestion, que cette vinification peut se faire selon un des circuits suivants :

- 1) vinification dans les entreprises productrices de raisin;
- 2) vinification dans des entreprises de 2ème degré des viticulteurs :
 - 2' - chais communs à plusieurs fermes (dans les zones de métayage);
 - 2'' - caves coopératives;
 - 2''' - enopoli (1)
- 3) vinification dans des établissements de caractère industriel.

Les agents de cette transformation, les vinificateurs, d'après une déclaration de production de 1938-1939, selon les chiffres cités par Garoglio dans son traité d'oenologie, atteignaient le nombre de 2 millions, dont 90 % étaient des viticulteurs qui participaient à la production pour 85 % du total de la production de vin, tandis que les 15 % restants étaient vinifiés par des industriels.

En 1962-1964, selon les chiffres que Niederbacher a puisé dans les déclarations de production (2), les vinificateurs qui ont effectué une déclaration de production de vin étaient environ 1,4 million. Parmi eux, ceux qui ont déclaré une production vinicole commercialisable étaient environ 1,1 million, dont 500.000 environ étaient des producteurs pour des quantités de moins de 10 hl. A la même date, les vinificateurs non viticulteurs étaient environ 43.000 (industriels, grossistes, commerçants, etc.).

Si l'on veut résumer l'apport des différentes catégories à la vinification, on peut comparer les chiffres tirés des deux séries de déclarations de production que l'on vient de citer. Le tableau n° 18 reproduit cette comparaison.

(1) Les caves dites oenopoles peuvent être comparées aux caves sociales. Ces organismes sont constitués par des entreprises de vinification collective, gérées non pas par les viticulteurs eux-mêmes, mais par les consortiums agricoles provinciaux ou par la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari ou, dans certains cas, par l'Istituto Regionale Siciliano della Vite e del Vino.

(2) Cf. A. NIEDERBACHER, op. cit. Mais ces chiffres doivent être pris avec une très grande circonspection, car, comme le relève l'auteur, les déclarations de production indiquent des résultats très inférieurs à ceux des productions évaluées par l'ISTAT.

Tableau 18 : Catégories de vinificateurs et leur apport .

	1938-1939		1961-1964	
	Millions d'hl vinifiés	%	Millions d'hl vinifiés	%
1) <u>Vinificateurs producteurs de raisin</u>				
1a) avec vinification dans des entreprises agricoles de 1er et 2ème degré	33,9	83	38,7	64
1b) avec vinification dans des caves coopé- ratives	1,0	2	13,0	21
1c) avec vinification dans des "enopli"(1)	0,3	1	1,8	3
2) <u>Vinificateurs non viti- culteurs</u>	5,8	14	7,0	12
Total du vin produit	41,0	100	60,5	100
Raisin de cuve vendu par les viticulteurs (en mil- lions de quintaux)	9,0		12,0	

(1) Les caves dites oenopoles peuvent être comparées aux caves sociales. Ces organismes sont constitués par des entreprises de vinification collective, gérées non pas par les viticulteurs eux-mêmes, mais par les consortiums agricoles provinciaux ou par la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari ou, dans certains cas, par l'Istituto Regionale Siciliano della Vite e del Vino.

Ces chiffres, que l'on accueillera avec les réserves qu'impose l'incertitude des sources, suffisent pour mettre en évidence quelques variations profondes qui se sont révélées dans les structures de transformation et que l'on peut résumer comme suit :

- 1) présence accrue des formes de coopération qui procèdent actuellement à la vinification d'un 1/4 environ du raisin vinifié dans l'ensemble du pays;
- 2) diminution sensible de la vinification dans l'entreprise par suite du plus grand volume de la transformation effectuée dans les caves coopératives;
- 3) tendance à la diminution de la vinification industrielle, étant donné que cette catégorie d'agents préfère toujours acquérir du vin dans les caves coopératives plutôt que du raisin chez les viticulteurs.

CHAPITRE II : LES INSTALLATIONS DE VINIFICATION

A) La vinification dans l'entreprise

Quant on parle des équipements d'entreprise, il est nécessaire de différencier la vinification effectuée dans les celliers et caves des entreprises viticoles aux dimensions les plus réduites et la vinification pratiquée dans les caves des moyennes et grandes entreprises. On peut déduire des chiffres cités ci-dessus sur les entreprises agricoles que la quantité de raisin travaillée dans les petites entreprises dépasse celle des moyennes et grandes entreprises. Mais il n'est pas possible de dire de combien elle la dépasse, en l'absence à ce propos de chiffres suffisamment dignes de foi, et aussi parce qu'il faut tenir compte de deux faits :

- a) dans les zones de l'Italie centrale, le raisin des diverses fermes est souvent vinifié dans les celliers d'un complexe constitué par plusieurs fermes ("fattoria");
- b) ce sont principalement les petites entreprises viticoles qui apportent le raisin aux caves coopératives, aux "enopoli" et à un grand nombre de vinificateurs non producteurs.

Mais plus que l'aspect quantitatif, ce qu'il faut souligner ce sont les différences qualitatives qui distinguent les deux formes de vinification, différences dont les répercussions sont considérables sur le marché national des vins.

Les caves des petites entreprises ont d'abord pour mission de satisfaire les besoins des viticulteurs eux-mêmes. En général, elles sont affectées des carences très évidentes que voici : insuffisance générale et grave d'outillages, méthodes arriérées et empiriques, très basse productivité, gaspillages, souvent des vins de mauvaise qualité et difficiles à conserver. Une partie de ces vins parvient toutefois sur le marché, ce qui a pour résultat que leurs caractéristiques marchandes instables et souvent de mauvaise qualité, jointes à la multitude des offrants, font tomber les prix ou les maintiennent à des niveaux bien en dessous d'une rémunération raisonnable.

B) La vinification coopérative des producteurs

I. Caves sociales

Ce n'est que dans un petit nombre de régions que la transformation collective des produits agricoles, en général, possède des traditions anciennes et bien enracinées, tandis que dans d'autres régions elle est encore à ses débuts.

Les caves sociales, notamment, bien qu'assez répandues dans le nord de l'Italie dès le début du siècle, n'ont connu un développement remarquable qu'au cours de la dernière décennie.

Cette expansion a bénéficié du concours des crédits importants mis à leur disposition soit par l'Etat, notamment après 1961 en application de la loi sur le plan quinquennal de développement de l'agriculture ("Plan vert"), soit par les régions à statut autonome, grâce aux mesures spécifiques qu'elles ont adoptées.

D'autre part, les caves sociales ont également su s'imposer grâce à la stabilité de leur organisation et à l'évidence des résultats obtenus. Ces caves se sont avérées des plus efficaces, surtout dans les zones où la production viticole provient de petites exploitations, et dans nombre de ces zones, leur rôle de facteur d'équilibre du marché des raisins et des moûts n'a cessé de s'affirmer toujours davantage, comme on s'en aperçoit d'ores et déjà de toute évidence dans les Pouilles.

Le développement de la coopération vinicole ressort clairement des données suivantes, relatives au nombre des caves sociales dénombrées au cours de divers recensements effectués ces dernières années (1) :

- 1958	Caves sociales	315
- 1960	" "	404
- 1961	" "	472
- 1963	" "	519
- 1965	" "	553

(1) L. SCIALPI : Le Cantine Sociali in Italia - (Les caves coopératives en Italie), Rome, 1965.

Il convient de signaler que 56 autres caves sociales étaient déjà constituées en 1965, mais qu'elles n'exerçaient encore aucune activité. Beaucoup d'entre elles sont entrées en activité en 1966.

Le nombre total de 553 caves sociales en activité à la mi-1965, mentionné dans l'ouvrage cité, se reflète dans les résultats totaux officiels relatifs à la déclaration de la production de vin en 1965, résultats qui attestent qu'au cours de cette campagne on a déclaré 569 productions supérieures à 2.000 hl chacune, obtenues dans des caves sociales.

Ces 553 caves sociales ont une capacité de 19.079.810 hl et groupent 175.052 adhérents.

Elles représentent ainsi près de 13 % du nombre total des producteurs de vin en Italie, et 15 à 20 % de la production vinicole moyenne du pays.

Subdivisées par régions, les caves sociales étaient réparties comme suit au début et à la fin de la période 1958-1965 :

Tableau 19 : Caves coopératives en fonctionnement

Région	Au 30 septembre 1958		Au 31 août 1961		Au 15 septembre 1965	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Val d'Aoste	-	-	-	-	-	-
Piémont	65	21	88	19	88	16
Ligurie	1	-	1	-	1	-
Lombardie	14	5	21	4	23	4
Trentin Haut-Adige	42	13	47	10	47	8
Venetie	32	10	52	11	53	10
Frioul Venetie Julienne	77	2	8	2	10	2
Emilie-Romagne	70	22	85	18	98	18
Toscane	3	1	10	2	14	3
Marches	2	1	3	1	4	1
Ombrie	2	1	6	1	7	1
Latium	7	2	17	4	19	3
Abruzzes et Molise	1	-	5	1	13	2
Campanie	-	-	4	1	4	1
Pouilles	38	13	83	18	107	1
Lucanie	3	1	3	1	4	1
Calabre	1	-	2	-	4	1
Sicile	7	2	10	2	28	5
Sardaigne	20	6	26	5	29	5
ITALIE	315	(100)	472	(100)	553	(100)

Source : L. SCIALPI : Le cantine sociali en Italia (Les caves coopératives en Italie), Rome, 1965, op. déjà cité.

Comme on le voit, la majeure partie des caves coopératives est localisée dans le Piémont, en Vénétie, dans le Trentin-Haut-Adige, en Emilie-Romagne et dans les Pouilles, c'est-à-dire dans des territoires qui abordent déjà d'autres secteurs de la coopération agricole. Dans l'ensemble, les 2/3 des caves sociales se concentrent en Italie du nord et c'est là que se transforment et se conservent les 7/10 des raisins manipulés par ce type d'établissements vinicoles.

Par ordre de grandeurs (sous l'angle de la capacité), les caves sociales se répartissent comme suit (sur 546 établissements) :

<u>capacité</u>	<u>nombre</u>
moins de 5.000 hl	29
de 5.000 hl à 10.000 hl	59
de 10.000 hl à 20.000 hl	135
de 20.000 hl à 40.000 hl	192
de 40.000 hl à 70.000 hl	76
de 70.000 hl à 100.000 hl	29
de 100.000 hl à 200.000 hl	24
plus de 200.000 hl	2

Au cours des dernières années, les caves sociales auraient produit les quantités de vin ci-après (d'après les déclarations de la production) :

1962	12.260.330 hl
1963	8.518.634 hl
1964	12.332.549 hl
1965	11.961.659 hl

Dans les six régions représentatives prises en considération, les caves sociales sont réparties comme suit (1) :

	<u>nombre</u>	<u>Capacité en hl</u>
Piémont	65	2.609.700
Vénétie	32	3.914.500
Emilie-Romagne	70	3.761.000
Toscane	3	257.000
Pouilles	38	2.629.500
Sicile	7	740.000
	<u>215</u>	<u>13.911.700</u>

(1) op. déjà cité. L. Scialpi : Le cantine sociali in Italia.

Ainsi, outre les quatre régions dans lesquelles les caves sociales ont enregistré le plus grand développement, les six régions précitées couvrent presque 40 % de l'ensemble des caves sociales italiennes et plus de 73 % de leur capacité totale.

Il convient de mettre en évidence que le développement remarquable des caves sociales au cours des huit à dix dernières années - comme on l'a signalé au début - n'est pas uniquement imputable à l'initiative spontanée des viticulteurs mais qu'il est dû également à l'intervention directe de l'Etat et des régions autonomes de la Sicile et de la Sardaigne et à des facteurs connexes, tels l'achèvement de la "réforme agraire" dans certaines régions du centre et du sud (Toscane, Latium, Pouilles, Sicile, Sardaigne). C'est pourquoi, dans ce secteur, la tendance pour l'avenir ne peut être déduite des seules données arithmétiques des dernières années, mais elle doit également être estimée en fonction de critères plus décisifs.

D'autre part, il faut considérer que la coopération dans le domaine viticole a déjà atteint en Italie un niveau très important, en termes absolus, particulièrement si l'on tient compte du fait que l'action des caves oenopoles, et des consortiums agricoles, dont il sera question au chapitre suivant, aboutit à réduire les possibilités d'expansion des caves sociales. Il existe en outre nombre d'autres causes pour lesquelles, dans diverses zones, le besoin de créer des caves sociales se fait moins sentir que dans d'autre ou, d'une manière générale, n'apparaît pas suffisamment précis. Une de ces causes résulte de la forte dispersion des entreprises ("fattorie") exploitées en métayage, dans diverses régions italiennes de production de vin propre à la consommation directe : en pareil cas, l'entreprise procède déjà à la vinification collective de la production des métayers car elle dispose des installations appropriées et elle réussit à valoriser convenablement la production sur le marché, ce qui rend plus malaisé l'appréciation des avantages éventuels de la cave sociale.

Il ne faut pas non plus sousestimer le fait que dans de nombreux cas, le développement des caves sociales a été déterminé par l'action des principaux partis politiques dans le domaine de l'organisation.

En revanche, dans l'ensemble, les possibilités d'expansion des caves sociales sont encore très vastes car les agriculteurs-vinificateurs isolés participent, à l'heure actuelle, à la production vinicole nationale dans une proportion que l'on peut estimer de l'ordre de 68 % (en 1938, cette proportion était voisine de 80 % mais la production moyenne était de 40 millions d'hectolitres, au lieu de 60 millions d'hectolitres).

Les expériences de ces dernières années ont fourni de précieuses indications sur certains aspects du progrès constant de la coopération dans le domaine vinicole :

- a) On assiste à l'agrandissement constant des établissements : en effet, nombre de caves sociales ont été radicalement renouvelées et agrandies; certaines d'entr'elles travaillent aujourd'hui des quantités de raisin qui ne sont pas loin des 100.000 quintaux et qui souvent dépassent cette quantité.
- b) en même temps, on enregistre la modernisation constante des équipements en vue d'un traitement toujours plus rationnel des vins;
- c) la préparation professionnelle spécifique des dirigeants, elle aussi, est sensiblement améliorée.

Dans certaines régions, on a pu observer que la création des caves sociales a eu pour effet l'extension des superficies des vignobles ou l'amélioration des cultures.

La coopération au second degré, c'est-à-dire les établissements créés par des groupes de caves sociales méritent d'être examinés séparément : nous y reviendrons ultérieurement, au chapitre consacré à la commercialisation. Pour l'instant on peut dire que dans ces coopératives du 2ème degré situées au Piémont (7), dans le Trentin (1), en Vénétie (2), en Emilie (5), au Latium (2), dans les Pouilles (2) et en Sicile (1), sont rassemblés les vins des caves coopératives qui y sont soumis à un procédé de stabilisation dans les ensembles les plus modernes de filtrage et de réfrigération poussée. Ils sont vendus presque exclusivement en bouteilles, car les caves du 2ème degré sont en général équipées d'installations automatiques appropriées de mise en bouteilles.

L'oeuvre de propagation des caves sociales est patronée par les organisations du secteur spécifique, soit la Federazione Nazionale delle Cantine Sociali (Modène), la Lega Nazionale delle Cooperative (Rome), sans qu'il existe toutefois aucune liaison entre elles, chacune étant revêtue d'une étiquette politique différente.

	Nombre	%	Capacité en milliers d'hl	%
1) <u>Cantines sociales</u> :				
Italie du nord-ouest	112	20	3.502	19
Italie du nord-est	208	38	9.203	48
Italie centrale	44	8	1.159	6
Italie méridionale	132	24	3.259	17
Italie insulaire	57	10	1.957	10
	553	(100)	19.080	(100)
2) "Enopoli"	120		2.500	
3) Coopératives du 2ème degré	16			
4) Caves coopératives (pas encore en fonctionnement)	<u>56</u>		<u> </u>	
Total des organismes coopératifs	745		21.580	

II. Les caves dites oenopoles

Les caves dites oenopoles peuvent être comparées aux caves sociales. Ces organismes sont constitués par des entreprises de vinification collective, gérées non pas par les viticulteurs eux-mêmes, mais par les consortiums agricoles provinciaux ou par la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari ou, dans certains cas, par l'Istituto Regionale Siciliano della Vite e del Vino.

Les "Enopoli" mènent une action utile et complémentaire spécialement dans les zones du Sud où la coopération véritable n'est pas encore très répandue (sauf dans les Pouilles).

Sous le régime corporatif, c'est-à-dire dans la période d'avant-guerre elles ont été créées et développées de préférence aux caves sociales, en fonction des directives de politique agricole en vigueur à l'époque.

Cependant les caves oenopoles opèrent également comme les caves sociales, c'est-à-dire qu'elles reçoivent les raisins des viticulteurs, versent une avance aux viticulteurs qui livrent leur production et répartissent entre eux la recette totale après déduction des frais et des avances.

Toutefois, de nombreux oenopoles exercent pour leur compte propre des activités complémentaires (production de moûts concentrés, mise en bouteilles, etc.).

Selon l'ouvrage cité "Le Cantine Sociali in Italia", il existait en 1965, en Italie, 120 oenopoles, avec une capacité que l'on peut estimer à 2.486.800 hl. Ces chiffres sont confirmés par les résultats globaux de la déclaration de la production de 1965, d'après lesquels 156 productions supérieures à 2.000 hl avaient été obtenues dans les oenopoles. Par ordre de grandeurs, les oenopoles se répartissent comme suit :

<u>capacité</u>	<u>nombre</u>
moins de 5.000 hl	15
de 5.000 hl à 10.000 hl	27
de 10.000 hl à 20.000 hl	25
de 20.000 hl à 40.000 hl	45
de 40.000 hl à 70.000 hl	6
de 70.000 hl à 100.000 hl	2

Comme on le voit, les dimensions les plus courantes des caves oenopoles sont légèrement inférieures à celles des caves sociales.

Au cours des dernières années, ces oenopoles ont produit les quantités de vin ci-après (chiffres extraits des déclarations de production):

1965	1.853.166 hl
1964	1.898.480 hl
1963	1.727.314 hl
1964	1.837.013 hl

Dans les régions prises en considération, les oenopoles se répartissent comme suit :

	<u>Nombre</u>	<u>Capacité</u>
Piémont	4	60.000 hl
Vénétie	11	361.000 hl
Emilie-Romagne	11	233.000 hl
Toscane	4	104.000 hl
Pouilles	31	719.000 hl
Sicile	9	266.000 hl
	<hr/> 70	<hr/> 1.743.000 hl

Par rapport à la production totale du pays, elles représentent 58 % en ce qui concerne le nombre et 70 % en ce qui concerne la capacité.

Dans le secteur des oenopoles, les possibilités d'accroissement du nombre des établissements paraissent liées au rôle qu'ils joueront dans l'organisation du marché du vin dans le cadre de la C.E.E.

C. La vinification dans les établissements industriels

Selon les données des déclarations relatives à la production de 1964 et de 1965, les vinificateurs de raisins achetés aux producteurs agricoles se répartiraient comme suit (d'après la quantité de vin produit) :

	<u>Nombre</u>		<u>Hl</u>	
	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>
jusqu'à 100 hl	40.229	50.968	513.020	587.932
de 100 à 500 hl	2.068	1.936	406.428	420.560
de 500 à 1.000 hl	451	434	322.263	308.397
de 1.000 à 2.000 hl	322	349	466.633	504.602
de 2.000 à 5.000 hl	307	343	1.015.518	1.100.043
de 5.000 à 10.000 hl	150	198	1.065.231	1.378.322
plus de 10.000 hl	97	149	1.952.049	3.162.838
	<u>43.424</u>	<u>54.377</u>	<u>5.741.142</u>	<u>7.462.694</u>

Une quantité minime de vin - de 100 à 600.000 hl par an - est également obtenue par des détaillants ou par des particuliers qui achètent les raisins aux viticulteurs.

Le grand nombre de vinificateurs produisant moins de 100 hl doit être attribué pour 2/3 aux producteurs ne dépassant pas 10 hl de vin par tête.

Les différences en plus, observées en 1965, ne doivent pas être considérées comme un indice de développement de la vinification industrielle, car elles sont imputables, exclusivement à des raisons de marché et à la production excédentaire de 1965 sur celle de 1964.

Il convient de signaler que parmi les entreprises mentionnées ci-dessus, 2.500 environ ont la structure d'établissements industriels (recensement industriel de 1961).

Le reste est constitué par des négociants en gros et en détail, des coopératives de consommation et même par des agriculteurs.

Le type du vinificateur non producteur de raisin est répandu dans toutes les régions et presque dans toutes les provinces d'Italie.

Toutefois, du point de vue de l'importance économique, les vinificateurs autre que les agriculteurs sont plus nombreux dans les Pouilles, en Vénétie, dans le Piémont, en Emilie-Romagne, dans les Marches et en Campanie, c'est-à-dire, en général, dans les régions où le marché du raisin est le plus développé.

La capacité globale des établissements industriels de vinification et de stockage des vins est certainement importante, mais on ne la connaît pas. En se basant sur l'expérience, on peut estimer qu'elle atteint au moins 12-15 millions d'hl dont, d'après une enquête effectuée par la Cassa del Mezzogiorno en 1960, plus de 7 millions d'hl en Italie méridionale.

Dans l'ensemble, le secteur de la vinification industrielle a accusé un déclin sensible correspondant au développement récent des caves sociales et des caves dites oenopoles. De nombreux établissements ont été cédés en location ou vendus à ces organismes. Nombre d'autres ne travaillent que certaines années, par intermittence.

Par conséquent, une partie, peut être la plus nombreuse, des établissements industriels de vinification ne sont pas équipés des derniers perfectionnements techniques et ils sont uniquement à même de procéder à la transformation des raisins en moût ou en vino grezzo, ou à la conservation du vin.

En revanche, une autre partie des établissements industriels de vinification, certainement la majeure partie du point de vue de la capacité, sont dotées d'une organisation moderne en ce qui concerne les cycles d'opérations sélectionnés.

Dans le cadre de la vinification industrielle, on trouve également de nombreux établissements possédant une tradition et une renommée illustres; dans beaucoup de ces établissements, on a recours aux méthodes les plus modernes et les plus rationnelles existant à l'heure actuelle dans le secteur de l'oenologie.

Les recensements industriels de l'automne 1951 et de 1961 permettent de confronter quelques données qui sont reprises dans le tableau suivant :

Tableau n° 20 : Etablissements industriels de production de vins et de moûts concentrés
(à l'exception des caves sociales et des caves dites oenopoles)

Régions et répartitions géographiques	Unités locales			Effectifs		
	1951	1961	Variations %	1951	1961	Variations %
<u>Italie</u>						
nord-ouest	321	268	- 17	4.292	6.195	+ 44
dont :						
- Piémont	210	185	-12	3.638	4.325	+ 19
nord-est et centre	772	810	+ 5	4.749	8.385	+ 77
dont :						
- Trentin, H.A.	113	96	- 15	424	698	+ 65
- Vénétie	109	165	+ 51	1.241	2.691	+ 117
- Emilie-Romagne	297	247	- 17	1.620	2.021	+ 25
- Toscane	57	87	+ 53	589	1.308	+ 122
méridionale-continentale	1.117	1.050	- 6	3.735	4.701	+ 26
dont :						
- Campanie	65	56	- 14	268	431	+ 61
- Pouilles	965	852	- 12	3.181	3.704	+ 26
méridionale-insulaire	685	374	- 45	2.298	2.242	- 3
ITALIE	2.895	2.502	- 16	15.074	21.523	+ 41

Source : Elaboration des données des recensements industriels ISTAT - 1951 et 1961.

Cette comparaison confirmerait la diminution du nombre des établissements et fait ressortir leur concentration en complexes possédant une capacité supérieure et un équipement technique et commercial plus moderne, ainsi qu'il résulte de l'augmentation sensible des effectifs.

La répartition géographique de ces "unités" de transformation s'avère très inégale. La majeure partie, plus de la moitié de l'ensemble, est dispersée dans les territoires de l'Italie méridionale, encore que l'on ait enregistré un recul sensible au cours de la décennie examinée, en ce qui concerne les unités de la Sicile.

Les établissements industriels précités ont, en moyenne, des dimensions nettement inférieures aux dimensions moyennes des caves sociales modernes, leur capacité se situant le plus souvent entre 5.000 et 10-15.000 hl de vin. Bien entendu, il ne manque pas d'établissements ayant une capacité de 40.000-50.000 hl ou davantage.

L'échec partiel de leur modernisation dépend de la politique d'encouragement aux caves sociales et de soutien du prix des raisins, mise en oeuvre par l'Etat après la guerre.

Pour l'avenir, les perspectives du secteur "établissements industriels de vinification", apparaissent liées pour une part aux critères dont s'inspirera l'organisation des marchés vinicoles de la C.E.E., et, par conséquent, au sort futur des marchés de raisins.

En effet, si cette réglementation communautaire ne prévoit des encouragements que pour les caves sociales et les oenopoles, et si elle aboutit à stabiliser les prix du vin à un niveau favorable, la vente des raisins diminuera grandement et le rôle des établissements industriels de vinification sera très réduit.

En revanche, les établissements industriels vinicoles pourraient survivre et prospérer s'ils étaient intégrés dans l'organisation du marché vinicole dans le cadre de la C.E.E., surtout pour les opérations de stockage du vin et de vinification pour compte de tiers, auxquelles ils se prêtent particulièrement.

CHAPITRE III : EQUIPEMENT DES CAVES SOCIALES DES OENOPOLES ET DES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS

Les équipements des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels de vinification sont adaptés au mode d'organisation de ces entreprises, qui est, à son tour, déterminé en fonction des produits qu'il est possible d'obtenir et du mode de commercialisation choisi.

Dans le cadre des entreprises de vinification susdites, nous pouvons, en principe, distinguer les principaux schémas d'opérations ci-après :

- 1) du raisin au vin à élaborer (par vin "à élaborer" nous entendons le vino grezzo ou le vino di massa, qui n'est pas encore propre à la vente au consommateur, parce qu'il doit encore être corrigé, ou le vin de coupage, ou le vin encore au stade de la fermentation lente, ou le vin qui doit encore être collé et stabilisé).
- 2) du raisin au vin élaboré (par "vin élaboré" nous entendons le vin courant ou de qualité (pregiato), déjà prêt à la consommation directe).
- 3) du raisin au vin, avec des produits particuliers (moûts mutés, filtrati dolci, moûts concentrés, vin liquoreux, vins pétillants).
- 4) du raisin et des moûts au vin allant de pair avec le commerce en gros de vini di massa.

Il existe encore quelques établissements industriels qui ne transforment pas le raisin, mais qui achètent des moûts ou des vins et qui fournissent des moûts mutés, des moûts concentrés, des vins élaborés et des vins liquoreux. Ces établissements sont souvent complétés par des distilleries et ils possèdent leurs propres moyens de transport.

Le cycle n° 1 est suivi par une partie notable des caves sociales coopératives et par les établissements industriels, ainsi que par une proportion plus modeste de caves oenopoles, particulièrement dans les régions productrices de vin de coupage (Pouilles, Calabre, Sicile, Sardaigne) et en Emilie-Romagne.

Le cycle n° 2 se retrouve dans toutes les zones de production de vin propres à la consommation directe et de vins à appellation d'origine (Piémont, Lombardie, Vénétie, Trentin-Haut-Adige, Emilie-Romagne, Italie centrale). Il implique une gamme importante de types de commercialisation, déterminés par les possibilités spécifiques de commercialisation des diverses entreprises. Aussi, les produits obtenus à l'aide des opérations du deuxième cycle peuvent être commercialisés en citernes, en fûts ou en bombonnes, ils peuvent être en partie mis en bouteilles, et vendus aux grossistes ou, également, en partie, aux revendeurs du commerce de détail.

En pareil cas, l'activité d'exportation n'est pas rare. Par exemple, les caves sociales du Haut-Adige déploient une activité importante dans l'exportation à destination de l'Allemagne, de l'Autriche et de la Suisse; celles du Piémont et de l'Oltrepo Pavese exportent surtout en Suisse et en Allemagne. D'autres caves sociales (Vénétie, Latium, etc.) ont réussi à introduire leurs produits en bouteilles sur de nombreux marchés étrangers.

Le cycle n° 3 se rencontre surtout dans les entreprises plus grandes, dans les zones produisant des vins de coupage (Italie méridionale), en Vénétie et en Emilie-Romagne.

Par contre, le cycle n° 4 est le cycle propre des établissements industriels, spécialement dans les Pouilles. Dans ce cas, la capacité de l'entreprise est utilisée plusieurs fois au cours de l'année; il en découle une incidence moindre des dépenses fixes de gestion par hl de produit commercialisé.

On ne dispose pas d'éléments statistiques pour déterminer les quantités de produits obtenus dans chacun des quatre cycles décrits ci-dessus.

Une estimation sommaire et subjective, uniquement basée sur la connaissance pratique du secteur vitivinicole italien, et visant uniquement à donner une idée approximative de la situation, eu égard à l'équipement des entreprises de vinification, pourrait se concevoir comme suit (hl de vin de chaque type) :

cycle n° 1	4- 6 millions d'hl
cycle n° 2	10- 13 millions d'hl
cycle n° 3	3- 4 millions d'hl
cycle n° 4	2- 3 millions d'hl

Cette estimation comprend à l'intérieur de ses limites extrêmes le total de près de 22 millions d'hl de vin produit en moyenne, dans l'ensemble, par les caves sociales, les oenopoles et les établissements industriels au cours de la période 1961-1964.

Les caves sociales et les oenopoles y interviendraient à raison de :

28 % pour le cycle n° 1

65 % pour le cycle n° 2

7 % pour le cycle n° 3

Le cycle n° 2 est moins représenté dans le secteur des établissements industriels, mais le cycle n° 4 s'y rencontre à l'avenant.

Rappelons cependant qu'il s'agit d'estimations valables uniquement comme orientation de première approximation.

Comme il a été dit, l'équipement des entreprises de vinification est fonction du cycle d'opérations choisi.

L'équipement le plus simple se rencontre dans le cycle n° 1, où, en plus des installations fixes pour le pesage et la réception des raisins, des citernes et des hangars, les éléments de base sont constitués par : un fouloir, égrappoir, un égouttoir, des presses, des pressoirs pour les marcs, des électro-pompes, des filtres pour les lies et des filtres pour le vin. Naturellement, il existe également divers équipements complémentaires, qui varient d'un cas à l'autre.

Il va de soi que l'équipement d'une exploitation devient plus complexe lorsqu'il s'agit de caves de grandes dimensions, procédant à une exploitation plus poussée des marcs et des lies, à la concentration du vin, à l'affinage de vin, à l'élaboration de produits particuliers, tels les filtrati dolci, les moûts concentrés, les vins pétillants et les vins liquoreux.

Tous ces éléments échappent à la recherche d'une classification systématique précise, car l'éventail des types d'entreprises de vinification est trop diversifié.

On peut cependant affirmer que, grâce au concours financier de l'Etat, les caves sociales - qui sont le nerf des activités de vinification - sont, depuis plusieurs années, réalisées avec une grande profusion d'équipements modernes.

En revanche, la tendance est moins brillante dans le secteur des établissements industriels qui ne bénéficient pas de subventions analogues et qui, par conséquent, doivent supporter des coûts plus élevés au titre des intérêts et des amortissements. Toutefois, les établissements industriels de construction récente disposent de tout l'équipement moderne nécessaire pour assurer aux raisins un traitement conforme aux techniques les plus avancées.

Au cas où le cycle des opérations comprend la mise en bouteilles, l'entreprise dispose de tous les équipements connexes, qui caractérisent les entreprises de distribution, tels réfrigérateurs, pasteurisateurs, rinceuses, élévateurs, moyens de transport, magasins et ainsi de suite.

En raison de leur diversification extrême, cas par cas, il n'est pas possible de déterminer le degré moyen d'équipement des entreprises de vinification. En effet, les conditions techniques et économiques relatives aux opérations, qui ont déterminé la création ou la situation actuelle de l'entreprise, sont extrêmement variées.

Quelques exemples nous aideront à clarifier cette notion : une entreprise - cave sociale, oenopole, entreprise industrielle - peut posséder uniquement des cuves en ciment ou elle peut également posséder la vaisselle vinaire en bois ; elle peut disposer d'une seule chaîne d'opération, ou de plusieurs ; elle peut posséder une série de cuves réfrigérées pour la conservation des vins doux, ou non : elle peut disposer d'une installation de concentration à froid du vin, ou non ; elle peut posséder un concentrateur de moûts, ou non ; elle peut disposer de nombreux filtres ou d'une centrifugeuse pour la préparation des filtrats dolci, ou seulement d'un nombre restreint de filtres à dégrossir ; elle peut posséder

un appareil à sulfiter ou à désulfiter, ou ne pas en disposer ; elle peut avoir un appareil à effriter les marcs, ou non ; elle peut posséder ou ne pas posséder un tableau de commande centralisé ; elle peut posséder, ou non, les installations nécessaires pour la fabrication des vins mousseux. Et ainsi de suite.

Mais même en disposant d'un même type d'équipement fondamental, une exploitation peut différer d'une autre par une série d'équipements accessoires.

A titre purement indicatif, nous reproduisons un tableau comparatif de la dotation principale en machinerie d'une partie des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels examinés au cours de la présente enquête. Les installations fixes pour la réception des raisins déchargés par les viticulteurs fournisseurs ne sont pas comprises dans les machineries.

PRINCIPAUX EQUIPEMENTS D'UNE CAVE
(en bas de page figure la valeur globale)

Cave sociale B Zone II 116.000 hl	Cave sociale A Zone III 39.000 hl	Cave sociale B Zone III 61.000 hl	Etablissement industriel A Zone V 36.000 hl	Etablissement industriel B Zone V 13.000 hl	Oenopole A Zone VI 22.000 hl	Oenopole B Zone VI 40.000 hl
3 fouloirs	2 fouloirs	3 fouloirs	2 fouloirs	1 fouloir	3 fouloirs	2 fouloirs
4 transporteurs	2 engreneurs	2 engreneurs	2 élévateurs	1 élévateur	2 élévateurs	2 engreneurs
10 électropompes	11 électropompes	14 électropompes	8 électropompes	7 électropompes	11 électropompes	10 électropompes
6 presses continues	6 presseoirs	7 presseoirs	2 presseoirs	1 presse continue	6 presseoirs	4 presseoirs
-	4 centrifugeuses	2 centrifugeuses	1 centrifugeuse	-	1 centrifugeuse	1 centrifugeuse
3 filtres	2 filtres	3 filtres	2 filtres	1 filtre	1 filtre	2 filtres
3 presses rapides	-	1 presse rapide	3 presses rapides	-	3 presses rapides	2 presses rapides
2 presses	-	-	3 presses	2 presses	-	-
-	-	1 machine à désulfiter	-	-	-	-
1 chaudière	-	1 chaudière	-	-	-	-
2 réfractomètres	-	1 réfractomètre	-	-	-	-
-	-	1 install. frigorifique	-	-	1 install. frigorifique	-
6 app. à effriter les marcs	-	-	-	-	1 app. à effriter les marcs	-
1 égouttoir	-	-	-	1 égouttoir	3 égouttoirs	2 égouttoirs
1 concentrateur	-	-	1 concentrateur	-	-	-
Lit. 103.000.000	37.000.000	88.500.000	30.000.000	10.000.000	57.400.000	28.000.000

Un exposé plus détaillé est nécessaire en ce qui concerne la mise en bouteilles.

Alors que les vinificateurs, autres que les viticulteurs, ne procèdent pour ainsi dire jamais à la mise en bouteilles des produits obtenus au siège même de l'entreprise (cependant, un grand nombre de vinificateurs industriels disposent d'autres établissements de caractère commercial dans les grands centres de consommation), une partie des caves sociales et des oenopoles sont organisées de manière à pouvoir mettre en bouteilles une certaine partie de leur propre production destinée à être vendue aux grossistes ou aux détaillants.

Il n'existe pas de statistiques dans ce domaine.

En se basant sur la connaissance directe du secteur, on peut estimer que sur 120 oenopoles, environ 40 sont équipés pour la mise en bouteilles, mais uniquement pour une proportion modeste de leur production. Certains oenopoles des consortiums agricoles ont également recours aux magasins de vente des consortiums agricoles.

Par ailleurs, l'activité de mise en bouteilles et de commercialisation des vins en bouteilles est exercée par les oenopoles des consortiums agricoles sur la base de critères exclusivement commerciaux et, à de très rares exceptions près, sans aucune participation des fournisseurs de raisin.

Certains oenopoles, dans les Pouilles et en Sicile, sont également pourvues d'installations de concentration de moûts. Cette activité est également exercée pour leur compte propre, sans participation aux intérêts des fournisseurs de raisin.

En ce qui concerne les caves sociales, on estime qu'en Vénétie, dans le Trentin-Haut-Adige, dans le Piémont, en Emilie-Romagne, les installations de mise en bouteilles sont plutôt répandues, mais que la proportion de produits mis en bouteilles n'excède pas globalement 15-20 % du total, même si l'on prend en considération l'activité des coopératives du second degré, dont nous parlerons au chapitre relatif à la commercialisation.

Dans le Piémont, notamment, sur 88 caves sociales, 45 disposent d'équipement pour la mise en bouteilles d'une capacité totale de 260 hl à l'heure,

correspondant à plus de 500.000 hl par an, sur quelque 1,5-2 millions d'hl de production globale.

Dans la pratique, cette capacité n'est que partiellement utilisée. On rencontre des situations analogues en Vénétie et en Emilie-Romagne.

Dans les autres régions, la mise en bouteilles directement par les caves sociales est globalement moins importante. Toutefois il existe quelques caves sociales, spécialement dans le Latium, dans les Pouilles et en Sardaigne, qui, dans ce domaine, sont parvenues à occuper une place importante.

En se basant sur l'expérience directe du secteur, on peut estimer que 30 % au moins (et pas plus de 40 %) des caves sociales disposent d'un équipement plus ou moins complexe pour la mise en bouteilles. Toutefois, ce pourcentage ne cesse d'augmenter parce que, d'une manière générale, les caves sociales produisant des vins de table ou des vini tipici ont tendance à s'organiser de manière à pouvoir mettre en bouteilles une partie de leur production, si modeste soit-elle.

La production de vin mousseux est très limitée dans les caves sociales : pratiquement, ce genre d'activité se rencontre essentiellement dans le Piémont (Moscato d'Asti), en Vénétie (Prosecco) et en Emilie (Lambrusco).

Plusieurs caves sociales sont équipées pour la vente en bonbonnes de vins susceptibles d'être consommés immédiatement, pour la vente de moûts mutés, pour la préparation de filtrati dolci, pour la production de moûts concentrés, pour la concentration à froid des vins, pour la production des vins liquoreux, pour l'exportation de produits en vrac ou en bouteilles.

Dans l'ensemble, en ce qui concerne les caves sociales et les ocnopoles, on estime que l'activité de mise en bouteilles n'excède pas le chiffre de 1,5-2,5 millions d'hl, correspondant à 1/10 de la même activité exercée par les entreprises privées de distribution (commerçants procédant à la mise en bouteilles).

En revanche, on ne dispose guère d'éléments pour estimer la quantité de vin conditionné en bonbonnes par les caves sociales et par les oenopoles. En tout état de cause, ce mode de commercialisation concerne une proportion des plus modestes de la production, dont le déclin ne cesse de s'affirmer, et il est surtout localisé dans les régions produisant des vins qui se prêtent naturellement à la consommation directe. Il remplit la même fonction que la commercialisation en tonneaux, mais il permet une distribution plus fractionnée qui peut atteindre également certaines catégories de détaillants qui ne sont pas équipés pour recevoir le vin en tonneaux. La proportion du produit commercialisé en bonbonnes ne devrait pas excéder celle des vins en bouteilles.

En ce qui concerne les établissements industriels de vinification, on peut dire, d'une manière générale, qu'ils ne procèdent pas à la mise en bouteilles mais qu'ils sont exclusivement équipés pour la transformation du raisin en vin et pour la conservation du vin. Une petite partie de ceux-ci, représentant toutefois des entreprises bien organisées, dispose également des équipements nécessaires pour la concentration des moûts et la production de filtrati dolci. Il est rare que l'installation de vinification soit annexée à des installations de distillation ou de mise en bouteilles.

Dans la Sicile occidentale, la production de moût concentré dans des établissements industriels est importante (on peut l'estimer à 300-500.000 q) à partir de moûts mutés achetés aux viticulteurs ou aux caves sociales ou aux oenopoles.

De même dans les Pouilles (spécialement dans la province de Brindisi) et en Emilie-Romagne, la production de filtrati dolci à l'aide de raisin acheté est importante dans les établissements industriels.

Les entreprises de vinification peuvent en outre être diversement équipées pour le transport de la production. Les caves sociales et les oenopoles disposent parfois de leurs propres camions. Les établissements industriels

utilisent très fréquemment leurs propres camions-citernes ou leurs propres wagons-citernes pour le transport par chemin de fer.

Dans les régions méridionales, certains établissements industriels situés sur la côte disposent de bateaux-réservoirs et d'œnodes qui permettent de transvaser directement le vin au bateau.

Toutefois, il faut considérer que ces cas sont exceptionnels.

Il convient en outre de préciser qu'il est rare que les moyens de transport au service d'une entreprise de vinification industrielle soient utilisés exclusivement pour le transport de la production de l'entreprise.

En règle générale, en effet, ces moyens de transport sont également affrétés. Aussi, leur exploitation ne peut pas être considérée comme faisant partie intégrante de l'exploitation de l'entreprise industrielle de vinification ; d'autre part, l'entreprise de vinification, de quelque type qu'elle soit, vend normalement sa production "franco départ".

Font exception les entreprises mixtes de vinification et de mise en bouteilles qui, en règle générale, disposent de moyens de transport appropriés aux exigences de leur activité distributrice, qui comporte fréquemment la livraison des produits en bouteille au siège de l'entreprise du client.

Enfin, dans de nombreux cas, les entreprises de vinification disposent de tonneaux, tant pour la livraison du vin à la clientèle que pour la prise en charge du raisin auprès des viticulteurs.

Enfin, il paraît utile d'envisager certains éléments relatifs à l'orientation du coût d'installation des entreprises de vinification.

Le coût du terrain, lorsqu'il s'agit de terres agricoles, comme c'est la règle, a une incidence minime. Il peut varier de 50 à 100 Lit. ou davantage au mètre carré.

A titre d'indication, on peut considérer que pour un établissement rationnel de 20.000-40.000 hl de capacité, on rencontre généralement des

superficies de 4.000 à 8.000 m² dont 1.000 à 3.000 m² de terrain bâti. En ce qui concerne les caves de dimensions supérieures, jusqu'à 100.000 hl de capacité environ, les surfaces utilisées seraient sensiblement supérieures, atteignant jusqu'à 10 à 15.000 m² dont 3.000 à 6.000 m² de terrain bâti.

Le coût des biens immobiliers est proportionnel à la superficie couverte et la complexité de la construction. Dans les entreprises ayant fait l'objet de notre enquête supplémentaire, le coût à neuf des biens immobiliers, à l'exclusion de la vaisselle vinaire, oscille généralement autour de 20-50.000 liras par m² de superficie couverte. Dans ce chiffre sont compris les coûts des installations fixes pour l'énergie électrique, l'eau, l'écoulement des eaux résiduelles, les postes de pesage, de réception et de transport des raisins.

La vaisselle vinaire en ciment coûte de 1.000 à 1.500 liras par hl de capacité. S'il s'agit de cuves réfrigérées, le coût dépasse 5.000 liras par hl de capacité.

Les tonneaux de 7 hl coûtent près de 13.000 liras la pièce, c'est-à-dire près de 2.000 liras par hl de capacité. Pour les tonneaux plus grands, le coût augmente plus que proportionnellement.

Dans l'ensemble, si l'on exclut les machineries, un établissement de vinification revient à l'heure actuelle, au minimum à 3.000 - 4.000 liras par hl de capacité, pouvant aller jusqu'à 5.000 liras dans le cas de petites ou moyennes entreprises (10.000-30.000 hl) organisées d'une manière moderne pour des cycles d'opérations complexes.

Les machineries relatives à la seule vinification interviennent à raison de 300 à 800 liras par hl de capacité dans les cycles d'opérations les plus simples ; elles peuvent atteindre des chiffres de loin supérieurs lorsque les cycles d'opérations sont plus complexes et englobent la mise en bouteilles d'une partie de la production.

En pareil cas, les coûts atteignent et dépassent et dépassent 2.000 lires par hl de capacité.

Pour conclure, on peut, dans les grandes lignes et en principe, considérer que les implantations de nouvelles caves sociales, en faveur desquelles il est fait appel au concours de l'Etat, font l'objet de projets prévoyant un coût global de 5.000 à 6.000 lires par hl de capacité (dont 1.000 à 1.500 lires pour la machinerie).

+

+ +

Le tableau sommaire des installations de vinification, que nous avons dressé sur la foi non seulement des chiffres officiels ISTAT (1) mais aussi à l'aide d'études faites récemment par différents chercheurs (2), fait apparaître qu'il faut prévoir un besoin de nouvelles possibilités de contenance, pour trois motifs :

- 1) la nécessité de subvenir aux augmentations probables de la production absolue;
- 2) la nécessité, vu le sous-emploi d'une partie des outillages actuels par suite du déplacement des zones viticoles des aires traditionnelles vers celles où la culture est plus facile, de localisations nouvelles dans les zones en expansion;

(1) Recensements ISTAT

(2) D. PRINI : Vitivinicoltura italiana (texte provisoire), en cours de publication dans la Rivista di Economia Agraria 2/1966;

C. AIELLO : Caratteristiche e problemi del mercato del vino in Italia (Caractéristiques et problèmes du marché du vin en Italie); Union italienne des Chambres de commerce, Rome, 1958.

G.B. CERLETTI : Indagine sui problemi e le prospettive della vitivinicoltura italiana (Enquête sur les problèmes et les perspectives de la vitiviniculture italienne), Union italienne des Chambres de commerce, Rome, 1963.

L. SCIALPI : Le cantine sociali in Italia (Les caves coopératives en Italie), Rome, 1965

3) la nécessité de la modernisation des outillages actuels, notamment de ceux des différentes entreprises agricoles.

Selon les enquêtes dignes de foi, citées ci-dessus, faites récemment par Cerletti (1), les besoins de nouvelles possibilités de contenance atteindraient pour l'ensemble du pays 12 millions d'hl., sans parler même des besoins de modernisation des outillages actuels. Si l'on tient compte de cette nécessité de modernisation, alors les besoins s'élèveraient certainement à 20-25 millions d'hl.

(1) L'évaluation résumée des nécessités actuelles de contenance pour la production a été effectuée en 1960-1962 par Cerletti dans son enquête sur les problèmes de la vitiviniculture italienne. Elle demeure valable, bien qu'il faille constater que dans certaines régions on a enregistré un mouvement d'évolution favorable par suite des outillages nouveaux réalisés notamment dans le secteur des caves coopératives.

CHAPITRE IV : COUTS DE TRANSFORMATION

Outre de nombreuses exploitations viticoles, l'enquête du rapport porte sur les entreprises de transformation non viticoles, énumérées ci-après :

- PIEMONTE : 3 caves sociales (Asti et Alessandria) ;
- VÉNÉTIE : 4 caves sociales (Padoue, Trévis, Vicence, Verone) ;
- EMILIE-
ROMAGNE : 2 caves sociales de la province de Reggio Emilia (complété par le rassemblement de données concernant également 5 autres caves sociales de la même zone) ;
- POUILLES : 2 caves sociales et 4 établissements industriels (Lecce, Bari et Tarente) complété par le rassemblement de données concernant deux autres établissements de la même région ;
- SICILE : 2 oenopoles de la province de Trapani ;
- Autre rassemblement de données concernant trois oenopoli.

Les données de cette enquête sont rassemblées sous forme de tableaux, p. 62, 63 et 64.

On estime avoir ainsi procédé à une étude appropriée du groupe entier des régions envisagées, qui, à son tour, est représentatif de la totalité du secteur national de la vinification en dehors des exploitations viticoles.

Dans les chapitres relatifs aux régions (1) - en complément de cette analyse de caractère général - les coûts de transformation seront traités plus en détail en tenant compte des différents facteurs régionaux qui influencent chacun des coûts.

On a tenu compte, dans la sélection des entreprises représentatives, de l'opportunité de mettre en évidence toute la gamme des types d'entreprises

(1) cf. Deuxième partie : Piémont (pag. 118) - Vénétie (pag. 154) - Emilie-Romagne (pag. 187) - Toscane (pag. 199) - Pouilles (pag. 221) - Sicile (pag. 243).

de vinification rentrant dans le cycle "raisin - vin élaboré", largement prédominant dans le secteur des entreprises de vinification susmentionnées, comme il a été indiqué au chapitre III (Équipement).

L'analyse des capitaux investis et des coûts a été effectuée non pas aux fins de parvenir à déterminer le coût final d'un hectolitre de vin, mais de manière à mettre en évidence le coût unitaire de la transformation du raisin en vin, par quintal de raisin, la variabilité du coût en fonction du degré d'élaboration des produits commercialisés et du type de commercialisation, ainsi que les principaux éléments constitutifs du coût et qu'il est possible de distinguer par catégories suffisamment homogènes.

On a évité une analyse détaillée des capitaux et des coûts concernant simultanément des aspects différents, mais indissolubles, de l'activité de l'entreprise (par exemple : vinification, conservation et commercialisation de la production, qui, toutes, nécessitent l'intervention d'une proportion importante du même personnel, du même équipement de base, des mêmes capitaux investis).

En ce qui concerne les capitaux investis, on a également pris en considération la valeur "à neuf", c'est-à-dire le coût qui devrait être supporté pour se procurer à l'heure actuelle des immeubles et des équipements identiques et ce, dans la mesure où cette valeur nous paraît significative, uniquement en tant qu'indication technique pour l'avenir, en raison de la trop grande différenciation des diverses situations patrimoniales réelles, découlant parfois d'évènements couvrant un demi siècle, ou de circonstances tout à fait particulières.

Les amortissements et les intérêts ont été calculés en tenant compte des nouvelles mesures prises par l'Etat (contribution de 50 % sur les capitaux investis, emprunt garanti amortissable en 20 ans au taux de 3 % pour les 50 % restants du capital, capital d'exploitation à 3 %) en faveur des caves sociales et des oenopoles de construction récente. En ce qui concerne les anciennes caves sociales, on a repris les données des bilans.

En revanche, pour les établissements industriels, on a pris en considération la charge totale, compte tenu toutefois des mesures en vigueur en faveur des "zones déprimées".

Dans chaque cas, on a calculé intégralement la quote-part afférente à l'entretien.

Les charges au titre des amortissements, des intérêts et de l'entretien ont été globalisées.

Le coût du terrain n'a pas été mis en évidence, étant donné son incidence minime imputable au caractère "agricole" du terrain.

Sur la base de ces critères, il a été possible d'élaborer le tableau annexé au présent chapitre.

Toutefois, pour apprécier davantage les données des tableaux 21 et 22 ci-après il ne faut pas perdre de vue que :

- Certains détails des "informations d'ordre général" ne figurent pas dans tous les cas envisagés;
- Certains détails du poste "installations et équipements" n'ont pas, dans tous les cas, été mis en évidence en application du même processus;
- Parmi les coûts, le poste "amortissements, etc." est calculé à l'aide de critères uniformes préalablement choisis, dans tous les cas, sauf les coûts affectés du signe (1), où l'on a repris le chiffre réel figurant au bilan, et les coûts affectés du signe (2) où l'on a repris le coût effectif de la location de l'établissement complet;
- Les "frais généraux et divers" comprennent dans tous les cas les intérêts sur les avances de capitaux, sauf ceux qui sont affectés du signe (3);
- Les diverses subdivisions du poste "coûts" n'ont pas un contenu rigoureusement constant, notamment en ce qui concerne les frais de vente et d'administration.

Il ne faut pas perdre de vue que fréquemment, les opérations de vente et de direction sont assumées personnellement par les propriétaires des établissements industriels, sans aucune compensation spécifique, ou par les administrateurs de caves sociales, ou par les dirigeants de l'entreprise, dont les rémunérations peuvent figurer dans un seul poste ou

dans les deux postes, et ont, en principe, une incidence de l'ordre de 25 à 100 Lit. par quintal de raisin;

- Dans certains cas, on observe que la quantité de raisin vinifiée est de loin supérieure à la capacité globale de l'établissement. En fait, cela se produit fréquemment et spécialement les années où la récolte est abondante. Il est évident que dans ces cas, le coût unitaire par quintal de raisin est sensiblement moins élevé.

L'examen des résultats complets de l'enquête figurant dans les tableaux 21 et 22, complété par des comparaisons avec les données effectives relatives à la gestion de diverses autres entreprises de vinification, qui ne sont pas comprises dans les tableaux eux-mêmes, permet d'aboutir aux constatations suivantes :

- 1) Les capitaux investis varient selon l'équipement de l'entreprise mais, en général, dans les cas normaux, ils oscillent :
 - en ce qui concerne les immeubles, la vaisselle vinaire et les équipements fixes de 3.000 à 4.000 Lit. par hectolitre de capacité;
 - pour les machineries, de 300 à 800 Lit. par hectolitre de capacité, dans le cas d'exploitations qui ne sont pas équipées pour la mise en bouteilles ou pour les préparations spéciales; ils peuvent atteindre jusqu'à 1.300-1.500 Lit. ou davantage dans les exploitations dotées d'équipements importants pour la mise en bouteilles ou pour la conservation du vin en cuves réfrigérées.
- 2) Les dépenses globales des entreprises de vinification oscillent, dans les cas normaux, entre 500 et 1.500 Lit. par quintal de raisin.

On observe que les coûts les moins élevés, de l'ordre de 500 à 700 Lit. par quintal de raisin, se rencontrent dans des caves sociales ou dans des caves dites oenopoles qui mettent en oeuvre le cycle d'opérations le plus simple (raisin-vin à élaborer), ou qui ont réparti les dépenses sur des quantités de raisin nettement supérieures à la capacité totale de vinification de l'entreprise, ou qui travaillent sans avoir à supporter le coût des avances de capitaux, celles-ci étant fournies par les agriculteurs élevées au titre des amortissements, parce que disposant d'installations déjà pour ainsi dire totalement amorties, ou prises en location.

Là où l'entreprise met en oeuvre un cycle d'opérations plus complexe, (raisin-vin élaboré, c'est-à-dire prêt à être consommé directement) ou prépare des produits particuliers (filtrati, moûts mutés) ou vend une partie de sa production en bonbonnes, le coût par quintal de raisin s'élève jusqu'à 1.000 - 1.500 Lit.

Les coûts des établissements industriels de dimensions moyennes, ou qui n'utilisent qu'une partie de leur capacité pour la vinification, se situent dans ce même ordre de grandeur, avec un minimum de 850 Lit, par quintal de raisin.

Dans tous les cas, les établissements industriels ont à faire face à des coûts plus élevés, imputables aux intérêts et aux amortissements des capitaux investis, aux taxes, ainsi qu'aux intérêts sur les avances de capitaux. En outre, ils supportent souvent le coût du transport du raisin de l'exploitation du viticulteur à la cave de vinification, coût que les caves sociales et les oenopoles sont souvent à même d'éviter !

Par ailleurs, la possibilité d'utiliser la capacité de l'entreprise pour faire le commerce de gros, et le travail personnel de l'exploitant n'étant pas rétribué, permettent dans la pratique, aux établissements industriels de réduire la charge des coûts afférents à la vinification et de la maintenir dans des limites voisines de celles des caves sociales.

Enfin, lorsque l'entreprise met en oeuvre un cycle d'opérations comprenant l'habillage d'une grande partie de la production en bonbonnes, le coût par quintal de raisin s'accroît notablement (plus de 2.000 Lit. par quintal de raisin,) débordant nettement des limites de la vinification et de la première commercialisation de la production.

Il va de soi que dans ces cas, interviennent les coûts spécifiques des activités de distribution.

3) Au stade du commerce de détail, on constate les répercussions suivantes :

- Amortissements, intérêts et reconstitution du capital investi :

De 160 - 180 à 300 Lit. par hectolitre de capacité, dans les cas normaux, avec des répercussions moindres en ce qui concerne les anciennes entreprises ou les entreprises en location, et des répercussions plus fortes pour les entreprises nouvelles, équipées de machineries plus importantes.

- Energie, carburants et matériaux : de 35 à 100 Lit. par quintal de vin, pouvant atteindre 150 et 200 Lit. dans le cas d'entreprises dotées d'équipements importants pour la réfrigération ou la mise en bouteilles.
- Personnel (main-d'oeuvre, dirigeants et employés) : de 200 à 300 Lit. par quintal de raisin, avec des pointes de 400-500 Lit. dans le cas d'entreprises plus complexes qui travaillent intensivement toute l'année.
- Frais généraux : de 150 à 450 Lit. par quintal de raisin, très variables en fonction de divers facteurs parmi lesquels on relève surtout le montant des intérêts sur les avances de capitaux, les impôts, la complexité des cycles d'opérations de l'entreprise.

Tableau 21

CAPITAUX ET COÛTS DANS DES ENTREPRISES DE VINIFICATION

ZONE	PIEMONTE			VENETIE				EMILIE-ROMAGNE		
	CAVE SOCIALE			CAVE SOCIALE				CAVE SOCIALE		
ENTREPRISE	A	B	C	A	B	C	D	A	B	
A. INFORMATIONS d'ORDRE GENERAL										
- Capacité totale	hl	80.000	55.000	30.000	240.000	85.000	250.200	116.000	38.850	61.000
- Capacité journalière de conditionnement	hl	-	-	20.000 (capacité annuelle)	-	-	bouteilles : hl 50 bonbonnes : hl 500	-	-	-
- Modalités de vente		en vrac aux grossistes	3/4 en fûts à des détaillants	85% en magnums (bottiglioni) à des détaillants	100% en vrac aux grossistes	100% en bonbonnes aux grossistes et aux détaillants	75% en bonbonnes 20% en citernes 5% en bouteilles 96% aux grossistes	100% en citernes ou en fûts	100% aux grossistes en citernes ou en fûts	100% aux grossistes en citernes ou en fûts
- Raisin vinifiés	qx	68.000	49.000	28.000	194.000	92.000	260.000	107.000	34.800	45.606
- Vins produits	hl	48.000	34.000	19.000	140.000	65.000	200.200	87.180	26.518	36.214
dont :	hl				de qualité : 8.000		tipici : 140.000			filtrati : 11.000
	hl				courants : 132.000		courants : 38.200 torchiati : 22.000	courants : 83.000 torchiati : 4.180	courants : 23.000 torchiati : 3.518	courants : 18.892 torchiati : 6.322
- Sous-produits obtenus : - marcs	qx)	6.000	4.000	2.000	19.500	9.500	22.900	9.040	3.739	4.398
- lies	qx))))))	6.500	2.320	136,5	449
B. INSTALLATIONS ET EQUIPEMENTS										
- Valeur des immeubles	Lit)))	470.000.000)	410.000.000	146.000.000	51.750.000	85.000.000	
- Valeur de la vaisselle vinicole et de l'équipement fixe	Lit)))	115.000.000)	232.000.000	540.000.000	232.800.000	48.750.000	120.000.000
- Valeur des matériels	Lit)))	31.000.000)	69.040.000	220.000.000	103.000.000	37.000.000	88.500.000
- Valeur de l'équipement mobile (barriques, bonbonnes, véhicules automobiles)	Lit)))	4.000.000)	4.000.000	20.000.000	65.000.000	-	3.500.000
- Valeur du mobilier	Lit)))	9.000.000)	9.000.000	20.000.000	3.500.000	1.000.000	1.500.000
C. COÛTS										
- Amortissements, intérêts et entretien des installations et des équipements	Lit	15.480.000	19.230.000	19.040.000	29.474.000	25.927.000	76.500.000	29.100.000	(1) 6.685.000	(1) 18.674.000
- Energie, carburants, matériaux	Lit	2.600.000	4.900.000	5.700.000	8.120.000	8.500.000	24.600.000	5.044.000	1.396.000	4.738.000
- Main-d'œuvre	Lit	9.500.000	9.600.000	10.000.000	29.100.000	25.570.000	76.200.000	11.012.000	7.558.000	24.339.000
- Direction et assistance technique	Lit	2.900.000	4.400.000	5.500.000	16.200.000	6.000.000	34.150.000	10.664.000	1.709.000	2.996.000
- Frais de vente	Lit	950.000	6.800.000	15.000.000	19.200.000	48.200.000	30.250.000	7.880.000	-	-
- Frais généraux et divers	Lit	6.350.000	12.300.000	9.050.000	33.150.000	15.550.000	(3) 8.850.000	(3) 7.410.000	(3) 3.050.000	(3) 4.054.000
TOTAL	Lit	37.780.000	57.230.000	64.290.000	135.244.000	129.747.000	250.550.000	71.110.000	20.398.000	54.801.000
D. RECETTES										
- Vins	Lit	552.000.000	442.000.000	266.000.000	1.036.000.000	539.500.000	1.536.900.000	4.348.000	219.900.000	356.297.000
- Sous-produits	Lit	7.200.000	4.800.000	2.400.000	26.600.000	13.300.000	22.650.000	6.264.000	7.458.000	4.981.000
TOTAL	Lit	559.200.000	446.800.000	268.400.000	1.062.600.000	552.800.000	1.559.550.000	444.744.000	226.358.000	361.278.000
E. RECAPITULATION										
Coût de transformation par quintal de raisin	Lit	555	1.168	2.293	697	1.410	960	665	586	1.191
Revenu net moyen du viticulteur par quintal de raisin (calculé)	Lit	8.000	8.000	7.000	4.600	4.900	5.000	3.500	5.950	6.700

- (1) Chiffre réel figurant au bilan.
(2) Coût effectif de la location de l'établissement complet) voir p.58.
(3) Non compris les intérêts sur les avances de capitaux)

Tableau 21 (suite)

CAPITAUX ET COUTS DANS DES ENTREPRISES DE VINIFICATION

ZONE	POUILLES								SICILE		
	CAVE SOCIALE		ETABLISSEMENT INDUSTRIEL				OENOPOLE				
	A	B	A	B	C	D	A	B			
A. INFORMATIONS D'ORDRE GENERAL											
- Capacité totale	hl	50.000	32.000	36.000	13.000	20.000	22.500	22.000	40.000		
- Capacité journalière de conditionnement	hl	-	-	-	-	-	-	-	-		
- Modalités de vente		aux grossistes en vrac	aux grossistes en vrac	100% en citernes ou en fûts aux grossistes	100% en citernes et en fûts aux grossistes	20% en bonbonnes grossistes 80 % détaillants 20%	100% en citernes aux grossistes	100% en citernes aux grossistes	100% aux grossistes en fûts et en bonbonnes		
- Raisin vinifié	qx	100.000	37.000	39.000	10.000	20.000	30.000	18.584	57.181		
- Vins produits	hl	72.500	27.300	28.680	7.200	15.000	22.000	13.933	43.000		
dont :	hl			moût muté : 2.000		de table : 5.000		moût muté : 311	5.700		
	hl	de coupage : 72.500	de coupage : 27.300	de raisin de table : 7.800 de coupage : 18.880	de coupage : 7.200	de coupage : 10.000	de coupage : 22.000	de coupage : 13.233 supertorchuto 389	de coupage : 37.300		
- Sous-produits obtenus : - marcs	qx			2.630	700		2.300	1.521	6.004		
- lies	qx			914	100		500	391	1.178		
B. INSTALLATIONS ET EQUIPEMENTS											
- Valeur des immeubles	Lit	156.000.000	85.000.000	42.000.000	30.000.000	57.000.000	43.000.000	77.193.000	60.000.000		
- Valeur de la vaisselle vinaire et de l'équipement fixe	Lit	35.000.000	20.000.000	60.000.000	26.000.000	16.000.000	28.000.000	47.000.000	80.000.000		
- Valeur des matériels	Lit	18.000.000	10.000.000	30.000.000	10.000.000	9.500.000	25.000.000	57.400.000	28.000.000		
- Valeur de l'équipement mobile (barriques, bonbonnes, véhicules automobiles)	Lit			3.000.000	1.000.000		3.000.000		1.000.000		
- Valeur du mobilier	Lit			2.000.000	1.000.000		2.000.000	3.000.000	2.000.000		
C. COUTS											
- Amortissements, intérêts et entretien des installations et des équipements	Lit	(dont 6.000.000 de loyer) 15.130.000	5.150.000	8.500.000	(2) 2.000.000	9.300.000	6.650.000	13.407.000	7.800.000 (2)		
- Energie, carburants, matériaux	Lit	4.100.000	1.300.000	1.660.000	300.000	1.650.000	1.000.000	2.724.000	3.607.000		
- Main-d'œuvre	Lit	16.500.000	6.900.000	8.500.000	3.368.000	7.500.000	9.400.000	2.745.000	12.492.000		
- Direction et assistance technique	Lit	5.500.000	3.800.000	-	-	1.500.000	-	5.650.000	3.818.000		
- Frais de vente	Lit	6.500.000	3.000.000	5.000.000	1.000.000	3.500.000	1.000.000	-	4.630.000		
- Frais généraux et divers	Lit	4.420.000	290.000	9.710.000	3.500.000	5.956.000	8.100.000	(3) 878.000	2.125.000(3)		
TOTAL	Lit	52.150.000	20.440.000	33.370.000	10.168.000	29.406.000	26.150.000	25.404.000	34.472.000		
D. RECETTES											
- Vins	Lit	507.500.000	182.910.000	254.000.000	68.400.000	124.500.000	198.000.000	103.927.000	358.777.000		
- Sous-produits	Lit	12.000.000	4.500.000	4.000.000	1.000.000	3.000.000	2.000.000	644.000	4.163.000		
TOTAL	Lit	519.500.000	187.410.000	258.000.000	69.400.000	127.500.000	200.000.000	104.571.000	362.940.000		
E. RECAPITULATION											
Coût de transformation par quintal de raisin	Lit	521	550	856	1.017	1.470	872	1.312	603		
Revenu net moyen du viticulteur par quintal de raisin (calculé)	Lit	4.500	4.500	6.300	6.700	4.800	6.500	4.250	5.750		

(1) Chiffre réel figurant au bilan.)
(2) Coût effectif de la location de l'établissement complet) voir p. 58.
(3) Non compris les intérêts sur les avances de capitaux)

Tableau 22

COUTS DANS LES ENTREPRISES DE VINIFICATION

	EMILIE - ROMAGNE					CENOPOLE			POUILLES	
	CAVE SOCIALE								ETABLISSEMENT INDUSTRIEL	
	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2
A. INFORMATIONS D'ORDRE GENERAL										
- Capacité totale hl	52.000	42.000	40.000	30.000	25.000	10.000	20.000	30.000	8.000	20.000
- Capacité journalière de chartronnement										
- Modalités de vente										
- Raisin vinifié qx	86.620	52.368,88	42.156,51	36.104,18	16.939,83	10.000	20.000	30.000	10.000	20.000
- Vins produits hl	67.884	42.093,23	34.253	28.007,83	13.956					
- Sous-produits obtenus										
marcs qx	8.889	5.468,46	4.101,61	3.850,20	1.540,76					
lies qx	857	348,90	196,30	303,25	61,63					
B. INSTALLATIONS ET EQUIPEMENT										
- Valeur des immeubles Lit										
- Valeur de la vaisselle vinaire et de l'équipement fixe Lit										
- Valeur des matériels Lit										
- Valeur de l'équipement mobile (barriques, bonbonnes, véhicules automobiles) Lit										
- Valeur du mobilier Lit										
C. COUTS										
- Amortissements, intérêts et entretien des installations et des équipements Lit	5.977.645	13.777.730	9.086.415	8.251.250	5.531.700	2.300.000	4.000.000	5.100.000	1.800.000	6.500.000
- Energie et carburants Lit	1.642.315	755.160	529.910	778.410	450.600	400.000	600.000	900.000	350.000	600.000
- Main-d'oeuvre Lit	22.343.630	11.718.585	13.233.770	80.778.540	8.486.350	3.300.000	4.340.000	5.250.000	3.000.000	7.400.000
- Direction et assistance technique Lit	5.199.800	6.118.255	3.559.695	2.065.880	1.499.850	2.250.000	3.000.000	4.500.000	500.000	1.000.000
- Matériaux et produits œnologiques Lit	(1)4.755.440	(1)5.183.475	(1)2.294.580	(1)1.430.090	(1)854.805	300.000	400.000	600.000	200.000	600.000
- Frais généraux et divers (y compris les intérêts des emprunts, frais de vente, achat, taxes, etc.) Lit	10.783.320	6.016.135	4.498.520	3.675.400	3.550.590	2.500.000	5.000.000	7.500.000	2.850.000	5.600.000
TOTAL Lit	50.702.150	43.569.340	33.202.890	26.979.570	20.373.195	11.050.000	17.340.000	23.850.000	8.700.000	21.700.000
D. RECETTES										
- Vins Lit	547.200.000	347.110.000	257.150.000	230.680.000	111.970.000					
- Sous-produits Lit	13.210.000	6.600.000	5.900.000	8.436.000	2.000.000				1.000.000	2.300.000
TOTAL Lit	560.410.000	353.710.000	263.050.000	239.116.000	113.970.000					
E. RECAPITULATIONS										
- Coût de la transformation par quintal de raisin Lit	585,34	831,97	783,58	747,27	1.202,68	1.105	867	795	870	1.085
- Revenu net moyen du vignificateur par quintal de raisin Lit	5.908,56	5.921,99	5.523,40	5.848,66	5.524,84					

(1) Y compris les transports.

CHAPITRE V - LE MARCHE VINICOLE ITALIEN ET LA COMMERCIALISATION (1)

A. LE MARCHE

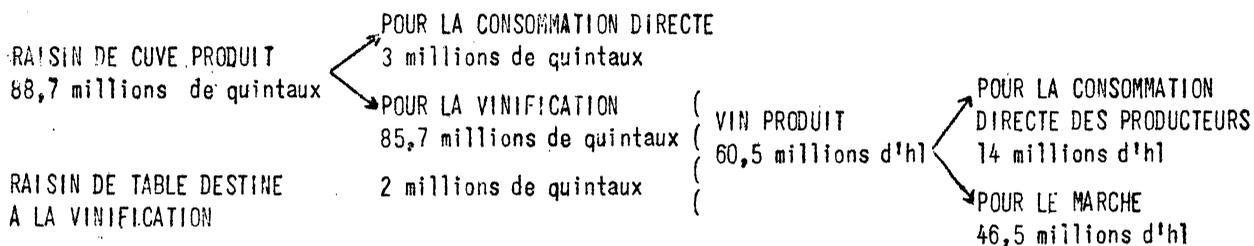
1) L'offre

Comme on a eu l'occasion de le noter, la production annuelle de vin est profondément influencée par les phénomènes climatiques et par les intempéries.

La disponibilité variable de vin est influencée également non seulement par le volume et par la qualité de la production, mais aussi par le marché connexe du raisin de table, par suite de l'apport de raisin vinifié provenant de ce secteur, et par le volume des stocks. Il s'agit donc d'une offre pour laquelle il est extrêmement difficile d'émettre des prévisions même à court terme car elles sont sujettes à de véritables bouleversements jusqu'aux dernières phases du cycle de la végétation.

Malgré tout, les chiffres énoncés ci-dessus sur les productions et sur les capacités des installations de conservation montrent clairement, d'une part, la tendance à une augmentation de l'offre de vin et, de l'autre, la tendance à une possibilité accrue du transfert de la balance par suite de l'augmentation des capacités.

On peut dire en résumé qu'en moyenne la destination des produits vitivinicoles est tous les ans la suivante, en millions de quintaux ou d'hectolitres :



(1) Dans la deuxième partie du rapport (enquête dans les six régions : Piémont, Vénétie, Emilie-Romagne, Toscane, Pouilles, Sicile) le marché vinicole et la commercialisation seront traités plus en détail en tenant compte des différents facteurs régionaux.

avec des stocks "de soudure" au moment de la vendange d'environ 10 millions d'hl en moyenne.

La provenance de cet afflux annuel de l'offre au niveau de la première vente est probablement la suivante :

- 1) les entreprises agricoles qui produisent du raisin et qui le vinifient pour obtenir par coupage des vins de consommation directe : 28,7 millions de quintaux (+ 10 millions destinés à l'autoconsommation).
- 2) les entreprises du 2ème degré qui vinifient le raisin des coopérateurs producteurs : 10,8 millions de quintaux (+ 4 millions destinés à l'autoconsommation)
- 3) les entreprises industrielles : 7,0 millions de quintaux.

La variation annuelle de la production peut être compensée dans une certaine mesure par la variation des stocks qui jouent un rôle de plus en plus considérable dans la normalisation du marché vinicole, vu le degré accru de conservation des produits par suite de la propagation des techniques rationnelles de vinification.

Les déclarations de stocks, selon des chiffres officiels cités par Niederbacher (1), donneraient, en millions d'hl, les résultats suivants :

	<u>Vin vieux</u>	<u>Vin nouveau</u>	<u>Total</u>
- 30 novembre 1962	9,4	55,2	64,6
- 30 novembre 1963	12,2	37,9	50,1
- 30 novembre 1964	10,0 ;	43,9	53,9

Il faut tenir compte, pour l'examen de ces chiffres, de ce qui a été dit précédemment, à savoir que la comparaison des déclarations de production et de l'estimation de la production par l'ISTAT accuse une différence considérable (pour l'année 1964, cette différence s'est élevée à plus de 20 millions d'hl, à 11 millions d'hl. en 1963 et à

(1) A. Niederbacher, op. cit. p.26

8 millions en 1962). Cette différence est vraisemblablement à attribuer en grande partie à l'absence de déclaration des petits viticulteurs qui ne procèdent à la vinification que pour l'usage familial. S'il en est ainsi, les chiffres cités ci-dessus pour le vin nouveau représenteraient pratiquement le vin commercialisable et les stocks de 10 millions d'hectolitres environ représenteraient plus de 20 % du vin vendu tous les ans.

Nous nous sommes arrêtés jusqu'à présent à l'aspect quantitatif de l'offre de vin sur le marché, mais il faut considérer aussi l'aspect qualitatif, qui n'est pas moins important, de façon à en retirer des indications utiles sur les caractéristiques du marché des vins.

L'offre vinicole est caractérisée en effet par une multitude de qualités et par un nombre extrêmement élevé d'auteurs d'offres. En ce qui concerne les qualités, il n'est évidemment pas possible de citer tous les types de vins italiens. Ce serait d'ailleurs superflu étant donné que de nombreuses publications que l'on peut se procurer sans peine illustrent ce sujet d'une manière exhaustive avec une compétence bien plus sûre que la nôtre (1).

Il suffit donc de rappeler ce qui a déjà été dit, à savoir que l'on peut répartir les vins destinés à la première vente dans les catégories suivantes :

- 1) vins de coupage vendus comme tels, avec une production évaluable à environ 8 millions d'hl. dont 6 millions destinés à la première vente et 2 millions à la consommation courante;
- 2) vins de consommation courante, avec une production évaluable à 45 millions d'hl. dont 37 millions destinés à la première vente (y compris l'apport des 16 millions d'hl. de vins de coupage mais non compris les 14 millions d'hl. d'autoconsommation).

(1) Plus de 250 "types" de vin, de qualité ou de consommation courante, sont à la disposition des régions italiennes comme on peut le relever dans les principaux traités d'oenologie, parmi lesquels celui, déjà cité, de Garoglio mérite une mention particulière pour son caractère exhaustif et approfondi.

- 3) vins supérieurs, avec une production d'environ 6 millions d'hl., tous destinés à la première vente;
- 4) vins destinés à des usages spéciaux, avec une production d'environ 1,5 million d'hl., tous destinés à la première vente.

Les vins de coupage constituent une production typique tant de l'Italie méridionale (vins d'alcool) que de l'Emilie (vins de couleur) nécessaire pour harmoniser en degré-alcool, en acidité et en couleur les grandes masses de vin produites dans d'autres régions. Ils sont eux-aussi sujets à des différences qualitatives des productions annuelles, ce qui modifie leurs possibilités d'emploi, de telle sorte que leur marché de l'offre varie extrêmement d'une année à l'autre, ce qui n'empêche que l'on peut évaluer à environ 8 millions d'hl. le volume de l'offre. Naturellement, tout ce volume n'est pas placé comme vin de coupage : une partie de ces vins est destinée en effet à la consommation directe ou à la distillation. Jusqu'à présent ces vins suivaient surtout le circuit que voici : le viticulteur vendait le raisin à des courtiers qui les dirigeaient vers les établissements industriels qui procédaient à la vinification en obtenant des vins qui étaient acheminés vers le nord.

Actuellement, spécialement dans les Pouilles, ce circuit a été simplifié étant donné que la vinification est pratiquée en grande partie dans les caves coopératives et que les établissements industriels ont, au moins en partie, la fonction de caves commerciales.

Les vins de consommation courante et les vins de qualité sont tirés directement, en revanche, des productions viticoles locales qui ont subi les corrections et les coupages nécessaires pour pouvoir être présentées sur le marché du consommateur. Uniquement pour les régions qui intéressent notre étude, nous donnerons plus loin une liste des types principaux de vin offerts par les vinificateurs sur le marché.

Ici, il nous intéresse plus directement, par contre, d'examiner quels sont les agents qui interviennent dans le marché viticole.

En ce qui concerne les auteurs d'offres, rappelons qu'ils peuvent appartenir aux catégories suivantes :

- A) Catégorie de la première vente, c'est-à-dire auteurs d'offre qui interviennent lors de la première phase de commercialisation :
- 1) viticulteurs vinificateurs producteurs de vins de coupage;
 - 2) viticulteurs vinificateurs de vins de consommation directe;
 - 3) caves coopératives productrices de vins de coupage;
 - 4) caves coopératives productrices de vins de consommation directe;
 - 5) établissements industriels producteurs de vins de coupage;
 - 6) établissements industriels producteurs de vins de consommation directe.
- B) Catégorie de la deuxième vente, c'est-à-dire auteurs d'offres qui interviennent lors de la deuxième phase de commercialisation :
- 1) commerçants en vin qui ont acquis le produit des catégories précédentes;
 - 2) agriculteurs vinificateurs, caves coopératives, établissements industriels qui acquièrent des vins ou des moûts pour le coupage ou pour la conservation.

2) La consommation et la demande

L'exportation des vins par l'Italie est dans son ensemble fort réduite, de telle sorte qu'après avoir soustrait un pourcentage, également réduit, pour la distillation, 90 % à peu près de la production de vin sont absorbés par la consommation directe des producteurs eux-mêmes et de leur famille (estimée à 25 % de ces 90%) et en partie par l'activité commerciale de ces producteurs tant agricoles qu'industriels et des commerçants véritables qui les font parvenir, par différents canaux commerciaux, au marché intérieur.

Sur la base des chiffres ISTAT, complétés par d'autres relevés, Niederbacher (1) a évalué récemment, les stocks étant supposés constants, l'absorption moyenne à 60 millions d'hl. au cours de la décennie 1955-1964, répartis comme suit :

- exportation	2,5	
- distillation	2,2	
- vinaigrierie	0,7	
- pertes	0,6	
- consommation directe:		
des producteurs	14,0	
des non producteurs	40,0 (3)	(dont 1,5 sous forme de vins spéciaux : vermouth, marsala, mousseux).

Les chapitres qui offrent de l'intérêt pour notre étude sont ceux de la distillation et de la consommation directe.

La distillation englobe chaque année des quantités qui oscillent de 2 à 3 millions d'hl., mais l'importance de cette demande ne réside pas tellement dans son montant mais plutôt dans la possibilité qu'elle offre pour absorber les portions de produit les moins bonnes qui, si elles étaient mises dans le commerce, auraient une influence néfaste, par leurs caractéristiques défectueuses et leur nature périssable, sur une quantité bien plus grande du produit.

Quant à la consommation directe, on peut tirer des informations détaillées d'études spéciales (2) où l'on relève en général des perspectives

(1) A. Niederbacher, op. cit.

(2) CAO PINNA, V. : Le prospettive dei consumi alimentari in Italia (Les perspectives des consommations alimentaires en Italie), dans "Atti della Conferenza nazionale del mondo rurale e dell'agricoltura" (Actes de la conférence nationale du monde rural et de l'agriculture), Vol. VII, pp. 3 et 7.

(3) IRVAM : Rapporti previsionali vino per la campagna di commercializzazione 1965-66 (Rapports de prévision du vin pour la campagne de commercialisation 1965-1966) - Octobre 1965.

SCARPA, G. : Aspetti strutturali del consumo del vino in Italia (Aspects structurels de la consommation du vin en Italie), dans Agricoltura delle Venezie (Agriculture des Vénéties) - Venise, 1963.

favorables puisque d'une consommation par tête (moyenne nationale) de 111 litres en 1955-1957 on prévoit qu'on arrivera à 130 litres en 1970. Quoique d'aucuns ne partagent des prévisions si optimistes (1), il semble cependant que tous admettent que la demande globale de vin en Italie devrait absorber sans peine au cours des prochaines années la production tout entière qui est prévue, si l'on tient compte aussi des perspectives les plus vraisemblables de l'augmentation de la superficie et des productions unitaires.

Les facteurs sur lesquels se basent ces bonnes prévisions de la demande sont l'augmentation de la production, la relance économique de toutes les catégories de travail, l'amélioration qualitative des productions et le progrès technique qui s'est manifesté dans la préparation et dans la distribution des vins de grande consommation, sans parler de l'apport des nouveaux outillages modernes de vinification et de mise en bouteilles. On estime que ces facteurs peuvent au moins neutraliser quelques perspectives négatives résultant de certaines modifications du goût et de la concurrence capillaire d'autres types de boissons.

Nous ne nous attardons pas à souligner davantage ces perspectives. Nous renvoyons aux résultats de quelques études qui ont été menées pour mettre en valeur les caractéristiques de la consommation et ses prolongements probables (2). Ce qui nous intéresse, c'est uniquement de noter que les niveaux des prix, tout au moins pendant une courte période, ne devraient pas subir dans leur ensemble une variation sensible quant à cet aspect du marché vinicole.

(1) IRVAM : Rapporti previsionali vino per la campagna di commercializzazione 1965-66 (Rapports de prévision du vin pour la campagne de commercialisation 1965-1966) - Octobre 1965.

SCARPA, G. : Aspetti strutturali del consumo del vino in Italia (Aspects structurels de la consommation du vin en Italie), dans Agricoltura delle Venezie (Agriculture des Vénéties) - Venise, 1963.

(2) Parmi ces études, offre un intérêt particulier : CEE, Dir. Gén. de l'Agriculture "Bilans et Etudes", Série A - n° 12 Février 1964, Analyse de la consommation de vin dans la CEE.

3) Les agents du marché vinicole

Comme on l'a dit (voir page 67), la quantité de produit mise dans le commerce tous les ans, c'est-à-dire à l'exclusion de l'autoconsommation dans les entreprises, est estimée à 52-55 millions d'hectolitres, dont 45-48 millions environ sont des vins de consommation courante ou de coupage (1) qui sont offerts à la première vente par les différents types de vinificateurs dessinés ci-dessus.

Pour le passage de la production à la consommation, les phases et les agents économiques sont divers. En premier lieu, nous avons certaines régions où le marché du raisin fonctionne selon un circuit élémentaire viticulteur-courtier-commissionnaire-industriel vinificateur, qui est typique pour diverses zones du Piémont, des Pouilles et de la Sicile, simplifié aujourd'hui en circuit viticulteur-caves coopératives-industriel.

Mais les circuits les plus intéressants sont certainement ceux des vins, et l'on pourrait en citer de très nombreux, en distinguant toujours les deux cas de la vente à l'industrie.

Dans le cas du vinificateur producteur qui vend à la consommation, interviennent souvent le courtier, le grossiste et le détaillant, la vinification étant pratiquée par les producteurs eux-mêmes et le cas de la fourniture directe par le producteur au détaillant étant actuellement peu fréquent. Le commerçant grossiste joue parfois le rôle de l'industriel étant donné qu'il effectue des transformations industrielles (préparations, clarifications, coupages, mises en bouteilles) pour adapter sur le plan de la qualité le vin à la demande du marché.

Dans le cas des vinificateurs producteurs qui vendent le vin à un autre transformateur (vins de coupage ou vins pour les établissements industriels), d'autres types interviennent aussi (transporteurs, caves commerciales etc.) et les circuits se compliquent étant donné que la phase de transformation se dédouble en une phase de transformation du raisin en vin brut et une phase suivante de transformation du phase suivante de transformation du vin brut en vin fini.

(1) Que l'on ne perde pas de vue que les vins de coupage sont comptés deux fois dans le calcul.

Dans l'ensemble, les agents économiques et les circuits du marché du vin peuvent être groupés comme suit :

1er circuit : producteur de vins ou de moûts - consommateur individuel, réalisé par les types suivants de producteurs :

- a) petites, moyennes et grandes entreprises viticoles avec un outillage annexe de vinification, la vente étant faite directement au consommateur dans l'entreprise ou dans des emplacements propres;
- b) grandes entreprises agricoles ayant leur maison vinicole propre consacrée à la vinification et à la vente de leurs propres produits dans les marchés intérieurs et extérieurs au moyen de leur propre réseau de distribution;
- c) caves coopératives et "oenopoli" qui effectuent le circuit jusqu'au consommateur;
- d) entreprises industrielles qui acquièrent les raisins, les moûts et les vins bruts et les travaillent dans leurs propres établissements et qui les insèrent ensuite dans leurs propres réseaux de distribution.

2ème circuit : producteur de vins ou de moûts - détaillant :

même types que dans le 1er circuit, avec intervention du négociant détaillant qui agit parfois avec l'aide de groupes d'achat collectifs ou de sociétés qui en ont les fonctions. On estime qu'environ 10 millions d'hl. suivent ce circuit typique du marché local.

3ème circuit : producteurs de vins ou de moûts - distributeurs agricoles - détaillants : mêmes types que dans le 2ème circuit, avec intervention du distributeur grossiste qui agit à l'échelle nationale ou internationale comme commerçant grossiste ou comme metteur en bouteilles grossiste ou comme exportateur grossiste. Il procède au triage de grosses quantités provenant des zones de production et les fait parvenir aux zones de consommation ou aux détaillants.

Un autre type de grossiste est le distributeur qui agit sur le plan inter-provincial ou provincial. Il se charge habituellement de l'emballage de quantités moyennes pour les placer directement chez les détaillants. Un type intermédiaire entre le grossiste et le détaillant existe souvent : c'est le demi-grossiste qui vend aux détaillants des vins qu'il a achetés déjà sous emballage.

Selon des estimations récentes, les grossistes à caractère national ou international sont environ 170, ceux à l'échelle provinciale ou interprovinciale environ 2.000. Il y a ensuite les grossistes-détaillants, qui sont environ 8.000, tandis que les véritables détaillants seraient au moins 150.000.

4ème circuit : producteurs de vins ou de moûts - industriel - détaillant

5ème circuit : producteurs de vins ou de moûts - grossistes - industriel - distributeur - détaillant

6ème circuit : comme les précédents, avec l'intervention du gros entrepositaire ou du gros transporteur qui agit à l'échelle nationale entre la production et les entreprises distributrices. Les entrepositaires sont des agents commerciaux qui acquièrent, à l'entremise de commissionnaires et de courtiers, de nombreuses petites quantités à la production, les rassemblent en lots importants et, grâce à des véhicules personnels ou qu'ils ont pris en location, les envoient dans les lieux de consommation pour les revendre généralement aux grossistes.

Tous ces types d'agents commerciaux de ce secteur sont de véritables entrepreneurs dotés de leur établissement avec des équipements spéciaux et exposés aux risques de gestion. A côté d'eux, il y a aussi des agents intermédiaires qui n'affrontent pas de risques véritables de gestion. Ce sont :

- a) le courtier, qui agit sur les lieux de production;
- b) l'agent ou représentant, qui agit pour le compte de grossistes ou de distributeurs (on l'appelle "placier" s'il vend au détaillant);
- c) le commissionnaire, qui agit sur mandat et qui facture en son nom (ce type est peu fréquent);
- d) prespecteur d'affaires, figure indéfinie.

Il est véritablement très difficile de faire une enquête sur tous ces agents car souvent divers types se combinent ou alternent, ce qui fait qu'un industriel peut effectuer en fait des opérations propres au grossiste.

Si nous nous fions à Sorbi, qui a fait une étude approfondie de ce secteur (1), et à des évaluations récentes de Niederbacher (2), nous pouvons estimer que sur toute la masse de vin qui intéresse la première vente environ 14 millions d'hl. sont vendus par les 1er et 2ème circuits, tandis que les distributeurs commerçants et industriels à l'échelle nationale ou régionale vendraient de 15 à 16 millions d'hl. (dont 2 à l'exportation), et ceux à l'échelle internationale environ 25 millions d'hl.

Les détaillants vendraient au total environ 38 millions d'hl. en comprenant parmi ces détaillants les divers types d'entreprise en contact avec le consommateur (restaurants, magasins, bars, etc.).

Les gros entrepositaires ou transporteurs représentent peu d'entreprises (environ 40) qui produisent des produits particuliers (moûts concentrés, moûts mutés, vins de base pour vermouth et marsala). Ils déplacent de grandes quantités de produits évaluées à environ 4 millions d'hl., avec un personnel peu nombreux.

Dans l'ensemble, la prépondérance numérique d'une imposante masse d'agents détaillants petits et moyens est donc évidente, mais ils ne sont en général en contact qu'avec peu de gros agents qui interviennent dans la phase du passage de la première vente aux ventes suivantes.

4. Caractères fonctionnels et structurels du marché vinicole

Le problème le plus grave pour le secteur vinicole n'est sans doute pas tellement celui de la production, mais plutôt celui de sa commercialisation, vu la nécessité de déplacer dans l'espace et dans le temps les offres vers des demandes diversement distribuées. Ce problème est apparu d'autant plus grave et difficile aux viticulteurs que le dédoublement de ce secteur, qui a été divisé pratiquement en deux grandes activités, a été réalisé presque partout; l'activité de foulage et de première

(1) U. SORBI : Relazione alla Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti della concorrenza (Rapport à la commission parlementaire d'enquête sur les limites de la concurrence) 1962 (dactylographié)

(2) A. NIEDERBACHER : Struttura e costi di distribuzione del vino (Structure et coûts de distribution du vin) - Unione Nazionale Consumatori - Rome, 1964.

transformation du raisin en vin (comprenant le foulage, la fermentation en cuves, le décuvage), pour les viticulteurs qui participent aux circuits avec intervention d'une transformation suivante extra-agricole, tandis que les autres viticulteurs, qui ont en vue la vente directe au consommateur ont aussi une activité de conservation du vin "grezzo" (brut) par fermentation lente dans des récipients de première conservation et une activité de travail et de conservation à longue échéance (avec stockage, magasinage pour fermentation lente, stabilisation, homogénéisation en divers types constants, jusqu'à la mise en bouteilles et la distribution dans les récipients pour la consommation de table).

Ces deux offres différentes de vin se sont différenciées au fur et à mesure, et quand elles sont le fait du même entrepreneur celui-ci les présente d'une façon différente.

On peut dire que le premier de ces deux types d'offre caractérise le marché du vin au moins à son premier stade.

Le petit ou moyen producteur, peu évolué, transforme fréquemment le raisin en vin et le livre à d'autres agents, se bornant à accomplir les opérations traditionnelles dans de petits locaux primitifs et irrationnels quant au type d'outillages et de récipients, sans aucune connaissance commerciale.

Pour ces petites entreprises, le marché de la première vente a des horizons bien peu étendus. Ces producteurs se fient pour la vente de leur vin à des courtiers qui introduisent le vin, sans se préoccuper de la préparation qu'il a eue sur le marché.

D'autres producteurs vitivinicoles, en revanche, plus évolués et plus compétents, procèdent avec soin à la vinification de leur raisin et sont dotés d'outillages et de moyens de conservation rationnels et modernes, mais ils se limitent souvent eux aussi, bien qu'ils aient produit un bon vin, à l'introduire sur le marché de façon primitive sans compétence suffisante et sans connaissance ni de la clientèle ni de la destination de leur produit.

Il est donc logique que les caractéristiques du marché vinicole se soient adaptées à ces caractéristiques de l'offre "aveugle" d'une grande partie du produit et que sur ce marché, déjà caractérisé par une pulvérisation extrême des quantités et des qualités offertes, une activité commerciale non moins variée et fractionnée soit parvenue à se développer. Elle est exercée par des agents intermédiaires et, partant des petits courtiers locaux, remonte par degrés vers les grossistes qui sont les types qui "agissent" véritablement sur le marché.

Très souvent le commerce du vin, avant de parvenir à ces grossistes, intéresse donc des types économiques qui s'occupent de la vente mais dont l'intervention n'est toujours aussi claire ni bien définie que nous l'avons noté ci-dessus d'une façon schématique. Souvent, en effet, ces types sont représentés par toute une série d'agents qui se superposent les uns aux autres, avec une image professionnelle pas très nette. Ils opèrent ou bien dans le vignoble pour acheter le raisin, ou bien dans la petite cave familiale ou dans l'établissement vinicole et de temps à autre ils se chargent de rassembler des vins "grezzi", souvent mal préparés, ou d'acheter des raisins, ou encore de livrer des moûts et des vins de coupage.

Il est donc possible de dégager du marché vinicole italien, au moins au niveau de la première vente, deux caractéristiques principales :

- 1) la variété excessive des types de produit et le fractionnement très poussé de l'offre;
- 2) le fractionnement excessif de la demande telle qu'elle se présente au viticulteur producteur. Elle est personnifiée par une multitude d'agents ayant une capacité petite et même extrêmement petite, qui n'ont aucun caractère défini et qui contribuent par le côté précaire de leur action à rendre le marché encore plus cahotique "hystérique" au niveau de la première vente.

Ce n'est que dans les phases ultérieures de la commercialisation que la production vinicole se libère des frontières étroites des intérêts et des connaissances de ces petits agents, pour arriver aux grossistes et pour tendre à se mouvoir dans des marchés toujours plus étendus et bien définis comme le sont précisément les marchés de gros où opèrent quelques agents convenablement armés sur le plan de l'outillage, des moyens et des capacités.

Dès lors, tandis que le marché vinicole dans son ensemble apparaît au niveau de la première vente comme un marché absolument fractionné et cahotique avec des structures pour la plupart vieilles, sauf dans les zones où l'association, la fédération et la coopération ont joué un rôle, le marché vinicole a en revanche une allure toute différente aux niveaux intermédiaires ou à celui du rétrécissement du commerce de gros.

Ce dernier, en effet, est caractérisé par la concentration de l'offre et de la demande dans les mains d'un nombre très limité d'agents industriels et commerciaux avertis, préparés et en possession de moyens étendus. Face à ce noyau, il y avait jusqu'à présent, d'une part, une surabondance d'intermédiaires pour un trop grand nombre de producteurs qui offrent souvent des lots trop petits, qui ne disposent donc que d'une puissance contractuelle insignifiante (lorsqu'ils en ont une) et qui ne peuvent offrir qu'une faible résistance par suite de l'insuffisance de leur outillage et de la nécessité où ils se trouvent de vendre à tout prix. De l'autre, nous avons la demande d'une surabondance de détaillants, eux aussi désarmés sur le plan contractuel.

Seuls les viticulteurs producteurs qui vendent par le canal des deux premiers circuits illustrés ci-dessus peuvent éviter un tel étranglement. Mais l'influence de cet étranglement ne se relâche jamais étant donné que les grossistes, parce qu'ils traitent des lots très importants de vin, parviennent toujours à peser sur la formation du prix, les catégories extrêmes étant dépourvues de puissance contractuelle. La vente directe pourrait éviter ce passage, mais elle n'est possible qu'à des conditions qui la maintiendront toujours dans des limites très étroites.

Ce n'est qu'en encourageant une puissance contractuelle extrême, par un nouveau développement des activités commerciales des caves coopératives, d'une part, des coopératives de consommation, de l'autre, que l'on parviendra à rendre la "clepsydre" plus souple.

Dans les zones où cet étranglement est inconnu, ou tout au moins non décisif, le marché du vin a en substance deux canaux : le canal traditionnel, voit les barriques ou la dame-jeanne ou la fiasque ou la bouteille aller de la cave du producteur jusqu'au moyen grossiste citadin et de chez celui-ci au détaillant: l'autre canal, plus moderne, est celui des outillages de distribution mis en place par les producteurs dans les centres de consommation avec des formes associatives de distribution qui vont jusqu'aux "centres de mise en bouteilles" (1).

(1) Dans différentes régions, notamment pour les vins de masse de grande consommation, le système de distribution du vin en bouteilles a été introduit à présent, ce qui a donné lieu à de véritables "centres de mise en bouteilles".

B. LA COMMERCIALISATION

1. CAVES SOCIALES ET CAVES DITES OENOPOLES

Les éléments objectifs ou d'appréciation, sur la base desquels on peut analyser la commercialisation du vin par les entreprises de vinification, ressortent de ce qui a été exposé jusqu'ici.

Comme il a été dit, on peut admettre que 28 % des caves sociales et des oenopoles fournissent des vins qui doivent encore être élaborés, 65 % fournissent des vins élaborés prêts pour la consommation, 7 % fournissent également des produits particuliers.

On peut ajouter qu'il est à présumer qu'une partie, de loin la plus importante, des vins produits par ces entreprises est vendue aux grossistes (commerçants ou industriels) en vrac (tanks ou tonneaux).

Il ne semble pas hasardeux d'estimer que ce mode de vente représente les deux tiers de la production totale des caves sociales et des oenopoles, soit plus de 8 millions d'hectolitres, sur une moyenne globale (1962-1965) de quelque 13,1 millions d'hectolitres.

Une grande partie de cette quantité, encore que ce ne soit pas la plus importante, représente des vins à élaborer. En revanche, la majeure partie est fournie par des vins élaborés, qui peuvent également être mis en bouteilles par les grossistes, et distribués au consommateur après un nombre restreint de manipulations supplémentaires.

Outre cette proportion de vin vendu en vrac aux grossistes, les caves sociales et les oenopoles ont également recours aux entreprises commerciales ou industrielles de distribution (c'est-à-dire aux grossistes précités) pour la vente d'une grande partie de leur production conditionnée en bouteilles, et surtout en bonbonnes.

Seule, une part restreinte de la production des caves sociales et des oenopoles, dont on peut estimer qu'elle n'excède pas 15 à 20 % de l'ensemble, est expédiée directement aux revendeurs du commerce de détail. Cette part consiste surtout en produits mis en bouteilles et, dans une moindre proportion, en vins en bonbonnes.

Rappelons, par ailleurs, que les oenopoles procèdent directement à la commercialisation de leurs produits en bouteilles, sans la coparticipation des fournisseurs de raisins.

En définitive, la quantité de produits mis en bouteilles par les caves sociales et les oenopoles n'excédant probablement pas 15 à 20 % de l'ensemble, et celle du vin mis en bonbonnes s'avérant encore moins importante, on peut à coup sûr aboutir à la constatation que le mode fondamental de commercialisation des caves sociales et des oenopoles est la vente de vin en vrac - vino grezzo ou affinato (vins bruts ou affinés) - aux entreprises commerciales ou industrielles de distribution au stade du commerce de gros.

A ce mode de commercialisation, on peut également assimiler la vente aux grossistes de vin en bonbonnes, ce mode de conditionnement, actuellement en recul, étant pratiqué en vue de permettre des livraisons plus fractionnées à des petits grossistes, et, au stade ultérieur, la vente par ceux-ci aux détaillants sans avoir à manipuler le produit.

A ces trois types de commercialisation différents - vin en vrac à élaborer, vin en vrac prêt pour la consommation, vin en bonbonnes prêt pour la consommation - correspondent trois niveaux différents de coûts de commercialisation et trois niveaux différents de prix de vente.

C'est la raison pour laquelle les caves sociales et les oenopoles choisissent un ou plusieurs des types de commercialisation susdits, en fonction de la clientèle qu'elles peuvent toucher et en fonction du type de vin qu'il est possible d'obtenir à partir du raisin des zones de production dans lesquelles elles sont implantées.

B. LA VENUE DIRECTE AU DETAILLANT

Ce type de vente concerne une part minime de la production des caves sociales et des oenopoles. En effet, il ne concerne pas les vini grezzi ni les vins de coupage, mais uniquement les vins affinés, de bonne qualité.

Il est limité par des circonstances naturelles, c'est-à-dire par le fait que, tandis que l'entreprise de vinification doit s'implanter dans une zone de production déterminée, les magasins des détaillants sont implantés d'une manière beaucoup plus dispersée dans tous les centres de consommation. Pour cette raison, les ventes directes au détaillant comportent pour les caves sociales ou les oenopoles, implantées dans la zone de production, des coûts de distribution supérieurs à ceux supportés par les caves de distribution en gros, implantées dans les centres de consommation.

Il convient d'ajouter que, tandis que ces dernières peuvent approvisionner la clientèle des détaillants avec une gamme de produits adaptée à toutes les demandes du public, la cave sociale ou l'oenopole ne peut vendre qu'un, deux ou un petit nombre de types de vin, c'est-à-dire ceux qu'elle produit directement.

Par conséquent, à quantités égales vendues, la cave sociale ou l'oenopole doit servir un nombre de clients de loin beaucoup plus élevé que les grossistes.

D'autre part, on peut difficilement admettre qu'une entreprise, quelle qu'elle soit pratique le système de vente à des grossistes, en vrac, en bonbonnes ou en bouteilles, et vendu, en même temps, dans la même zone, les mêmes produits, aux détaillants qui sont les clients des grossistes.

Les difficultés objectives évoquées ci-dessus impliquent qu'il ne convient pas, sauf dans des cas exceptionnels, que les caves sociales et les oenopoles s'organisent pour vendre aux détaillants la totalité ou la majeure partie de leurs propres produits habillés.

On ne pourrait imputer à d'autres causes que le manque d'utilité pratique, le fait qu'à l'heure actuelle, il n'existe que des exemples isolés de caves sociales ou d'oenopoles qui mettent en bouteilles et qui distribuent directement aux détaillants une part importante de leur production.

Toutefois, pour présenter une certaine utilité, la livraison directe au détaillant et, d'une manière générale, la vente des vins en bouteilles ne doit pas dépasser certaines limites, même pour les caves sociales et les oenopoles.

En premier lieu, cette opération s'effectue commodément dans les centres de consommation les plus proches de la cave sociale ou de l'oenopole (pour les centres de consommation éloignés, la vente est organisée par l'intermédiaire des grossistes).

En second lieu, elle est essentiellement pratiquée pour des vins de qualité, des vins "tipicizzati"¹⁾ ou des vins à appellation d'origine, en bouteilles, dont l'introduction sur les marchés les plus accessibles se réalise pour ainsi dire spontanément à l'intérieur de certaines limites et permet d'obtenir un rendement supérieur à celui de la vente du vin en vrac, sans comporter de charges trop élevées.

1) vins tipicizzati : vins produits dans certaines régions dans des conditions particulières

Bien plus, il faut porter au crédit de plusieurs caves sociales ou oenopoles d'avoir fait connaître et mis en valeur nombre de vins locaux, dont certains sont suffisamment appréciés et renommés pour bénéficier de l'"appellation d'origine contrôlée".

En troisième lieu, l'activité de mise en bouteilles et de vente directe au détaillant, se poursuivant sans interruption tout au long de l'année, permet une meilleure utilisation des capitaux immobilisés et du personnel fixe.

Cette activité complémentaire ne comporte donc pas d'augmentations de certains coûts d'exploitation fixes.

En résumé : en principe, et sauf dans certains cas particuliers, la mise en bouteilles des vins de qualité par les caves sociales et par les oenopoles convient essentiellement à l'intérieur de certaines limites, plutôt étroites; en revanche, il ne convient pas de développer une action de grande envergure en vue de conquérir les marchés, en compétition avec les entreprises de distribution traditionnelles.

En d'autres termes, alors que, d'une manière générale, l'action des caves sociales et des oenopoles assure un accroissement de la rentabilité dans le secteur de la vinification, l'intégration verticale réalisée par ces organismes, bien que procurant aux coopérateurs le bénéfice de l'activité de distribution, n'engendre un accroissement de la rentabilité que dans certaines limites relativement étroites, et elle entraîne une diminution de la rentabilité, si elle est réalisée sur une grande échelle.

Les caves sociales se sont efforcées de remédier à ces difficultés en créant les "coopératives du second degré".

3. COOPERATION AU SECOND DEGRE

En effet, la coopération au second degré, c'est-à-dire les établissements de mise en bouteilles ou de transformation des sous-produits, mis sur pied par des groupements de caves sociales, ont atteint un degré de développement remarquable en Italie.

Pour la mise en bouteilles, on en compte 7 en activité, dont 1 dans le Piémont avec 10 caves sociales affiliées et une capacité de mise en bouteilles de 500 hl par jour, 1 dans le Trentin (pour 12 caves sociales

- capacité : 500 hl par jour), 1 dans le Frioul (pour 3 caves sociales
- capacité : 300 hl par jour), 3 en Emilie-Romagne (pour 25 caves sociales - capacité estimée à 500 hl par jour), 1 dans les Pouilles (pour 40 caves sociales - capacité : 300 hl par jour).

Dans l'ensemble, les coopératives du second degré, procédant à la mise en bouteilles ont une capacité globale de quelque 650.000 hl par an.

Il existe sept autres groupements du second degré mais jusqu'ici, ils ne procèdent pas à la mise en bouteilles et ils se bornent à agir sur le plan de l'organisation et de la commercialisation.

Enfin, il existe un établissement en Sicile (pour 11 caves sociales) et un en Emilie (pour 114 caves sociales), pour l'exploitation des sous-produits (distillation). Ce dernier, notamment, représente une des plus grandes initiatives, et de plus réussies, dans le domaine de la coopération au second degré.

Toute hypothèse relative au développement ultérieur de la coopération au second degré dans le secteur de la commercialisation du vin doit être formulée avec prudence. A côté de succès notoires, l'expérience récente a également mis en évidence de graves échecs. En outre, diverses entreprises actuellement existantes dans ce secteur rencontrent des difficultés pour s'agrandir d'une manière appropriée, sans sacrifier les revenus des viticulteurs fournissant aux caves sociales de base.

Les raisons de ces difficultés sont multiples, les deux principales étant :

- Dans le domaine purement commercial, il est rare que l'efficacité des coopératives du second degré puisse atteindre le même niveau que les entreprises privées traditionnelles (il est difficile que le personnel salarié effectue, à un moindre coût, le travail personnel du chef d'entreprise isolé).
- Les coopératives du second degré doivent utiliser presque exclusivement les produits des caves sociales de base, tandis que les entreprises vinicoles privées peuvent sélectionner les produits n'importe où en fonction des prix et des qualités.

4. LES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS

Les établissements industriels commercialisent des vini grezzi, des vins affinés, des produits particuliers (moûts mutés, moûts concentrés, filtrati, etc.) comme les caves sociales et les oenopoles, mais ils exercent également d'autres activités.

En effet, le vinificateur privé traditionnel ne se borne pas à acheter le raisin, à le transformer et à vendre le vin obtenu mais, au cours de l'année, il exploite généralement son établissement en même temps qu'il fait le commerce en gros des vins de la zone.

Il réussit ainsi à répartir les dépenses fixes de l'entreprise sur un nombre d'hectolitres parfois même de l'cin supérieur à celui obtenu grâce à la transformation des raisins.

Cet avantage peut compenser une partie des coûts plus élevés des taxes, des amortissements et des intérêts que le vinificateur particulier doit supporter par rapport aux caves sociales.

Tout aussi classique est le cas du vinificateur qui dispose d'un ou de plusieurs établissements de vinification dans les zones de production de vins de coupage ou de vini tipici, et un établissement de distribution dans les régions de consommation.

Le premier développement important de la viticulture dans les Pouilles, enregistré il y a quelques décennies, a été lancé et stimulé par les entreprises de distribution du Nord (celles de la Lombardie, notamment) qui ont créé dans les Pouilles de nombreux établissements de vinification dont une bonne partie sont en activité à l'heure actuelle, garantissant ainsi un débouché pour les raisins.

Les entreprises opérant dans les zones de production de vins à appellation d'origine constituent un type particulier d'établissement industriel de vinification.

Ces entreprises - grossistes, entreprises de mise en bouteilles et de distribution - sont tenues de s'assurer l'approvisionnement en vins de qualité pour couvrir tous les besoins de l'année, en maintenant une qualité constante, qui caractérise la marque de la maison auprès du consommateur. C'est pourquoi il existe, surtout dans le Trentin-Haut

Adige, en Vénétie, dans le Piémont, en Emilie-Romagne, en Toscane, de nombreux établissements de vinification appartenant à des entreprises privées, qui ne commercialisent pas directement le vin obtenu, mais qui le livrent à leur entreprise de mise en bouteilles et de distribution, aux fins décrites ci-dessus.

C'est à ce type d'entreprise que nous sommes, pour une large part, redevables du fait qu'un certain nombre de vini tipici italiens ont pu prendre pied tant sur les marchés nationaux que sur les marchés étrangers de consommation.

Nous estimons que 35 - 40 % au moins du vin produit annuellement par les établissements industriels, qu'il s'agisse de vin de qualité ou de vin de coupage, est utilisé à l'intérieur de l'entreprise, sans être mis sur le marché. La partie restante est constituée par des vini grezzi ou par des vins affinés (à élaborer ou élaborés) ou par des produits spéciaux, qui sont écoulés sur le marché, en concurrence avec les vins provenant de la vinification à l'intérieur d'exploitations agricoles ou dans des caves sociales ou dans des oenopoles.

CHAPITRE VI - FORMATION DES PRIX

A. LA FORMATION DES PRIX DANS LE MARCHÉ DU RAISIN DE CUVE

Dans les zones où le commerce des raisins est considérable (Piémont (1) et Pouilles), interviennent aussi des professionnels spéciaux, pas toujours fort bien définis, qui effectuent le passage du raisin du producteur au vinificateur. Ce circuit est la conséquence de l'émiettement des lots, l'insuffisance des outillages de transformation dans les petites entreprises de production, de la nécessité pour les producteurs d'une vente immédiate aussitôt après la vendange, ainsi que du besoin des industries vinicoles, de la région ou de dehors, de se procurer des moûts ou des vins indispensables pour réaliser certains cycles de préparation pour la production de vins d'un type uniforme, généralement coupés.

Les raisins sont vendus par les petits producteurs aux industriels par l'entremise de "ramasseurs" ou courtiers, ou par l'entremise de véritables commerçants avec lesquels les viticulteurs ne sont presque jamais liés par des contrats conclus avant la campagne. L'élément déterminant dans ce type de marché est que le prix du raisin est le "prix de la place" au moment où le lot est offert. Ce prix subit trop facilement l'influence de facteurs perturbateurs dérivant souvent d'actions de spéculation au grand dam des producteurs. Dans un marché où la demande est concentrée en peu de mains (industriels avec leurs représentants ou commerçants grossistes) et où l'offre émane d'une masse énorme et très dispersée de petits viticulteurs qui sont contraints, au surplus, de faire la vendange dans un délai extrêmement bref (de 10 à 20 jours), on comprend sans peine comment le prix est fixé quand l'offre est légèrement supérieure ou inférieure à celle des années précédentes, ou quand l'allure particulière de la saison a concentré la récolte dans une période de pointe déterminée, ou encore quand le raisin présente quelques caractéristiques négatives par suite de l'allure défavorable de la saison.

(1) Voir à ce propos : G. DALMASSO : "Un ammonimento dell'ultima vendemmia : razionalizzare la vendita delle uve da vino" (Un avertissement de la dernière vendange : rationaliser la vente des raisins de cuve), dans "Il coltivatore" 11/64.

Tandis que dans les périodes de contingences défavorables le marché du vin offre presque toujours aux producteurs quelques possibilités de défense, soit par l'ajournement des ventes, soit par l'amélioration de la qualité, soit par le transfert à un autre marché, celui de la distillation, le marché des raisins est toujours instable et plein de dangers. On a calculé que le commerce du raisin intéresse actuellement 15 % de l'ensemble de la production nationale, avec des pointes très élevées au Piémont, dans les Pouilles, en Sicile.

La forme coopérative, aidée par des subventions de l'Etat et par des facilités de crédit, s'est révélée la seule défense des viticulteurs contre le risque de ce marché, car elle leur permet de se munir d'un outillage approprié pour la vinification, pour la conservation et, au besoin, pour la préparation du produit, à des prix abordables.

Mais on ne peut pas soutenir que cette solution aurait déjà tranché complètement le problème du marché dans les zones où le raisin est vendu. Souvent, en effet, la création de caves coopératives s'est heurtée à de sérieuses difficultés d'organisation, psychologiques et surtout financières. Bien qu'au cours des dix dernières années l'évidence des faits ait eu raison de beaucoup de résistances traditionnelles qui n'avaient leur source que dans l'absence d'une mentalité ouverte à la coopération, le chemin à parcourir est encore long.

Une prévision de l'assainissement complet du marché vinicole fait monter à 20 millions d'hectolitres au moins la production annuelle qui devrait provenir des caves coopératives dans les cinq prochaines années, soit la moitié à peu près du total de la production mise sur le marché. Si l'on parvient à ce résultat, en concentrant en premier lieu les plantations dans les zones où le système de la vente du raisin est prédominant, donc dans les zones où la production est le plus éparpillée, le secteur vitivinicole tout entier bénéficiera des avantages d'une plus grande stabilité du marché et d'une répartition équitable des revenus, avec une diminution de l'écart qui sépare actuellement les prix du raisin à la production et les prix du vin au détail.

B. La formation des prix dans le marché du vin

Comme on l'a noté plus haut, le prix du vin se forme sur le marché par la rencontre de l'offre et de la demande après une série de passages qui différencient en pratique divers circuits, avec pour chacun de ceux-ci une modalité particulière de formation du prix.

On peut donc dire que les vins italiens, dans la gamme étendue de leurs destinations (la consommation immédiate, le coupage, le vieillissement, etc.), ont des marchés différents et des systèmes variés pour la conclusion des contrats.

Les contrats entre producteurs et commerçants grossistes, et aussi ceux qui interviennent dans les diverses phases commerciales suivantes, sont conclus normalement en lires/degré-hecto pour les vins coupés de consommation courante, tandis qu'ils sont conclus en lires au quintal pour les vins recherchés surtout pour leurs qualités organoleptiques.

L'Etat n'intervient pas directement pour la formation du prix, mais il exerce une action d'équilibre, et il prend des mesures exceptionnelles quand des phénomènes de dépression qui affectent le marché sont particulièrement nuisibles pour les producteurs. Dans le premier groupe de ces interventions, notons la fixation permanente par un organisme interministériel des prix des produits cupriques et des engrais, les facilités pour les transports ferroviaires du raisin et du vin (avec des réductions tarifaires de l'ordre de 20 %), la réglementation de la production et du commerce du vinaigre - pour libérer le marché de quantités considérables de vins de mauvaise qualité - la réglementation et la protection des appellations d'origine des vins typiques, et, enfin, la répression des fraudes sous tous ses aspects (1).

Pour donner de la vigueur au marché, lorsqu'il dénote des signes particuliers de faiblesse, l'Etat intervient en revanche par des mesures exceptionnelles. Parmi celles-ci ont été revêtues d'une efficacité particulière les facilités fiscales pour l'alcool provenant de la distillation des vins. Elles ont permis d'alléger le marché pour

(1) On trouvera une étude exhaustive et tout à fait à jour de ce sujet dans A. DONIA : Linee di politica vinicola e Relazione tra prezzi e produzione nel mercato italiano del vino (Tendances de la politique vinicole et rapports entre les prix et la production dans le marché italien du vin), dans Annali Facoltà Economia e Commercio di Messina (Annales de la faculté d'économie politique et du commerce de Messine), 1964 et 1965.

des quantités de produit de 2 à 3 millions de quintaux par an, et de soustraire à la consommation directe précisément la partie de la production qui était la plus mauvaise et la plus dangereuse pour la santé. A part ces interventions extérieures, le marché des vins se déroule donc en pleine liberté. Lorsqu'on l'analyse, on peut utilement différencier le marché de vins de gros et le marché des petits lots.

Les éléments qui participent à la formation du prix de gros sont multiples : en tout premier lieu la qualité du produit (son type et son degré d'alcool), qui détermine dans chaque zone et pour chaque type de vin un marché particulier. Ce marché est limité à l'aire de production qui s'identifie grosso modo à l'aire de consommation pour les types de vin de consommation courante mais déjà achevé et destiné à la consommation locale directe. Les vins de qualité, en revanche, ou les vins de consommation courante produits en grande quantité dans les zones nettement viticoles mais non consommatrices, parce qu'ils franchissent les frontières de l'aire de production, finissent par avoir un prix différent dans chaque place où ils sont vendus. Le prix, dans ce cas, subit aussi l'influence de l'éloignement du lieu de production et celle de la concurrence, plus ou moins active, des vins d'autre provenance. Tout cela est subordonné au niveau général des prix du vin au cours de l'année, prix qui sont grosso modo ceux des ventes en gros, et aux exigences changeantes des consommateurs. En outre, tandis que le degré d'alcool est l'élément qui diversifie les prix des grandes quantités d'un type de vin déterminé, c'est le facteur qualité et origine qui distingue sur le marché un vin d'un autre vin.

On notera que nous n'avons pas fait mention jusqu'à présent du facteur qui devrait concourir d'une manière déterminante à la formation du prix : le coût de production. Comme on le sait, ce coût est la résultante des divers coûts de plantation, du coût de la culture et du coût de la vinification.

Mais dans l'état actuel des choses, vu la rigidité et l'immuabilité des facteurs de production des entreprises viticoles, l'influence de cet élément a été à peu près nulle, et nous en examinerons les conséquences au chapitre suivant.

Quant on parle du marché vinicole, il faut rappeler que son évolution a été différente pour les prix à la production et pour les prix au détail.

Alors que ceux-là ont atteint au cours de ces dernières années des cotes 60 fois plus hautes qu'avant la guerre (1938-1939), le niveau général de ceux-ci a été de 65 à 70 fois plus élevé que celui de 1938. Le profit unitaire des viticulteurs a donc été relativement plus bas que celui qu'ils avaient recueilli dans le passé. Parallèlement à ce fait, il y a aussi l'évolution différente des coûts de production.

Dans les zones d'ancienne production, et là où elle est poursuivie dans les formes traditionnelles, les coûts, naturellement, ont augmenté plus que proportionnellement par suite de l'indice élevé de l'augmentation du coût du travail. Par contre, dans les zones de viticulture moderne la résultante peut être différente : la réduction de certains coûts de production et l'augmentation, certes modique, des rendements unitaires qui se sont manifestées par l'effet de l'emploi de techniques plus appropriées et en particulier par l'effet de la diffusion de la mécanisation et par celui du rajeunissement de nombreuses plantations, ont compensé les effets du niveau plus bas des prix à la production.

La situation a tellement empiré dans les zones où la production de raisins de qualité comporte aujourd'hui des coûts de plantation et des coûts annuels élevés qui ne sont pas rémunérés par des prix spéciaux, qu'il faudrait agir sur la production pour ces raisins ou pour ces vins, notamment parce que se dessine clairement une tendance à un rapprochement des prix des raisins fins et des raisins de mauvaise qualité, phénomène encore plus évident pendant les années de crise.

Les dispositions récentes sur la protection des vins de qualité laissent prévoir un renversement salubre de cette tendance.

Quant aux vins de consommation courante, relevons que la diffusion de la préparation industrielle (par coupages, clarification, mises en bouteilles) des vins les plus facilement vendus, si elle a permis la réalisation d'un progrès considérable vers l'obtention du caractère souhaité de la constance des types de vin, elle a contribué aussi à faire hausser les coûts de la production dans la phase du passage de l'industriel grossiste au détaillant. Mais il n'a pas toujours été possible d'assurer la répercussion en avant de ces coûts accrus, et souvent ils sont, si l'on peut dire, revenus en arrière : en d'autres termes ils ont contribué à faire baisser le prix payé à l'entreprise productrice de raisin.

En revanche, là où l'augmentation du coût s'est manifestée dans la première phase de production, par une hausse du prix d'un des moyens de production (par exemple, le travail humain), le prix de marché du raisin ou du vin qui se constitue après la vendange est normalement fort peu influencé par cette augmentation, tous les autres facteurs exerçant par contre une action bien plus déterminante indépendamment de la situation dans laquelle les viticulteurs ont pu se trouver. Et précisément parce que les viticulteurs n'ignorent rien de cet inconvénient, ils préfèrent pendant certaines années réduire l'emploi de quelques moyens de production : moins de traitements, ou plus petit nombre de travaux d'aménagement de la terre, tout en connaissant les conséquences qui en découleront pour la production ou même pour la plantation. Il en résulte que chaque année, qui suit une crise vinicole, est inévitablement caractérisée par un recul général de la viticulture sur le plan technique, car les catégories de production ne sont pas alors en mesure de faire face aux importantes avances financières qu'une culture bien faite exigerait. On a recours souvent, dans ces cas, à une taille de vigne tendant à obtenir, au préjudice de la qualité et du degré d'alcool, une plus grande production.

Le dommage résultant d'une crise ne se limite donc pas à une seule année, mais il comporte des conséquences techniques de plus longue durée, étant donné qu'il détermine des ruptures des équilibres des conditions naturelles, des moyens de production, des rendements unitaires et des qualités de la production, alors que ces équilibres n'avaient été péniblement atteints que grâce à une longue expérience et au progrès technique. Tout cela sur le plan de la quantité et sur celui de la qualité ne fait qu'élargir le fossé entre la production d'une année et celle d'une autre année, cause déterminante des phénomènes de crises cycliques périodiques qui se sont manifestées au cours de la dernière décennie.

L'élément dont l'influence est prépondérante sur la formation du prix de gros est donc constitué, plutôt que par la variation du coût de production, par les phénomènes périodiques de surproduction.

Les chutes de prix des périodes où l'offre est la plus haute, par suite de l'existence de stocks invendus ou par suite d'une récolte abondante ou encore par suite des contingences climatiques, ont en effet une incidence énorme sur les prix à la production, même si les prix de vente au détail ne subissent pas une baisse.

Vice versa, lorsque de plus petites disponibilités du produit ou une progression favorable de la consommation d'un type déterminé de vin font prévoir une augmentation de prix, celle-ci ne joue qu'en faveur des producteurs qui ont conservé le produit.

C. La variabilité des prix et les crises vinicoles

Il nous paraît opportun de nous arrêter, ne fût-ce que quelques instants, à l'examen de cet aspect particulier dont l'importance est grande pour la formation des prix.

Quand on considère les allures des prix au cours des années écoulées, si une augmentation de l'offre se dessine à l'approche de la vendange, par suite d'une récolte abondante ou par suite de la diminution de la demande d'un type de vin (ce qui est fréquent pour les vins de coupage lorsque les vins à couper sont à leur naissance riches en alcool ou en couleur), on note déjà un ou deux mois avant la vendange

une réduction des prix de gros du vin, réduction qui se répercute en une réduction encore plus accentuée du prix des raisins au moment de la vendange. Ces contractions prennent en général des proportions de loin supérieures à l'augmentation de l'offre même qui en a été la cause. Dans le cas opposé, c'est-à-dire quand on prévoit une maigre récolte, c'est le prix à la consommation intermédiaire de vin brut ou le prix du grossiste qui est atteint d'un déséquilibre entre l'offre et la demande, bien plus que le prix à la production. Ce dernier, en effet, dans la généralité des cas observés, s'élève pendant une courte période de temps immédiatement après la vendange, mais il revient bien vite à des niveaux normaux car il trouve dans la réduction immédiate de la demande d'un grand nombre de consommateurs de la première vente, qui prudemment ne se manifestent pas, un élément stabilisateur particulièrement efficace, vu la nécessité qu'éprouvent les producteurs.

Ces observations trouvent leur fondement dans l'étude du comportement des prix annuels moyens du vin, en gros et au détail, ainsi que dans l'étude de leur variabilité dans le temps, comparativement à l'allure des productions annuelles pendant la même période. Selon des recherches effectuées par Aiello(1) sur les prix des vins, de 1901 à 1957, en face d'une variabilité de la production de l'ordre de 20 %, il y a une variabilité encore plus élevée du prix moyen de gros (30,45 %), alors que le prix de détail accuse sa rigidité (17,79 %). Cette différence de réaction de ces deux séries de prix indique clairement que plutôt que sur le prix de détail c'est davantage sur le prix de gros que se font sentir les conséquences des oscillations positives ou négatives qui se manifestent dans l'importance de l'offre. On en a la confirmation dans la circonstance qu'au cours des années de forte production, tandis que les variations négatives du prix de gros se situent surtout dans la classe de 10 à 20 %, les réductions des prix de détail prennent presque toutes place dans les classes moins élevées (jusqu'à 10 %). En d'autres termes, les oscillations de la production se réper-

(1) C. Aiello, op. cit. p. 54.

cutent sur le prix de gros avec un signe opposé (et dans une mesure de plus en plus grande par rapport à la variation du prix de détail et par rapport aussi à la variation de l'offre. En effet, à une réduction de la production, de 10 % par exemple sur l'année précédente, correspond en moyenne une augmentation du prix de gros de 15 à 20 %, et de la même façon, à un rythme encore plus accentué, s'il y a une augmentation de l'offre, la réduction du prix de gros a un pourcentage presque toujours deux fois plus grand que celui de l'augmentation de l'offre.

On relève également dans les études citées ci-dessus que cette sensibilité du prix de gros par rapport à l'importance de l'offre s'est encore accentuée ces dernières années, tandis que le prix de détail est devenu encore plus rigide, par suite peut-être de la résistance des détaillants à dépasser certaines valeurs estimées susceptibles de faire baisser la demande d'une manière irréversible.

Les études d'Aiello se sont intéressées aussi à noter la variabilité du prix du vin selon le type, en comparant les prix de gros et de détail, au cours des années 1949-1957, de 18 types de vin de consommation courante et de 5 types de vin de qualité. Les résultats de cette recherche ont mis en lumière que les vins de qualité ont des prix plus constants que les vins de consommation courante, précisément parce qu'ils s'affirment davantage sur le marché des consommateurs où leur demande est plus rigide, en raison notamment de leurs caractères organoleptiques et gustatifs plus typiques, et en raison de ce que les appellations d'origine ne permettent pas leur remplacement.

Les vins de consommation courante, en revanche, ont fait la preuve, par leur variabilité, qu'ils sont sujets à toutes les conséquences considérables d'une rencontre de l'offre et de la demande, rencontre fortement influencée par l'action des catégories d'intermédiaires, par la possibilité qu'ont ceux-ci d'effectuer des remplacements, par une certaine uniformité des types et par le fractionnement de l'offre.

A l'exception de quelques vins de coupage particuliers, tous les vins de consommation courante étudiés par Aiello montrent en effet, pendant la période en cause, une variabilité moyenne du prix annuel qui tourne autour de 20 à 25 %, avec des pointes atteignant même 27 %, tandis que les prix des vins de qualité accusent une variabilité beaucoup moindre tout en étant différante suivant le type de vin : de 9 % pour le Marsala, on passe à 14 % pour le Barbera, à 12 % pour le vin des Châteaux romains et à 8 % pour le Chianti classique.

Un autre type de variabilité qui a été étudié est la variabilité, d'une année à l'autre. On l'a relevée par l'examen de l'allure des prix mensuels à la production et des indices de trois types de vin représentatifs l'un des vins de qualité, l'autre des vins de consommation courante, le troisième des vins de coupage.

Cette enquête a donné des indications intéressantes sur l'allure particulière du marché vinicole au cours de l'année. Ont été choisis à cette fin les prix de gros du Barbera (12 degrés) sur la place d'Asti, du vin de consommation courante "Chianti" (10 à 12 degrés) sur la place de Florence et du "rouge" de coupage (14 degrés) sur la place de Lecce.

Les plus grandes oscillations ont été enregistrées précisément pour le vin de coupage, tandis que l'indice d'un vin de qualité, tel le Barbera, a marqué pendant l'année une ascension lente et continue, mais avec des niveaux plus bas que pour les deux autres types lorsqu'ils sont dans une phase ascensionnelle. Le marché de gros a donc tendance à éliminer progressivement les différences d'appréciation entre un vin de qualité et un vin de consommation courante, comme le montre la différence de l'évolution des prix des vins de qualité et des vins de consommation courante. C'est en contradiction avec le fait que ceux-là mériteraient sur le marché de gros, parce que leurs coûts de production sont particulièrement élevés, que leurs caractéristiques *gustatives* spéciales soient mieux appréciées : mais on ne pourrait y parvenir que par une protection efficace des appellations d'origine de ces vins, pour éviter les contrefaçons et donc, en dernière analyse qu'à la condition que les différents types de vin ne soient pas considérés comme anonymes et fongibles sur le marché de gros, ce qui pourra être la conséquence de l'entrée en vigueur des dispositions législatives nouvelles en matière d'appellations.

Lorsqu'on observe l'allure du prix pendant l'année, on note, spécialement pour les vins de consommation courante un niveau bas pendant l'automne. Puis vient généralement en hiver une légère hausse qui s'accroît pendant les mois de printemps si les prévisions de la nouvelle récolte sont pessimistes. En revanche, si on prévoit déjà à ce moment une production abondante, le marché commence à donner des signes de faiblesse qui peuvent aboutir à une baisse sensible des prix en été, baisse qu'aggravent la réduction de la demande des consommateurs, l'impossibilité de conserver certains lots de vin pendant les mois chauds, l'urgente nécessité pour les viticulteurs et aussi pour les industriels de rendre les récipients de conservation disponibles pour la nouvelle campagne, enfin, l'importance des stocks qui existent encore sur le marché. Si tous ces facteurs s'ajoutent à la prévision d'une récolte abondante, il y a crise de surproduction dès le début de l'été, crise qui dure en général pendant tout un semestre au moins et qui couvre toute la durée de la campagne de production. En revanche si on prévoit une maigre récolte, on a une forte hausse des prix au printemps, avec une légère atténuation en été, sauf à la voir reprendre sa vigueur à proximité de la vendange sous l'effet du rôle stabilisateur que jouent dans ce cas les facteurs indiqués ci-dessus, mais les producteurs en tirent profit dans une mesure très restreinte car leurs stocks sont à ce moment là réduits.

Les prix des vins de coupage, vendus pour la plupart pendant les mois d'automne et d'hiver, sont pendant cette période encore plus variables, étant donné que les producteurs n'ont pas la possibilité de remettre les ventes à plus tard.

En d'autres termes, les aspects négatifs des crises périodiques du marché vinicole, liées principalement au volume de la production, se répercutent principalement sur les catégories agricoles car les chutes des prix que l'on enregistre pendant les périodes où l'offre augmente en raison de l'existence de stocks invendus n'interviennent que pour les prix à la production, tandis qu'on ne constate aucune baisse sen-

sible pour les prix de vente au détail. Vice versa, si le marché de gros se réveille dans une ruée vers les accaparements de la part des commerçants et des industriels par crainte d'une année de disette ou par l'effet de l'épuisement des stocks, peu nombreux sont les producteurs qui en tirent profit : ceux-là seuls qui ont su et qui ont pu conserver le produit. Mais les prix de détail augmentent jusqu'au point où une hausse plus grande aurait une incidence considérable sur le niveau des consommations.

Le marché vinicole et la formation des prix sont caractérisés par la fréquence excessive de crises plus ou moins intenses selon les types de vin, crises qui bouleversent profondément tout le secteur et qui désorientent les producteurs et les consommateurs qui finissent forcément par en subir les conséquences. C'est à bon droit qu'on a qualifié d'"hystérique" le marché du vin, précisément parce qu'il suffit d'une légère variation de la production d'une année à l'autre, ou d'une prévision trop optimiste ou trop pessimiste de l'année dont on attend les résultats, ou d'une modification du régime des exportations, pour que l'équilibre de l'offre et de la demande soit rompu : les prix à la production ou les prix de gros qui en découlent augmentent ou baissent de 20 % et même de 30 %, c'est-à-dire dans une proportion que ne justifie pas en réalité le déséquilibre effectif de l'offre et de la demande. Cela signifie qu'une crise de ce genre n'a pas le caractère normal que l'on rencontre généralement dans le marché des autres produits agricoles : les conséquences de cet état de choses sont à attribuer, au moins en partie, aux manoeuvres de spéculation de certaines catégories de professionnels, à leur avantage exclusif.

Il y aurait des remèdes pour assainir cette situation, et ils sont aujourd'hui bien connus : accrochage des prix aux coûts de production, capacité de résistance financière des producteurs, protection des "types" de qualité et des appellations d'origine, obtention d'une puissance contractuelle par l'association des producteurs de chaque zone typique dès que celle-ci est délimitée et dans la mesure où elle mérite une définition particulière.

Les exemples qu'offrent déjà quelques zones de production typique (du Chianti, du Barolo) démontrent la validité de ce système qu'il faudrait étendre à de nombreux types de vins de consommation courante.

DEUXIEME PARTIE

Résultats des enquêtes détaillées - sur la production, la vente et la formation des prix des vins de consommation courante - dans les six régions (Piémont, Vénétie, Emilie, Toscane, Pouilles, Sicile)

CHAPITRE I - INTRODUCTION GENERALE

1. Objet et méthodologie de l'étude

Dans la première partie du rapport, les aspects généraux du secteur vitivinicole italien ont été illustrés sur la base des informations officielles et des principales études effectuées récemment sur les divers points de ce problème complexe.

Mais il importe d'avoir une connaissance plus complète des caractères de la production des vins de grande consommation et des éléments qui devraient déterminer le "prix satisfaisant", c'est-à-dire le prix rémunérateur, de ces vins. Il est nécessaire à cette fin de se procurer des indications plus précises par une enquête approfondie dans différentes zones significatives du pays, pour relever des informations et des chiffres qui puissent compléter le tableau général esquissé ci-dessus.

Le premier problème qui se pose est de définir l'objet de l'étude et les zones où il faudra faire les recherches.

En ce qui concerne l'objet de l'examen, on a considéré comme "vin de consommation courante" ou "vin ordinaire" tout le vin produit qui ne possède pas un caractère de qualité qui doive manifestement le faire ranger dans une catégorie supérieure.

Cette distinction, en vérité, n'a été ni nette ni aisée, car dans la gamme des produits "vineux", le passage des vins de piètre qualité aux vins de consommation courante et de ceux-ci aux vins supérieurs n'est pas constant pour le même type de vin d'une zone à l'autre (par exemple, le Barbera est sans aucun doute considéré comme un vin de qualité dans quelques zones peu étendues, alors que dans d'autres zones il a les caractères d'un vin de consommation courante). Ce passage n'est pas non plus fort net dans la même zone (par exemple, dans la zone du Chianti florentin certains vignobles produisent des vins d'une supériorité absolue et reconnue, tandis que d'autres en revanche ont une qualité beaucoup inférieure au point que les vins qu'ils produisent sont rangés dans la catégorie des vins de consommation courante).

Il faut tenir compte aussi de ce qu'il est fréquent que l'on trouve, au sein de l'entreprise, la production concomitante de types différents de vin, et de ce qu'il arrive souvent, dans la suite des années, que certaines de ces productions soient à classer parmi les productions de qualité et que d'autres par contre soient plus exactement à ranger parmi les productions de consommation courante.

Tous ces facteurs rendent imprécise la délimitation entre les deux types de vin et provoquent des connexions importantes entre les différentes productions oenologiques d'une même entreprise et d'une même zone.

Ce sont des liens dont il faut tenir compte parce que leur influence réciproque peut être considérable. De la même façon, il ne faut pas perdre de vue la connexion qui existe dans les zones productrices de raisin de table où il n'est pas rare qu'une partie de ce raisin, souvent la moins bonne, soit destinée à la vinification ce qui exerce une influence, souvent négative, sur le marché du vin.

L'autre problème préliminaire a été le choix des zones de l'étude pour qu'elles soient représentatives aux effets de l'enquête à effectuer. Vu le délai fort bref et les moyens réduits dont on a disposé, on a été contraint de borner cette recherche fondamentale à de modestes sondages exploratoires.

A cette fin, nous avons adopté le critère de la prise en considération de régions qui soient à un haut degré productrices de vins de consommation courante et qui puissent servir, par leur diversité, pour représenter les formes principales de cette production dans notre pays.

Dans chacune de ces régions, on a effectué d'abord quelques relevés de chiffres et d'informations de caractère général. Ensuite on a identifié des zones représentatives plus restreintes dans lesquelles des enquêtes ont été menées sur un certain nombre d'entreprises viticoles, vinicoles et de première vente.

Dans chaque région choisie, l'enquête a donc été effectuée à trois échelons : la région, la zone, l'entreprise.

A l'échelon de la zone (chaque zone comprend une ou plusieurs provinces) on a approfondi les recherches auprès des différents organes locaux (Inspections provinciales de l'agriculture, chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture) et auprès des experts et des professionnels, et l'on a choisi les entreprises à étudier.

A l'échelon de l'entreprise, des recherches ont été effectuées sur les caractéristiques techniques et économiques de la production du raisin, de sa transformation et de la première vente, en se servant de questionnaires préparés spécialement.

Les zones choisies et le territoire intéressé par les enquêtes sont indiqués d'une façon schématique au tableau suivant où l'on a cherché à marquer aussi le "poids" de l'échantillon par référence au total de vin produit dans le pays.

Tableau 23

ENQUETE PAR REGIONS, PAR ZONES ET PAR PROVINCES

ZONE	Niveau de l'enquête								
	LA REGION		LA ZONE			L'ENTREPRISE			
	Région	Production de vin de la région en % sur la quantité nationale (1964)	Provinces de la région	Production de vin des provinces choisies en %		Entreprises viticoles étudiées		Installations de transformations étudiées	
				sur le tot. régional	sur le total national (1964)	Nom- bre	Superficie vitic. ha	de l'entre- prise nombre	hors de l'entreprise nombre
I	Piémont	10,3	Asti- Alexandrie	64,3	6,6	9	24	5	6
II	Vénétie	15,8	Vicence- Padoue- Trévise	55,0	7,7	8	18	5	7
III	Emilie	10,3	Reggio- Modène	30,4	3,1	6	49	-	-
IV	Toscane	6,9	Florence- Sienne- Arezzo- Pistoue	54,6	3,8	7	65	7	-
V	Pouilles	13,9	Lecce-Bari	48,7	7,4	6	18	-	4
VI	Sicile	9,7	Trapani	50,0	5,2	8	35	2	-
Totaux		66,9			33,8	44	209 (1)	19	17
Total de l'Italie		100,0			100,0				

(1) On n'a pas calculé les superficies des grandes entreprises dont on n'a pas tenu compte, vu leur très petite incidence, mais les chiffres qui les concernent ont cependant été relevés.

En ce qui concerne la méthodologie de l'enquête, on a déjà eu l'occasion de relever que l'on a entendu mener l'enquête sur la formation du prix sur deux fronts : d'une part sur le niveau qu'il a atteint en réalité, de l'autre sur celui qu'il aurait dû atteindre pour pouvoir être considéré comme rémunérateur.

En d'autres termes, on a relevé d'abord pour chaque zone les modalités et les niveaux de la formation effective des prix des produits de la vitiviniculture. Ensuite, comme on a voulu relever quels auraient dû être les prix convenables, ceux qui sont égaux aux coûts, on a procédé à la détermination des diverses composantes du coût de production.

Il faut rappeler que pour effectuer cette recherche deux difficultés graves sont à surmonter : l'une, d'ordre méthodologique, réside dans le choix du type de prix; l'autre, d'ordre pratique, concerne le relevé de données qui soient suffisamment représentatives.

La première difficulté, on le sait, ne peut être résolue que d'une façon empirique, le plus grand nombre des entreprises étant de loin celui des entreprises à tendance mixte dans lesquelles les coûts des secteurs représentent donc souvent une répartition de coûts communs.

La seconde difficulté pourrait être surmontée rationnellement que si l'on disposait du temps et des moyens pour relever dans de nombreuses entreprises, choisies par sondage, les chiffres moyens de différentes années.

Mais cela n'a pas été possible, précisément parce qu'on a disposé que d'un délai trop court. Les résultats de l'enquête ne pourront donc avoir qu'une valeur indicative et devront être soumis à un contrôle exhaustif et approfondi.

Les coûts relevés pour la détermination des prix convenables sont les suivants :

- 1) coût de production du raisin, donné en substance par deux éléments :
 - a) partie du coût de la plantation
 - b) coût de la culture

- 2) coût de vinification, donné lui aussi par deux éléments :
 - a) partie du coût des installations de transformation
 - b) coût de la transformation
- 3) coût de la première vente que l'on a relevé en même temps que celui de la vinification.

Pour chacune des différentes zones, nous illustrons dans les paragraphes suivants les caractéristiques générales et les résultats des enquêtes.

2) Description générale des zones soumises à l'examen

Comme on a déjà eu l'occasion de l'indiquer, les régions soumises à l'examen sont les suivantes : le Piémont, la Vénétie, l'Emilie, la Toscane, les Pouilles et la Sicile. Dans chacune de celles-ci, on a choisi des zones représentatives où les recherches relatives aux entreprises ont été menées. Pour pouvoir mieux dresser le tableau des résultats de ces enquêtes il faut cependant le faire précéder d'une description générale des différents milieux que nous résumons en quelques tableaux. Le premier (tableau n° 24) montre quelle est, dans ses lignes générales, l'organisation productive des zones considérées dans les régions choisies.

L'utilisation de la superficie agricole, elle, est mieux analysée au tableau n° 25.

Le poids considérable de la viticulture dans toutes les régions considérées, et plus précisément, le caractère très net de territoires de viticulture spécialisée des zones Asti et Alexandrie au Piémont, Lecce et Bari dans les Pouilles et Trapani en Sicile, et en revanche celui de territoires de viticulture mixte des zones Vicence, Padoue et Trévise en Vénétie, Reggio et Modène en Emilie et Florence, Arezzo, Sienne et Pistoie en Toscane, ressortent clairement de ces deux tableaux.

Tableau n° 24

SUPERFICIE ET DESTINATION DE LA PRODUCTION DES ZONES DE L'ENQUETE (1)

1963

QUALITE DE CULTURE	(Piemont) Asti et Alexan- drie		(Vénétie) Vicence- Padoue-Trévis		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence- Sienna-Arezzo Pistoie		(Pouilles) Lecce-Bari		(Sicile) Trapani	
	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%
Semences) 226	45	439	60	304	61	560	47	256	32	110	45
Semences et arbres												
Cultures lig- neuses spéciali- sées	101	20	41	6	10	2	33	3	389	49	102	41
Prairies perma- nentes, pâturages	46	9	195	14	61	12	80	7	88	11	-	-
superficie agricole	373	(74)	585	(80)	375	(75)	673	(57)	733	(92)	212	(86)
Bois et terres productives non cultivées	95	19	93	13	87	18	463	39	21	3	21	9
superficie produc- tivo	468	(93)	678	(93)	462	(93)	1136	(96)	754	(95)	233	(95)
superficie im- productive	39	7	56	7	36	7	54	4	35	5	13	5
superficie du territoire	507	100	734	100	498	100	1190	100	789	100	246	100

(1) Source : ISTAT : Annuario di Statistica Agraria, 1965

Tableau n° 25

PRINCIPALES CULTURES DANS LES ZONES ETUDIÉES ET LEUR INCIDENCE SUR LA SUPERFICIE

AGRICOLE (1)

1963

	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue Trévise		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence- Siene-Arezzo Pistoia		(Pouilles) Bari-Lecco		(Sicile) Trapani	
	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée
<u>Cultures herbacées</u>	226	69	439	91	304	97	560	94	256	40	110	52
a) céréales	127	39	227	47	82	26	247	42	151	24	59	28
dont le froment	101	31	128	27	73	23	208	35	98	15	50	23
b) fourragères	77	23	134	28	189	60	176	30	32	5	10	5
c) autres	22	7	78	16	33	10	137	24	73	11	41	19
<u>Arboriculture</u>												
a) spécialisée	101	31	41	9	10	3	33	6	389	60	102	48
vignobles	94	29	34	7	4	1	12	2	129	20	84	40
vergers	2	1	4	1	4	1	1	-	57	9	2	-
oliveraies	-	-	-	-	-	-	16	3	194	30	12	6
plantations d'agrumes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
b) mixte												
vignobles	2	1	259	54	143	45	278	47	74	2	2	1
oliveraies	-	-	1	-	-	-	119	20	130	20	16	8
vergers	4	1	23	5	26	8	31	5	176	27	12	6
plantations d'agrumes	-	-	-	-	-	-	-	-	4	1	1	-

(1) Source : ISTAT : Annuario di statistica agraria, Vol. XII - 1965 pp. 29 et ss.

(2) ensemencements, cultures ligneuses.

On peut faire une autre distinction fondamentale sur la base des informations indiquées au tableau n° 26, où la superficie territoriale est répartie par zones d'altitude en territoires viticoles fortement en pente ou en tout cas situés surtout dans les collines (Piémont et Toscane) et en territoires de plaine (comme les zones choisies en Vénétie, en Emilie, dans les Pouilles et en Sicile).

Ces deux caractères structurels fondamentaux (le type de viticulture et la situation géographique d'altitude) établissent donc l'excellence du choix des zones pour représenter les différentes situations de notre pays.

Mais ce contrôle peut être étendu ensuite à d'autres éléments qui concourent à mieux identifier les conditions de milieu de la viticulture dans les différentes zones.

Tableau n° 26 - Pourcentage de la répartition de la superficie territoriale par zones d'altitude des zones étudiées

	(Piémont) Asti-Alexandrie	(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévis	(Emilie) Reggio-Modène	(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
Montagne	9	15	34	27	-	-
Colline	66	26	20	72	51	51
Plaine	25	59	46	1	49	49
Total	100	100	100	100	100	100

Source : ISTAT, Annuario di Statistiche provinciali - Vol. V - 1963

Quant aux conditions climatiques, enfin, on a relevé aux tableaux n° 27 et 28 les chiffres principaux relatifs aux températures et aux pluies.

Ces chiffres mettent en lumière que les zones froides du centre et du nord, et les zones chaudes du midi et des îles, sont représentées, et également que l'on a considéré aussi bien des zones sèches que des zones humides.

Tableau n° 27 - TEMPERATURES MOYENNES, MAXIMALES ET MINIMALES, AU COURS DES ANNEES 1961 ET 1962
DANS LES ZONES ETUDIEES

	(Piémont) Asti- Alexandrie	(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise	(Emilie) Reggio- Modène	(Toscane) Florence- Sienne Arezzo- Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
1961						
Température moyenne	13,9	13,1	11,9	13,5	16,8	16,7
" maximale	36,0	34,6	34,3	39,0	37,3	35,0
" minimale	- 9,0	- 14,0	-10,0	- 10,6	- 2,0	- 1,6
1962						
Température moyenne	13,2	11,6	10,6	12,7	14,7	17,9
" maximale	37,0	35,7	35,3	39,5	38,9	39,6
" minimale	- 9,0	-12,0	-12,5	-12,0	- 6,0	0,1

Sources : ISTAT - Annuario di Statistiche provinciali - Vol. IV, 1962 - Vol. V, 1963

Tableau n° 28 - PRÉCIPITATIONS ATMOSPHÉRIQUES ANNUELLES ET JOURS DE PLUIE AU COURS DES ANNÉES 1961 ET 1962 DANS LES ZONES ÉTUDIÉES

	(Piémont) Asti- Alexandrie	(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise	(Emilie) Reggio- Modène	(Toscane) Florence- Sienne- Arezzo- Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
1961						
Précipitations atmos- phériques annuelles mm.	799,2	1574,6	1017,9	1257,0	491,0	702,3
Jours de pluie	60	95	92	103	60	63
1962						
Précipitations atmos- phériques annuelles mm.	642,7	1130,8	953,3	1096,0	667,2	431,5
Jours de pluie	60	99	93	98	68	62

Source : ISTAT : Annuario di Statistiche provinciali, Vol. IV-1962 - Vol. V.-1963.

Dans l'ensemble, les zones choisies suffisent donc pour donner un tableau complet des situations variées de notre pays sous les principaux aspects morphologiques. On peut en dire autant pour les entreprises agricoles, que ce soit sur le plan de leur répartition par classes de taille ou sur celui de leur répartition par degré de morcellement et par formes de faire-valoir. En ce qui concerne la répartition des entreprises agricoles par classes de taille, les chiffres du tableau n° 29 nous montrent que dans certaines zones le pourcentage des entreprises occupant une superficie de moins de 5 ha est particulièrement élevé (Piémont, Vénétie, Pouilles et Sicile), tandis que dans d'autres ce sont les entreprises couvrant une superficie de 5 à 50 ha qui sont les plus nombreuses (Emilie), et dans d'autres enfin les entreprises de plus de 50 ha sont très diffuses (Toscane).

Mais on ne perdra pas de vue que les entreprises forestières ont été également comptées, lors du recensement, comme entreprises agricoles. Comme elles sont concentrées dans les classes de superficie la plus étendue, cela pourrait donner une idée trompeuse de la répartition.

TABLEAU N° 29 : REPARTITION PAR CLASSES DE TAILLE DE LA SUPERFICIE D'ENTREPRISE RECENSEE DANS LES ZONES ETUDIEES

1961

	(Piémont) Asti- Alexandrie		(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévisé		(Emilie) Reggio- Modène		(Toscane) Florence- Sienna- Arezzo- Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%
moins d'1 ha	13	3	28	4	5	1	12	1	51	7	13	6
de 1 à 3 ha	62	14	119	18	34	8	53	5	110	16	35	16
de 3 à 5 ha	75	16	104	16	48	11	68	6	79	11	30	13
de 5 à 10 ha	117	26	147	22	132	29	190	17	118	16	41	18
de 10 à 25ha	86	19	116	18	135	30	203	18	95	13	32	14
de 25 à 50ha	55	12	60	9	50	11	188	17	107	14	32	14
plus de 50 ha	45	10	80	13	47	10	394	36	174	23	44	19
Total	453	(100)	654	(100)	451	(100)	1108	(100)	743	(100)	227	(100)

Source : ISTAT - Annuario di Statistiche provinciali - 1963

En 1961, les entreprises agricoles de moins de 1 ha sont 13 dans le Piémont, 28 dans le Vénétie, 5 dans l'Emilie, 12 dans la Toscane, 51 dans les Pouilles et 13 dans la Sicile. Les entreprises de 1 à 3 ha sont 62 dans le Piémont, 119 dans le Vénétie, 34 dans l'Emilie, 53 dans la Toscane, 110 dans les Pouilles et 35 dans la Sicile. Les entreprises de 3 à 5 ha sont 75 dans le Piémont, 104 dans le Vénétie, 48 dans l'Emilie, 68 dans la Toscane, 79 dans les Pouilles et 30 dans la Sicile. Les entreprises de 5 à 10 ha sont 117 dans le Piémont, 147 dans le Vénétie, 132 dans l'Emilie, 190 dans la Toscane, 118 dans les Pouilles et 41 dans la Sicile. Les entreprises de 10 à 25 ha sont 86 dans le Piémont, 116 dans le Vénétie, 135 dans l'Emilie, 203 dans la Toscane, 95 dans les Pouilles et 32 dans la Sicile. Les entreprises de 25 à 50 ha sont 55 dans le Piémont, 60 dans le Vénétie, 50 dans l'Emilie, 188 dans la Toscane, 107 dans les Pouilles et 32 dans la Sicile. Les entreprises de plus de 50 ha sont 45 dans le Piémont, 80 dans le Vénétie, 47 dans l'Emilie, 394 dans la Toscane, 174 dans les Pouilles et 44 dans la Sicile.

Les chiffres cités au tableau n° 30 sur le morcellement des entreprises sont tout autant intéressants. On y note que ce morcellement est très marqué dans les zones du Piémont, de Sicile et des Pouilles, tandis qu'il est relativement réduit dans les zones de Vénétie, d'Emilie et de Toscane.

TABLEAU N° 30 : REPARTITION DE LA SUPERFICIE D'ENTREPRISE DES ZONES ETUDIEES, PAR NOMBRE DE PARCELLES

	(Piémont) Asti- Alexandrie		(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise		(Emilie) Reggio- Modène		(Toscane) Florence- Sienne- Arezzo- Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%
d'un seul tenant	78	17	257	39	215	48	492	44	213	28	62	27
2 parcelles	42	9	137	21	64	14	157	14	133	18	42	18
de 3 à 5 parcelles	117	26	172	26	77	17	249	23	231	31	77	34
de 6 à 10 parcelles	120	27	60	9	48	11	125	11	118	16	36	16
de 11 à 20 parcelles	69	15	23	4	24	5	52	5	34	5	8	4
plus de 20 parcelles	27	6	5	1	23	5	33	3	14	2	2	1
Total	453	(100)	654	(100)	451	(100)	1108	(100)	743	(100)	227	(100)

Source : ISTAT : Annuario di Statistiche Provinciali, Vol. V - 1963

Encore plus significatifs, notamment parce qu'ils contribuent au moins en partie à expliquer les motifs des différences que nous avons rencontrés dans la taille et dans le morcellement des entreprises, sont les chiffres relatifs à la forme de faire-valoir de ces entreprises. Ils sont indiqués aux tableaux nos 31 et 32. On y relève que le faire-valoir du cultivateur direct prédomine dans les zones du Piémont, de la Vénétie, des Pouilles et de la Sicile, tandis que le métayage est très puissant dans les zones centrales de l'Emilie et de la Toscane.

TABEAU N° 31 : ENTREPRISES AGRICOLES DES ZONES ETUDIÉES, PAR FORME DE FAIRE-VALOIR
(nombre des entreprises)

1961

FORME DE FAIRE-VALOIR	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévise		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo-Pistoia		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%
Faire-valoir du cultivateur direct	88	87	160	91	48	68	50	44	165	76	50	77
Faire-valoir avec des salariés	3	3	3	2	4	6	14	12	31	14	5	8
Faire-valoir en colonat partiaire (fermage)	7	7	11	6	19	26	48	42	1	-	-	-
Autres formes	3	3	2	1	-	-	2	2	21	10	10	15
Total	101	(100)	176	(100)	71	(100)	114	(100)	218	(100)	65	(100)

Source : ISTAT - 1° Censimento generale dell'agricoltura, 1961

TABLEAU N° 32 - ENTREPRISES AGRICOLES DES ZONES ETUDIÉES, PAR FORME DE FAIRE-VALOIR

FORME DE FAIRE-VALOIR	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévis		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo-Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%
Faire-valoir du cultivateur direct	343	76	466	71	220	49	214	19	440	59	122	54
Faire-valoir avec des salariés	56	12	93	14	69	15	465	42	148	20	29	13
Faire-valoir en colonat partiaire (fermage)	50	11	90	14	161	36	425	39	15	2	1	-
Autres formes	4	1	5	1	1	-	4	-	140	19	75	33
Total	453	(100)	654	(100)	451	(100)	1108	(100)	743	(100)	227	(100)

Source : ISTAT - 1° Censimento generale dell'agricoltura, 1961

Le tableau n° 33 donne en revanche les chiffres relatifs à la taille moyenne des entreprises, par zones et par formes de faire-valoir.

On y voit que la propriété paysanne a une taille très réduite dans toutes les zones considérées, alors que les fermes de colonat partiaire sont beaucoup plus grandes. Les chiffres des entreprises avec salariés, comme on l'a dit, sont peu significatifs parce qu'ils sont quelque peu camouflés par la présence, qui se manifeste surtout dans cette forme de faire-valoir, des entreprises forestières.

TABLEAU N° 33 - SUPERFICIES UNITAIRES DES ENTREPRISES AGRICOLES DES ZONES ETUDIEES, PAR FORME DE FAIRE-VALOIR

1961

FORME DE FAIRE-VALOIR	(Piémont) Asti- Alexandrie	(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise	(Emilie) Reggio- Modène	(Toscane) Florence- Sienne- Arezzo- Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
	Ha	Ha	Ha	Ha	Ha	Ha
Faire-valoir du cultivateur direct	3,89	2,91	4,58	4,28	2,66	2,44
Faire-valoir avec des salariés	18,66	31,00	17,25	33,21	4,77	5,80
Faire-valoir en colonat partiaire (fermage)	7,14	8,18	8,67	8,85	15,00	-
Autres formes	1,33	2,50	-	2,00	6,66	7,50

Source : ISTAT - 1° Censimento generale dell'agricoltura, 1961

Enfin, pour conclure l'exposé synthétique des caractéristiques générales des zones choisies pour l'enquête, on a examiné au tableau n° 34 la composition de la production brute commercialisable moyenne au cours de la période triennale 1961-1963, et le niveau moyen de la productivité exprimé en valeur de la production par hectare et par agriculteur.

TABLEAU N° 34 - VALEUR DU PRODUIT BRUT COMMERCIALISABLE MOYEN PENDANT LA PERIODE 1961-63 DANS CHAQUE REGION FAISANT L'OBJET DE L'ENQUETE

SECTEUR DE PRODUCTION	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévis		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo-Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%
Cultures herbacées	128.596	39,8	146.677	37,1	185.863	33,9	85.797	39,8	110.838	34,1	110.582	32,7
Elevages	124.096	38,4	145.843	36,9	221.985	40,4	72.489	33,6	30.782	9,5	51.546	15,2
Forêts	1.132	0,4	1.520	0,3	1.107	0,2	1.724	0,8	3.329	1,0	1.329	0,4
Secteur vitivinicole	48.612	15,0	54.416	13,8	37.283	6,8	32.492	15,1	86.036	26,5	56.450	16,7
Autres produits d'arboriculture	20.725	6,4	47.070	11,9	102.421	18,7	23.190	10,7	93.900	28,9	118.541	35,1
Total	323.162	(100,0)	395.526	(100,0)	548.659	(100,0)	215.692	(100,0)	324.885	(100,0)	338.448	(100,0)
Produit brut commercialisable par ha agricole (1) : lires : produit brut commercialisable	204.314		313.351		340.881		166.697		187.192		151.196	
par travailleur agricole en 1961 (2) : lires :	833.181		1.049.839		1.001.438		687.167		491.857		560.445	

Source : INEA : Annuario dell'agricoltura italiana, 1961-1962-1963

ISTAT - Annuario di Statistica agraria, Vol.XI-1964 (pour la superficie agricole)

ISTAT - 10° Censimento generale della popolazione, 1961 (pour la population agricole)

CHAPITRE II : RESULTATS DE L'ENQUETE DANS LA ZONE VITIVINICOLE DU PIEMONTE
(Provinces d'Asti et d'Alexandrie)

1. Introduction

Le Piémont constitue une région vinicole dont l'importance est considérable pour notre étude, non seulement par sa haute production vitivinicole, mais aussi par son caractère précaire et par la crise qui déjà s'y manifeste clairement.

La viticulture piémontaise en effet a son milieu idéal dans la colline, mais c'est précisément cette viticulture de colline qui parvient de moins en moins à suivre l'évolution générale des techniques de production par suite des obstacles qui dérivent de deux défauts fondamentaux: la taille trop réduite des plantations et la difficulté de les mécaniser.

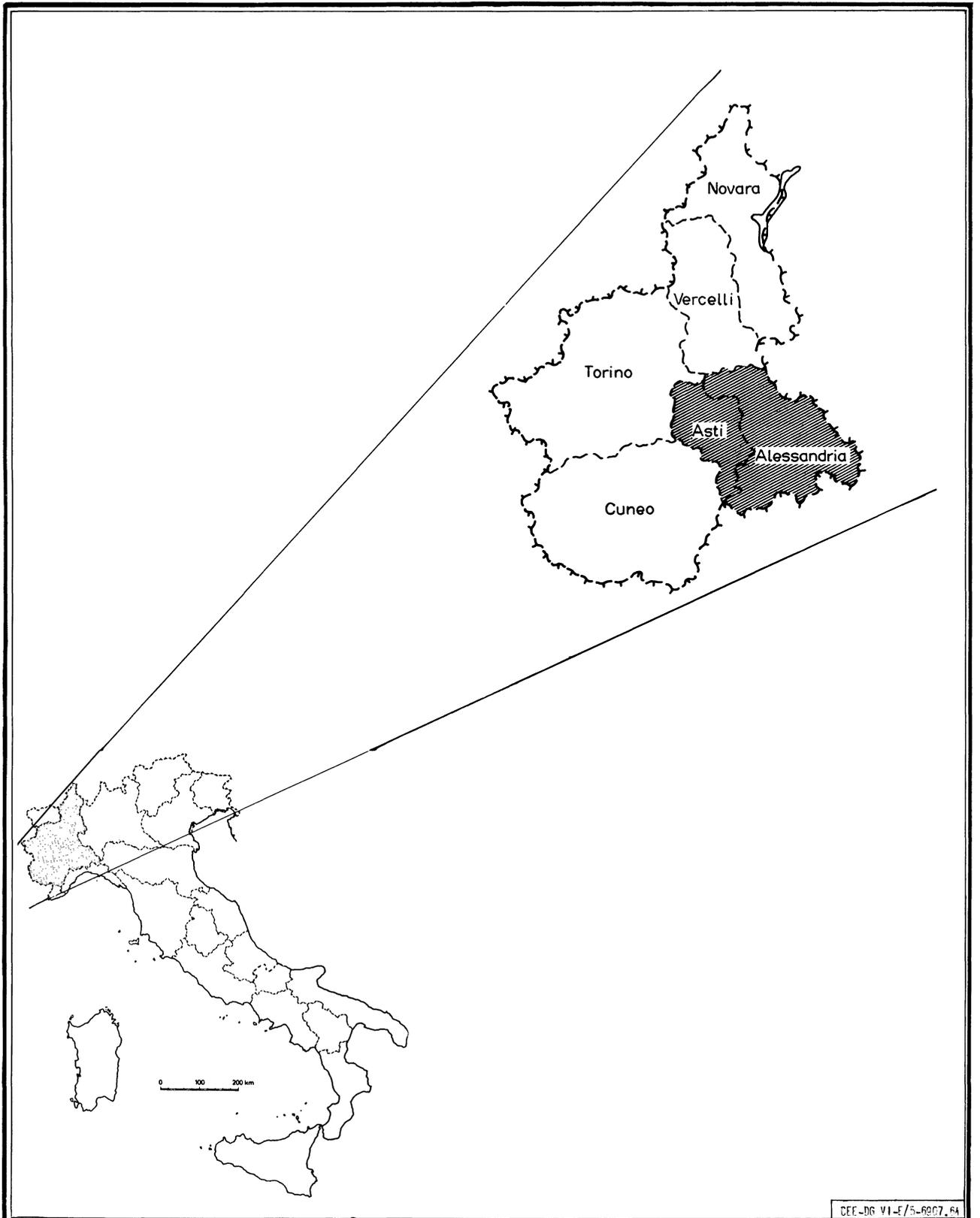
A ces difficultés s'ajoutent les exigences modifiées du marché, étant donné, sans parler même des grands vins rouges renommés et du vin blanc Muscat, que 5,4 millions d'hl. de vin de table en moyenne, produits chaque année, sont de jour en jour moins prisés parce qu'ils sont trop robustes, trop rudes et trop colorés pour le goût courant des consommateurs qui a subi progressivement une modification profonde.

Le contraste évident d'une viticulture traditionnelle qui prend place dans une région fortement industrialisée se manifeste clairement, précisément pour ces types de vins de consommation courante. C'est là le motif pour lequel on a choisi les provinces d'Asti et d'Alexandrie où la situation est mise en pleine lumière.

Dans l'ensemble de la région, pendant la période 1961-1964 environ 9,2 millions de quintaux de raisin de cuve ont été produits en moyenne, parmi lesquels 8,9 millions de quintaux ont fait l'objet de vinification et ont donné environ 6,0 millions d'hl. de vin, dont 10 % peuvent être qualifiés de vin de haute qualité, 25 % de vin de table de qualité et 65 % de vin de table de consommation courante.

PIEMONTE

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée:
ASTI , ALESSANDRIA



Carte 2

2. La viticulture dans les provinces d'Asti et d'Alexandrie (1)

Les deux provinces examinées ont participé en 1961-1964 à concurrence de 63 % à la production vinicole régionale, et à concurrence de 6 % à la production vinicole nationale. Pendant la même période le secteur vinicole y a représenté une cote élevée de la production brute commercialisable de l'agriculture, évaluée à 50 % pour Asti et 33% pour Alexandrie.

Les chiffres indiqués aux tableaux n° 35 et 36 sur les entreprises viticoles montrent la base productive viticole de la zone.

(1) On trouve des études intéressantes sur la vitiviniculture de la zone dans : Unione regionale delle provincie piemontesi : l'Agricoltura piemontese attraverso le analisi aziendali (Union régionale des provinces piémontaises : l'agriculture piémontaise à travers les analyses d'entreprise) Turin, 1965, Vol. 2 et 3.
M. PAGELLA : L'evoluzione economica delle colline dell'astigiano (L'évolution économique des collines de la région d'Asti), Milan, Feltrinelli, 1962.

TABLEAU N° 35 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA PROVINCE D'ASTI

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie des vignobles spécialisés ha	%	% sur la superficie tot. de l'entreprise	Nombre	Superficie des entreprises ha	%	Superficie en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	6977	4049	3	2530	5	62	7	5	1	-
de 1 à 5 ha	23206	63750	49	29347	57	41	77	212	51	-
de 5 à 10 ha	6166	41556	32	3780	28	31	13	90	21	-
de 10 à 25 ha	1290	17715	14	4814	9	23	5	83	20	-
de 25 à 100 ha	84	2986	2	439	1	15	1	28	7	-
plus de 100 ha	2	238	-	45	-	19	-	-	-	-
Total	37725	130294	(100)	46135	(100)	35	103	418	(100)	-
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	32364	107211	82	37034	-	-	83	301	72	-
faire-valoir avec salariés	757	4140	3	1240	-	-	2	26	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	2981	16839	13	6663	-	-	18	91	22	-
Autres formes de faire-valoir	1623	2104	2	1198	-	-	-	-	-	-
Total	37725	130294	(100)	46135	-	-	103	418	(100)	-
Par situation géographique d'altitude										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	36782	126880	97	45537	-	-	99	408	98	-
Plaine	943	3414	3	538	-	-	4	10	2	-
Total	37725	130294	(100)	46135	-	-	103	418	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X-1963

TABLEAU N° 36 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA PROVINCE D'ALEXANDRIE

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie des vignobles spécialisés ha	%	% sur la superficie tot. de l'entreprise	Nombre	Superficie des entreprises ha	%	Superficie en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	9902	5303	3	3108	7	59	624	342	2	-
de 1 à 5 ha	20151	55190	27	19677	42	36	1527	4232	26	-
de 5 à 10 ha	8038	56779	28	13686	29	24	670	4709	29	-
de 10 à 25 ha	3805	55774	27	8030	17	14	290	4176	26	-
de 25 à 100 ha	614	23623	12	1870	4	8	55	2180	14	-
plus de 100 ha	35	5909	3	284	1	5	3	458	3	-
Total	42545	202578	(100)	46655	(100)	23	3169	16097	(100)	2289
Par formes de faire-valoir :										
Faire-valoir du cultivateur direct	36541	151635	75	34368	-	-	2870	13158	82	-
faire-valoir avec salariés	1399	19266	9	2849	-	-	51	1404	9	-
faire-valoir de colonat partiaire	3912	30631	15	8952	-	-	208	1486	9	-
Autres formes de faire-valoir	693	1046	1	486	-	-	40	49	-	-
Total	42545	202578	(100)	46655	-	-	3169	16097	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	1179	8867	4	584	-	-	186	2038	13	-
Colline	33903	149285	74	41047	-	-	1425	6639	41	-
Plaine	7463	44426	22	5024	-	-	1558	7420	46	-
Total	42545	202578	(100)	46655	-	-	3169	16097	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des deux provinces étaient, en 1961, environ 101.000. Parmi celles-ci, il n'y avait pas moins de 80.000 entreprises viticoles, soit 80 % du total des entreprises recensées. Elles occupaient une superficie de 332.000 ha. soit 70 % du total de la superficie d'entreprise recensée dans ces deux provinces.

Les chiffres mentionnés dans les deux tableaux ci-dessus nous relèvent les caractères structurels suivants :

1. la viticulture est essentiellement spécialisée, car la culture mixte, à peu près inexistante dans la province d'Asti, n'a qu'une place insignifiante dans la province d'Alexandrie, au point que la production de raisins provient pour 99,5 % de la culture spécialisée;
2. les entreprises viticoles sont surtout de taille petite et très petite. En effet, nous trouvons dans les entreprises viticoles de moins de 5 ha plus de la moitié du total de la superficie viticole provinciale.
3. Les entreprises viticoles sont presque toutes situées dans des terrains de colline;
4. 80 % environ des entreprises viticoles ont pour faire-valoir la propriété paysanne, et 14 % le fermage du colon partiaire.

C'est dans la nature des terrains, dans le type d'entreprise prépondérant et dans la grande disponibilité de main-d'oeuvre qu'on a connus jusqu'il y a quelques décennies qu'il faut chercher les causes qui ont favorisé le grand développement de la vigne dans la colline piémontaise.

C'est à ce type prédominant de faire-valoir, la propriété paysanne(1) dont l'origine est antique, qu'il faut attribuer aussi le découpage foncier très poussé qu'aggravent encore des phénomènes fréquents de fractionnement.

Quant à la nature du terrain, elle est très variée et c'est à cette variété qu'il y a lieu d'attribuer le nombre considérable des types de vin. Dans la région d'Asti, on trouve des terrains calcaires-marneux (dans la haute région de Montferrat), des terrains marneux-sablonneux (dans la région moyenne de Montferrat), et des terrains siliceux et alluviaux (dans la partie plus basse); dans la région d'Alexandrie, on

(1) propriété "contadina"

trouve des terrains siliceux (vallée d'Orbia et du Lemone, collines du haut Bormida et une partie de collines du moyen Bormida), ou calcaires marneux (région du moyen et haut Montferrat) et alluviaux récents dans la plaine).

Quoique les entreprises viticoles de petite taille aient la prédominance, presque jamais on ne peut les considérer comme exclusivement viticoles parce qu'elles ont en général une orientation mixte, surtout du type viticulture-bétail, avec des élevages bovins pour la production de viande.

3. Entreprises représentatives

Le tableau n° 37 reproduit certaines informations de structure dont on trouve des exemples dans les entreprises vinicoles typiques des deux provinces examinées.

Il s'agit en général de petites entreprises fractionnées, administrées par des entrepreneurs cultivateurs qui parviennent souvent à acquérir l'autonomie par l'apport à leur propre entreprise du loyer de petites parcelles.

Les dotations en capital d'exploitation sont en général très réduites, le capital de cheptel vif s'élevant de 100.000 à 200.000 liras par ha, et le capital de cheptel mort de 80.000 à 180.000 liras. La production brute commercialisable oscille de 500.000 à 800.000 liras par ha, dont 15.000 à 20.000 liras pour les contributions et 30.000 à 50.000 liras pour les amortissements. Le produit net varie de 350.000 à 555.000 liras par ha d'entreprise, avec des valeurs moyennes de 450.000 liras environ, toujours par ha. Sur ce montant on attribue habituellement de 50.000 à 60.000 liras au capital foncier, de 30.000 à 50.000 liras au capital d'exploitation et le surplus au travail.

Etant donné que le chargement de main-d'oeuvre varie de 0,30 à 1,00 travailleur par ha, avec des moyennes fréquentes de 0,5 environ, on peut retenir que le revenu du travail annuel est d'environ 700.000 liras par an par travailleur.

Numéro	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Faire-valoir	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne
Situation géographique	colline	colline	colline	colline	colline	colline	colline	colline	colline
Orientation	viticole	viticole	viticole élevage	viticole élevage	élevage viticole	élevage viticole	élevage viticole	viticole céréales	viticole céréales
Superficie ha	5,9	6,7	1,6	4,3	10,6	3,4	4,4	5,6	5,3
Nombre de parcelles	18	6	7	12	4	9	10	23	25
% Superficie affectée au vignoble	68	94	70	56	25	28	22	54	54
nombre de pieds de vigne par ha	7.500	7.500	8.300	8.500	7.600	6.200	7.400	5.000	6.150
Produits commercialisables	vin dolcetto	raisin dolcetto vin (dolcetto (muscat	raisin Barbera	raisin Barbera	raisin Barbera	raisin Freisa	vin Freisa	vin (muscat (dolcetto	vin (dolcetto (muscat
Production/ha	56 hl	raisin dolcetto 80 Q.li vin dolcetto 56 hl vin muscat 48 hl	75 Q.li	89 Q.li	113 Q.li	82 Q.li	62 hl	vin muscat 65 hl vin dolcetto 78 hl	vin muscat 65 hl vin dolcetto 78 hl
Travailleurs/ha	0,6	0,9	0,7	0,8	0,4	0,4	0,35	0,5	0,5

4. La production du raisin de cuve

Les plantations viticoles traditionnelles des collines d'Asti et d'Alexandrie ont une assiette très petite au point que leur densité atteint 7.000 pieds de vigne par ha et les dépasse même souvent. Le système de culture de ces plantations traditionnelles est du type Guyot.

Dans les plantations nouvelles, on tend, naturellement, à déplacer ces assiettes pour permettre une mécanisation plus poussée et pour obtenir une productivité plus élevée là où la situation géographique et la taille des parcelles le permettent.

La technique culturale est toujours la technique traditionnelle qui consiste à cultiver les pieds de vigne par le système Guyot et d'effectuer sur le terrain un travail en moyenne profondeur et un ou deux ou plusieurs travaux de surface.

Là où il y a encore une main-d'oeuvre nombreuse, les différentes opérations occupent beaucoup de travail humain, comme le montre le calendrier de travail ci-dessous d'un vignoble de la région d'Asti, calendrier qui indique les journées de travail (8 heures) employées au cours des différents mois pour un ha de vignoble spécialisé cultivé d'après la technique traditionnelle et avec peu de machines.

	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
Homme	5	15	10	25	20	30	15	18	18	30	5	5	176
Femme	-	-	8	5	5	14	-	-	6	17	-	-	45

Dans la moyenne des entreprises, cet emploi de travail humain est, naturellement, très réduit, et le degré d'activité actuel est d'environ de 100 à 120 journées par homme pour un hectare de vignoble spécialisé.

Cette réduction n'est à attribuer qu'en partie à la mécanisation parce que celle-ci dépend fortement de la situation foncière (morcellement), de la petitesse des parcelles, de l'assiette des plantations.

Quoi qu'il en soit, on peut dire que le travail du vignoble et les transports sont exécutés presque intégralement par des machines, prises en location le cas échéant chez d'autres agriculteurs qui travaillent

également pour le compte d'autrui, tandis que les autres opérations sont effectuées soit grâce à des moto-culteurs soit à la main. Dans certaines zones il est fréquent de procéder aux pulvérisations sous une forme collective avec emploi d'hélicoptères. On peut évaluer à 15 % seulement les entreprises qui possèdent leurs tracteurs propres, mais en revanche la petite mécanisation semble plus diffuse, 30 % des entreprises étant pourvus de moto-culteurs.

La production de raisin tirée des vignobles des régions d'Asti et d'Alexandrie oscille de 60 à 90 quintaux à l'ha, mais nombreuses sont les entreprises ayant une production très supérieure.

Il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve dont la production dans son ensemble atteint la moyenne annuelle de 5,9 millions de quintaux.

On peut estimer comme suit la destination chaque année de cette quantité :

- 5% sont consommés directement comme raisin
- 10 % sont vendus à des industriels vinificateurs;
- 50 % sont soumis à la vinification dans l'entreprise;
- 35 % sont soumis à la vinification dans des caves coopératives.

5. La vinification

Il y a dans la zone considérée les trois types d'entreprise qui procèdent à la vinification : les entreprises agricoles vinificatrices, les caves coopératives et les établissements industriels.

Pour les entreprises agricoles vinificatrices, il y a bien peu à ajouter à ce qui a déjà été dit dans la description générale, sauf à relever la taille trop petite de ces installations et par conséquent l'insuffisance du plus grand nombre de celles-ci.

Quant à la vinification dans les caves coopératives, en revanche, il nous faut nous étendre un peu plus vu son importance dans la zone considérée.

Il faut noter d'abord que dans les deux provinces, de même que dans tout le Piémont, la coopération, bien que sa tradition soit riche, ne s'est développée très considérablement qu'au cours des dernières années, ainsi qu'on le constate par les chiffres suivants qui indiquent le nombre des caves coopératives constituées de 1900 à 1964 :

		<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
1900-1910	Nombre	1	3
1930-1940	"	2	1
1940-1950	"	1	4
1950-1960	"	43	18
1960-1964	"	2	1
Total en 1964		49	27
Capacité totale en 1964 hl		1.400.000	890.000
Nombre des membres en 1964		14.500	11.300

Pour la capacité, la répartition par classes de taille des caves coopératives des deux provinces était en 1960 la suivante : (1)

	<u>Capacité</u>	<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
moins de	10.000 hl	2	4
	10-20.000 hl	9	5
	20-40.000 hl	28	9
	40-80.000 hl	6	6
	80-100.000 hl	2	1
plus de	100.000 hl	-	1
	Total	47	26

Ce sont donc surtout de petites et moyennes installations comme l'établissent aussi les chiffres suivants tirés de la même source.

(1) Associazione Piemonte-Italia : La cooperazione enologica in Piemonte (Association Piémont-Italie : La coopération œnologique au Piémont), Turin, 1966, texte du Professeur G. Dalmasso.

Installations des caves coopératives des provinces d'Asti et d'Alexandrie.

		<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Installations de foulage	Nombre	111	77
Potentiel de travail de ces installations	Hl	1.225.000	829.000
Installations de mise en bouteilles :			
du type artisanal, jusqu'à 4 hl/heure	Nombre	14	5
du type industriel plus de 4 hl/heure	Nombre	9	6
Potentiel horaire total hl/heure		173,0(1)	67,5

Chaque cave est dotée en général d'une balance à fléau, d'une fouleuse-égrappeuse, d'une centrifugeuse, d'une presse rapide, de presses hydrauliques, de super-presses continues, d'électro-pompes pour le raisin foulé et pour le transvasement des produits filtrés, d'installations de pasteurisation et de stabilisation.

Certaines caves sont munies d'une chaîne complète de mise en bouteilles et elles disposent alors d'une machine laveuse, d'une machine sécheuse, d'une machine récupératrice, d'une bouchonneuse, d'une machine apposant les étiquettes et d'une capsuleuse.

L'apport de raisin des coopérateurs aux caves coopératives est d'environ 68 à 70 % de la production de leur entreprise. Le raisin non apporté est vendu en partie (environ 50 %) aux commerçants et en partie soumis à vinification dans l'entreprise, ce qui fait surgir différents inconvénients. Bien que dans presque tous les statuts figure l'obligation pour les coopérateurs de livrer la totalité de leur raisin, ce système semble ne pas pouvoir être facilement modifié.

(1) Y compris l'installation des caves associés d'Asti Nord dont le potentiel s'élève à 60 hl/heure.

On a évalué comme suit le pourcentage des vins produits par les caves coopératives :

	<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Barbera	81	70
Freisa	6	1
Muscat	7	8
Dolcetto	1	10
Autres	5	11
Total	100	100

Relevons notamment qu'environ 38 % de tout le Barbera produit dans les deux provinces passe par les caves coopératives ainsi que 40 % du Muscat dans sa première préparation.

L'activité des caves coopératives a été vraiment considérable au point qu'on peut la résumer comme suit, pour la période 1963-1964 :

		<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Raisin apporté	Quintaux	1.032.500	712.500
Vin produit	"	786.900	538.900
Rendement moyen	%	76,21	75,64
Moûts introduits	Quintaux	20.000	18.000
% des moûts extérieurs sur le vin produit		2,5	3,3

Le vin produit par les caves coopératives a été vendu à concurrence de 97 % dans l'année, et sa destination varie parce qu'il peut arriver soit directement au consommateur, soit par le canal des commerçants et des industries :

	<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Vin vendu par les caves coopératives	100	100
- à des commerçants et industriels	67,5	83,6
(parmi lesquels des Piémontais)	(47,6)	(50,9)
- à la consommation directe	32,5	16,4

En général les vins produits par les caves coopératives sont peu appréciés en dehors du Piémont : c'est là un aspect du problème de la création d'un vin de table piémontais. Nous y reviendrons.

Quant aux établissements industriels pour lesquels, on l'a vu, les informations qui nous sont fournies indiquent une activité de vinification de 10 % environ de la production de raisin des deux provinces, notons qu'ils sont très nombreux et fort bien outillés. Nous trouvons en effet 119 firmes dans la province d'Asti et 35 dans la province d'Alexandrie. Mais il faut tenir compte de ce que parmi ces installations 60 ne produisent que des vins tandis que 50 produisent des vins, des vermouths et des mousseux, et que les autres produisent des vins et des vermouths ou des vins et des mousseux.

La concentration des installations industrielles est particulièrement poussée dans la commune de Canelli, où fonctionnent 50 complexes qui produisent des vins, des vermouths et des mousseux.

L'outillage d'un grand nombre d'établissements est vraiment moderne et leur mécanisation est très intense. Il ne faut pas perdre de vue que si la quantité de raisin dont ils opèrent directement la vinification (surtout du raisin muscat) est restreinte, leur activité au niveau de la deuxième phase de transformation des vins "grezzi" est beaucoup plus vaste. Bien qu'elle soit sans intérêt pour notre enquête elle a pour les provinces examinées une importance capitale qui mériterait une enquête approfondie.

6. Les types de vin produits en première transformation et leur destination

Dans l'ensemble des deux provinces examinées le vin produit par la vinification du raisin s'élève à environ 39 millions d'hl par an, avec un rendement de 71 % environ par rapport au raisin mis en vinification.

Les types de vins produits sont nombreux : certains prennent le nom du cru (Barbera, Freisa, Dolcetto); d'autres, provenant du même cru, prennent en revanche le nom de la zone d'origine (Barolo, Barbaresco, Gattinara, etc.) ; d'autres, enfin, prennent ces deux noms ensemble (Barbera d'Asti, Freisa de Chiesi, etc.) Quantitativement le vin le

plus important est le Barbera (rouge), dont environ 1/4 de la quantité produite peut être considéré comme de qualité supérieure, tandis que le surplus est consommé comme vin de consommation courante ou utilisé en deuxième transformation pour améliorer d'autres vins plus renommés.

D'autres vins produits sont le Freisa (rouge), fort semblable au Barbera, le Dolcetto (rouge), qui appartient en général aux vins supérieurs, le Nebbiolo (rouge) qui appartient également aux vins supérieurs, et le Grignolino (rouge), excellent vin de table.

La production de Muscat (blanc) est considérable. Une bonne partie de ce vin est destiné à la fabrication de l'"Asti spumante", dont la production s'élève à 360.000 hl, environ.

On peut évaluer comme suit la distribution des 3,9 millions d'hectolitres de vin produits chaque année, mais cette évaluation n'a qu'une valeur indicative car elle dérive de la moyenne des prix d'experts, parfois fort divergents entre eux :

- 12 %	hl	470.000	autoconsommation des producteurs
- 9 %	hl	360.000	vin de raisin muscat produit par des industriels
- 10 %	hl	390.000	vin de qualité produit par des agriculteurs (Dolcetto, Barbera supérieur etc.)
- 13 %	hl	500.000	vin de consommation courante produit par des agriculteurs et vendu par eux à des détaillants ou au consommateurs
- 20 %	hl	780.000	vin de consommation courante produit par des agriculteurs et vendu par eux à des commerçants grossistes ou à des industriels
- 8 %	hl	310.000	vin de qualité produit par des caves coopératives dont 250.000 sont vendus à des industriels et commerçants et 60.000 à la consommation directe
- 28 %	hl	1.090.000	vin de consommation courante produit par des caves coopératives, dont 750.000 sont vendus à des industriels et commerçants et 340.000 à la consommation directe.

Il faudrait contrôler très attentivement ces chiffres, mais sur cette base, que nous estimons ne pas s'écarter beaucoup de la réalité, on peut déduire que la quantité ci-dessous de vin de consommation courante se présente chaque année en moyenne, sur le marché de la première vente :

1) vendu par les agriculteurs en vrac à des commerçants grossistes et à des industriels	hl	780.000
2) vendu par les agriculteurs en vrac ou dans une très petite proportion sous emballage à des négociants et aux consommateurs	hl	500.000
3) vendu par des caves coopératives à des industriels ou grossistes	hl	750.000
4) vendu sous emballage par des caves coopératives à des détaillants ou consommateurs	hl	340.000
		<hr/>
	Total	hl 2.370.000

De nombreux intermédiaires et commerçants interviennent sur le marché pour réaliser les différents circuits dont nous avons parlé ci-dessus.

On relève sur les listes de la chambre de commerce que 376 commerçants grossistes sont inscrits dans la province d'Asti, dont 68 dans la seule commune de Canelli. Une bonne partie de ces grossistes sont aussi producteurs d'une partie du vin qu'ils vendent et 93 parmi eux exercent une activité de vinificateur industriel.

Ces firmes sont pourvues pour la plupart de l'outillage nécessaire pour conserver les vins, et certaines disposent même de l'outillage pour le mettre sous emballage. Il serait opportun d'effectuer des enquêtes approfondies auprès de ces professionnels également.

Il y a en outre dans le secteur des vins et des raisins 150 courtiers inscrits au rôle des agents d'affaire en courtage pour la province d'Asti et 60 environ dans la province d'Alexandrie.

7. Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente

Les modalités des contrats au niveau de la première vente peuvent concerner soit les raisins soit les vins. Pour les raisins, on relève qu'ils sont vendus au poids ou au poids-degré de densimétrie et les contrats interviennent ou directement ou, ce qui est plus fréquent, à l'entremise du courtier à qui le vendeur verse une commission de 2 à 4 %.

Le prix est habituellement convenu entre parties, ou bien on décide qu'il sera celui des mercuriales de certains marchés.

Souvent le contrat est fait dans les vignes. Dans ce cas, on fixe la date de la récolte et les modalités de la livraison. Si le contrat porte la clause "come viene viene" (comme le raisin vient), le raisin ne peut pas être refusé même s'il n'est pas de qualité marchande.

Quant au vin, quand il est vendu en vrac, le prix est fixé au poids degré-hecto ou à la "Brenta" (1/2 hl). En général le courtier intervient et dans ce cas la commission versée par le vendeur s'élève à 2 ou 3 % du prix. Lorsque, par contre, le vin est vendu en petits lots sous emballage, le courtier n'intervient pas.

Les prix moyens relevés en 1965 pour le raisin et pour le vin, en vrac dans l'entreprise, sont les suivants :

PRIX MOYENS RELEVÉS EN 1965 POUR LE RAISIN ET POUR LE VIN,
EN VRAC A L'ENTREPRISE

	Raisin/Lire/Quintal			Vins de consommation courante lires/degré-hecto			
	Muscat 18-20°	Barbera 18-21°	Uvaggi (1)	Barbera 1964 13-14°	Uvaggi rossi (1) 10-13° 1964	Barbera 1965 12-13°	Uvaggi rossi 1965 9-11,5°
Janvier-Février- Mars	-	-	-	800-850	600-700	-	-
Avril-Mai-Juin- Juillet	-	-	-	900-1100(2)	650-850	-	-
Août-Septembre	9000-9500	-	-	950-1100	700-900	-	-
Octobre-Novembre- Décembre	8500-9000	7000-8000	6000-7000	1050-1100	750-900	950-1020	750-900

(1) Par le terme "Uvaggi", on indique les vins rouges provenant de divers crus.

(2) L'effet favorable de la loi sur les appellations d'origine s'est fait sentir.

8. Tendances du marché du vin de consommation courante

Dans le cadre de l'orientation de la production œnologique italienne, selon les deux grandes lignes directrices des vins de table de grande consommation et des vins typiques ou de qualité ou ayant une origine déterminée, le secteur vitivinicole des provinces d'Asti et d'Alexandrie tend en même temps à la mise en valeur et à la qualification de ses vins de qualité, ainsi qu'à l'affirmation de ses autres vins locaux qui ne font pas directement partie du groupe des vins de qualité ou typiques et qui doivent donc être considérés comme des vins destinés à la grande consommation et à la masse des consommateurs, bien que nul ne conteste leurs caractéristiques particulières.

En ce qui concerne les vins de qualité, le problème du maintien de leur caractère typique ou de leur standardisation n'offre pas de difficultés considérables, sur le plan de qualité, à condition que soit appliquée sur le plan juridique et commercial la protection que la législation récente a rendue possible.

Un tel problème ne se pose donc pas pour le Grignolino, le Brachetto, le Dolcetto, et encore moins pour l'"Asti spumante" et le Muscat d'Asti. Ce sont des vins qui présentent de toute évidence par leurs hautes qualités et leurs hautes propriétés organoleptiques (et en outre par le fait qu'ils ne sont mis dans le commerce qu'en quantités limitées), un caractère typique et qui trouvent partout une possibilité large et facile de vente et de placement.

En revanche, pour le Freisa, et surtout pour le Barbera, les considérations qu'il faut émettre sont différentes et tout à fait spéciales.

Ces deux vins rentrent dans la catégorie des grands vins typiques piémontais quand ils présentent les propriétés organoleptiques particulières qui les ont rendus fameux sur les marchés nationaux et étrangers.

Mais depuis quelque temps les propriétés particulières d'une certaine portion des vins de Freisa et Barbera - surtout pour ces derniers - sont en train de se perdre progressivement, par un éloignement inexorable de leur "standard" qualificatif classique et apprécié. C'est la raison pour laquelle nous assistons à leur égard à un fléchissement lent et graduel de la demande.

A cette demande diminuée s'ajoute en même temps une tendance marquée du consommateur italien moyen vers des vins d'autres régions, qui sont plutôt délicats, suaves, pas très alcoolisés, dont le corps est moins riche, peu colorés ou rosés, légèrement pétillants.

On constate donc qu'une partie considérable de "Barbera" et de "Freisa", et précisément celle de moins bonne qualité, est inexorablement repoussée par le marché ou absorbée à bas prix. Et comme cette masse de vin peut atteindre en moyenne, dans la zone examinée, un volume de 2.000.000 d'hectolitres par an, il en résulte une situation d'une gravité particulière pour la viticulture de cette zone, spécialement au cours des années où la production nationale est abondante.

Cette masse de vin, parce qu'elle ne répond pas aux conditions du vin de qualité, rentre nécessairement dans le groupe des vins de table ordinaires de grande consommation, et c'est pourquoi on demande une réévaluation par la création d'un vin de table piémontais typique.

Le problème n'est pas simple, et sa solution ne sera pas rapide, parce qu'il intéresse la mise en valeur de la masse énorme de vin piémontais de consommation courante, soit plus de 4 millions d'hectolitres.

La production du Barbera classique (grand vin qui, lorsqu'il provient de zones viticoles appropriées, atteint un degré d'alcool d'environ 13 degrés, dont le corps et la couleur sont riches bien qu'il soit quelque peu âpre et dur quand il est jeune) a subi une baisse, ce qui a donné automatiquement lieu à un second type de Barbera (12-12,5° d'alcool), ayant moins de couleur et de corps et dont le fumet et la couleur sont un peu moins caractéristiques.

A côté de ces deux Barbera typiques, est venu s'ajouter progressivement (en quantité croissante) un nouveau type de vin, tiré lui aussi du raisin Barbera mais dans des localités non appropriées, donc avec des caractéristiques chimiques et organoleptiques qui le différencient des deux premiers, car il est plutôt dur, âpre, trop coloré et parfois même excessivement acide. C'est un vin qui constitue aujourd'hui pour l'oenologie piémontaise un redoutable "handicap".

Les mêmes considérations sont valables pour le Freisa.

Pour ces raisons, les techniciens et les chercheurs sont unanimes à estimer qu'il faut tendre vers un "vin de table" sec, pas trop alcoolisé, d'une acidité et d'une âpreté modérées, n'ayant pas trop de couleur, et, si possible, quelque peu pétillant. Pour l'obtenir, il faudrait utiliser les raisins locaux en évitant dans la mesure du possible les importations d'autres zones.

Ce travail de création d'un type nouveau, difficile à coup sûr, peut être réalisé en utilisant des mélanges spéciaux de raisin et en intervenant sur les moûts et sur les vins eux-mêmes.

Il est évident que cette dernière forme d'intervention serait nécessaire, vu l'urgente nécessité de réévaluer les vins en cause, mais elle est incontestablement plus aléatoire et plus délicate.

Une action organique et consciente est donc de loin préférable, en vue de modifier la plate-forme ampélographique provinciale, en substituant dans les zones non appropriées au cep Barbera d'autres céps à fruit blanc ou à fruit coloré, qui pourraient s'adapter aux conditions pédo-écologiques et à l'"habitat" local, en mesure de produire des vins ayant les qualités recherchées par le consommateur et qui ne demandent de ce fait à la vinification que quelques élaborations.

9. Organisations qui agissent dans le secteur

Quant à l'organisation de la production de raisin dans les provinces examinées, les formes organisées n'existent qu'au niveau des consortiums de producteurs pour la défense du caractère typique, tels le "Consortium pour la défense des vins typiques Muscat d'Asti et Asti spumante", le "Consortium du vin typique Freisa d'Asti".

En revanche, il n'existe pas encore de consortiums pour les plantations de vignobles et pour leur culture, sauf 5 consortiums oenologiques pour la défense contre les péronosporacées.

L'organisation pour la phase de la transformation est, par contre, beaucoup plus développée : on a déjà eu abondamment l'occasion d'illustrer l'importance et l'activité des caves coopératives.

Mais il faut dire cependant que d'une part, si, le développement considérable des caves coopératives a apporté un profit non négligeable aux agriculteurs, de l'autre, elles ne remplissent pas encore, dans l'ensemble, leur mission d'une façon satisfaisante, par suite du mode cahotique et désordonné qui a présidé à leur naissance et à leur localisation, et par suite de la taille bien trop exigüe d'un grand nombre de caves, ce qui est particulièrement grave, étant donné qu'en pratique il n'existe aucune structure solide du 2ème degré (1), le "Consortium

(1) G. PRONI et G. PALLAVICINI : Introduzione allo studio delle viticoltura nell'economia dell'azienda agraria in Piemonte (Introduction à l'étude de la viticulture dans l'économie de l'entreprise agricole au Piémont) - Turin - Ed. Bona, 1962.

du 2ème degré des caves coopératives" étant une structure minée par une crise financière profonde.

Ces inconvénients sont spécialement évidents dans la phase commerciale, car l'organisation du marché sur une base coopérative a pris, au cours de ces dix dernières années, un essor apparemment retentissant mais trop souvent anarchique.

On a cherché à y porter remède par la constitution de la "Sala Contrattazioni vini" (Chambre des contrats de vin), à travers l'Association Nationale des Amis du Vin, mais de nombreux problèmes sont encore à résoudre, notamment en ce qui concerne la dimension et à l'organisation à donner à l'emballage et aux approvisionnements.

A ce propos, d'aucuns auraient pris conscience de ce qu'il est opportun de créer des "centrales du vin" pour la mise en bouteilles automatique, mais d'autres ne partageant pas cette opinion et estiment qu'il est plus urgent de résoudre le problème du type de vin, problème dont nous avons parlé ci-dessus.

10. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves du Piémont

Comme on l'a déjà signalé ci-dessus (voir le § 1, chapitre I), l'enquête tendant à déterminer les coûts de production a été menée par phases successives dont nous mentionnons les résultats. Ceux-ci n'ont qu'une valeur indicative, car pour avoir une notion exacte il faudra procéder à une enquête approfondie et laborieuse dans une série bien plus vaste d'entreprises.

A) Coût de la plantation des vignobles

Les informations recueillies dans les entreprises étudiées dans la zone nous montrent des chiffres qui varient d'un minimum de 1,6 million à l'hectare à 2,5 millions, avec des valeurs moyennes de 2 millions de lires.

Ces chiffres ont été obtenus sur la base des valeurs unitaires suivantes :

- a) rémunération horaire du travail humain : 300 livres, y compris les charges d'assurance, de congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale.
- b) coût horaire des machines, évalué sur la base des prix de location pratiqués dans la zone, soit 9.500 livres pour les gros tracteurs de labour, 1.100 livres pour les petits tracteurs et 500 livres pour les motoculteurs. Ce coût horaire comprend le salaire du conducteur de tracteur et le coût de fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été déterminés dans chaque cas par référence, respectivement, aux impositions dues, à la valeur foncière et au coût total du travail non manuel. Pour ce dernier, on a pris pour base les entreprises familiales des cultivateurs directs.

On n'a pas compté d'intérêts proportionnels sur les avances au cours de l'année, mais les reports à la fin de la 4ème année ont été calculés avec un intérêt de 5%.

Tous les prix ont été établis aux taux de 1965/1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont donné des résultats très différents, parce que les coûts de plantation ont subi des variations particulièrement sensibles, pour les motifs suivants :

1. la nature du terrain, notamment pour les besoins du nivellement et des drainages;
2. le type de la plantation, notamment par suite des différences de densité entre les plantations traditionnelles (7.500 pieds de vigne par hectare) et les plantations plus modernes (5.000 pieds de vigne par hectare) (1);
3. le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :

(1) Pour les vignobles modernes, on peut prendre les chiffres relevés en Toscane.

- 1 = seuls le défonçage et le nivellement sont effectués à la machine
- 2 = des machines ont été utilisées non seulement pour le défonçage et le nivellement , mais aussi pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour diverses autres opérations culturales.

Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués les chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative sur le coût de reconstitution pour des plantations traditionnelles, avec emploi de grosses machines pour le labour et d'appareils à moteur pour les autres opérations, et de petits tracteurs pour les transports.

TABEAU N° 38 : INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES DE PLANTATION TYPE DE VIGNOBLE DANS LE PIEMONTE
(a l'hectare de superficie cadastrale pour les 4 premières années)

Valeur en milliers de liras

	Vignoble spécialisé				
	traditionnel				
Type de plantation	Cuyot				
Nombre de pieds/ha	7.000				
Degré de mécanisation	2				
Type de terrain	argilo-calcaire				
<u>A) Coût différencié suivant l'opération</u>	1ère an- née	2ème an- née	3ème an- née	4ème an- née	Total
- travaux préliminaires au défonçage	50	-	-	-	50
- défonçage	150	-	-	-	150
- drainage et travaux d'aménagement	80	-	-	-	60
- plantation et supports (1)	770	420	40	-	1230
- travaux et opérations de culture	90	180	200	300	770
- intérêts du capital investi	-	60	98	119	277
- frais généraux (2)	50	50	50	50	200
- plus-value foncière	40	40	40	40	160
					<u>2897</u>
<u>B) Coût différencié suivant la catégorie</u>					
- matériaux (plants, supports, engrais, etc.)			1030		
- main-d'oeuvre	HEURES			2970 + (100 petite tracteur)	
	LIRES		890		
- grosses machines	HEURES			16	
	LIRES		150		
- machines moyennes et légères	HEURES			160 motoculture	
				100 petit tracteur	
	LIRES		190		

TABLEAU N° 38 (SUITE)

Valeur en milliers de lire

		Vignoble spécialisé Traditionnel
- impôts et taxes	L.	80
- plus-value foncière	L.	160
- intérêts	L.	277
- travail de direction	L.	-
- amortissement et frais généraux	L.	120
	<u>Total brut</u>	2897
<u>C. Répartition du coût de plantation par année</u>		
- 1ère année		1210
- 2ème année		690
- 3ème année		330
- 4ème année		390
- intérêts		277
	<u>Total</u>	
<u>Déduction pour les produits obtenus</u>		
- raisin produit 3ème et 4ème années Quintaux		70
	à 7500 L/Qle	
	L.	525
<u>Déduction pour subventions de l'Etat (3)</u>		
		200
<u>Coût net de la plantation</u>		2172

(1) Plants : 600.000 liras; supports : 300.000 liras; main-d'oeuvre : 330.000 liras

(2) 20.000 liras par an d'impôt foncier; 10.000 liras par an pour l'amortissement des capitaux d'exploitation; 20.000 liras par an pour l'amortissement et les intérêts des capitaux ordinaires de l'entreprise

(3) moyenne des entreprises qui en ont bénéficié et de celles qui n'en ont pas bénéficié

N.B. Pour les vignobles modernes, voir l'analyse de la Toscane.

B. Coût de production du raisin

Il résulte des relevés effectués auprès des entreprises étudiées dans la zone que ce prix varie de 8.500 liras à 11.000 liras par quintal de raisin.

Voici les critères qui ont été utilisés :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée du cycle évaluée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût de plantation par la durée du cycle diminuée des 4 années d'établissement de plantation;
- c) les intérêts sur le vignoble et sur le terrain ont été calculés en attribuant un taux de 5 % à ces valeurs et en estimant la plus-value foncière à 40.000 liras;
- d) les impôts et taxes et les quotes-parts pour les capitaux fonciers de l'entreprise ont été relevés chaque fois;
- e) la rémunération du travail de direction n'a pas été évaluée, puisqu'il s'agit uniquement de paysans propriétaires (contidani proprietari);
- f) une rémunération de 300 liras par heure a été attribué au travail humain, et un coût horaire moyen de 1100 liras a été attribué au travail des machines, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines, et de 500 liras pour les appareils à moteurs sans conducteur;
- g) tous les prix sont au taux de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer principalement aux facteurs suivants :

- 1) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 1 = uniquement le travail profond du sol est exécuté avec tracteur
 - 2 = de nombreuses opérations sont effectuées avec des tracteurs, et d'autres avec des moto-culteurs;
- 2) le type de plantation;
- 3) l'influence du temps.

En réalité les coûts effectifs varient même beaucoup selon le type de l'entreprise et selon le degré d'utilisation des machines, mais ces variations ne sont pas relevées puisque l'on a attribué au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés, respectivement des salaires nominaux et des prix de location. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a différencié les deux séries de résultats moyens du tableau n° 39 qui donne deux situations très fréquentes : celle du vignoble exploité selon des critères traditionnels et celle du vignoble mécanisé en partie et situé dans une zone plus productive.

TABLEAU N° 39 : INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LA CULTURE DES VIGNOBLES DU PIEMONTE

	Vignoble spécialisé	
	Traditionnel productivité réduite	Traditionnel bonne productivité
Degré de mécanisation	1	2
Durée totale du vignoble, années	30	30
Production annuelle moyenne de raisin qx	70	95
Autres produits obtenus tous les ans	-	-
<u>Coûts fixes</u>	<u>en liras par ha</u>	
- amortissement du vignoble (1)	83.500	83.500
- intérêts du vignoble (1)	108.600	108.600
- plus-value foncière	40.000	40.000
- impôts et taxes	20.000	25.000
- portion du capital foncier de l'entreprise	20.000	20.000
- travail de direction	-	-
- amortissement et intérêts des capitaux d'exploitation de la vigne (2)	15.000	20.000
<u>Coûts variables</u>		
- matériaux, engrais, fumier, anticryptogamiques (3)	120.000	200.000
- travail humain	261.000	183.000
- travail mécanique	52.800	126.000
<u>TOTAL DU COUT BRUT</u>	720.900	20.000
<u>Déduction pour le bois</u>	20.000	20.000
<u>Coût net</u>	700.900	786.100
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u>	10.000	8.275

(1) Chiffres du tableau n° 38

(2) Valeur à l'hectare : 150.000 liras, non compris les machines prises en location

(3) La dépense pour fumure est très élevée. Elle atteint en moyenne 70.000 liras et 110.000 liras, respectivement dans le premier cas et dans le second.

TABLEAU N° 39 (SUITE)

	Vignoble spécialisé	
	Traditionnel productivité réduite	Traditionnel bonne productivité
<u>Répartition du travail par catégories</u>		
- travail de la terre :		
- travail humain	HEURES 150	-
- travail mécanique	" 18	40
- Engrais et traitements :		
- travail humain	260	100
- travail mécanique		100
- Emondage et entretien de la plantation :		
- travail humain	250	260
- travail mécanique	-	-
- récolte et transports		
- travail humain	210	250
- travail mécanique	30	40
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u>	870	610
<u>TOTAL DU TRAVAIL MECANIQUE</u>	48 heures de traction	60 heures de traction 120 heures de culture et de moto-pompe

C. Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés ont touché tant des entreprises qui ont procédé à la vinification et qui ont vendu directement le vin produit que des entreprises qui ont vendu le raisin à des caves coopératives ou à d'autres vinificateurs industriels.

Dans ces deux cas, on a relevé les capitaux investis en immeubles et en outillages, et on les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 22 % pour les immeubles et les récipients et de 10% pour les outillages mobiles ou en tout cas sujets à une usure rapide;
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles de construction ancienne on a pris le taux de 2 %).

Les coûts réels, spécialement dans le cas des caves coopératives, sont fort différents, par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, déjà suffisamment indicatif, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

Le tableau n° 40 donne les chiffres moyens pour le cas typique de petites entreprises viticoles qui procèdent elles-mêmes à la vinification et qui vendent le vin dans le délai d'un an.

Le tableau n° 41, en revanche, donne les chiffres de 3 caves coopératives typiques qui correspondent à trois éventualités de vente :

- A) vente en citernes ou récipients à des grossistes,
- B) vente à concurrence de 50% en fûts à des détaillants et de 50 % à des grossistes,
- C) vente en grosses bouteilles à des consommateurs et détaillants (emballages à restituer).

TABLEAU N° 40, SUITE

Valeurs en milliers de liras

	INSTALLATIONS ETUDIÉES	
	I	II
- divers, électricité, etc.	30	25
TOTAL	483	284
<u>Coût de la vente</u>		
- amortissement des installations	15	20
- intérêts des installations	7	10
- matériaux	2	-
- dépense pour main-d'oeuvre	HEURES 50	40
	LIRES 15	12
- transports	à charge de l'acheteur	à charge de l'acheteur
- courtages	35	19
- déplacements et divers	20	5
TOTAL	94	66
<u>RECAPITULATION</u> (valeurs en milliers de liras)		
Coût de la production du raisin (1) à 9000 liras	2.520	1.170
Coût de la vinification	483	284
Coût de commercialisation	94	86
Sous-produits:marcs de raisin Quintaux	45	25
à 1.500 liras	- 67	- 38
intérêts des stocks, 5 % en moyenne 4 mois (2)	34	6 mois 26
<u>Coût total net</u>	3.064	1.508
<u>Coût par quintal de vin en liras</u>	14.946	15.874
Prix effectivement obtenu en liras	12.000	13.500

(1) coût moyen, voir tableau 39)

(2) sur la valeur commerciale du vin au décuvaqe, évaluée respectivement à 10.000 liras et 11.000 liras.

TABEAU N° 41 - COUT DE LA VINIFICATION ET DE LA PREMIERE VENTE POUR DES CAVES COOPERATIVES DU PIEMONTE

valeurs en milliers de lires

	Installations étudiées		
	A	B	C
Modalités d'achat du raisin	des coopérateurs	des coopérateurs	des coopérateurs
Capacité de vinification Hl	80.000	55.000	30.000
Capacité de conditionnement			20.000
Modalités de vente	les 4 premiers mois à la cave en vrac	livraison à domicile les 3/4 en fûts aux détaillants	livraison à domicile 85% en grosses bouteilles à restituer
Valeur à l'état neuf de l'installation de vinification:			
- immeubles, récipients et installations fixes	160.000 (1)		70.000 (1)
- machines	18.000	4.000	12.000
Valeur à l'état neuf de l'installation de conservation:			
- immeubles et récipients	140.000 (1)	90.000 (1)	60.000 (1)
- outillages fixes et machines	6.000	8.000	4.000
Valeur à l'état neuf de l'installation de vente : (réfrigération, etc.) :			
- immeubles	-	51.000 (1)	60.000 (1)
- outillages fixes (pesage, etc.) machines et moyens de transport	4.000	26.000	30.000
- outillages circulants	-	-	4.000
Quantité de raisin vinifié	Quintaux		
	68.000	49.000	28.000
Quantité de moûts achetés	-		-
Vin produits			
- type Barbera 11-12°	Quintaux		
	27.500	18.000	7.000
- type Barbera 12 °	"		
	20.500	10.800	9.000
- type Muscat	"		
	-	6.800	3.000
<u>Coût de la vinification</u>			
- amortissement et entretien des installations de vinification	5.900	4.300	3.200
- intérêts des installations de vinification (3)	4.100	2.900	2.000
- matériaux	650	1.100	600
- amortissement et entretien des installations de conservation (4)	2.580	3.000	1.320
- intérêts des installations de conservation (3)	2.100	2.200	1.400

(1) dont 60 % à charge de l'Etat

(2) on a attribué 5 % sur 40 % de la valeur pour les immeubles et installations, et sur 15 % pour les machines

(3) on a attribué 5 % sur 40% de la valeur pour les immeubles et installations fixes et sur le tout pour les machines

(4) on a attribué 3 % sur 40 % de la valeur pour les immeubles et installations fixes et sur 15 % pour les machines.

TABLEAU N° 41, SUITE

valeurs en milliers de liras

	Installations étudiées		
	A	B	C
* main-d'oeuvre (dépense fixe totale y compris les charges exceptionnelles)	6.900	6.600	5.000
- direction et administration	1.400	-	-
- divers (électricité, etc.)	2.900	2.200	2.000
- assurances	1.950	1.300	1.600
- coûts et correctifs	350	400	300
	-	-	-
<u>TOTAL</u>	- 29.830	24.000	17.420
<u>Coût de l'emballage et de la mise en vente :</u>			
- amortissement et entretien des installations (5)	600	4.510	5.220
- intérêts des installations	200	2.320	2.900
- matériaux, électricité et carburants	-	2.500	3.500
- main-d'oeuvre (chargement)	1.200	3.000	5.000
- main-d'oeuvre et assurances pour les transports	-	3.600	9.000
- courtages et provisions	950	3.200	6.000
- direction et administration	-	2.200	3.500
- frais de stockage, en moyenne (6)	(3 mois) 6.000	(6 mois) 8.900	(6 mois) 4.750
- taxes et contributions	-	3.000	4.000
- pertes de vin	-	(0,5%) 1.780	(1%) 1.900
- pertes de bouteilles	-	-	3.000
<u>TOTAL</u>	8.950	35.010	48.770
(5) On a attribué 3 % sur 40 % de la valeur des immeubles et installations fixes et 15 % sur la valeur des machines			
(6) On a attribué un intérêt de 5 % par an, avec une valeur de vente immédiate de 10.000 liras/hl			
<u>RECAPITULATION</u>			
Coût du raisin (7)	625.600	450.800	257.600
Coût de la vinification	29.830	24.000	17.420
Coût de la commercialisation	(6000) 8.950	(4000) 35.010	(2000) 48.770
Sous-produits marcs de raisin à 1.200 liras/quintal	- 7.200	- 4.800	- 2.400
<u>Coût total net</u>	657.180	505.010	321.390
<u>Coût d'un quintal de vin</u> en liras	13.691	14.185	16.915
Prix obtenu en liras	11.500	13.000	14.000

(7) évalué sur la base du coût de production moyen de 9.000 liras, augmenté de 200 liras pour le transport à la cave. Le prix payé pour le raisin a été de 8.000 liras pour le raisin noir et de 9.000 liras pour le raisin blanc.

TABLEAU N° 42 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - PIEMONTE

en litres

	1er circuit Le viticulteur vend le raisin à l'industriel	2ème circuit Le viticulteur vend à la cave coopérative	3ème circuit Le viticulteur procède à la vinification et vend au grossiste et au détail- lant	4ème circuit La cave coo- pérative vend en vrac et en fûts	5ème circuit La cave coo- pérative vend en bouteilles à res- tituer
Coût de la production d'1 quintal de raisin	8.000-10.000	8.000-10.000	8.000-10.000	-	-
Coût de commercialisation	100-200 (1)	150-200(2)			
Coût du raisin pour ob- tenir un quintal de vin ⁽³⁾			11.000-13.700	11.000-12.300	11.000-12.300
Coût de la vinification, sous déduction des sous- produits			2.000-2.600	470-540	790
Coût de la mise en vente			460-690	190-980	2.570
<u>TOTAL DU COUT</u>	8.100-10.200	8.150-10.200	13.460-16.990	11.660-13.820	14.360-15.660
Prix obtenu en 1965	7.000-8.000	8.000-9.000	12.000-13.500	11.500-13.600	14.000

(1) Courtage

(2) Transport

(3) Pour les caves coopératives, on a évalué le prix effectivement versé aux coopérateurs.

On répète que les chiffres cités ne sont qu'indicatifs. Pour pouvoir donner des informations sur toute la gamme étendue des situations, il faudra mener une enquête approfondie par sondage, ce qui ne sera possible qu'après avoir procédé à un recensement minutieux des agents des différents circuits.

Il faut tenir compte en outre de ce que, même pour les quelques cas cités à titre d'exemple, les chiffres calculés ne correspondent pas toujours aux chiffres comptables, par suite de la différence des critères selon lesquels les intérêts et les amortissements ont été imputés, et par suite aussi de la diversité des situations financières et patrimoniales des entreprises particulières.

Nous croyons cependant que la valeur indicative des chiffres mentionnés suffit pour donner une idée de l'importance des coûts de production exprimés en synthèse par hectolitre de vin.

CHAPITRE III - RESULTATS DE L'ENQUETE DANS LA ZONE VITIVINICOLE DE LA VENETIE
(provinces de Trévis, Vicence et Padoue)

- 1) La Vénétie présente une importance à peu près identique à celle du Piémont pour notre étude. Elle a avec cette région quelques caractères communs, tels que la variété considérable des vins et la prépondérance de la forme familiale pour le faire-valoir des entreprises agricoles. Mais elle a aussi des caractères particuliers, tels que la prédominance de la plaine dans la situation géographique des vignobles, la taille plus grande des entreprises, la diffusion plus étendue de la culture mixte, l'importance de l'efficacité des organisations coopératives de vente et, enfin, mais non les dernières par importance, l'adhésion fort large du marché et les perspectives plus favorables quant à la possibilité d'une réduction des coûts. En Vénétie, en effet, on constate que de grandes transformations sont en cours pour le passage de la culture mixte à la culture spécialisée et pour l'extension de la culture en plaine.

Dans cette vaste région, 8,1 millions d'hl, de vins sont produits en moyenne chaque année, soit 13,5 % de la production nationale moyenne de 1961-1964. Ils sont tirés d'environ 11,4 millions de quintaux de raisin de cuve qui sont soumis à la vinification à concurrence de :

- 38 % par les agriculteurs,
- 44 % par les caves coopératives et les "enopoli",
- 18 % par les industriels.

On peut estimer que plus de 10 % de cette production concernant des vins de haute qualité, 30 % des vins de table de qualité et 60 % des vins de consommation courante.

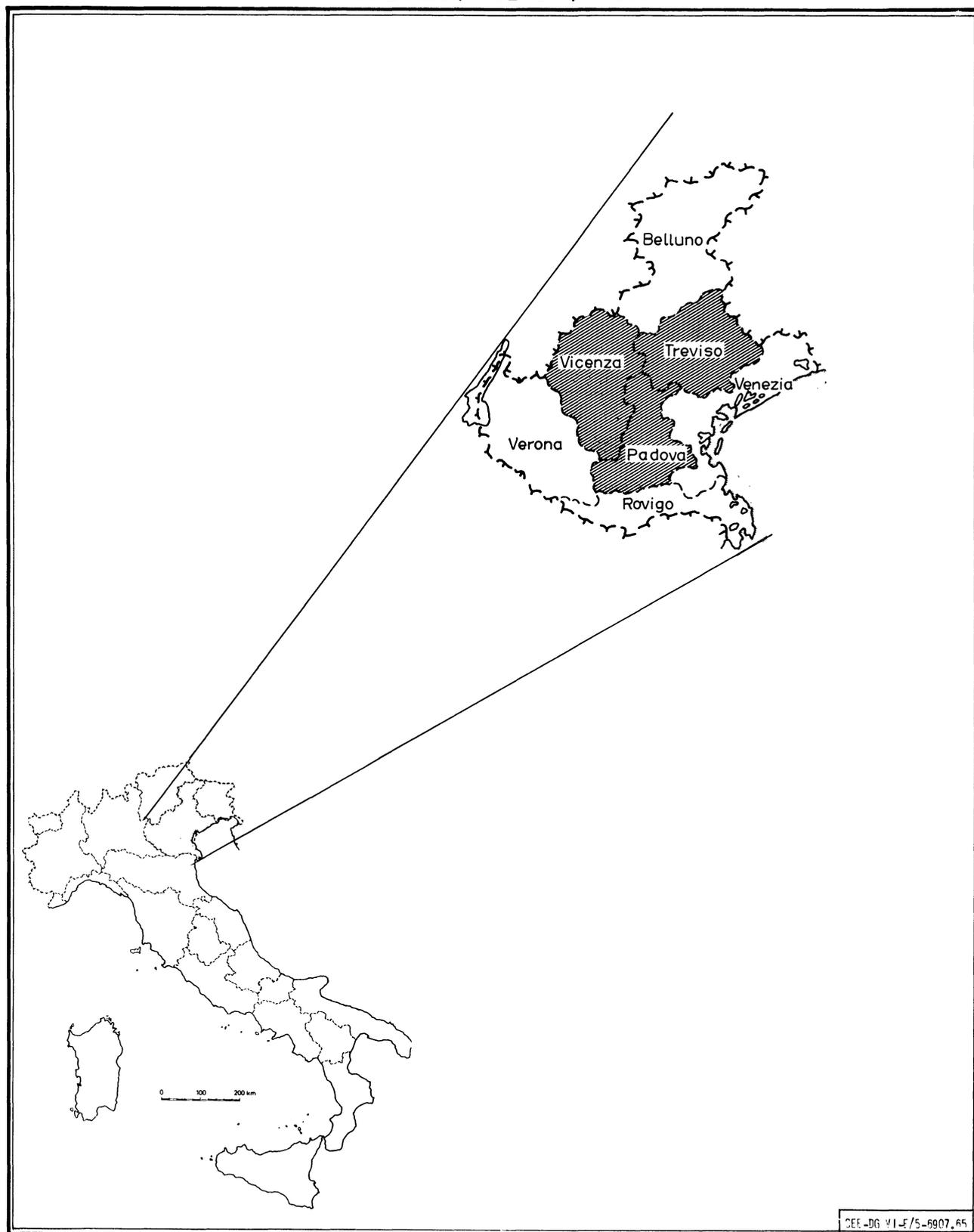
2) La viticulture dans les provinces de Padoue, Trévis et Vicence (1)

Les trois provinces examinées participent à concurrence de 55 % dans la production vinicole régionale, et de 7,7 % dans la production vinicole nationale.

(1) Une étude intéressante sur la vitiviniculture de la zone :
V. MONTANARI et G. CECCARELLI : "La viticoltura e la enologia nelle Tre Venezie" (La viticulture et l'oenologie dans les trois Vénéties)
Trévis - Edit. Longo 1950.

VENETO

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :
TREVISO , VICENZA , PADOVA



Dans ces provinces, le secteur vitivinicole constitue une part notable du produit brut commercialisable de l'agriculture, avec des niveaux, ces dernières années, de 24 % dans la province de Trévise, 12 % dans celle de Vicence et 18 % dans celle de Padoue.

La base de la production viticole de la zone est résumée par les chiffres, reproduits aux tableaux nos 43-44-45, relatifs aux entreprises viticoles.

TABLEAU N° 43 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA VENETIE

Province de Trévis

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie des vignobles spécialisés Ha %		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie en culture mixte Ha
Par classes de superficie										
jusqu'à 1 ha	4.550	2.243	2	890	4	40	10.142	5.531	4	-
de 1 à 5 ha	12.506	35.155	27	6.106	30	77	25.950	67.739	43	-
de 5 à 10 ha	5.452	38.769	30	6.055	29	16	6.451	44.700	29	-
de 10 à 25 ha	3.166	45.842	35	6.932	34	15	2.336	33.220	21	-
de 25 à 100 ha	160	5.646	4	570	3	10	111	3.730	2	-
plus de 100 ha	7	1.840	2	70	-	4	5	966	1	-
Total	25.841	129.495	(100)	20.623	(100)	16	44.995	155.886	(100)	121.072
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	18.490	61.531	47	10.070	-	-	38.297	106.452	68	-
faire-valoir avec salariés	581	7.435	6	890	-	-	681	4.690	3	-
faire-valoir de colonat partiaire	6.193	57.813	45	10.288	-	-	4.992	41.132	27	-
Autres formes de faire-valoir	577	2.716	2	375	-	-	1.025	3.612	2	-
Total	25.841	129.495	(100)	20.623	-	-	44.995	155.886	(100)	-
Par situation géographique d'altitude										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	7.267	34.698	27	5.260	-	-	16.603	58.436	37	-
Plaine	18.574	94.797	73	15.363	-	-	28.392	97.450	63	-
Total	25.841	129.495	(100)	20.623	-	-	44.995	155.886	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

TABEAU N° 44 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA VENETIE

Province de Vicence

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha	% vignobles spécialisés Ha	Superficie des vignobles spécialisés %	% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha	%	Superficie en culture mixte Ha	
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	2.204	1.105	1	422	7;	38	8.309	4.583	3	-
de 1 à 5 ha	6.126	16.881	23	2.087	35	12	19.617	50.096	38	-
de 5 à 10 ha	2.736	18.978	26	1.429	24	8	5.533	37.633	29	-
de 10 à 25 ha	1.596	23.475	32	1.339	22	6	2.122	30.054	23	-
de 25 à 100 ha	313	11.509	16	690	11	6	237	8.449	6	-
plus de 100 ha	10	1.375	2	55	1	4	6	974	1	-
Total	12.985	73.323	(100)	6.022	(100)	8	35.824	131.789	(100)	82.647
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur										
Direct	11.542	56.848	78	4.671	-	-	33.929	116.828	89	-
faire-valoir avec salariés	344	6.570	9	467	-	-	380	4.089	3	-
faire-valoir de colonat										
partiaire	1.010	9.772	13	831	-	-	1.374	10.626	8	-
Autres formes de faire-valoir										
Autres formes de faire-valoir	89	133	-	53	-	-	141	246	-	-
Total	12.895	73.323	(100)	6.022	-	-	35.824	131.789	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	835	3.192	4	165	-	-	6.972	26.824	20	-
Colline	7.347	34.500	47	3.652	-	-	14.276	52.106	40	-
Plaine	4.803	35.631	49	2.205	-	-	14.576	52.859	40	-
Total	12.985	73.323	(100)	6.022	-	-	35.824	131.789	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol.X-1963

TABLEAU N° 45 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA VENETIE

Province de Padoue

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises	%	Superficie des vignobles spécialisés Ha	% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha	%	Superficie en culture mixte Ha	
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	5.967	3.325	3	904	8	27	14.485	8.338	6	-
de 1 à 5 ha	15.314	38.222	30	4.612	39	12	24.548	57.116	41	-
de 5 à 10 ha	3.815	26.295	21	2.334	20	9	4.154	28.184	20	-
de 10 à 25 ha	2.069	31.295	24	2.288	19	7	1.741	25.548	19	-
de 25 à 100 ha	558	23.174	18	1.230	10	5	400	16.241	12	-
plus de 100 ha	32	5.375	4	390	4	7	14	2.908	2	-
Total	27.775	127.687	(100)	11.758	(100)	9	45.342	138.335	(100)	76.710
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	26.219	102.748	80	9.645	-	-	43.872	120.956	87	-
faire-valoir avec salariés	571	16.456	13	1.288	-	-	496	10.626	8	-
faire-valoir de colonat partiaire	931	8.385	7	806	-	-	872	6.601	5	-
Autres formes de faire-valoir	54	98	-	19	-	-	102	152	-	-
Total	27.775	127.687	(100)	11.758	-	-	45.342	138.335	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	3.340	14.753	12	1.978	-	-	2.832	10.908	8	-
Plaine	24.435	112.934	88	9.780	-	-	42.510	127.427	92	-
Total	27.775	127.687	(100)	11.758	-	-	45.342	138.335	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol.X - 1963

Les entreprises agricoles des trois provinces étaient 176.000 en 1961. Parmi celles-ci, plus de 66.000 (38 %) étaient couvertes de vignobles spécialisés, et 126.000 (72 %) étaient intéressées par la viticulture mixte. Au total, la superficie des vignobles spécialisés s'élevait à 38.000 hectares (soit 6 % de la superficie totale recensée dans les trois provinces) et la superficie de viticulture mixte à 281.000 ha (soit 43 %).

Les chiffres des tableaux ci-dessus nous montrent les caractères structurels suivants :

- 1) la viticulture est partagée, car dans l'ensemble des provinces on tire des 38.000 ha des vignobles spécialisés environ 3,2 millions de quintaux de raisin de cuve, tandis qu'on en tire environ 3,0 millions de quintaux des 288.000 hectares de culture mixte ;
- 2) les entreprises viticoles voient la prédominance de la taille petite ou moyenne. En effet, alors que les entreprises de 5 à 25 ha occupent 53 % de la superficie des vignobles spécialisés, 39 % sont situés dans les entreprises de moins de 5 ha.
- 3) la plupart des entreprises viticoles sont situées dans la plaine, à l'exception de la province de Vicence où la viticulture est très répandue même dans la colline;
- 4) la forme prépondérante de faire-valoir des entreprises viticoles est la propriété paysanne (75 %), mais on trouve aussi le faire-valoir du colon partiaire (17 %), spécialement dans la province de Trévise où il atteint 35 %, et le faire-valoir avec salariés (7 %).

L'intense diffusion de la viticulture est à attribuer au type du terrain et à la forte disponibilité de main-d'oeuvre, remplacée aujourd'hui par la facilité de la mécanisation

Quant au type du terrain, on relève une différence sensible d'une zone à l'autre : on passe, en effet, des terrains perméables calcaires de la haute plaine vicentine aux terrains alluviaux de plaine et aux terrains trachytiques des collines euganéennes.

C'est à l'importance considérable, surtout dans le passé, des formes de faire-valoir du colonat partiaire et du louage paysan qu'il faut attribuer la taille des entreprises, plus grande qu'au Piémont, et le pourcentage à peu près insignifiant de leur morcellement.

En ce qui concerne les systèmes de culture, notons que les entreprises viticoles ne sont presque jamais spécialisées et que les tendances sont surtout "viticulture-bétail" dans les zones les plus intensives, et "culture des céréales-bétail-viticulture" dans les autres.

3) Entreprises représentatives

Pour mieux comprendre quelques caractéristiques fondamentales des entreprises viticoles de la zone en cause, nous reproduisons quelques chiffres sur la structure relevés dans certaines de ces entreprises, chiffres que nous estimons pleins d'enseignement sur la viticulture des trois provinces examinées.

Il s'agit ou bien d'entreprises de culture de céréales-viticulture-bétail, où la vigne, diffuse en rangées jusqu'à présent, tend aujourd'hui à prendre de plus en plus le caractère d'une culture spécialisée, ou bien d'entreprises de viticulture-bétail plus intensives, répandues spécialement dans la province de Trévise.

La taille des premières est très variable : de la taille de 4 à 5 hectares, on passe même à des entreprises de 40 hectares, et le chargement ou unités de travailleur est de 0,32 à 1/ha. Les secondes sont plus petites, allant de 3 à 12 ha, avec un chargement de 0,45 unité de travailleur/ha.

Naturellement, quelques grandes entreprises ne manquent pas non plus, mais dans l'ensemble elles couvrent peu de superficie territoriale.

Dans le premier type d'entreprise, le capital d'exploitation en dotation est en général très élevé. Il s'élève de 250.000 à 300.000 liras par hectare (avec une portion de 90.000 à 200.000 liras pour les machines).

La production brute commercialisable, dans les mêmes entreprises du 1er type, est en moyenne de 380.000 liras par ha. (avec des oscillations de

270.000 à 500.000), dont 32 % proviennent du raisin de cuve, 25 % des produits de l'étable, 25 % du froment et 16 % de cultures industrielles.

Les dépenses atteignent au total des valeurs de 120.000 à 180.000 liras par hectare (dont 20.000 à 30.000 pour les impôts et 30.000 à 35.000 pour les amortissement), et le produit net s'échelonne de 200.000 à 300.000 liras par hectare.

Comme le chargement de main-d'oeuvre est d'environ 0,30 à 0,35 unité de travailleur/ha, le revenu du travail manuel par unité de travailleur est d'environ 600.000 liras et le revenu foncier de 45.000 liras/ha.

Dans les entreprises du second type, dans celles donc qui sont plus intensives, les capitaux par ha sont de loin supérieurs, et la production brute commercialisable arrive à 750.000 liras par hectare, dont 65 % sont représentés par le vin.

Le total des dépenses est d'environ 180.000 liras/ha ce qui fait que le produit net/ha arrive à 500.000-600.000 liras. Il en résulte donc, en plus d'un revenu foncier de 85.000 à 90.000 liras par hectare, un revenu du travail par unité de travailleur qui en moyenne atteint et dépasse la valeur d'un million de liras, tout en oscillant entre des extrêmes très éloignés.

Le tableau n° 46 donne quelques informations significatives sur 8 entreprises viticoles vénètes.

TABLEAU N° 46

ENTREPRISES VITICOLES REPRESENTATIVES DE LA VENETIE

	(Trévisè)	(Trévisè)	(Trévisè)	(Vicence)	(Vicence)	(Vicence)	(Padoue)	(Padoue)
Numéro	1	2	3	4	5	6	7	8
Faire-valoir	métayage	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	avec salariés	propriété paysanne	métayage
Situation géographique	colline	plaine	plaine	colline	plaine	plaine	plaine	plaine
Orientation	mixte	viticulture bétail	vitic.-bétail	céréales-viticole-bétail	mixte	viticole	mixte	mixte
Superficie ha	9,2	4,2	8,0	5,9	25,0	12,0	7,90	16,80
Nombre de parcelles	1	2	1	3	1,0	1,0	2,0	1,0
Vignoble ha	1,8	1,5	2,5	0,8	2,0	11,0	1,00	-
culture mixte ha	3,5	0,5	3,0	2,0	8,5	-	4,50	9,00
produits commercialisables du secteur viticole	raisin blanc ordinaire	raisin rouge vin blanc	raisin rouge vin blanc	raisin rouge	raisin rouge ordinaire	raisin rouge ordinaire de cons. cour.	raisin rouge ordinaire	vin rouge de cons. cour.
Production/ha culture spécialisée qx	140	120 hl 65	- hl 100	85	180	250 hl 180	170	-
" " culture mixte qx	12	15 -	9	6	20	- -	20	12
Travailleurs/ha	0,30	0,45	0,50	0,50	0,30	1,00	0,40	0,25

4) La production de raisin de cuve

En ce qui concerne la technique viticole, l'aire vénète examinée offre une variété très poussée et une évolution sensible, que ce soit pour les plantations ou dans les cultures des vignobles.

En effet, les types de plantation sont on ne peut plus divers, tant dans les vignobles spécialisés que dans les vignobles mixtes.

Dans les vignobles spécialisés, ce qu'on appelle le système Bellussi, ou Ballussera, s'est jusqu'à présent fort répandu, avec une assiette de plantation de groupes de pieds de 4,50 x 7 (soit 1.400 pieds de vigne par ha), et dans les terrains plus humides le système "à bâches" (1,10 x 4,20), avec de 2.000 à 2.500 pieds de vigne par hectare.

Parmi les vignobles mixtes intensifs de plantation récente, les vignobles "à rayons" sont les plus nombreux. Dans certaines zones, comme celle de Conegliano, on les trouve même en colline, pour la plupart avec des supports morts et avec une densité d'environ 1.100 à 1.200 pieds de vigne par ha. Cependant les vignobles mixtes sont en général beaucoup moins denses, et lorsqu'ils sont à support vif de mûriers ils atteignent de 500 à 600 pieds de vigne par ha, tandis qu'à pieu mort ils arrivent à 860 pieds de vigne par ha.

On a déjà noté cependant que la viticulture mixte est en général en régression et qu'elle cède le pas à la viticulture spécialisée en plaine qui est en voie d'expansion de plus en plus rapide.

Les variétés de cépages cultivés sont nombreuses ce qui engendre souvent un grand désordre.

Parmi les principaux cépages, nous trouvons dans les collines euganéennes de la province de Padoue un grand nombre de cépages blancs, tels que le Garganega, le Pinot blanc et le Muscat d'Asti; dans la colline de Trévise le Verdiso et le Prosecco et aussi des cépages noirs, comme le Barbera, le Cabernet et le Merlot; dans les zones de plaine de Padoue et de Trévise, nous trouvons, en plus des cépages traditionnels et de la présence funeste d'un grand nombre d'hybrides qui se reproduisent spontanément, le Merlot, le Raboso de la Piave ou du Frioul et le Raboso de Vérone, ces derniers utilisés souvent comme vins de coupage.

Par suite de cette grande variété de types de plantation et de cépages, la quantité de facteurs de production engagés se diversifie beaucoup elle aussi.

Pour le travail humain, on calcule qu'il faut en moyenne pour l'exploitation d'un ha de vignoble spécialisé de 120 à 140 journées d'homme si la mécanisation n'est pas poussée. En revanche là où elle l'est, le degré d'activité se réduit à 80-100 journées. Dans quelques grandes entreprises, à mécanisation intensive, et avec de vastes superficies de vignobles d'un seul tenant, le degré d'activité s'abaisse même à 60-80 journées mais avec plus de 150 heures de machines par ha.

Quant à la distribution du travail humain et mécanique par ha et par groupes d'opérations, on renvoie aux chiffres cités pour la fixation des coûts.

La production de raisin est en moyenne la suivante :

	<u>Zone de productivité moyenne</u> Quintaux	<u>Zone de bonne productivité</u> Quintaux	<u>Zone de plaine à productivité élevée avec plantation modernes</u> Quintaux
Culture mixte	8-16	16-30	-
Culture spécialisée	75-90	120-150	180-300

Il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve qui dans l'ensemble des trois provinces est produit pour une quantité d'environ 6,3 millions de quintaux.

La destination de cette quantité produite annuellement peut être estimée comme suit :

- 2 % pour l'autoconsommation
- 11 % pour la vente à des industriels vinificateurs (15 % à Padoue, 10 % à Trévisé, 8 % à Vicence)
- 52 % pour la vinification dans l'entreprise (65 % Padoue, 40 % à Trévisé, 50 % à Vicence)
- 35 % pour la vinification dans des caves coopératives (20 % à Padoue, 48 % à Trévisé, 40 % à Vicence).

La portion de raisin de cuve produite et vendue aux industriels est en voie de diminution de plus en plus prononcée, notamment parce que ces industriels préfèrent acheter aux caves coopératives des vins déjà faits.

5) La vinification

Dans la zone examinée il y a donc trois types d'entreprise qui procèdent à la vinification :

- les entreprises agricoles
- les caves coopératives
- les établissements industriels.

Il n'y a rien de particulier à mentionner pour la vinification pratiquée dans les entreprises, sauf la tendance à la diminution de cette activité qui, dans les petites entreprises, est antiéconomique.

En revanche, la vinification dans les caves coopératives se développe de jour en jour. Le tableau ci-dessous en montre l'importance :

<u>Caves coopératives en 1964</u>	<u>Trévis</u>	<u>Vicence</u>	<u>Padoue</u>
Nombre	16	6	7
Coopérateurs	9.727	4.250	5.400
Capacité	1.115.000	492.000	450.000

"Enopoli"

Nombre	5	1	-
Capacité	191.000	50.000	-

Au total, les caves coopératives et les "enopoli" procèdent à la vinification de 2 à 2,3 millions de quintaux de raisin, avec une production de 1,4 à 1,7 million d'hectolitres de vin.

Les vins obtenus sont on ne peut plus différents :

- dans la province de Padoue, on produit surtout du Merlot, du Raboso rosé ou rouge, du blanc de consommation courante. Ces vins sont vendus en citernes, en fûts et même en dames-jeannes. La cave coopérative des collines euganéennes produit aussi des vins blancs de qualité et des muscats mousseux qu'elle vend naturellement en bouteilles;
- dans la province de Trévisé on produit du Tocai, du Pinot blanc, du Verduzzo, du Riesling italien, du Cabernet, du Merlot et du Raboso que l'on vend en citernes, en fûts et en dames-jeannes. Quelques caves coopératives (au nombre de 7) vendent aussi leurs vins en bouteilles, notamment les vins de qualité de Valdobbiadene (Prosecco, Cartizze, etc.);
- dans la province de Vicence, on produit du Pinot, du Cabernet, du Breganze blanc, qui sont vendus dans les mêmes conditions que ci-dessus: 4 caves coopératives vendent en bouteilles, notamment les vins de qualité de Gambellara.

Quant aux établissements industriels, nous l'avons déjà dit, l'importance de leur activité véritable de vinification est limitée.

Dans l'ensemble des trois provinces examinées, il y a 60 établissements industriels. Certains d'entre eux, dans la province de Trévisé, sont très importants, mais pas pour la vinification qui porte sur 750.000 quintaux de raisin.

6) Les types de vins produits en première transformation et leur destination

Comme on l'a dit, les types de vins produits sont très variés. Certains d'entre eux sont de haute qualité. Parmi ces vins, rappelons les principaux vins de qualité suivants :

VINS DE QUALITE

Blancs : Gambellara (Vicence), Muscat des Collines euganéennes (Padoue), Prosecco de Trévisé

Rouges : Cabernet supérieur, Merlot supérieur, rouge de Breganze

VINS DE CONSOMMATION COURANTE :

Blancs : Vin blanc de "piano colle" (colline douce) (Vicence et Padoue)

Rouges : Vin rouge ordinaire, Friularo (Padoue), Merlot ordinaire, Raboso véronais (Trentin), Vin de Clinton de la région de Vicence et de celle de Trévis (provenant d'hybrides et employé surtout comme autoconsommation des viticulteurs).

On peut donner le tableau suivant de la destination probable de la première vente des 4 à 5 millions d'hl. produits annuellement dans les trois provinces considérées :

900.000 hl - 20 % autoconsommation des producteurs;

135.000 hl - 3 % vins de qualité introduits sur le marché par les viticulteurs producteurs;

1.485.000 hl - 33% vins de consommation courante introduits sur le marché par les viticulteurs vinificateurs;

1.215.000 hl - 27 % vins de consommation courante introduits sur le marché par les caves coopératives;

270.000 hl - 6 % vins de qualité introduits sur le marché par les caves coopératives;

180.000 hl - 4 % vins de consommation courante introduits sur le marché par les industriels;

315.000 hl - 7 % vins de qualité (première transformation) introduits sur le marché par les industriels, spécialement dans la province de Trévis.

On évalue donc qu'il y a en moyenne chaque année sur le marché les quantités ci-dessous de vins de consommation courante :

a) vendus aux grossistes et même aux détaillants par les producteurs vinificateurs :	hl 1.485.000
b) vendus aux industriels, aux grossistes, aux détaillants et aux consommateurs par les caves coopératives;	hl 1.215.000
c) vendus aux grossistes par les industriels	hl 180.000
	<hr/>
	hl 2.880.000

Sur ces vins de consommation courante on estime à 30 % le vin blanc, à 5 % le vin rosé et à 65 % le vin rouge. Il ne faut pas perdre de vue qu'on trouve par mieux une certaine quantité de vins de coupe des Pouilles et de "rossissimi". Il n'est pas possible d'en déterminer la quantité, mais il semble qu'elle ait été très sensible en 1965, spécialement dans la région de Padoue (de 20 à 25 % des vins produits), étant donné que les commerçants qui achètent le vin local de consommation courante ont coutume de le couper de vins des Pouilles pour préparer le vin de consommation courante.

Sur le marché du vin des trois provinces considérées, interviennent aussi de nombreux types d'intermédiaires grossistes et commerçants. Les listes des chambres de commerce révèlent que c'est dans la province de Trévise qu'ils sont le plus florissants. Y sont inscrits pas moins de 169 grossistes dont 100 s'occupent exclusivement de vins. On trouve en outre, dans cette province, 82 courtiers.

C'est à ces professionnels que l'on doit dans ces zones les circuits nombreux et compliqués du vin de consommation courante : ce sont eux qui importent, exportent et coupent avec des vins d'autres provinces.

7) Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente

En ce qui concerne les modalités des contrats, rien de particulier n'est à signaler. En effet les contrats sont conclus par écrit ou verbalement, sur dégustation à la cave du vendeur ou sur échantillon. La forme écrite est préférée en général, spécialement pour les lots d'une certaine importance ou pour les contrats avec livraison différée. Les petits lots avec livraison immédiate sont habituellement vendus sur dégustation.

La quantité est mentionnée en quintaux; la pesée a lieu d'habitude en présence de l'acheteur ou de son mandataire, à la cave du vendeur ou au lieu de pesée le plus proche. Les frais éventuels sont à charge du vendeur. Le prix est normalement déterminé en degrés d'alcool par hectolitre (degré hecto). Pour les vins jeunes, aimables et doux, on tient compte dans ce cas du degré total (alcool obtenu et à obtenir).

(1) Voir une étude intéressante de F. LECHI : "Il mercato del vino" (Le marché du vin), dans "Padova Economica" - avril 1964.

Dans le silence du contrat, il est présumé que la livraison aura lieu à la cave du vendeur, la marchandise étant mise en fûts et transportée par l'acheteur.

Dans ce cas, c'est au vendeur à procéder à ses frais à la mise en barriques dans les fûts de l'acheteur et au chargement sur le véhicule.

Quand la livraison a lieu dans les récipients du vendeur, ceux-ci doivent être rendus franco destination par les soins de l'acheteur dans le délai convenu. Si ce délai n'a pas été fixé la restitution doit être faite dans les quatre-vingt jours de la réception de la marchandise.

Les dames-jeannes et les fûts livrés aux exploitants des établissements publics doivent, en revanche, être rendus, sauf stipulation contraire, lorsqu'ils sont vides.

Quant au coût du courtage pour les contrats de vin, on a relevé dans la province de Trévise qu'il est partagé à concurrence de 60 lires/quintal pour l'acheteur et de 100 lires/quintal pour le vendeur.

Le tableau ci-dessous indique quelques chiffres moyens pour les prix relevés en 1965 pour les vins en vrac à l'entreprise :

	Raisin Lires/Quin- tal Raisin blanc 1965	Vins de consommation courante Lires/degré hecto					
		Blanc or- dinaire 1964 10°	Merlot ordinaire 1964 11°	Vin de cou- page des Pouilles 13°	Raboso Piave 1965 9°-10°	Merlot ordinaire 1965 10°	Raboso Veronese 1965
Janvier-Février-Mars	-	-	550-570	-	-	-	-
Avril-mai-juin-juillet	-	500-550	560-660	-	-	-	-
Août-septembre	-	550-600	620-660	570-700	-	-	-
Octobre-novembre-décembre	5200-6000	680-700	720-850	680-800	1050-1100	680-800	700-800

8) Organisations qui opèrent dans le secteur

Quand on parle d'organisations de producteurs de raisin, il faut rappeler les consortiums pour la protection des productions. Dans la province de Trévise, il y a deux consortiums : "Consortium des vins typiques de la Piave" et "Consortium du Prosecco des collines de Conegliano Valdobbiadene". D'autres sont projetés ou sont de constitution récente dans les provinces de Padoue et de Vicence (Collines euganéennes, Gambarella, etc.), mais il faut attendre encore l'approbation définitive de leurs statuts et de leur ressort avant de pouvoir émettre un jugement sur leur caractère fonctionnel.

En revanche, l'organisation coopérative de transformation et de vente est très développée. Nous en avons déjà parlé quand nous avons traité des caves coopératives.

9) Sous-produits

Dans toute la Vénétie, la préparation des sous-produits, les marcs qui servent de base à la production de la "grappa" qui est la liqueur typique de la région, offre un intérêt particulier.

Cette distillation est effectuée aujourd'hui par les industriels qui achètent les marcs aux agriculteurs et aux caves coopératives, au prix de 1.500 lires le quintal.

10) Détermination des coûts dans les vignobles et les caves de la Vénétie

Sans nous répéter, et en renvoyant, pour les réserves habituelles quant à la foi modérée à accorder aux chiffres, à ce qui a été dit aux § 1 p 101 et au § 10 p 138, nous donnons les résultats subdivisés de la même façon que précédemment (cf. p 138 et suivantes).

A) Coût de la plantation des vignobles

Les informations revueillies dans les entreprises étudiées dans la zone nous indiquent des chiffres qui varient pour les vignobles spécialisés d'un minimum d'un million de lires à l'ha à un maximum de 2,6 millions de lires avec une valeur moyenne de 1,5 million de lires.

Ces chiffres ont été obtenus grâce aux valeurs unitaires suivantes :

- a) rémunération horaire du travail humain : 300 liras, y compris les charges d'assurance, des congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale;
- b) frais horaires des machines évalués sur la base des prix de location pratiqués dans la zone : 10.000 liras pour les gros tracteurs de labour et 1.200 liras pour les petits et moyens tracteurs. Dans ce coût horaire sont également compris les rémunérations du conducteur et le prix du fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été évalués dans chaque cas, compte tenu des impositions actuelles, de la valeur foncière et du coût total du travail non manuel, mais ce dernier n'a pas été compté dans les entreprises des cultivateurs directs.

On n'a pas compté d'intérêts pour chaque année, mais les reports à la fin de la 4^e année ont été affectés d'un taux de 5 %.

Tous les prix ont été comptés aux prix de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont indiqué des résultats très divergents parce que les coûts de plantation se sont révélés particulièrement sujets à des variations pour les motifs suivants :

- 1) la nature du terrain, spécialement sur le plan des nécessités de nivellement et de drainage; dans la plaine, en effet, les coûts moyens sont d'environ 1.500.000 liras, tandis qu'en colline on arrive même à 2.200.000 liras à l'hectare de vignoble spécialisé;
- 2) le type de la plantation : dans les plantations "à bâches", on arrive à 2.000.000 liras à l'hectare, tandis que dans les plantations "à cordon Sylvoz" le coût se réduit à moins de 1.200.000-1.600.000 liras à l'hectare;
- 3) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 1 = seuls le défonçage et le nivellement sont effectués à la machine
 - 2 = en plus du défonçage et du nivellement on a employé les machines pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour les autres opérations culturales.

Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués des chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative quant au coût de la reconstitution actuelle pour les plantations en culture spécialisée et en culture mixte.

TABLEAU N° 47 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES DE PLANTATION TYPE DE VIGNOBLE DE LA VENETIE

(à l'hectare de superficie cadastrale pour les 4 premières années)

valeurs en milliers de liras

	Vignoble spécialisé moderne					Vignoble mixte traditionnel
Type de plantation	Bellussi					rangées
Nombre de pieds/ha	1.400					650
Degré de mécanisation	2					-
Type de terrain	alluvial					-
A) Coût différencié suivant l'opération	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	Total	
- travaux préliminaires au défonçage	30	-	-	-	30	-
- défonçage & travaux de finissage	140	-	-	-	140	180
- drainage et travaux d'aménagement	40	-	-	-	40	-
- plantation et supports (1)	770	77	-	-	847	260
- travaux et opérations de culture	120	200	360	390	1070	220
- intérêts du capital investi	-	60	78	106	244	80
- frais généraux (2)	46	46	46	46	184	20
- plus-value foncière	50	50	50	50	200	-
Total brut	1196	433	534	592	2755	760
B) Coût différencié suivant la catégorie						
- matériaux (plants, supports, engrais, etc.)			860			200
- main-d'oeuvre	HEURES		2316			1426
	LIRES		695			428
- grosses machines	HEURES		14			-
	LIRES		140			-
- machines moyennes et légères	HEURES		360			27
	LIRES		432			32
- impôts et taxes	LIRES		60			-
- plus-value foncière	LIRES		200			-
- intérêts	"		244			80
- travail de direction	"		-			-
- amortissement et frais généraux	LIRES		124			20
Total brut			2755			760

(1) Pour la 1ère année : 110.000 liras, supports, pieux, petits pieux et fil de fer; 500.000 liras, main-d'oeuvre: 160.000 liras; pour la 2ème année : 10% du même chapitre.

(2) 15.000 liras par an d'impôt foncier, 60.000 liras par an pour l'amortissement du capital d'exploitation, 25.000 liras par an pour l'amortissement et les intérêts des capitaux ordinaires de l'entreprise.

TABLEAU N° 47 (SUITE)

valeurs en milliers de liras

	Vignoble spécialisé moderne	Vignoble mixte traditionnel
<u>c) Répartition du coût de plantation par année</u>		
- 1ère année	1196	495
- 2ème année	373	50
- 3ème année	456	60
- 4ème année	486	75
- intérêts	244	80
<u>Total</u>	2755	760
<u>Déduction pour les produits obtenus :</u>		
- raisin produit 3ème et 4ème années	130	10
Quintaux à 750Lit./Q1 Lit.	715	55
<u>Déduction pour subventions de l'Etat</u>	-	-
<u>Coût net de la plantation</u>	2040	705

B) Coût de la production du raisin

Les relevés effectués dans les entreprises étudiées dans la zone ont montré des coûts qui varient de 3.900 liras à 4.500 liras le quintal de raisin dans les vignobles de productivité moyenne et bonne, et jusqu'à 6.000-7.000 liras dans les vignobles de très petite productivité et dans les cultures mixtes.

Les critères employés ont été les suivants :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée de ce cycle, estimée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût net de la plantation par la durée du cycle diminuée des 4 années d'établissement de la plantation ;
- c) les intérêts sur le vignoble et sur le terrain ont été calculés en attribuant respectivement un taux de 5 % aux valeurs correspondantes et une plus-value foncière de 50.000 liras;
- d) les impôts et les taxes et les quotes-parts pour les bâtiments de l'entreprise ont été relevés dans chaque cas;
- e) la rémunération du travail de direction a été évaluée à 4 % de la valeur du raisin produit ;
- f) une rémunération de 300 liras à l'heure a été attribuée au travail humain, et un coût moyen horaire de 1.200 liras, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines, a été attribué au travail des tracteurs petits et moyens et des pompes à moteur;
- g) tous les prix sont ceux de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer principalement aux éléments suivants :

- 1) la productivité du sol;
- 2) le type de la plantation;
- 3) l'influence du temps et le degré de la mécanisation.

En réalité, les coûts effectifs varient considérablement selon le type de l'entreprise et selon le degré de l'utilisation des machines, mais ces variations n'ont pas été relevées puisque nous avons attribué des salaires nominaux et des prix de location au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a obtenu la situation des vignobles de plantation récente et exploités avec une bonne mécanisation.

TABEAU N° 48 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LA CULTURE DES VIGNOBLES DE LA VENETIE

	vignoble spécialisé		Vignoble mixte traditionnel
	Moderne productivité moyen ne	Moderne bonne productivité	
Degré de mécanisation	2	2	2 (en partie)
Durée totale du vignoble, années	30	30	40
Production annuelle moyenne	125	240	16
Autres produits obtenus tous les ans	-	-	-
<u>Coûts fixes</u>		en liras par ha	
- amortissement du vignoble (1)	57.700	76.900	19.600
- intérêts du vignoble	75.000	100.000	35.250
- plus-value foncière	50.000	50.000	3.000
- impôts et taxes	15.000	25.000	3.000
- portion du capital foncier de l'entreprise	25.000	25.000	2.000
- eaux d'irrigation	-	30.000	-
- amortissement et intérêts des capitaux d'exploitation de la vigne (2)	8.000	8.000	1.000
- travail de direction	-	50.000	-
<u>Coûts variable</u>			
- Matériaux, engrais, anticryptogamiques, etc.	60.000	100.000	5.000
- travail humain	193.200	309.000	27.000
- travail mécanique	118.800	196.800	26.400
- travail animal	-	-	-
<u>Total du coût brut</u>	602.700	970.700	122.250
<u>Déduction pour le bois</u>	25.000	30.000	5.000
<u>Coût net</u>	577.700	940.700	117.250
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u>	4.620	3.920	7.328
<u>Degré de mécanisation</u>	2	2	2(en partie)
<u>Répartition du travail par catégorie</u>			
- travail de la terre			
- travail humain	Heures 64	50	20
- travail mécanique	" 16	26	5
- engrais et traitements			
- travail humain	" 60	80	15
- travail mécanique	" 38	44	10

(1) Pour le vignoble de productivité moyenne on a attribué un coût de plantation de 1.500.000 liras à l'hectare; pour le vignoble de bonne productivité, un coût de 2.000.000 de liras (voir le tableau précédent); pour le vignoble mixte, voir le tableau précédent

(2) Valeur à l'hectare: 80.000 liras, non compris les machines.

TABLEAU N° 48 (SUITE)

	Vignoble spécialisé		Vignoble mixte traditionnel
	Moderne productivité moyenne	Moderne vonne productivi- té	
- émondage et entretien de la plantation :			
- travail humain Heures	300	420	30
- travail méoanique (transports) "	15	20	3
- irrigation :			
- travail humain "	-	120	-
- travail mécanique "	-	24	-
- récolte et transports :			
- travail humain "	220	360	25
- travail mécanique "	30	50	4
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u> HEURES	644	1030	90
<u>Total du travail mécanique</u> HEURES	99	164	22
	dont 34 pour la pompe à moteur	dont 40 pour la pompe à moteur	dont 10 pour la pompe à moteur

C) Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés ont touché tant des entreprises qui ont procédé à la vinification et qui ont vendu directement le vin produit que celles qui ont vendu le raisin à des caves coopératives ou à d'autres vinificateurs industriels.

Dans ces deux cas, on a relevé les capitaux investis en immeubles et en outillages, et on les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 2 % pour les immeubles et les récipients et de 10% pour les outillages mobiles et pour les installations fixes sujettes à une usure rapide;
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles de construction ancienne on a pris le taux de 2%).

Les coûts réels, spécialement dans le cas des caves coopératives, sont fort différents, par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, déjà suffisamment indicatif, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

Le tableau n° 49 donne les chiffres moyens pour une petite entreprise agricole qui procède elle-même à la vinification et qui vend son vin à des grossistes, et pour une autre entreprise agricole qui vend en revanche par petits lots dans le courant de l'année à des consommateurs et à de petits commerçants.

Quant au tableau n° 50, il donne les chiffres de deux caves coopératives, chiffres qui correspondent aux deux circuits suivants :

- A) vente en citernes à des grossistes;
- B) vente en dames-jeannes et en bouteilles (à restituer).

TABLEAU N° 45 (Suite)

valeurs en milliers de lires

	INSTALLATIONS ETUDIÉES	
	I	II
<u>Coût de la vente</u>		
- amortissement des installations		80
- intérêts des plantations		90
- matériaux (15 % des dames-jeannes brisées, non rendues, à remplacer, etc.)		200
- pertes 0,5 %		48
- dépense pour main-d'oeuvre	Heures Lires	1200
	60	
	18	360
- transports	-	420
- courtages, déplacements et divers	60	220
- intérêts proportionnels sur les stocks et sur les moûts achetés, pendant 6 mois à 5 %	-	267
	<u>78</u>	<u>1685</u>
<u>Total</u>		
(1) Sur la valeur commerciale du vin au décuvage, valeur évaluée à 8.000 Lires/quintal et sur le coût du moût		
<u>RECAPITULATION</u>		
(valeurs en milliers de lires)		
Coût de la production du raisin (1)	2.520	5.850
Coût de la vinification	734	1.470
Coût de la commercialisation	78	1.685
		moûts 3.000
Sous-produits: marcs de raisin Quintaux	60	130
à 1.500 lires/quintal	- 90	- 195
<u>Coût net total</u>	<u>3.242 (2)</u>	<u>11.810 (2)</u>
<u>Coût par quintal de vin</u> en lires	8.045	9.760
<u>Prix effectivement obtenu en 1965</u> en lires	8.000	9.500

(1) dans les deux cas on calcule un coût de production de 4.500 lires/quintal

(2) Les intérêts pour les stocks ne sont pas comptés.

TABEAU N° 50 : COUT DE LA VINIFICATION ET DE LA PREMIERE VENTE POUR DES CAVES COOPERATIVES DE LA VENETIE

valeurs en milliers de lires

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	A	B
Modalités d'achat du raisin	des coopérateurs	des coopérateurs
Capacité de vinification	240.000	85.000
Capacité de mise sous emballage	-	-
Modalités de vente	90 % en citernes à des grossistes	100 % en dames-jeannes au grossiste et au détaillant
Emballage pour la vente	10 % en fûts aux détaillants	dames-jeannes
Valeur à l'état neuf de l'installation de vinification et de conservation		
- immeubles) (1)	410.000)
- récipients, outillages fixes)	107.000) 170.000
- machines)	27.000)
- mobilier et machines de bureau)	9.000) 66.540 (2)
Valeur à l'état neuf de l'installation de mise sous emballage		
- immeubles)	60.000)
- outillages fixes)	8.000) 32.000
- machines)	4.000) 2.500
Valeur à l'état neuf de l'installation de conservation		
- immeubles (1)	-	29.000
- outillages fixes	-	1.000
- outillages mobiles (fûts, dames-jeannes, etc.)	4.000	20.000
Quantité de raisin vinifié	Quintaux	194.000
Quantité de moûts achetés	"	82.000
		-

(1) dont 60 % à charge de l'Etat

(2) installation de concentration : 15 millions de lires; de fabrication : 7 millions de lires.

TABLEAU N° 50 (suite)

valeurs en milliers de liras

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	A	B
Vins produits		
- type de consommation courante 10-11° Quintaux	112.000	65.000
- type de consommation courante 11-12° "	20.000	-
- type : de qualité "	8.000	-
Coût de la vinification		
- amortissements et entretien des installations de vinification et de conservation (1)	14.447	12.996
- intérêts sur les installations (2)	10.847	6.302
- matériaux	4.120	5.500
- main-d'oeuvre	22.600	10.600
- direction, commissaires aux comptes, avocats, etc.	10.100	2.500
- divers (électricité, etc.)	3.100	1.500
- assurances	750	350
TOTAL	65.964	39.708
Coût de la mise sous emballage et de la vente		
- amortissement et entretien des installations (1)	1.790	1.460
- intérêts sur les installations (2)	1.390	2.210
- matériaux, électricité	900	1.500
- main-d'oeuvre	6.500	14.970
- transports	1.200	32.000
- courtages et commissions, frais de voyages	18.000	16.200
- direction, commissaires aux comptes, avocats, etc.	6.100	3.500
- analyses, frais de correspondance, téléphone, divers	2.000	1.000
- impôts et taxes	2.400	1.200
- pertes de vin (3)	0,5 % 5.600	2.600
- pertes de dames-jeannes (15 % de bris, de restitution, etc.)	1.000	3.000
- intérêts pour le stockage, en moyenne	28.000 (4)	13.000 (4)
TOTAL	74.880	92.640

(1) on a attribué 8 % de la valeur des immeubles et installations fixes et 15 % pour les machines

(2) on a attribué 5 % sur 35 % de la valeur pour les immeubles et installations fixes et 5 % sur la totalité de la valeur pour les machines et sur les outillages mobiles.

(3) sur la valeur du vin au décuvement estimée à 8.000 liras/quintal.

(4) pendant 6 mois sur la valeur du vin estimée à 8.000 liras/quintal.

TABLEAU N° 50 (suite)

RECAPITULATION

valeurs en milliers de liras

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	A	B
Coût du raisin (1)	911.800	385.400
Coût de la vinification	65.964	39.708
Coût de la vente	74.880	52.640
Sous-produits : marcs de raisins à 1.400 liras/quintal Quintaux 19000	-26.600 Quintaux 9500	-13.300
<u>Coût net total</u>	1.026.044	504.448
<u>Coût net pour un quintal de vin</u> en liras	7.328	7.761
Prix moyen obtenu en liras	7.800	8.300

(1) évalué au coût de production moyen de 4.500 liras le quintal, plus 200 liras pour le transport à la cave. Le prix réellement payé aux coopérateurs s'est élevé à 4.500 liras dans le premier cas et à 4.600 liras dans le second cas, sauf remboursement finaux.

Dans certaines caves coopératives une partie de la production est également mise en bouteilles. En général cette opération est réservée aux vins de qualité, mais comme parfois elle a lieu aussi pour les vins de consommation courante, nous avons cru utile d'indiquer les coûts supplémentaires que cette opération comporte dans une cave qui effectue la mise en bouteilles de 6.000 hl, emballage perdu.

<u>Capitaux investis :</u>	<u>lires</u>
- immeubles pour les locaux (magasins, etc.)	25 millions
- machines	8 "
- véhicules (2 camions automobiles)	4 "
- récipients (6.000 bouteilles, cartons, etc.)	27 " (pour un an)
- mobilier et accessoires	1 "

Coût de la mise sous emballage et de la vente, en plus des autres coûts des caves coopératives

	<u>lires</u>
- intérêts à 5 % sur 35 % des immeubles, sur le total des machines, sur les véhicules, sur la moitié des stocks de récipients, sur le mobilier et sur un stockage moyen de 6 mois pour le vin (valeur : 8.000 liras/hl)	2.962.000
- amortissements et entretien, 4 % sur 35 % des immeubles, 15 % sur les machines, 25 % sur les véhicules	2.550.000
- récipients, emballages, étiquettes pour 600.000 bouteilles	36.000.000
- main-d'oeuvre (2 chauffeurs, 3 ouvriers, 1 employé)	12.000.000
- frais d'analyses, d'électricité, de carburant, de correspondance, etc.	3.500.000
- commissions aux agents (10 liras par bouteille)	6.000.000
- pertes (1%)	480.000
- impôts et divers	2.800.000
	<hr/>
Total	66.292.000
Coût par quintal	11.048 (emballage perdu)
Coût par bouteille	110

TABLEAU N° 51 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - VENETIE

	Ier CIRCUIT Viticult. qui vend le raisin à l'industriel ou au commerçant	IIème CIRCUIT Viticulteur qui vend le raisin à la cave coopéra- tive	IIIème CIRCUIT Viticulteur qui procède à la vi- nification et vend		IVème CIRCUIT Cave coopérative qui vend		
			en vrac	en dames- jeannes	en citermes	en dames- jeannes	en bou- teilles perdues
Coût de production d'un quintal de raisin	4000-6000	4000-5000					
Coût de la vente	120-150(1)	120-140(2)					
Coût du raisin pour obtenir un quintal de vin (3)			6255	4815 ⁽⁴⁾	6370	6174	-
Coût du moût pour obtenir un quintal de vin			-	2520 ⁽⁴⁾	-	-	-
Coût de la vinification, sous déduction des sous-produits			1598	1054	281	406	-
Coût de commercialisation			193	1393	535	1425	-
Coût du vin à mettre en bouteilles (5)			-	-	-	-	6580
Coût de la mise en bouteilles			-	-	-	-	11048
<u>TOTAL DU COUT</u>	4120-6150	4120-5140	8046	9782	7186	8005	17628
Prix obtenus en 1965	5500	4000-5700	8000	9500	7800	8300	20000

(1) courtage

(2) transport

(3) pour les caves coopératives on a évalué le prix réel versé aux coopérateurs, pour les viticulteurs on a calculé un coût moyen de 4.500 liras/quintal de raisin

(4) Pour obtenir un quintal de vin, on a employé 21 kg. de moût et 1,07 quintal de raisin

(5) coût du raisin + cout de la vinification de la cave II.

On réitère les réserves et les précisions déjà émises à propos de la détermination des coûts dans les circuits identifiés au Piémont.

Pour la Vénétie, la complexité d'une enquête exhaustive est encore plus grande, tant par suite de la variété considérable des types de plantation qu'à suite des manipulations compliquées que les vins subissent dans les différentes phases.

Quoi qu'il en soit, les chiffres que nous avons cités peuvent être considérés comme indicatifs pour les principaux circuits de la première vente.

CHAPITRE IV - RESULTATS DE L'ENQUETE DANS L'EMILIE

(Provinces de Reggio d'Emilie et de Modène)

1) Introduction

L'Emilie est une région qui présente un intérêt considérable pour les vins de consommation courante. Elle a été choisie parce que ses caractères, s'ils sont semblables à ceux de la Vénétie par la haute productivité, s'en différencient par la production provenant de la culture mixte et par une importance encore accrue de la coopération.

La région produit dans son ensemble environ 8,5 millions de quintaux de raisin de cuve, dont on tire environ 5,8 millions d'hl de vin, soit 9,7 % de la production nationale.

Les vins émiliens, dans leur quasi-totalité, peuvent être considérés comme des vins de consommation courante, à l'exception de quelques aires peu étendues de provinces de Bologne, de Ravenne et de Forli, où l'appellation contrôlée a été demandée pour les vins Albana et Trebbiano, et de quelques petites aires de la province de Plaisance, où l'appellation contrôlée a été demandée pour les vins Gutturnio et Trebbianino.

On estime habituellement que la vinification du raisin produit dans la province d'Emilie se répartit comme suit :

- 35 % par les agriculteurs
- 50 % par les caves coopératives
- 15 % par les industriels.

2) La viticulture dans les provinces de Reggio d'Emilie et de Modène

Les deux provinces examinées participent à concurrence de 31 % à la production viticole régionale et à concurrence de 3 % à la production viticole nationale.

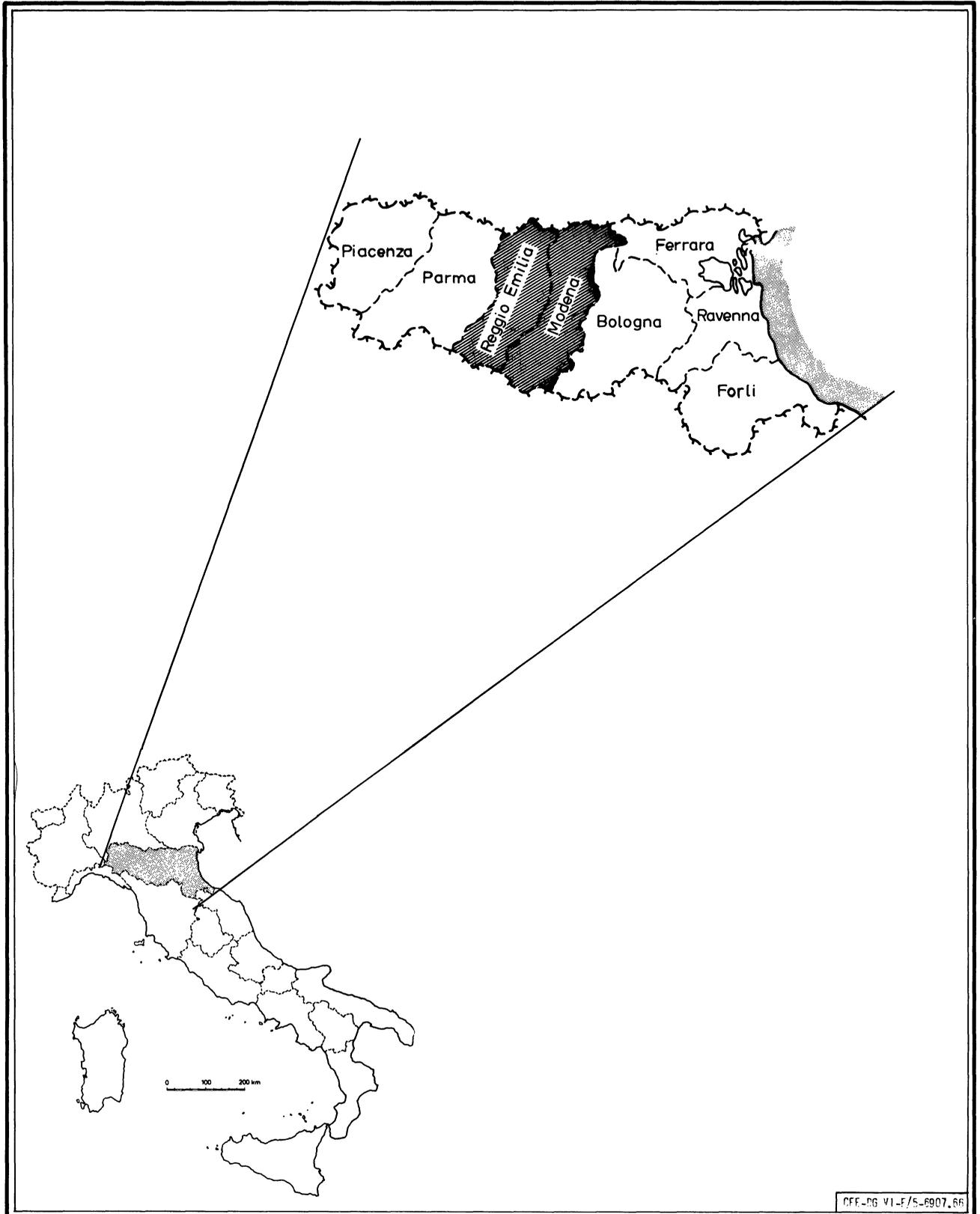
Dans ces provinces, le secteur vitivinicole constitue une partie considérable de la production brute commercialisable de l'agriculture, que l'on peut évaluer à 13-14 % pour la province de Reggio d'Emilie, et à 11% pour celle de Modène.

La base productive de la zone est mise en lumière par les chiffres des entreprises viticoles indiqués au tableaux nos 52 et 53.

EMILIA ROMAGNA

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :

REGGIO EMILIA , MODENA



TABEAU N° 52 - ENTREPRISES VITICOLES DE L'EMILIE

(Province de Reggio d'Emilie)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha %		Superficie des vignes spécialisées ha %		% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha %		Superf. en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	243	118	1	41	3	35	2999	1757	1	-
de 1 à 5 ha	854	2643	10	300	22	12	10750	30695	20	-
de 5 à 10 ha	960	7115	27	486	34	7	6395	45360	31	-
de 10 à 25 ha	726	10312	40	407	34	5	3941	55387	38	-
de 25 à 100 ha	68	2618	10	71	5	3	317	1289	8	-
plus de 100 ha	16	3218	12	34	2	1	16	2728	2	-
Total	2867	26024	(100)	1425	(100)	5	24418	148116	(100)	92650
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	1587	10041	39	635	-	-	16912	75572	51	-
faire-valoir avec salariés	134	4821	18	136	-	-	605	9530	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	1140	11136	43	654	-	-	6839	62933	43	-
Autres formes de faire-valoir	6	26	-	1	-	-	62	81	-	-
Total	2867	26024	(100)	1425	-	-	24418	148116	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	203	2173	8	45	-	-	3049	23849	16	-
Colline	956	9213	36	375	-	-	6482	41478	28	-
Plaine	1708	14638	56	1005	-	-	14887	82789	56	-
Total	2867	26024	(100)	1425	-	-	24418	148116	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

TABLEAU N° 3 - ENTREPRISES VITICOLES DE L'EMILIE

(Province de Modène)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superf. des entreprises ha	%	Superf. des vignobles spécial. ha	%	% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superf. des entreprises ha	%	Superf. en culture mixte ha
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	342	174	-	61	2	35	2623	1465	1	-
de 1 à 5 ha	1939	6058	11	766	22	13	9542	27452	19	-
de 5 à 10 ha	2607	19176	34	1251	36	7	7230	52176	37	-
de 10 à 25 ha	1811	24776	45	1229	35	5	3866	52643	37	-
de 25 à 100 ha	111	4252	8	183	5	4	193	7157	5	-
plus de 100 ha	4	976	2	21	-	2	5	664	1	-
Total	6814	55412	(100)	3511	(100)	6	23459	141557	(100)	68420
Par formes de faire-valoir										
faire-valoir du cultivateur direct	2822	16521	30	1112	-	-	13164	58940	42	-
faire-valoir avec salariés	442	7087	13	478	-	-	1106	11364	8	-
faire-valoir de colonat partiaire	3539	31784	57	1918	-	-	9059	71051	50	-
Autres formes de faire-valoir	11	20	-	3	-	-	130	202	-	-
Total	6814	55412	(100)	3511	-	-	23459	141557	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	505	4375	8	110	-	-	3064	20324	14	-
Colline	1302	9699	17	414	-	-	4979	29716	21	-
Plaine	5007	41338	75	2987	-	-	15416	91517	65	-
Total	6814	55412	(100)	3511	-	-	23459	141557	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des deux provinces étaient 64.000 en 1961. Parmi celles-ci, plus de 9.500 étaient couvertes de vignobles spécialisés et 48.000 de vignobles en culture mixte. Au total, la superficie des vignobles spécialisés atteignait 5.000 ha (1% de la superficie recensée des entreprises), et celles des vignobles mixtes 161.000 ha (36 % de la superficie recensée des entreprises).

Les chiffres mentionnés dans les tableaux ci-dessus nous révèlent les caractères structurels suivants :

- 1) la viticulture est partagée, mais avec une nette prépondérance de la culture mixte qui produit 85 % du raisin des provinces. Ce sont des chiffres du recensement qui concernent donc l'année 1961. La tendance prononcée à l'extension de la culture spécialisée a diminué sans aucun doute cette prépondérance, mais pas encore dans une proportion suffisante pour l'éliminer;
- 2) les entreprises viticoles voient la prédominance de la petite taille. En effet, 43 % des entreprises à vignoble spécialisé et 37 % des entreprises à vignoble mixte ont une superficie de 10 à 25 hectares;
- 3) la plupart des entreprises viticoles sont situées dans la plaine;
- 4) la forme de faire-valoir des entreprises viticoles est le fermage du colon partiaire à concurrence de 48 %, celle du cultivateur direct à concurrence de 43 %, et celle avec salariés à concurrence de 9 %.

Quant au type du terrain, nous voyons dans les zones de plaine des terrains alluviaux plus ou moins perméables, tandis que dans les zones de colline ce sont des terrains marneux pliocènes ou calcaireux miocènes ou argileux écailleux. Toute la partie en palier est irriguée.

3) Entreprises représentatives

Pour mettre mieux en lumière les caractères principaux des structures des entreprises, nous reproduisons quelques indications pour les types les plus courants d'organisation d'entreprise.

Dans les zones de plaine de Reggio d'Emilie, ce sont en général les orientations viticulture-bétail (lait) irrigués, avec des entreprises d'une taille moyenne de 8 à 10 ha, et céréales-viticulture-bétail, dans des entreprises plus grandes, qui sont les plus nombreuses.

Le chargement d'unité de travailleur par ha est en moyenne de 0,60 dans les entreprises les plus intensives, et de 0,30 dans les entreprises à orientation de céréales-viticulture-bétail.

Dans les premières, la production brute commercialisable tourne autour de 850.000 liras par hectare, avec un apport de 40 % du secteur viticole, de 50 % du secteur des fourrages et de 10 % du secteur du blé.

Les frais s'élevant en moyenne à 260.000 liras par hectare, le produit net est d'environ 590.000 liras. Il se répartit comme suit : environ 70.000 liras de revenu foncier, 450.000 liras de revenu du travail, ce qui donne de la sorte une rémunération d'environ 750.000 liras par unités de travailleur.

Dans les secondes, moins intensives, la production brute commercialisable est d'environ 400.000 liras par hectare, dont 20 % pour le vin, 20 % pour le blé, 60 % par les produits de l'étable. Les frais sont d'environ 140.000 liras par hectare, ce qui fait que le produit net est d'environ 260.000 liras par hectare.

Sur ce montant, 45.000 liras environ représentant le revenu foncier et 170.000 liras le revenu du travail manuel, ce qui équivaut donc à environ 550.000 liras par unité de travailleur.

Le tableau n° 54 donne quelques chiffres significatifs de 6 entreprises viticoles des provinces considérées.

TABLEAU N° 54 - ENTREPRISES REPRESENTATIVES DE LA REGION EMILIE

Numéro	1	2	3	4	5	6
Faire-valoir	prop. cultivateur	prop. cultivateur	fermage	colonat partiaire	colonat partiaire	colonat partiaire
Situation géographique	plaine	plaine	plaine	plaine	plaine	plaine
Orientation	viticulture bétail	céréales-viticulture-bétail				
Superficie de l'entreprise ha	8,00	15,80	8,60	11,10	14,60	15,20
Superficie du vignoble ha	1,00	1,50	0,50	-	-	-
Culture mixte ha	6,00	10,50	6,00	10,00	9,00	5,00
Produits commercialisables du secteur viticole	raisin	raisin	raisin	vin	vin	vin
Production/ha en culture spécialisée	200	180	250	-	-	-
Production/ha en culture mixte	40	35	50	25	20	20
Travailleurs/ha	0,78	0,45	0,60	0,61	0,38	0,24

4) La production de raisin de cuve

En ce qui concerne les types de plantation des nouveaux vignobles spécialisés (les nouveaux vignobles sont tous en culture spécialisée et en plaine), ils sont en général ou à "rayons" (raggi) ou en treille (tendone).

Dans la culture mixte, en revanche, la forme adoptée est celle typique de l' "alberata" (rangée), très indiquée pour un développement végétal intensif, vu l'excellente fertilité du terrain et l'emploi abondant d'eau irriguée.

Les crus sont peu nombreux : Le Lancellotto, qui donne le vin "rossissimo" (très rouge) (filtré doux par coupage), et le Lambrusco, qui donne le vin principal de toute la région, sont typiques.

Quant à la technique de culture, il n'y a rien de particulier à signaler, sauf le haut degré de mécanisation dans la culture des vignobles spécialisés, au point que l'emploi du travail humain est réduit à environ 60 journées par ha.

La production moyenne de raisin est la suivante :

	Zones irriguées de plaine	
	Moyenne Production	Production élevée
- culture mixte Quintaux/ha	25-35	50-60
- culture spécialisée Q./ha	150-200	200-320

La quantité produite de raisin de table est à peu près négligeable, il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve. Dans l'ensemble des deux provinces, sa production, en augmentation progressive continue, est de 2,5 millions de quintaux (en 1964, elle a atteint plus de 3 millions de quintaux). En moyenne la destination de cette quantité peut être évaluée comme suit :

- 3 % sont consommés directement
- 7 % sont vendus à des industriels vinificateurs
- 10% sont soumis à la vinification dans l'entreprise
- 80% sont soumis à la vinification dans des caves coopératives et "oenopoli".

5) La vinification

La vinification dans l'entreprise perd rapidement de son importance, spécialement dans les petites entreprises, l'arrivée du raisin aux caves coopératives s'accroissant de jour en jour, avec les montants ci-dessous :

	<u>Reggio d'Emilie</u>	<u>Modène</u>
<u>Caves coopératives</u>		
Nombre	42	24
Coopérateurs	-	-
Capacité	1.140.000	997.000
<u>"Enopoli"</u>		
Nombre	1	1
Capacité (hl)	34.000	9.000

Quelques caves coopératives procèdent aussi à la mise en bouteilles et à la vente du produit.

Dans la province de Reggio d'Emilie, il y a également une organisation coopérative du 2ème degré qui compte 10 caves coopératives et qui procède pour elles à la mise en bouteilles et à la vente d'environ 150.000 hl de vin Lambrusco à raison de plus de 15.000 bouteilles par jour.

Il existe dans la province de Modène un consortium interprovincial des vins pour la vente en commun du vin apporté par les caves coopératives associées. Ce consortium produit 23.000 bouteilles de vin blanc (Albana) et rouge (Lambrusco, etc.) par jour.

Dans la province de Reggio, on l'a vu, les caves coopératives procèdent à la vinification de plus de 85 % du raisin et leur production est constituée pour 60 % de vins de table et pour 40 % de vins "rossissimi". Ces derniers sont vendus aux caves coopératives ou à

des établissements et entreprises d'autres provinces. Les vins de table, en revanche, sont vendus pour la moitié à des grossistes et pour la moitié à des détaillants ou directement par les caves coopératives aux consommateurs.

Quant aux établissements industriels, beaucoup d'entre eux procèdent eux-mêmes à la vinification. Les listes des chambres de commerce révèlent que 60 industries vinicoles sont recensées dans la province de Modène, et 64 dans la province de Reggio d'Emilie, mais il ne faut pas perdre de vue que certaines de ces firmes sont en réalité des établissements des entreprises agricoles ou des caves coopératives et que l'importance des structures industrielles véritables est très réduite en ce qui concerne la vinification.

6) Les types de vin produits en première transformation et leur destination

Comme on l'a dit, les types de vin ne sont pas nombreux. Les principaux sont le Lambrusco, qui représente à lui seul 50 % environ de la production et dont il existe également quelques types de qualité (par exemple, le Lambrusco de Sorbara), l'Albana, le Sangiovese et le Rossissimo.

Ce dernier est tiré du vignoble Lancellotta qui donne d'excellents vins de coupage ou filtrés très recherchés pour leur forte couleur et pour leur saveur (c'est pourquoi on les appelle "rossissimi" (très rouges). On en produit environ 0,5 million de quintaux dans la province de Reggio d'Emilie.

On peut estimer comme suit la destination de première vente de la quantité annuelle de vin (1,9 millions d'hl) produite chaque année dans les deux provinces considérées (moyenne 1961-1964):

hl 380.000	20 %	autoconsommation des producteurs (y compris les membres des caves coopératives)
hl 190.000	10 %	vins de qualité produits par des viticulteurs ou par des caves coopératives ou des industriels;
hl 95.000	5 %	vins de consommation courante introduits sur le marché par des viticulteurs qui procèdent eux-mêmes à la vinification;
hl 1.140.000	60 %	vins de consommation courante introduits sur le marché par des caves coopératives et "oenopoli";
hl 95.000	6 %	vins de consommation courante introduits sur le marché par des industriels vinificateurs.

On estime donc qu'il y a eu, ces dernières années, sur le marché en moyenne la quantité suivante de vin de consommation courante :

a) vendu aux détaillants ou aux commerçants par les producteurs vinificateurs	HI	95.000
b) vendu aux grossistes ou aux détaillants et consommateurs par les caves coopératives	HI	1.140.000
c) vendu par les industriels vinificateurs	HI	95.000
		<hr/>
	HI	1.330.000

Sur le marché du vin de consommation courante, interviennent aussi des commerçants grossistes (120 dans la province de Modène, 87 dans la province de Reggio d'Emilie) et environ 150 courtiers mais, on l'a déjà dit, les caves coopératives sont en train de prendre dans ce secteur une position dominante.

7) Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente

Les peu nombreuses quantités de raisin vendu comme tel sont traitées au poids. Le courtier a droit à une commission de 100-200 liras au quintal qui lui est versée par le vendeur.

Les ventes des moûts, en revanche, ont lieu au degré de sucre par quintal, et celles des vins au degré d'alcool par quintal.

Les courtiers ont droit, de la part du vendeur, à une commission de 100-200 liras au quintal.

Voici les chiffres moyens des prix relevés en 1965 pour les vins en vrac à l'entreprise :

	Raisin : Lires/quintal		Vins de consommation courante : quintal/degre hecto		
	Raisin blanc ordinaire	Raisin Lam- brusco or- dinaire	Rossissimo de coupage	Rouge de consomma- tion couran- te 10°	Lambrusco de consommation courante
Janvier-février- mars	-	-	750-900	580-600	600-620
Avril-juillet	-	-	900-1000	600-700	650-750
Août-septembre	3800-4000	-	1050-1250	700-750	700-780
Octobre-décembre	3800-4500	5000-6000	1100-1200	750-800	780-850

8) Organisations qui agissent dans le secteur

En ce qui concerne l'organisation des producteurs, il convient de signaler la demande d'une appellation contrôlée d'origine pour l'Albana, le Sangiovese, le Trebbiano et le Lambrusco de Reggio.

Pour ce dernier type de vin, il existe déjà le "consortium du Lambrusco typique de Reggio". On a également constitué le "consortium du blanc de Scandiano", et il y a à Modène un "consortium pour la défense des vins "Lambrusco".

Quant à l'organisation de transformation et de vente, elle est axée, nous l'avons déjà dit, sur les coopératives du 1er et du 2ème degrés qui agissent dans les deux provinces.

9) Coûts de production

Dans cette zone, on n'a pas effectué d'enquêtes spéciales pour déterminer les coûts de production, car on possède déjà des éléments suffisants pour pouvoir chiffrer à 1.000.000 - 1.400.000 liras le coût moyen pour la plantation d'un hectare de vignoble spécialisé jusqu'à sa troisième année, déduction faite des reprises. Pour la culture mixte, on peut évaluer le coût probable actuel de reconstruction (tout à fait hypothétique, étant donné que les nouvelles plantations sont faites en culture spécialisée) à 600.000 - 800.000 liras à l'hectare.

Le coût de production d'un quintal de raisin peut donc être estimé conformément aux critères déjà indiqués pour la Vénétie.

TABLEAU N° 55

	Vignoble spécialisé		Vignoble mixte	
Degré de mécanisation	2	2	2(en partie)	2(en partie)
Production de raisin/Ha Quintaux	140	220	25	40
Coût de la plantation/ha liras	1.000.000	1.400.000	600.000	800.000
Amortissement, entretien et intérêts sur la plantation (5% d'intérêts + 1/27 d'amortissement)	87.000	122.000	52.000	69.000
Revenu foncier	40.000	65.000	8.000(1)	15.000(1)
Amortissement et entretien des capitaux ordinaires	50.000	50.000	10.000(1)	10.000(1)
Amortissement, entretien des capitaux pour la vigne, sauf les machines	10.000	15.000	1.000	1.500
Direction, administration, impôts	30.000	40.000	10.000 (1)	12.000(1)
Matériaux employés	50.000	75.000	5.000	6.000
Travail mécanique	Heures			
	50	90	12	15
	Liras			
	60.000	108.000	14.400	18.000
Travail manuel	Heures			
	480	530	180	210
	Liras			
	144.000	159.000	54.000	63.000
Loyer d'irrigation et cotisation au consortium	15.000	35.000	-	10.000 (1)
<u>Total</u>	486.000	669.000	154.400	204.500
<u>Coût unitaire</u>	3.470	3.040	6.170	5.110

(1) Quotes-parts

Il est procédé à la vinification de presque tout le raisin des caves coopératives. Vu la très grande ressemblance avec les caves coopératives vénètes, nous ne croyons pas nous écarter beaucoup de la réalité en attribuant aux caves de la Vénétie les mêmes coûts moyens pour la vinification et la vente.

CHAPITRE V - RESULTATS DE L'ENQUETE VITIVINICOLE DANS LA TOSCANE

(Provinces de Florence, Arezzo, Pistoie et Sienne)

1) Introduction

La Toscane offre de l'intérêt parce qu'elle représente toute l'Italie centrale, avec ses caractères de la propriété, de l'entreprise, de l'exploitation, du type de viticulture, de la productivité et de l'organisation. Sous divers angles, les problèmes de la viticulture de cette région ressemblent à ceux de la viticulture piémontaise que nous avons exposés au chapitre II. C'est en effet une viticulture située surtout en colline où les vins de haute qualité sont largement représentés. Mais par d'autres éléments elle s'en différencie profondément, car en Toscane les entreprises sont plus grandes et moins découpées. La viticulture mixte y est encore dominante et la structure coopérative y est à peu près inconnue.

Dans l'ensemble, environ 6,2 millions de quintaux sont produits en Toscane. On en tire environ 4,1 millions de quintaux de vin dont on peut considérer 25 % environ comme de qualité ou en tout cas comme vin apprécié.

On peut évaluer comme suit la vinification du raisin produit:

- 92 % par les agriculteurs;
- 4 % par des caves coopératives;
- 4 % par des industriels.

2) La viticulture dans les provinces de Florence, Arezzo, Sienne et Pistoie

Les quatre provinces examinées contribuent à concurrence de 55% à la production vinicole régionale, et de 3,8 % à la production vinicole nationale.

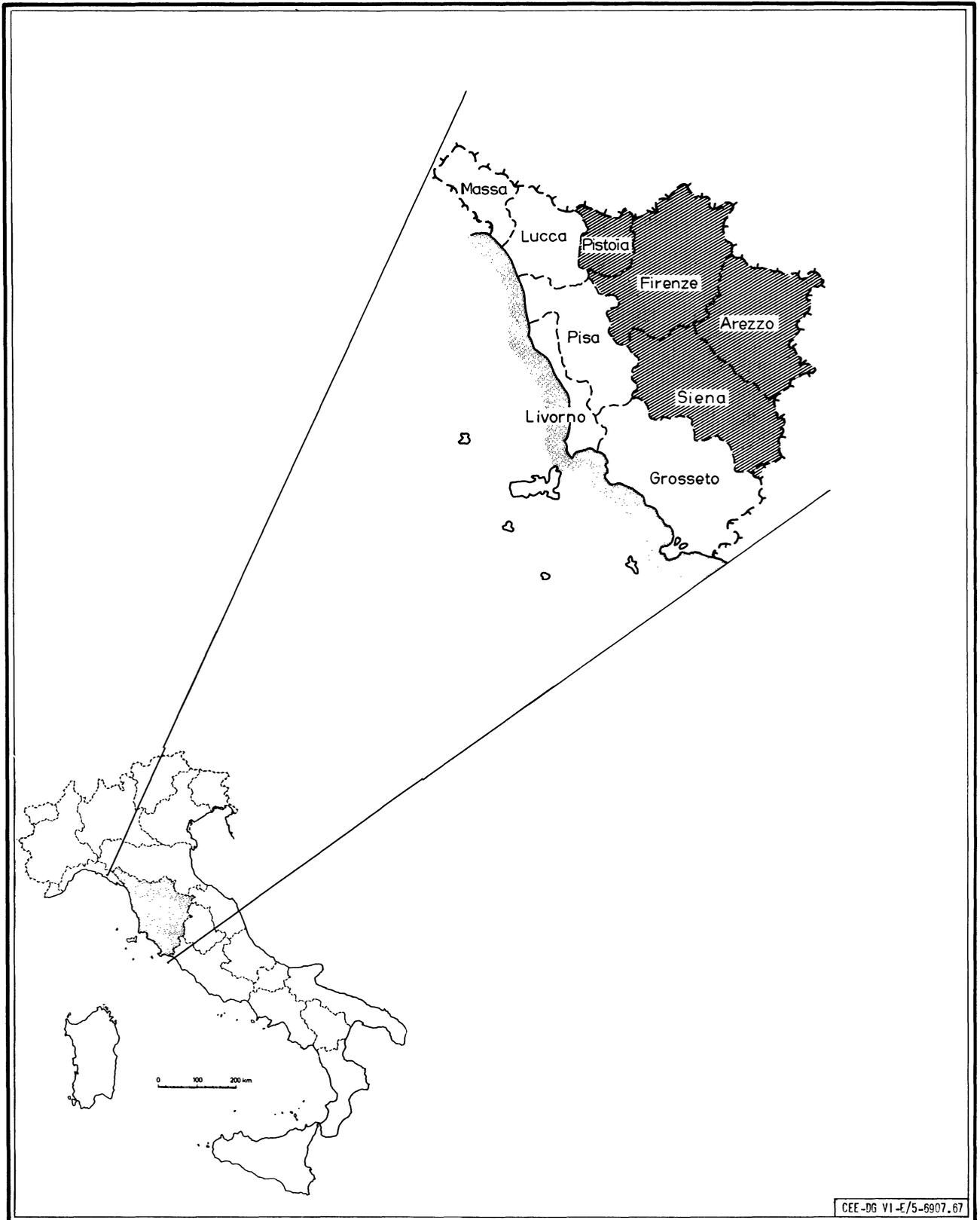
Dans ces provinces le secteur vitivinicole a constitué ces dernières années une partie notable de la production brute commercialisable de l'agriculture, partie que l'on peut évaluer à 20 % pour les provinces de Florence et de Sienne et à 12% pour celles d'Arezzo et de Pistoie.

Les chiffres des tableaux nos 56-57-58-59, sur les entreprises viticoles, montrent quelle est la base productive viticole de la zone.

TOSCANA

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :

FIRENZE , AREZZO , SIENNA , PISTOIA



CEE-DG VI-E/5-6907.67

TABLEAU N° 56 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE

(Province de Florance)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie des vignobles spécialisés ha	%	% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	740	492	1	187	3	38	3862	2276	1	-
de 1 à 5 ha	3368	10584	12	1559	26	15	10684	32666	17	-
de 5 à 10 ha	3963	28996	33	2355	40	8	10135	73321	37	-
de 10 à 25 ha	1275	16886	19	1089	18	6	3246	44197	23	-
de 25 à 100 ha	187	8960	10	449	8	5	402	18430	9	-
plus de 100 ha	90	21561	25	318	5	1	115	25903	13	-
Total	9623	87479	(100)	5957	(100)	7	28444	196793	(100)	110334
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	1908	6578	7	755	-	-	7611	22348	11	-
faire-valoir avec salariés	657	32327	37	1021	-	-	1741	47541	24	-
faire-valoir de colonat partiaire	6749	47815	55	3937	-	-	18317	125438	64	-
Autres formes de faire-valoir	309	759	1	244	-	-	775	1466	1	-
Total	9623	87479	(100)	5957	-	-	28444	196793	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	297	5457	6	95	-	-	2617	24586	12	-
Colline	7351	71985	82	4562	-	-	22451	159623	81	-
Plaine	1975	10037	12	1300	-	-	3376	12584	7	-
Total	9623	87479	(100)	5957	-	-	28444	196793	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

TABLEAU N° 57 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE
(Province de Sienne)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie des vignobles spécialisés		% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie en culture mixte ha
Ha		%	ha	%	ha			%		
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	196	127	-	39	3	31	2196	1373	1	-
de 1 à 5 ha	457	1337	3	150	12	11	4734	13534	5	-
de 5 à 10 ha	490	3786	9	218	18	6	3893	29782	12	-
de 10 à 25 ha	752	11582	28	453	38	4	5352	84229	33	-
de 25 à 100 ha	208	9370	22	182	15	2	1790	75679	30	-
plus de 100 ha	65	15932	38	164	14	1	157	47628	19	-
Total	2168	42134	(100)	1206	(100)	3	18122	252225	(100)	69267
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	703	4913	12	208	-	-	6646	43670	17	-
Faire-valoir avec salariés	281	19833	47	355	-	-	1654	74732	30	-
Faire-valoir de colonat partiaire	1151	17324	41	629	-	-	9270	132856	53	-
Autres formes de faire-valoir	33	64	-	14	-	-	552	967	-	-
Total	2168	42134	(100)	1206	-	-	18122	252225	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	370	2736	6	84	-	-	1047	12537	5	-
Colline	1798	39398	94	1122	-	-	17075	239688	95	-
Plaine	97	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	2168	42134	(100)	1206	-	-	18122	252225	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X-1963

TABLEAU N° 58 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE

(Province d'Arezzo.)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie des vignobles spécialisés Ha %		% sur la superf. des totale des entreprises	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie en culture mixte Ha
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	112	79	1	27	3	34	2632	1728	1	-
de 1 à 5 ha	338	1237	7	175	20	14	8140	24010	15	-
de 5 à 10 ha	477	3570	20	276	31	8	6290	46795	29	-
de 10 à 25 ha	332	4741	27	269	30	6	3997	57237	36	-
de 25 à 100 ha	56	2471	14	121	14	5	562	22490	14	-
plus de 100ha	7	5412	31	16	2	-	32	6890	5	-
Total	1382	17456	(100)	884	(100)	5	21653	159150	(100)	92215
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	488	2871	16	212	-	-	9297	42806	27	-
faire-valoir avec salariés	99	7300	42	189	-	-	1054	20463	13	-
faire-valoir de colonat partiaire	785	7277	42	480	-	-	11108	95681	60	-
Autres formes de faire-valoir	10	8	-	3	-	-	194	200	-	-
Total	1382	17456	(100)	884	-	-	21653	159150	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	236	5341	31	135	-	-	4302	41366	26	-
Colline	1146	12115	69	749	-	-	17351	117784	74	-
Plaine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	1382	17456	(100)	884	-	-	21653	159150	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961 - Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X-1963

TABLEAU N° 50 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE
(Province de Pistoie)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie des vignobles spécialisés Ha %		% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie en culture mixte Ha
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	872	483	3	181	8	37	3801	2081	6	-
de 1 à 5 ha	2607	7498	44	1431	61	19	7505	19443	55	-
de 5 à 10 ha	675	4536	27	498	22	11	1249	8344	24	-
de 10 à 25 ha	150	2142	13	147	6	7	254	3549	10	-
de 25 à 100 ha	21	1032	6	52	2	5	29	1308	4	-
plus de 100 ha	7	1336	7	26	1	2	2	352	1	-
Total	4332	17027	(100)	2335	(100)	14	12840	35077	(100)	23402
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	1831	4479	26	647	-	-	7034	14165	41	-
faire-valoir avec salariés	212	3075	18	229	-	-	358	2188	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	2220	9432	56	1442	-	-	5244	18604	53	-
Autres formes de faire-valoir	69	41	-	17	-	-	204	120	-	-
Total	4332	17027	(100)	2335	-	-	12840	35077	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	825	4312	25	364	-	-	3756	11237	32	-
Colline	3507	12715	75	1971	-	-	9084	23840	68	-
Plaine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	4332	12027	(100)	2335	-	-	12840	35077	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961 - Vol. 11° - Chiffres provinciaux
ISTAT, Annuario di Statistica Agraria - Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des quatre provinces étaient environ 114.000 en 1961. Parmi celles-ci, 17.500 environ s'occupaient de la culture de vignobles spécialisés, et 81.000 de viticulture mixte. Dans l'ensemble, la superficie des vignobles spécialisés atteignait 10.382 hectares, soit 1 % du total de la superficie des entreprises recensées, et celle des vignobles mixtes 295.000 hectares, soit 27 % de cette superficie d'entreprise (entreprises agricoles viticoles et non-viticoles).

Sur la base des chiffres donnés dans les tableaux ci-dessus on relève en outre les caractères structurels suivants :

1. la viticulture est partagée, avec une prédominance absolue de la culture mixte de laquelle provenait en 1961 81% de la quantité totale de raisin de cuve produite. Si l'on tient compte de ce que ces dernières années les nouvelles plantations ont été réalisées exclusivement en culture spécialisée, on en retiendra qu'aujourd'hui la prédominance de la culture mixte est de l'ordre de 70 %;
2. il y a des entreprises viticoles dans toutes les classes de taille: les entreprises de 5 à 25 ha. dominant, mais celles de plus grande taille ont aussi une importance sensible, spécialement dans les provinces de Sienne et d'Arezzo où il y a pas mal de grandes entreprises à viticulture spécialisée;
3. sur le plan de la situation géographique d'altitude, la colline est au premier rang, et même la haute colline (provinces d'Arezzo et Pistoie);
4. quant au faire-valoir, c'est le métayage qui domine pour les petites entreprises, et celui avec des salariés pour les grandes entreprises.

Le terrain a pour origine en partie des formations éocènes, surtout sableuses et dans une mesure moindre calcaires, marneuses et argilo-schisteuses, et en partie des formations pliocènes; les zones en palier sont originaires du quaternaire lacustre et alluvial.

3) Entreprises représentatives

Pour mieux mettre en lumière les caractères structurels, on donne quelques indications sur des entreprises typiques en fermage dans la colline.

Ce sont, dans les zones les plus intensives, de petites entreprises en fermage d'une superficie de 6 à 10 hectares, avec un chargement d'unité de travailleurs qui varie de 0,40 à 0,50 par hectare.

La production brute commercialisable est d'environ 600.000 liras par ha, dont 25 % proviennent de l'huile, 25 % du vin, 25 % de l'étable et les 25 % restants du blé et d'autres cultures.

Les frais sont d'environ 180.000 liras par hectare, ce qui fait que le produit net est d'environ 420.000 liras par hectare. Sur ce montant, on peut attribuer 40.000 liras au revenu foncier et 320.000 liras au travail manuel. La rémunération unitaire est donc d'environ 700.000 liras par unité de travailleur.

Dans les zones moins intensives, la superficie est plus étendue (de 10 à 25 ha), et le chargement de main-d'oeuvre descend à 0,2 - 0,3 unité de travailleur/ha.

A côté de ces petites et moyennes entreprises en métayage, on constate de plus en plus l'apparition de grandes entreprises exploitées avec des salariés, dans lesquelles il est fréquent de trouver une nouvelle plantation de viticulture spécialisée.

Le tableau n° 60 donne quelques uns des chiffres principaux de types représentatifs de ces entreprises agricoles.

TABLEAU N° 60 : ENTREPRISES VITICOLES REPRESENTATIVES DE LA TOSCANE

numéro	1	2	3	4	5	6	7
Faire-valoir	propriété paysanne	métayage	métayage	métayage	métayage	avec salariés	avec salariés
Situation géographique	colline	colline	colline	plaine	colline	colline	colline
Orientation	partagée	partagée	partagée	partagée	partagée	partagée	viticulture bétail
Superficie ha	8,50	6,20	8,50	14,50	12,00	180,00	92,00
Vignoble ha	-	0,50	-	0,50	-	10,00	25,00
Vignoble mixte ha	6,00	4,00	7,00	6,00	6,00	-	-
Produit commercialisable du secteur	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge
Quintaux à l'ha:							
- spécialisé	-	60	-	50	-	80	75
- mixte	9	8	8	6	5	-	-
Travailleurs/ha	0,60	0,40	0,50	0,40	0,25	0,30	0,45

Il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve qui dans l'ensemble des quatre provinces est produit à raison de 3,5 millions de quintaux.

On peut évaluer comme suit, en moyenne, la destination de cette quantité chaque année :

- 2 % pour l'autoconsommation (3% à Sienne, 1% à Pistoie);
- 2 % sont vendus à des industriels;
- 93 % pour la vinification dans l'entreprise;
- 3 % pour la vinification dans les caves coopératives et "enopoli".

5) La vinification

En ce qui concerne la vinification par l'entreprise, il est à noter que là où les "fattorie" existent (entreprises du 2ème degré qui groupent les services d'un certain nombre de fermes en métayage appartenant au même propriétaire) il est procédé à la vinification pour toutes les fermes dans des locaux à ce destinés de ces centres d'entreprise. Rien que dans la province de Florence, par exemple, on compte 1.460 entreprises agricoles du 2ème degré, d'une production qui dépasse 500 hl, et l'on en trouve plus de 1.600 dans les provinces de Sienne et d'Arezzo.

Il convient donc de faire la distinction entre la vinification qui a lieu dans les entreprises de petite taille, pour laquelle ont leur pleine valeur les critiques déjà émises précédemment, et la vinification effectuée en revanche dans des entreprises de moyenne et grande taille (qu'elles soient des "fattorie" pour plusieurs fermes ou de grandes entreprises exploitées avec des salariés), car dans ce second groupe il n'est pas rare de trouver de bons outillages et une excellente technique de travail.

Il n'est pas encore possible d'évaluer la consistance de ces deux groupes. A notre estime, sur tout le raisin soumis à la vinification dans les entreprises productrices, 40 % passent par des celliers et caves de très petite capacité (moins de 100 hl), 25 % par des celliers et caves de petite capacité (de 100 à 500 hl) et 35 % par des caves d'entreprise de moyenne capacité (de 500 à 5.000 hl).

La vinification pratiquée dans ces entreprises n'a de particulier que la fermentation (ou "governo" (gouvernement) effectuée au seuil de l'hiver pour améliorer le degré d'alcool en ajoutant au vin des raisins de paille.

Quant aux coopératives, leur diffusion est à l'heure actuelle on ne peut plus réduite, par suite notamment de la présence des caves moyennes d'entreprise.

Dans la province de Florence, il y a deux caves coopératives, d'une capacité totale de 50.000 hl; il y en a 7 dans la province de Sienne, mais seulement 3 d'entre elles sont en pleine activité, avec une capacité extrêmement modique qui ne dépasse pas 20.000 hl, et un "enopolio" de 50.000 hl. Dans la province de Pistoie, il n'y a qu'une cave coopérative, de 20.000 hl, et enfin dans la province d'Arezzo nous en trouvons 2, d'une capacité de 44.000 hl, et 1 "enopolio" avec 5.000 hl.

Les établissements industriels sont très développées dans la province de Florence (on y compte 58 firmes, dont certaines très importantes dans les centres de Rufina, Pontassieve et Certaldo) et dans les provinces de Sienne (notamment à Poggibonsi et à Castellina) et d'Arezzo.

Mais ce sont des établissements de 2ème transformation ou bien de vinification du raisin produit dans des entreprises qui leur appartiennent. Ils ne présentent donc aucun intérêt pour notre étude.

6) Types de vin produits dans la première transformation et leur destination

Les types de vin sont pratiquement limités au type Chianti, dont il existe de nombreuses variétés que l'on peut résumer comme suit :

a) --vins rouges de qualité, mais dont une partie passe à la consommation courante

-Chianti classico (Chianti classique) 200.000 quintaux (75.000 dans la province de Sienne et 125.000 dans la province de Florence) exclusivement de qualité;

-Chianti des collines florentines 600.000 quintaux dont 50 % peuvent être considérés comme de consommation courante;

-Chianti des collines arétines 150.000 quintaux, dont 70 % peuvent être considérés comme de consommation courante;

-Chianti des collines siennoises 250.000 quintaux dont 50 % peuvent être considérés comme de consommation courante;

-Chianti Montalbano 150.000 quintaux, dont 25 % peuvent être considérés comme de consommation courante;

- b) autres vins rouges de consommation courante : 850.000 quintaux
- c) vins blancs :
 - de qualité : 30.000 quintaux
 - de consommation courante : 60.000 quintaux
- d) il y a en outre de petites "oasis" de production d'autres vins de haute qualité, tels le vin Nobile di Montepulciano, le Brunello de Montalcino, la Vernaccia de San Gimignano.

On évalue comme suit la répartition des 2,3 millions d'hl, produits en moyenne tous les ans (cette répartition n'est donnée qu'à titre indicatif car les avis d'experts dont elle dérive sont souvent très discordants):

- hl 500.000 = 22 % autoconsommation des producteurs;
- hl 450.000 = 20 % vins de qualité, vendus comme tels avec sceau par les agriculteurs, en fiasques et en bouteilles;
- hl 250.000 = 11 % vins de qualité et moyens, introduits sur le marché par de petits agriculteurs et vendus en vrac à des industriels et commerçants;
- hl 160.000 = 7 % vins de consommation courante, introduits par des agriculteurs sur le marché par la vente aux détaillants et consommateurs;
- hl 830.000 = 36 % vins de consommation courante, introduits par des agriculteurs sur le marché par la vente aux grossistes et industriels;
- hl 25.000 = 1 % vins de qualité, introduits par des caves coopératives sur le marché.

Selon cette évaluation, qui, on le répète, n'est qu'indicative, voici donc les quantités de vins de consommation courante offertes sur le marché de la première vente :

- 1) par des agriculteurs, vin en vrac vendu à des commerçants et détaillants hl 830.000
 - 2) par des agriculteurs, vin vendu sous emballage à des négociants et consommateurs hl 160.000
 - 3) par des caves coopératives hl 30.000
 - 4) par des industriels (pour la partie dont ils ont pratiqué eux-mêmes la vinification, qui est la partie la moins importante) hl 25.000
- hl 1.045.000

En 1965 les prix moyens obtenus par les vins de consommation courante ont été les suivants, au quintal :

	Chianti de consommation courante		Vin rouge de consommations courante		
	1964 11-12°	1964 12-13°	1964 10-11°	1964 11-12°	1965 10-11°
Janvier-mars	7200-7500	8000-8500	6000-6500	6500-7000	-
Avril-juillet	7500-8000	7900-8500	6500-6800	7000-7500	-
Août-septembre	8000-8500	8500-9500	6500-7000	7500-8000	-
Octobre-décembre	9000-9500	11000-12000	-	8500-10000	7000-8500

7) Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves de Toscane

Reprenant le schéma déjà utilisé ci-dessus, nous reproduisons quelques informations sur les coûts relevés dans des entreprises représentatives des Pouilles.

A) Coût de la plantation

Les informations recueillies dans les entreprises dans la zone nous montrent pour les vignobles spécialisés des chiffres du coût de la plantation qui varient d'un minimum de 1,5 million à 2,5 millions de lires, avec une moyenne de 2 millions de lires pour les vignobles de plantation nouvelle. Pour les vignobles mixtes, les chiffres relatifs au coût hypothétique de reconstitution varient de 600 à 1.300 lires par pied de vigne.

Ces chiffres ont été obtenus sur la base des valeurs unitaires suivantes:

- a) rémunération horaire du travail humain : 300 lires, y compris les charges d'assurance, de congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale;
- b) coût horaire des machines, évalué sur la base des prix de location pratiqués dans la zone, soit 9.000 lires pour les gros tracteurs de labour et 1.200 lires pour les petits tracteurs.

Ce coût horaire comprend le salaire du conducteur de tracteur et le coût de fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été déterminés dans chaque cas par référence, respectivement, aux impositions dues, à la valeur foncière et au coût total du travail non manuel.

On n'a pas compté d'intérêts au cours de l'année, mais les reports à la fin de la 4ème année ont été calculés avec un intérêt de 5%.

Tous les prix ont été établis aux taux de 1965/66.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont donné des résultats très différents parce que les coûts de plantation ont subi des variations particulièrement sensibles, pour les motifs suivants :

- 1) la nature du terrain, notamment pour les besoins de l'ameublissement de l'enlèvement des pierres et des drainages;
- 2) le type de plantation;
- 3) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 0 = toutes les opérations sont faites à la main (en culture mixte)
 - 1 = seuls le labour et l'ameublissement sont effectués à la machine
 - 2 = des machines ont été utilisées non seulement pour le labour et l'ameublissement, mais aussi pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour diverses autres opérations culturales.

Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués les chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative.

TABLEAU N° 63 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES DES PLANTATIONS DE VIGNOBLE DANS LA TOSCANE

(à l'hectare de superficie cadastrale pour les 4 premières années)

valeurs en milliers de liras

	VIGNOBLE SPECIALISE		VIGNOBLE MIXTE	
	Moderne		I	II
	I Zones faciles	II Zones moins fa- ciles		
Type de plantation	Cordons	Sylvoz	Support mort	
Nombre de plants/ha	2200	2500	400	500
Degré de mécanisation	2	2	0	1
A) Coût différencié suivant l'opération				
- travaux préliminaires au défonçage	40	60	-	-
- défonçage & travaux de finissage	220	250	240	110
- drainage et opérations d'aménagement	60	420	60	40
- plantation et supports (1)	800	850	85	95
- travaux et opérations de culture	400	580	90	90
- intérêts du capital investi	170	236	62	40
- frais généraux (2)	212	212	-	-
- plus-value foncière	160	120	-	-
Total brut	2062	2728	537	375
B) Coût différencié suivant la catégorie				
- matériaux	630	660	85	95
- main-d'oeuvre HEURES	1877	3420	1260	450
COÛT	563	1026	378	135
- grosses machines HEURES	15	30	-	9
COÛT	135	270	-	81
- machines moyennes et légères HEURES	160	170	10	20
COÛT	192	204	12	24
- impôts et taxes	60	60	-	-
- plus-value foncière	160	120	-	-
- intérêts du capital investi	170	236	62	40
- travail de direction et frais généraux	152	152	-	-
Total brut	2062	2728	537	375

(1) Plants : 180.000 liras dans le cas I et 190.000 liras dans le cas II; supports : 350.000 liras dans les deux cas; emploi de machines : 40 heures (cas I et II); main-d'oeuvre : 222.000 liras (cas I et 262.000 liras cas II)

(2) 15.000 liras par an d'impôt financier; 8.000 liras par an pour les quotes-parts des capitaux d'exploitation de la vigne et 30.000 liras par an pour la direction, les quotes-parts des capitaux ordinaires de l'entreprise, etc.

TABLEAU N° 61 (suite)

valeurs en milliers de liras

	VIGNOBLE SPECIALISE		VIGNOBLE MIXTE	
	Moderne		I	II
	I Zones faciles	II Zones moins fa- ciles		
<u>Répartition du coût de plantation par année</u>				
1ère année	413	813	375	230
2ème année	943	983	50	45
3ème année	273	318	20	25
4ème année	263	378	30	35
intérêts	170	236	62	40
<u>Total</u>	2062	2728	537	375
<u>Déduction pour les produits obtenus</u>				
- raisin produit 3ème et 4ème année				
Quintaux à 6.000 liras	50	40	6	9
Liras	300	240	36	54
<u>Déduction pour subvention de l'Etat (1)</u>	-	150	-	-
<u>Coût net de la plantation</u>	1762	2338	501	321

(1) moyenne des entreprises qui en ont bénéficié et de celles qui n'en ont pas bénéficié

B) Coût de production du raisin

Il résulte des relevés effectués auprès des entreprises étudiées dans la zone que ce prix varie de 4.500 litres à 12.000 litres par quintal de raisin, avec des moyennes de 9.000 litres pour les cultures mixtes et de 6.500 litres pour les cultures spécialisées.

Voici les critères qui ont été utilisés :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée du cycle évaluée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût de plantation par la durée du cycle diminuée des 4 années d'installation.
- c) les intérêts sur le vignoble et sur le terrain ont été calculés en attribuant un taux de 5 % à ces valeurs et en estimant la plus-value foncière en moyenne 40.000 litres dans les zones les plus productives et à 30.000 litres en moyenne dans les zones de production moyennes;
- d) les impôts et les taxes et les quotes-parts pour les capitaux fonciers de l'entreprise ont été relevés chaque fois;
- e) la rémunération du travail de direction a été évaluée à 4 % de la valeur du raisin produit;
- f) une rémunération de 300 litres par heure a été attribuée au travail humain, et un coût horaire moyen de 1.200 litres a été attribué au travail des machines, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines;
- g) tous les prix sont au taux de 1965/1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer aux facteurs suivants :

- 1) le degré de mécanisation, que nous avons indiqués comme suit :
 - 0 = toutes les opérations sont faites à la main
 - 1 = uniquement le travail profond du sol est exécuté avec tracteur
 - 2 = de nombreuses opérations sont effectuées avec des tracteurs et d'autres avec des moto-culteurs;
- 2) le type de plantation;
- 3) l'influence du temps.

En réalité les coûts effectifs varient beaucoup selon le type de l'entreprise et selon le degré d'utilisation des machines, mais ces variations ne sont pas relevées puisque l'on a attribué au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés respectivement des salaires nominaux et des prix de location. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a relevé les séries suivantes :

Tableau n° 62 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LA CULTURE DES VIGNOBLES DE LA TOSCANE
(à l'hectare) - (1)

valeurs en milliers de lires

	VIGNOBLES SPECIALISES Moderne		VIGNOBLE MIXTE	
	Zones faciles	Zones moins faciles	Zones faciles	Zones moins faciles
Durée totale du vignoble Années	30	30	40	40
Production annuelle moyenne Quintaux de raisin	125	100	14	9
Autres produits obtenus tous les ans	-	-	-	-
<u>Coûts fixes</u>				
- amortissement du vignoble (1)	68	90	14	9
- intérêts du vignoble (1)	88	117	25	16
- plus-value foncière (2)	40	30	4	3
- impôts et taxes (2)	15	15	3	2
- portion du capital foncier de l'entreprise	20	20	2	1
- amortissement et intérêts des capitaux d'exploitation de la vigne (3)	10	10	1	1
- travail de direction	30	24	3	2
<u>Coûts variables</u>				
- matériaux, engrais, anticryptogamiques, fumier, pieux	80	60	6	4
- travail humain	162	192	37	53
- travail mécanique	120	132	31	22
<u>TOTAL DU COUT BRUT</u>	633	690	126	113
<u>Déductions</u>	-	-	-	-
<u>Coût net</u>	633	690	126	113
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u> Lires	5064	6900	9000	12555
<u>Degré de mécanisation</u>	2	2	partielle	partielle

(1) Voir les chiffres du tableau n° 61

(2) Une portion seulement pour le vignoble mixte

(3) Pour les vignobles spécialisés, valeur se référant à 100.000 lires/ha, à l'exclusion des machines

TABLEAU N° 02 (suite)

valeurs en milliers de lires

	VIGNOBLE SPECIALISE Moderne		VIGNOBLE MIXTE		
	Zones faciles	Zones moins fa- ciles	Zones faciles	Zones moins fa- ciles	
<u>Répartition du travail par catégories</u>					
- travail de la terre :					
- travail humain	HEURES	50	130	20	30
- travail mécanique	"	28	20	14	12
- Engrais et traitements :					
- travail humain	"	60	100	30	65
- travail mécanique	"	32	30	6	-
- élagage et entretien de la plantation :					
- travail humain	HEURES	210	230	40	50
- travail mécanique	"	12	10	-	-
- récolte et transports :					
- travail humain	HEURES	220	180	35	32
- travail mécanique	"	28	40	6	6
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u>		540	640	125	177
<u>TOTAL DU TRAVAIL MECANIQUE</u>		100	110	26	18

C) Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés n'ont touché que les entreprises qui ont procédé à la vinification du raisin produit.

Le tableau n° 63 donne les chiffres moyens des relevés effectués, trois cas ayant été considérés : de petites entreprises qui procèdent elles-mêmes à la vinification de tout leur raisin, ou bien de grandes entreprises agricoles vinificatrices qui vendent le vin en vrac ou sous emballage.

On a relevé les capitaux investis en immeubles et en outillages, et on les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 2 % pour les immeubles et pour les récipients et de 10 % pour les outillages
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles et les récipients de construction ancienne on a pris le taux de 2 %).

Les coûts réels, spécialement dans le cas des grandes caves, sont fort différents, par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

Voici les cas qui ont été étudiés :

- 1) petite entreprise agricole qui procède à la vinification et qui vend en dames-jeannes à des détaillants;
- 2) grande entreprise agricole qui procède à la vinification et qui vend en vrac à des industriels;
- 3) grande entreprise agricole qui procède à la vinification et qui ne vend que sous emballage à des consommateurs dans son propre magasin.

TABLEAU N° 64 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE DANS LA TOSCANE

	1er CIRCUIT petit viticulteur qui vend le vin en dames-jeannes au dé- taillant			2ème CIRCUIT grand viticulteur qui vend le vin en vrac à l'industriel			3ème CIRCUIT grand viticulteur qui vend le vin en fias- ques dans son propre magasin (emballage perdu)		
Coût de la production d'un quintal de raisin :									
culture spécialisée	6000			6000			6000		
culture mixte	9000			9000			9000		
moyenne	7000			7000			7000		
Coût du raisin pour obtenir un quintal de vin	8439	12658	9845	8298	12448	9695	8302	12453	9686
Coût de la vinification, déduction faite des soue- produits	3390	3390	3390	1645	1645	1645	1563	1563	1563
Coût de la vente	1890	1890	1890	909	909	909			
Coût du vin pour une fiasque (1,8 litre)							178	253	203
Coût de la fiasque, de l'étiquette et du bouchon							103	103	103
Coût de la vente							107	107	107
<u>Coût total</u>	13719	17848	15125	10852	15002	12249	388	463	413
Prix obtenu en 1965	13000/Q1e			12000/Q1e			400/		

CHAPITRE VI - RESULTATS DE L'ENQUETE VITIVINICOLE DANS LES POUILLES

(Provinces de Lecce et Bari)

1) Introduction

Les Pouilles sont une région dont la vocation vitivinicole est intense. Elle a produit en effet pas moins de 9,1 millions d'hl de vin en moyenne au cours des années 1961-1964, soit 15 % de la production nationale.

Cette région constitue, avec la Sicile, la grande zone de production de vins riches en alcool connus sous le nom de "vini grezzi" (vins bruts) ou de coupage.

Mais les Pouilles ne produisent pas uniquement des vins de coupage. Elles sont en effet une région typique de production vitivinicole, et cette culture s'étend dans toutes les provinces, tant pour la production de raisin de table que pour la production de raisin de cuve. Au sujet de la production de raisin de cuve, relevons avant tout que depuis quelques années la production de vin de qualité et celle de vin de table achevé sont en train de prendre de l'importance même au-delà des zones de la région de Foggia qui comprennent la commune de San Severo et les communes voisines où ces productions sont traditionnelles.

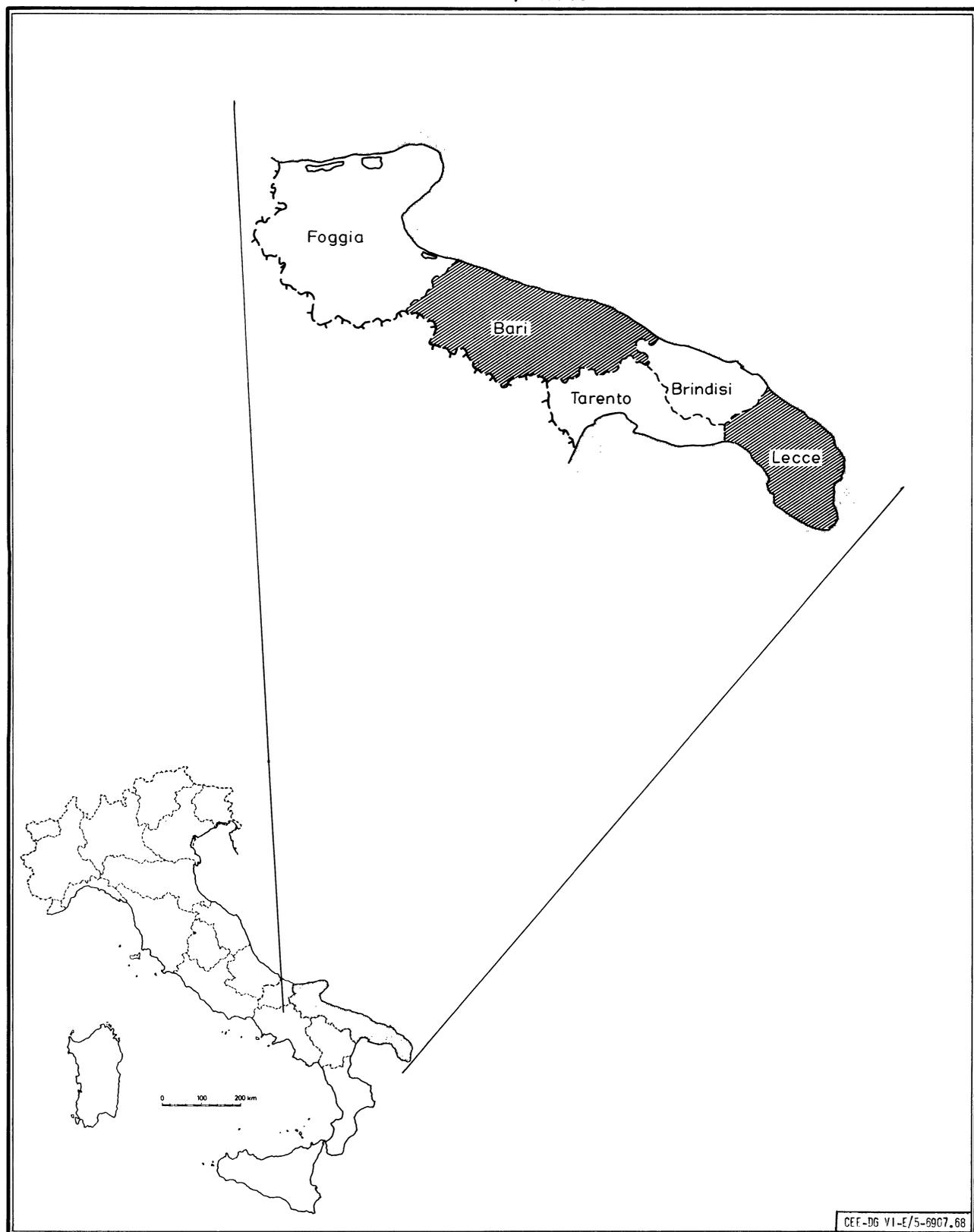
Mais il ne faut pas oublier que jusqu'à présent les vins des Pouilles se sont affirmés en tant que vins de coupage (d'aucuns sont spéciaux, tels les filtrés doux) par leur pourcentage élevé d'alcool et par leur capacité de supporter de longs voyages. D'autre part, l'usage des appareils de concentration, de jour en jour plus répandus dans les caves du nord a freiné, ces dernières années, l'emploi de ces vins pour l'amélioration des vins légers; en même temps, l'extension de plantations nouvelles en des zones plus productives et la vinification d'une partie du raisin de table en a abaissé encore le degré alcoolique de leur production. C'est ce qui a provoqué le problème bien connu de la création d'un type de vin adapté à la consommation courante.

Dans l'ensemble, la production de vins des Pouilles que l'on peut évaluer, nous l'avons déjà dit, à environ 9,1 millions d'hl est répartie comme suit :

PUGLIA

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :

BARI , LECCE



Carte 6

- 35 % : vins de coupage, fortement alcoolisés;
- 25 % : vins de coupage, moyennement alcoolisés, qui conviennent aussi à la consommation courante;
- 35 % : vins moyennement alcoolisés, prêts pour la consommation courante;
- 5 % : vins liquoreux, de qualité, etc.

Les vins de table pourront avoir à l'avenir une importance toujours accrue. C'est précisément vers eux que tendent les plus grands efforts des vitiviniculteurs des Pouilles.

2) La viticulture dans les provinces de Lecce et Bari

Les deux provinces soumises à l'examen participent à concurrence de 49 % à la production vinicole régionale, et à concurrence de 7,4 % à la production vinicole nationale.

Le secteur vitivinicole participe à concurrence de 20 % à la formation de la production brute commercialisable de l'agriculture de ces provinces, et cette incidence nous donne immédiatement une idée de l'importance de ce secteur.

La base de la production viticole de la zone est indiquée par les chiffres du recensement de l'agriculture, de 1961, reproduits aux tableaux nos 65 et 66 ci-dessous.

TABLEAU N° 65 - ENTREPRISES VITICOLES DES POUILLES

(Province de Bari)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie des vignobles spécialisés		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie en culture mixte ha
Ha		%	Ha	%	Ha			%		
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	16399	8367	3	6120	9	73	1855	1009	4	-
de 1 à 5 ha	23035	57345	23	22099	33	38	2647	6408	29	-
de 5 à 10 ha	6748	47050	18	11860	17	25	629	4366	20	-
de 10 à 25 ha	2965	44098	17	10164	15	23	269	3920	18	-
de 25 à 100 ha	1235	55396	22	11087	16	20	104	4671	21	-
plus de 100 ha	223	42013	17	6526	10	16	11	1867	8	-
<u>Total</u>	50605	254469	(100)	67856	(100)	27	5515	22241	(100)	14152
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	37544	159319	63	36049	-	-	4122	13245	60	-
faire-valoir avec salariés	6739	49484	19	12477	-	-	858	4242	19	-
faire-valoir de colonat partiaire	22	548	-	80	-	-	4	43	-	-
Autres formes de faire-valoir	6300	45118	18	19250	-	-	531	4711	21	-
<u>Total</u>	50605	254469	(100)	67856	-	-	5515	22241	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	34504	207970	82	49655	-	-	3614	16172	73	-
Plaine	16101	46499	18	18201	-	-	1901	6069	27	-
<u>Total</u>	50605	254469	(100)	67856	-	-	5515	22241	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria - Vol. X 1963

TABLEAU N° 56 - ENTREPRISES VITICOLES DES POUILLES

(Province de Lecce)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie des vignoble spécialisés		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie en culture mixte Ha
Ha		%	Ha	%	Ha			%		
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	12372	6436	5	4382	9	68	470	252	4	-
de 1 à 5 ha	12809	29500	24	14434	28	49	554	1265	22	-
de 5 à 10 ha	2513	17787	14	7337	14	41	112	779	13	-
de 10 à 25 ha	1539	22910	19	8868	18	39	53	788	13	-
de 25 à 100 ha	579	26765	22	9912	19	37	30	1515	26	-
plus de 100 ha	110	19550	16	6242	12	32	7	1248	22	-
<u>Total</u>	29922	122948	(100)	51175	(100)	42	1226	5847	(100)	-
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	19354	41250	34	15642	-	-	888	1829	31	-
faire-valoir avec salariés	4358	21957	18	7517	-	-	146	1234	21	-
faire-valoir de colonat partiaire	162	3422	3	928	-	-	2	15	-	-
Autres formes de faire-valoir	6048	56319	45	27088	-	-	190	2769	48	-
<u>Total</u>	29922	122948	(100)	51175	-	-	1226	5847	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plaine	29922	122948	(100)	51175	-	-	1226	5847	(100)	-
<u>Total</u>	29922	122948	(100)	51175	-	-	1226	5847	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. 11 - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des deux provinces, toujours en 1961, étaient environ 210.000 pour une superficie totale recensée d'environ 743.000 ha. Parmi ces entreprises, les entreprises viticoles étaient au nombre de 87.000 environ, presque toutes à vignoble spécialisé.

Dans l'ensemble, les vignobles spécialisés couvraient 119.000 ha, soit 32 % des 377.000 hectares de la superficie des 80.500 entreprises qui pratiquent la culture de la vigne, le 16 % du total de la superficie de toutes les entreprises agricoles des trois provinces.

Les chiffres indiqués dans les tableaux ci-dessus nous montrent les caractères structurels suivants de la viticulture de la zone :

- 1) la viticulture est à peu près exclusivement spécialisée, puisque la superficie extrêmement restreinte en vignoble mixte (14.100 ha) ne donne que 6% de la production totale du raisin.
Pour quelques très petites entreprises on peut parler d'entreprises spécialisées. En effet, dans les 28.700 entreprises viticoles de moins d'1 ha. le vignoble occupe 71 % de leur superficie, tandis que dans les 35.800 entreprises viticoles comprises entre 1 et 2 ha le vignoble en occupe 42 %.
- 2) les entreprises viticoles sont pour la plupart de très petite taille : 80 % des entreprises viticoles ont moins de 5 ha et occupent 40 % de toute la superficie viticole. 32 % de la superficie viticole sont occupés par des entreprises de 5 à 25 hectares et 28 % par des entreprises de plus de 25 ha.
- 3) les entreprises viticoles de la province de Lecce sont situées exclusivement dans la plaine, tandis que dans la province de Bari elles sont situées surtout en colline.
- 4) la propriété paysanne est la forme dominante du faire-valoir. Le colonat partiaire est très répandu (un métayage improprement dit est en train de se répandre, avec concession par le propriétaire, pour 20 ans, du terrain nu, des plants et du fil de fer.

Quant au type du terrain, il est calcaire du crétacé avec une structure particulière du carso et avec de nombreuses aires basses de terre rouge intercalée qui forment des "îlots" de bonne productivité.

3) Les entreprises représentatives

Les informations structurelles de quelques entreprises typiques nous indiquent que la taille varie considérablement. Les petites entreprises, qui sont les plus nombreuses, ont une taille moyenne de 3 à 4 ha, avec des dotations de capitaux de 150.000 lires par ha et avec un chargement de travail humain de 0,4 unité de travailleurs/ha.

La production brute commercialisable est d'environ 500.000 lires par ha, dont 90 % sont constitués par le raisin ou par le vin. Il y a lieu de soustraire de cette production environ 140.000 lires de frais (dont 20.000 lires d'impôts), ce qui laisse un produit net moyen de 360.000 lires. Sur ce montant, 60.000 lires sont la rétribution du capital foncier et 250.000 lires par ha celle du travail humain qui touche de la sorte 620.000 lires par an.

Le tableau n° 67 donne quelques chiffres principaux de types représentatifs de ces entreprises agricoles.

TABLEAU N° 67 - ENTREPRISES VITICOLES REPRESENTATIVES DES POUILLES

Numéro	1	2	3	4	5	6
Faire-valoir	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété du cultivateur "capitaliste"	propriété du cultivateur "capitaliste"	colonat partiaire
Situation géographique	plaine	colline	plaine	colline	plaine	plaine
Orientation	viticole	viticole-olivicole	viticole-olivicole	viticole	viticole	viticole
Superficie Ha	4,40	6,00	12,00	4,50	6,20	1,50
% du vignoble	80	30	25	60	70	90
production brute commercialisable	raisin blanc	raisin rouge	raisin rouge	vin rouge	vin rouge	raisin rouge
Quintaux/ha	70	125	140	100	45	120
Travailleurs/ha	0,50	0,25	0,30	0,55	0,50	0,60

4) La production de raisin de cuve

Les systèmes de culture sont deux, en substance : le système classique "alberello pugliese" (arbrisseau des Pouilles), et le système du "cordone speronato" (cordon en éperon), type Guyot.

Tandis que l' "alberello" est la vigne basse axée sur 2 à 4 branches portant chacune de 2 à 3 éperons avec des distances de plantation de 1,5 x 1,5 et sans support, l'espalier en "cordone speronato" a des distances de plantation qui varient de 1,80 x 0,80 à 2,5 x 1,0.

Les plantations traditionnelles sont à "alberello", avec des distances très étroites, mais les plantations nouvelles de raisin de cuve sont pour la plupart réalisées en espalier avec deux fils de fer et à éci-mage long. Ce passage à des formes de plantation plus productives facilite la baisse du degré d'alcool et du tanin. Si ce degré convenait aux vins de coupage, il constituerait un obstacle pour la production des vins de consommation courante.

Les cepes les plus fréquents sont : pour les raisins la Malvoisie noire, le "Negro amaro" (noir amer) (ce cep constitue 90 % des vins de la province de Lecce) et le raisin de Troie, pour les raisins rouges de Somarollo et pour les raisins blancs le Bombino et le Muscat.

Dans ce secteur également, on cherche à effectuer des déplacements pour obtenir les adaptations qualitatives exigées par les tendances œnologiques nouvelles rappelées ci-dessus.

La technique culturale est on ne peut plus simple, notamment parce que dans la plupart des entreprises, qui sont d'une superficie très petite, la mécanisation est très réduite.

A titre d'exemple, nous donnons les chiffres moyens de l'emploi de journées de travail dans un hectare de vignoble à "alberello" :

A titre d'exemple, nous donnons les chiffres moyens de l'emploi de journées de travail dans un hectare de vignoble à "alberello" :

	<u>Vignoble à "alberello"</u>	
	<u>mécanisé</u>	<u>non mécanisé</u>
- taille	14	14
- piochage	2	28
- piochage au pied	4	-
- sarclage	4	22
- sulfatage et irrigation	8	20
- élagage vert	15	15
- vendange	<u>15</u>	<u>15</u>
	62	114

Dans les autres formes, naturellement, le travail est différent et peut arriver jusqu'à 100 journées dans les espaliers mécanisés et à 180 dans les vignes à bâches.

La production unitaire moyenne de raisin est de 50 à 60 quintaux dans l' "alberello" de colline et de 70 à 100 quintaux dans l' "alberello" de plaine. Cette production monte à 110-130 quintaux dans les espaliers de plaine et les dépasse largement dans les vignobles à bâches de raisin de table.

A ce sujet, il faut tenir compte de ce que, par suite de l'excès de la production de raisin de table, 30 % environ de cette production sont destinés tous les ans à la production de moûts qui, après avoir été sulfités, attendent la vendange suivante pour être coupés avec les moûts de raisin de cuve.

Au total, la production de raisin de cuve des deux provinces est de 5,9 millions de quintaux environ, dont :

- 1 % va à l'autoconsommation;
- 30 % sont vendus à des industriels;
- 40 % sont soumis à la vinification dans l'entreprise;
- 29 % sont soumis à la vinification dans les caves coopératives.

5) La vinification

La vinification dans l'entreprise tend à se réduire progressivement pour céder la place à la vinification dans les caves coopératives. Voici quelle était leur importance en 1964 :

	<u>Bari</u>	<u>Lecce</u>
<u>Caves coopératives</u>		
Nombre	22 (1)	36 (2)
Capacité	590.000	318.000
<u>"Enopoli"</u>		
Nombre	8	9
Capacité	220.000	254.000

Il y a en outre à Bari une coopérative du 2ème degré : la centrale des caves coopératives de la réforme foncière. Ces caves coopératives se sont substituées en partie aux caves des entreprises et en partie à l'action de vinificateurs qui auparavant était menée par les industriels qui achetaient du raisin. En effet, de nombreuses caves, et presque tous les "enopoli", vendent leurs produits aux industriels qui ont tiré, en définitive, le plus grand avantage de ces nouvelles structures de la vinification.

La vinification de première transformation dans les caves industrielles a donc considérablement diminué, et bien que dans la province de Bari il y ait 148 établissements vinicoles et 280 dans la province de Lecce, avec une capacité totale de plus de 1.600.000 hl, ils n'exercent le plus souvent qu'une fonction soit de triage vers le nord, soit de transformation ultérieure pour la préparation de vins de table.

Leur fonction demeure, quoi qu'il en soit, très importante, et une étude à leur propos pourrait être extrêmement intéressante.

(1) - dont 5 de l'Ente Riforma Fondiara (Office de réforme foncière)

(2) - dont 7 de l'Ente Riforma Fondiara (Office de réforme foncière)

6) Les types de vin produits en lère transformation et leur vente

Les vins produits à la phase de la vinification et introduits dans les circuits de la première vente sont les suivants :

- 35 % : vins de coupage : vins bruts de 13-15%, très colorés et riches en extrait ("Primitivo, "Galatina", Barletta", etc.)
- 30 % : vins de demi-coupage: vins bruts de 12-13 %
- 20 % : vins de consommation de 10-12°
- 7 % : vins de qualité ("Castel del Monte")
- 3 % : vins liquoreux et aromatiques
- 5 % : filtrés doux (moûts de coupage ou jus non alcoolisés de raisin)

Voici, selon certaines indications qu'une enquête spéciale approfondie devrait contrôler, la répartition de la quantité totale des 4,4 millions d'hl de vin produits :

- hl 400.000 = 9 % autoconsommation;
- hl 550.000 = 12 % vins de qualité et liquoreux ou filtrés introduits par des industriels et des agriculteurs sur le marché;
- hl 300.000 = 7 % vins de consommation courante produits par des caves coopératives et vendus par elles à des commerçants ou à des consommateurs;
- hl 450.000 = 10 % vins de consommation courante produits par des agriculteurs et vendus par ceux-ci à des grossistes;
- hl 900.000 = 21 % vins de coupage et demi-coupage produits par des caves coopératives et vendus à des industriels;
- hl 800.000 = 18 % vins de coupage et demi-coupage produits par des agriculteurs et vendus à des industriels;
- hl 1.000.000 = 23 % vins de coupage et demi-coupage produits par des industriels.

7) Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente

Le marché traditionnel du raisin de cuve acheté par les industriels par l'entremise de leurs délégués avait créé un marché typiquement saisonnier localisé dans la courte période après la vendange.

La clause de base de ce contrat de vente du raisin est "per merce tagliata" (à marchandise coupée). Le prix est fixé par quintal net livré au lieu de la récolte avec une commission pour le courtier d'environ 100 lires pour chacune des deux parties.

Depuis longtemps, pourtant, le contrat des raisins a vu son importance diminuer, les contrats pour le vin se sont multipliés. Par cette tendance nouvelle, le volume des ventes s'est réparti dans les différents mois de l'année, ce qui a provoqué la nécessité de conserver de fortes quantités du produit.

La vente des vins est faite à l'hl et au quintal-degré. Dans certaines zones, on pratique encore la "soma" (mesure de capacité pour liquides) qui est d'environ 175 litres dans de nombreuses communes.

En 1965 les prix moyens obtenus pour les raisins et les vins ont été les suivants :

	Raisin ordinaire Lires/ Quintal	Lires/degre hecto			
		Vins de consommation courante		Vins de coupage	
		Castel del Monte 1964 11-12°	Blanc ordi- naire 1965 10-11°	Primitivo 1965 13-14°	Barletta rouge 1965 14-15°
Janvier-mars	-	-	-	-	-
Avril-Juillet	-	520-560 ¹⁾	-	520-580	-
Août-septembre	4800	535-650 ¹⁾	-	550-600	-
Octobre-décembre	-	625-650	580-620	660-780	760-780

(1) La répercussion de la possibilité de réaliser de bons prix par la distillation est favorable.

8) Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves des Pouilles

A) Coût de la plantation des vignobles

Les informations recueillies dans les entreprises étudiées dans la zone nous montrent des chiffres du coût de la plantation qui varient de 1 à 1,6 million à l'hectare, avec une moyenne pour les vignobles de raisin de cuve de 1,3 million.

Ces chiffres ont été obtenus sur la base des valeurs unitaires suivantes :

- a) rémunération horaire du travail humain : 450 lires pour le travail masculin, y compris les charges d'assurance, de congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale (cette rémunération horaire plus élevée qu'ailleurs provient de ce que l'horaire journalier est réduit à 6 heures);
- b) coût horaire des machines, évalué sur la base des prix de location pratiqués dans la zone, soit 8.300 lires pour les gros tracteurs de labour et à 1.200 lires pour les petits tracteurs. Ce coût horaire comprend le salaire du conducteur de tracteur et le coût du fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été déterminés dans chaque cas, par référence, respectivement, aux impositions dues, à la valeur foncière et au coût total du travail non manuel.

On n'a pas compté d'intérêts au cours de l'année, mais les reports à la fin de la 3ème année ont été calculés avec un intérêt de 5 %.

Tous les prix ont été établis aux taux de 1965/1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont donné des résultats très différents parce que les coûts de plantation ont subi des variations particulièrement sensibles, pour les motifs suivants :

- 1) le type de la plantation;
 - 2) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 1 = seuls le labour et l'ameublissement sont effectués à la machine
 - 2 = des machines ont été utilisées non seulement pour le labour et l'ameublissement, mais aussi pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour diverses autres opérations culturales.
- Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués les chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative.

TABEAU N° 68 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LES PLANTATIONS DE VIGNOBLE DES POUILLES

(à l'hectare de superficie cadastrale pour les 3 premières années)

valeurs en milliers de litres

	VIGNOBLE SPECIALISE							
	Traditionnel				Moderne			
Type de plantation	"albarello"				espalier			
Nombre de pieds/ha	6.000				2.600			
Degré de mécanisation	2				2			
Type de terrain	terre rouge				terre rouge			
A) Coût différencié suivant l'opération	1ère an- née	2ème	3ème	Total	1ère année	2ème	3ème	Total
- travaux préliminaires au défonçage	-	-	-	-	-	-	-	-
- défonçage & travaux de finissage	178	-	-	178	170	-	-	170
- drainage et travaux d'aménagement	-	-	-	-	-	-	-	-
- plantation et (1)	280	268	20	568	180	760	-	940
- travaux et opérations de culture	30	140	240	410	40	85	340	465
- intérêts du capital investi	-	28	54	82	-	23	71	94
- frais généraux (2)	40	40	40	120	40	40	40	120
<u>Total brut</u>	568	516	394	1478	470	948	491	1909
B) Coût différencié suivant la catégorie								
- matériaux			39				805	
- main-d'oeuvre	HEURES	1240				1115		
	Coût			558			502	
- grosses machines	HEURES	12				12		
	Coût			100			100	
- machines moyennes et légères	HEURES	90				140		
	Coût			108			168	
- impôts et taxes				30			30	
- plus-value foncière				120			120	
- intérêts				82			94	
- travail de direction et frais généraux				90			90	
<u>Total brut</u>				1478			1909	

(1) Dans l'"albarello" : 120.000 litres pour les plants non entenés la 1ère année 200.000 litres pour les petits pieux la seconde année; main-d'oeuvre 160.000 litres la première année, 68.000 la 2ème année et 20.000 litres la 3ème année pour le remplacement des mauvais plants.

Dans l'espalier : plants 75.000 litres; 105.000 litres main-d'oeuvre 1ère année, plants 10.000 litres, pieux et bases 210.000 litres, fil de fer 350.000 litres, bâtons 40.000 litres et main-d'oeuvre 150.000 litres la seconde année.

(2) 10.000 litres/ha d'impôt foncier, 30.000 litres pour la côte part des frais généraux.

TABLEAU N° 63 (suite)

valeurs en milliers de lires

	VIGNOBLE SPECIALISE	
	Traditionnel	Moderne
<u>C) Répartition du coût de plantation par année</u>		
- 1ère année	568	470
- 2ème année	488	925
- 3ème année	340	420
- intérêts	82	94
<u>Total</u>	1478	1909
<u>Déduction pour les produits obtenus :</u>		
- raisin produit Quintaux	50	90
à 4.000 lires/quintal	200	360
<u>Déduction pour subventions de l'Etat:(1)</u>	120	-
<u>Coût net de la plantation</u>	1158	1549

(1) Chiffre moyen de situations en réalité fort variées.

B) Coût de production du raisin

Il résulte des relevés effectués auprès des entreprises étudiées que ce prix varie de 4.000 liras à 5.000 liras par quintal (mais on ne perdra pas de vue les critères d'interprétation cités ci-dessus au tableau n° 69).

Voici les critères qui ont été utilisés :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée du cycle évaluée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût net de la plantation par la durée du cycle diminuée des 3 années d'installation.
- c) les intérêts sur les vignobles et sur le terrain ont été calculés en attribuant un taux de 5 % à ces valeurs;
- d) les impôts et taxes et les quotes-parts pour les capitaux fonciers de l'entreprise ont été relevés chaque fois;
- e) la rémunération du travail de direction a été évaluée à 4 % de la valeur du raisin produit;
- f) une rémunération de 450 liras par heures (500 liras pour l'homme et 300 liras pour la femme) a été attribuée au travail humain, et un coût horaire moyen de 1.200 liras a été attribué au travail des machines, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines;
- g) tous les prix sont aux taux de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer aux facteurs suivants :

- 1) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
0 = toutes les opérations sont faites à la main
1 = uniquement le travail profond du sol est exécuté avec tracteur
2 = de nombreuses opérations sont effectuées avec des tracteurs et autres moto-culteurs;
- 2) le type de plantation;
- 3) l'influence du temps.

En réalité les coûts effectifs varient beaucoup selon le type de l'entreprise et selon le degré d'utilisation des machines, mais ces variations ne sont pas relevées puisque l'on a attribué au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés, respectivement des salaires nominaux et des prix de location. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a obtenu les séries suivantes :

TABLEAU N° 69 - Informations techniques et économiques sur la culture des vignobles des Pouilles

(à l'hectare, en milliers de liras)

	VIGNOBLE SPECIALISE	
	Traditionnel "albarello"	Moderne espalier
Durée totale du vignoble	30	30
Production annuelle moyenne Quintaux	80	130
Autres produits obtenus tous les ans	-	-
<u>Coûts fixes</u>		
- amortissement du vignoble (1)	43	57
- intérêts du vignoble (1)	58	77
- plus-value foncière	40	40
- impôts et taxes	10	20
- portion du capital foncier de l'entreprise	30	30
- travail de direction, amortissement, intérêts du capital d'exploitation (2)	8	12
<u>Coûts variables</u>		
- matériaux (engrais et anticryptogamiques)	35	50
- travail humain	157	198
- travail mécanique	12	46
- travail animal	12	18
<u>Total du coût brut</u>	405	548
<u>Déductions</u>	-	-
<u>Coût net</u>	405	548
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u>	5062	4215
<u>Degré de mécanisation</u>	1-2	2
<u>Répartition du travail par catégories</u>		
- travail de la terre		
- travail humain	HEURES	65
- travail mécanique	"	14
- travail animal	"	18
- engrais et traitements:		
- travail humain	"	125
- travail mécanique	"	12

(1) Chiffres du tableau précédent

(2) Pour le vignoble spécialisé : 80.000 liras/ha, non compris les machines, dans le premier cas, et 120.000 liras/ha dans le second cas.

TABLEAU N° 69 (suite)

à l'hectare en milliers de liras

	VIGNOBLE SPECIALISE	
	Traditionnel	Moderne
- élagage et entretien de la plantation		
- travail humain HEURES	80	120
- travail mécanique "	-	-
- récolte et transports :		
- travail humain "	94	130
- travail mécanique "	6	12
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u> HEURES	349	440
<u>Total du travail mécanique</u> "	10	38
<u>Total du travail animal</u> "	12	18

N.B. : Le coût a été déterminé en attribuant une rémunération horaire de 450 liras au travail manuel, pour suivre le critère adopté dans les autres régions, c'est-à-dire de se référer au coût courant de la main-d'œuvre salariée, qui est plus élevé pour les motifs déjà énoncés. On notera cependant que cette rémunération à l'heure de travail du personnel extérieur peut altérer la signification de la comparaison avec les autres séries de relevés lorsqu'on se trouve face à du travail de paysans propriétaires ou de colons partiaires. Dans ce cas, le coût horaire du travail devrait être évaluée sur la base de 300 liras par heure, et le coût par quintal de raisin s'élèverait à 4.412 liras dans le premier cas, et à 3.708 liras dans le second.

Il faut tenir compte en outre de ce que dans de nombreuses entreprises le travail mécanique est fort peu répandu : en ce cas, les heures de travail humain pour un hectare d' "alberello" montent à 700 environ, et le coût du quintal de raisin, tout en évaluant l'heure de travail à 300 liras, est de plus de 5.500 liras par quintal.

C) Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés ont touché des entreprises qui ont vendu le raisin à des caves coopératives ou à d'autres vinificateurs industriels.

Le tableau n° 70 indique les chiffres moyens des relevés effectués en prenant en considération les capitaux investis en immeubles et en outillages. On les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 2 % pour les immeubles et de 10 % pour les outillages;
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles de construction ancienne on a pris le taux de 2 %).

Les coûts réels des caves coopératives, comme on l'a déjà dit, sont fort différents par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

TABLEAU N° 70 - COUT DE LA VINIFICATION ET DE LA PREMIERE VENTE POUR LES POUILLES

valeurs en milliers de litres

	INSTALLATIONS ETUDIEES		
	I	II	III
Modalités d'achat du raisin	La cave coopérative achète à ses membres	la cave coopérative achète à ses membres	l'établissement industriel achète à 4.000 litres le quintal
Capacité de travail pour la vinification	50.000 (1)	32.000	20.000
Capacité de mise sous emballage	-	-	-
Modalités de vente	aux industriels	aux industriels	aux grossistes du nord : 80 % aux détaillants : 20%
Emballages pour la vente	en vrac	en vrac	en vrac : 80 % dames-jeannes : 20%
Valeur à l'état neuf de l'installation de vinification et de conservation :			
- immeubles	156.000(2)	85.000 (2)	52.000
- récipients et installations fixes	35.000(2)	20.000 (2)	16.000
- machines (réfrigération, etc.)	16.000	10.000	7.500
Valeur à l'état neuf de l'installation d'emballage :			
- immeubles	-	-	5.000
- outillages fixes	-	-	2.000
Valeur à l'état neuf de l'installation de vente :			
- immeubles	-	-	-
- outillages fixes (pour le pesage)	2.000	-	2.000
- outillages circulants	-	-	2.000
Quantité de raisin vinifié Quintaux	100.000	37.000	20.000
Quantité de moûts achetés	-	-	5.000
Vins produits :			
- type : coupage 12-13°	22.500	-	10.000
- type : coupage 10-11° (ordinaire)	50.000	27.300	4.500
- type : vin de table 11-12°	-	-	5.000

(1) Capacité théorique car avec un décuvaqe double ou avec la prise en location de caves chez des tiers on vinifie en moyenne 80.000 hl.

(2) dont 70 % à charge de l'Etat.

TABLEAU N° 70 (suite)

valeurs en milliers de liras

	INSTALLATIONS ETUDIEES		
	I	II	III
<u>Coût de la vinification :</u>			
- amortissements et entretien des installations (3)	5265	3075	4525
- intérêts des installations (3)	3665	2075	3775
- matériaux	2500	500	600
- main-d'oeuvre	16500	6900	5000
- direction et administration	4000	2800	1500
- divers (électricité, etc.)	1600	800	650
- coûts et correctifs (à 7.000 liras, y compris la commission du courtier et le transport	-	-	35000
- assurances	270	190	300
- transport des coûts	4000	-	-
- location des locaux	6000	-	-
<u>Total</u>	43800	16340	51350
<u>Coût de la mise sous emballage et de la vente</u>			
- amortissements et entretien des installations (3)	100	-	450
- intérêts des installations (4)	100	-	550
- matériaux, électricité	-	-	400
- main-d'oeuvre	-	-	2500
- transports	1500	1000	1500
- commissions du courtier	5000	2000	1200
- direction et administration	1500	1000	2000
- intérêts à 5 % pendant les mois de stockage	-	-	3656 (6)
- impôts et taxes	150	100	800
<u>Total</u>	8350	4100	13056

(3) On a attribué 5 % sur les immeubles et installations à charge des particuliers, et 15 % pour les machines

(4) On a attribué 5 % sur le capital investi par les particuliers

(5) Sur des stocks de 19.500 quintaux de vin à 7.500 liras pendant 6 mois

TABLEAU N° 70 (suite)

RECAPITULATION

valeurs en milliers de lires

	INSTALLATIONS ETUDIEES		
	I	II	III
Coût du vin (1)	400.000	148.000	96.000
Coût du moût	-	-	35.000
Coût de la vinification	43.800	16.340	16.350
Coût de la vente	8.350	4.100	13.060
Sous-produits (marcs, lie, piqette)	- 12.000	- 4.500	-3.000
<u>Coût net total</u>	440.150	163.940	157.406
<u>Coût pour 1 quintal de vin</u>	6.071	6.005	8.072
Prix moyen obtenu	7.000	6.700	8.300

(1) Evalué pour les caves coopératives sur la base du coût moyen de production de 4.000 lires au quintal. Le prix réellement payé aux membres s'est élevé à 4.500 lires au quintal. Pour le cas III, on a indiqué le coût réel de 4.800 lires au quintal.

Pour récapituler, comme nous l'avons fait pour les autres régions, les coûts, relatifs aux circuits pris en considération, les chiffres ont été donnés en résumé dans le tableau qui suit.

Il faudra tenir compte attentivement de ce que nous avons pris les coûts de production du raisin relatifs à des cultures mécanisées en partie. Comme on l'a dit, pour la culture non mécanisée (encore très répandue) les coûts seraient fort supérieurs (5.500 lires/quintal).

TABLEAU N° 71 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - LES POUILLES

	1er CIRCUIT	2ème CIRCUIT	3ème CIRCUIT	4ème CIRCUIT
	Le viticulteur vend le raisin à l'industriel	Le viticulteur vend le raisin à la cave coopérative	La cave coopérative vinifie et vend à l'industriel 1er exem- 2ème ex- ple emple	L'industriel vinifie et vend à des grossistes ou à des détaillants en dames-jeannes
	Lires/quintal	Lires/quintal	Lires/quintal	Lires/quintal
Coût de production d'1 quintal de raisin (1)	3700-4400	3700-4400		
Courtage	100-150			
Transport		150-200		
Coût de l'achat du raisin pour obtenir 1 quintal de vin			6206(3) 6098(3)	4944 (4)
Coût de l'achat du moût pour obtenir 1 quintal de vin			- -	1795 (4)
Coût de la vinification sous déduction des sous-produits			439 434	685
Coût de la vente			115 150	670
<u>TOTAL DU COUT</u>	3800-4550	3850-4600	6760 6682	8094
Prix obtenu	4800	4500 (2)	7000 6700	8300

(1) Voir le N.B. à la fin du tableau n° 69. Si l'on prend en considération les coûts de la main-d'oeuvre salariée, les coûts unitaires moyens du raisin montent à 4.500 liras/quintal.

(2) Sans les ristournes.

(3) Au prix réellement payé de 4.500 liras sans les ristournes.

(4) Pour obtenir un quintal de vin, on a employé 25,64 kg de moût au prix de 7.000 liras/quintal et 1,03 quintal de raisin au prix de 4.800 liras.

Naturellement, les réserves déjà émises, que ce soit pour le caractère peu représentatif d'un si petit nombre de cas étudiés ou pour l'interprétation particulière des coûts économiques par rapport aux coûts réellement comptabilisés, conservent toute leur valeur.

CHAPITRE VII - RESULTATS DE L'ENQUETE VITIVINICOLE DANS LA SICILE

(Province de Trapani)

1) Introduction

La Sicile offre un immense intérêt que ce soit par l'importance de sa production de vins ou par les problèmes que cette production pose dans les nombreuses entreprises viticoles spécialisées de la zone occidentale.

Dans cette zone, l'exportation de vins spéciaux (Marsala, Vermuth, etc.) a été forte jadis, mais au cours de ces dernières décennies il a fallu, par contre, baser essentiellement l'exportation sur des vins de coupage de haut degré qui sont expédiés par mer ou par rail vers les régions italiennes du nord.

Ce sont donc les mêmes problèmes que nous avons constatés dans les Pouilles, et une tendance analogue, bien que fort moins poussée, à s'orienter vers des vins de consommation directe.

Pour l'ensemble de la région, 6,3 millions d'hectolitres de vins ont été produits pendant la période 1961-1964, dont :

- 10 % de haute qualité;
- 10 % de qualité;
- 80 % "grezzi" (bruts) de coupage.

2) La viticulture dans la province de Trapani

Parmi les diverses zones oenologiques siciliennes, celle qui est étudiée par nous est la zone occidentale qui comprend la province de Trapani, dont l'importance et la tradition sont considérables, par la présence notamment des outillages de la zone du Marsala.

On y produit les trois types de vin indiqués au total à raison de 3,2 millions d'hl, soit 51 % de la production régionale tout entière et 5,5 % de la production nationale.

Le secteur vitivinicole contribue pour 65 % à la formation de la production brute commercialisable de l'agriculture de toute la province, et cette incidence extrêmement élevée explique l'importance de ce secteur dans la zone (1).

(1) Une étude intéressante a été publiée par la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture : La vitivinicoltura nella provincia di Trapani (La vitivinicoltura dans la province de Trapani), Edit. La Combattente 1964.

SICILIA

Province ayant fait l'objet d'une étude détaillée :
TRAPANI



CEE-DG VI-E/5-5907.68

Les chiffres suivants du tableau n° 72 indiquent la base productive viticole de la province.

TABLEAU N° 72 - ENTREPRISE VITICOLES DE LA SICILE
(Province de Trapani)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie des vignobles spécialisés Ha %		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie en culture mixte Ha
Par classes de superficies:										
jusqu'à 1 ha	14435	7561	4	4794	6	63	60	39	2	-
de 1 à 5 ha	21857	54013	29	25331	31	47	205	522	29	-
de 5 à 10 ha	5138	35698	19	15024	18	42	65	450	26	-
de 10 à 25 ha	2298	34012	18	13732	17	40	20	306	17	-
de 25 à 100 ha	840	36702	20	15475	19	42	6	210	12	-
plus de 100 ha	102	18348	10	7618	9	41	2	253	14	-
<u>Total</u>	44670	186334	(100)	81974	(100)	44	368	1780	(100)	-
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	33668	97889	52	44652	-	-	289	1098	62	-
faire-valoir avec salariés	3913	19769	11	9368	-	-	21	106	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	66	1127	1	399	-	-	-	-	-	-
Autres formes de faire-valoir	7023	67549	36	27555	-	-	48	576	32	-
<u>Total</u>	44670	188334	(100)	81974	-	-	356	1780	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	21045	88124	47	31229	-	-	64	326	18	-
Plaine	23625	98210	53	50745	-	-	294	1454	82	-
<u>Total</u>	44670	186334	(100)	81974	-	-	358	1780	(100)	-

Source : ISTAT, 1^o Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles de la zone, toujours en 1961, étaient 65.000. Parmi elles, les entreprises viticoles n'étaient pas moins de 45.000 et elles occupaient une superficie de 188.000 ha, soit 83 % de toute la superficie agricole provinciale.

Les chiffres mentionnés au tableau ci-dessus nous révèlent les caractères structurels suivants :

- 1) la viticulture est exclusivement spécialisée; elle est réalisée dans des entreprises que l'on peut dire principalement viticoles, car sur environ 186.000 hectares de superficie d'entreprise, les vignobles occupent 82.000 hectares, soit 44 % de cette superficie;
- 2) les entreprises viticoles se répartissent dans les différentes classes de taille : en effet, 33 % du nombre des entreprises viticoles font partie de la classe de moins de 5 ha, 37 % de la classe de 5 à 25 ha, et 30 % des classes de plus de 25 ha.
- 3) la situation géographique d'altitude est pour la moitié la colline et pour la moitié la plaine;
- 4) la forme principale du faire-valoir est la propriété paysanne, souvent non autonome, ou le louage paysan; les rapports de "partitanza" (partage) sont très fréquents : ils englobent une gamme étendue de rapports contractuels indiqués au tableau sous le vocable "autres formes".

Le découpage de l'entreprise est très fréquent. Il est la cause d'inconvénients graves et contribue à élever notablement les coûts de production.

Quant au type du terrain, dans la partie du littoral c'est le terrain sablonneux qui domine; dans la partie proche du littoral, le terrain est de roche calcaire (terres rouges et terres brunes provenant de calcaires, de tufs calcaires et de cailloux conchyliens); il est argileux, enfin, dans la zone intérieure.

3) Les entreprises représentatives

Les chiffres sur la structure de quelques entreprises typiques nous montrent que la taille varie considérablement. Mais comme les entreprises de grande étendue sont souvent assignées aux travailleurs par divers contrats d'association, nous pouvons dire que les entreprises que l'on rencontre le plus souvent ont de 4 à 5 hectares, avec une dotation de capital de l'ordre de 250.000 livres et un chargement de main-d'oeuvre de 0,25 unité de travailleur par hectare.

La production brute commercialisable est d'environ 380.000 lires/ha, provenant presque exclusivement du vin. Les frais s'élèvent à 150.000 lires par hectare (dont 15.000 lires d'impositions et 50.000 lires d'amortissement, ce qui fait que le produit net s'élève à 230.000 lires environ.

Une fois le revenu foncier déduit (60.000 lires par hectare environ), il reste pour le travail un revenu de 600.000 lires par unité de travailleur.

Le tableau suivant donne quelques chiffres fondamentaux pour les entreprises viticoles de la province de Trapani.

TABLEAU N° 73 - ENTREPRISES VITICOLES SPECIALISEES DE LA SICILE

Entreprise	1	2	3	4	5	6	7	8
Faire-valoir	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	colonat partiaire	colonat partiaire	colonat partiaire	colonat partiaire
Superficie	5,00	6,00	6,50	4,00	5,00	2,00	4,00	7,50
Vignoble ha	4,50	5,60	6,00	3,40	4,00	1,40	3,00	6,80
Production de vin/ha	36	34	60	39	55	75	54	39
Valeur de la production brute commercialisable par ha d'entreprise en lit	260.000	250.000	390.000	265.000	360.000	450.000	320.000	460.000

4) La production de raisin de cuve

Jadis la viticulture de la province de Trapani n'existait que dans les terres meubles du littoral, où les plantations sont à "alberello" bas sans support, avec une assiette de 1,5 x 1,5 et avec 4.500 vignes environ par ha (souvent en culture mixte avec l'olive).

Puis les plantations nouvelles se sont étendues aussi vers les terres intérieures plus argileuses mais moins productives.

Les plantations nouvelles se différencient peu des plantations traditionnelles, mais l'assiette est devenue d' 1,25 x 2,00 pour faciliter l'emploi des machines. Parfois à côté des vignobles à l' "alberello", il y en a qui sont plantés à l' "alcameso" : "alberello" plus élevé avec des supports de bâtons.

Les crus les plus fréquents sont blancs : "Grillo", "Catarratto", "Inzolia", "Grecanico".

D'autres vignobles sont irrigués, et le rendement, naturellement, y est beaucoup plus élevé.

La situation de l'île de Pantelleria est tout à fait particulière : on peut dire qu'elle n'est qu'un grand vignoble de la variété "Zibibbo".

Quant à la technique culturale, elle est très uniforme, à part les différences entre les cultures mécanisées et celles, plus fréquentes, où le travail est encore pratiqué à la main.

A titre indicatif, on trouvera ci-dessous les chiffres de l'emploi du travail, en journées d'homme :

	<u>Zone d'Alcamo</u> "alberello" haut	<u>Zone de Marsala</u> "alberello" bas <u>sans mécanisation</u>
- 1er piochage	15	15
- 2ème, 3ème, 4ème piochages (avec charrue et mulet)	25	22
- élagage et échalassement	24	15
- engrais et traitements	11	8
- vendange et transports	23	20
	<u>98</u>	<u>80</u>

Ce degré d'activité se réduit à 45-60 journées par hectare dans les vignobles mécanisés et dans ceux où la carence de main-d'oeuvre a entraîné une sous-culture. En revanche, là où l'irrigation est pratiquée, il monte jusqu'à 100-110 journées. La production unitaire de raisin varie considérablement d'une année à l'autre. En moyenne, on peut indiquer les valeurs suivantes, en quintaux par hectare de vignoble :

- "alberelli" des zones du littoral : de 70 à 100, pour atteindre même 120 dans les zones irriguées;
- "alberelli" des zones intérieures : de 50 à 70, pour descendre à 40 dans les vieilles plantations sous-cultivées.

Pour l'ensemble de la province, la production de raisin de cuve est de 4,6 millions de quintaux dont on peut évaluer comme suit la destination :

- 3 % : autoconsommation
- 24 % : vente aux industriels
- 47 % : vinification dans l'entreprise
- 26 % : vinification dans des caves coopératives.

La vente du produit a lieu donc sous forme de raisin, de moût ou de vin.

Les locaux pour la transformation du vin peuvent manquer, ou bien être dans l'entreprise ou, plus souvent, dans un centre habité.

5) La vinification

La vinification dans l'entreprise est jusqu'à présent la plus fréquente, mais souvent il serait plus exact de parler de vinification dans la "propriété" parce qu'elle est pratiquée pour plusieurs entreprises du même propriétaire.

Selon certaines enquêtes récentes, en plus des nombreuses caves composées d'un seul local de fermentation et de pressurage qui vendent le "moût" immédiatement aux industriels, il existerait plus de 1.000 équipements d'entreprise, dont l'importance est réduite, où l'on passe (cuve en maçonnerie) au pressoir (souvent électrique) et aux barriques de conservation.

Les outillages coopératifs et ceux des industriels sont, cela va sans dire, plus convenables.

Les caves coopératives en activité sont 21, avec une capacité de 900.000 hl environ. En outre, on compte 5 "oenopoli", avec une capacité de 300.000 hl environ.

La vinification industrielle est pratiquée en de nombreux établissements : il existe en effet 356 firmes cataloguées comme industries vinicoles. Parmi celles-ci, 110 sont bien outillées, avec un département de pressurage, un département de fermentation et un département de mise en bouteilles.

6) Les types de vin produits et leur destination

Les types de vins produits sont surtout des vins blancs d'un degré d'alcool requis par les établissements industriels pour la préparation du Marsala, du Vermouth et pour les vins de coupage. La production annuelle peut être évaluée comme suit :

- vins "grezzi" de coupage ou à élaborer	hl	2.400.000	
- vins Marsala 17-18 ° et autres (1)	hl	600.000	
- vins de qualité	hl	200.000	(blanc d'Alcamo, Muscat de Pantelleria)

Voici comment on peut évaluer la destination de la première vente des 3,2 millions d'hectolitres produits :

hl	200.000	= 6 %	: autoconsommation (2);
hl	700.000	= 22 %	: produits par des industriels ou des caves coopératives comme vins de qualité;
hl	750.000	= 23 %	: vin "grezzo" vendu par les caves coopératives à des industriels et grossistes;
hl	1.200.000	= 38 %	: vin "grezzo" produit par des agriculteurs et à des industriels ou grossistes (souvent il s'agit de moût);
hl	350.000	= 11 %	: vin "grezzo" produit par des industriels et vendu par eux à des grossistes.

Naturellement, quand on parle de vins "grezzi" on entend des vins typiques de coupage. La nécessité se fait sentir de créer des types de vin de table de consommation courante.

(1) Dans la zone de Marsala le vin est vendu, en grande quantité, aromatisé (Vermouth) ou "conciate", c.à.d. soumis à la décoloration avec de la saccharose, à l'alcoolisation et à l'aromatisation par addition du "cotto" (cuit) et du levain

(2) A l'exclusion des piquettes tirées des rafles et des lies, destinées pour la plupart à l'autoconsommation

7) Les modalités des contrats et les prix obtenus

Comme nous l'avons dit, le marché du raisin, du moût et du vin véritable est très développé. On note en outre que le commerce du moût est encore basé sur l'unité de mesure "barrique" (de 5 "salme") de 580 litres. Le moût est vendu à la "meule" et tous les frais de transport sont à charge de l'acheteur. Le commerce du vin, en revanche, qui est réalisé par ceux qui opèrent la vinification complète à lieu à la "barrique" de 416 litres.

Le courtage pour le raisin est de 100 lires (la moitié à charge de l'acheteur), de 3 % pour le moût (2% à charge du vendeur), et celui pour le vin varie d'une commune à l'autre.

Nous avons déjà vu qu'une partie du raisin produit est vendue directement par les viticulteurs aux établissements, ce qui fait qu'à la période de la vendange le marché du raisin est très actif.

Le prix moyen du raisin a été, en 1965, de 4.500 lires le quintal pour le raisin ordinaire. Il a atteint 7.500 lires pour le raisin de qualité.

En 1965, voici quels ont été les prix pour les vins, en lires au degré hecto :

	Trapani blanc 1964 13-14°	Trapani blanc 1965 14°
Janvier-mars	490-510	-
Avril-août	475-500	-
Septembre-octobre	470-490	-
Novembre-décembre	-	510-650

8) Les coûts de production

Pour la Sicile nous ne possédons pas suffisamment de relevés directs des coûts de production pour pouvoir indiquer des chiffres moyens.

Sur la base des informations et des chiffres recueillis dans quelques entreprises, nous pouvons cependant estimer que le coût de plantation d'un

ha de vignoble est d'environ 1,2 million, déduction faite des reprises et des subventions (1).

Le coût de production d'un quintal de raisin serait donc celui que voici (en adoptant les mêmes critères qui ont déjà été exposés pour les autres régions) :

	<u>"Alberello"</u>	
	<u>littoral</u>	<u>intérieur</u>
- production annuelle de raisin en quintaux	90	60
- coût d'amortissement et d'intérêts de la plantation	104.000	104.000
- plus-value foncière	50.000	40.000
- quote-part des frais généraux	15.000	5.000
- impôts et taxes	15.000	10.000
- matériels	45.000	25.000
- travail humain		
heures	500	500
lires	150.000	150.000
- travail mécanique		
heures	60	-
lires	72.000	-
- travail animal		
heures	-	60
lires	-	<u>25.000</u>
<u>Total</u>	451.000	359.000
<u>Coût/quintal</u>	5.011	5.980

(1) Les analyses faites dans deux entreprises ont donné les résultats suivants : (valeurs en milliers de lires)

	Vignoble à "Alberello" traditionnel 1,50 x 1,50	Vignoble à "Alberello" moderne 2,40 x 1,00
Nombre de vignes/ha	3300	4100
Degré de mécanisation	1	2
Labour et aménagement du terrain	100	114
Plantation et échalassement	300	470
Engrais de base	80	62
Opérations culturales (1ère-2ème-3ème année)	620	380
Impôts et taxes	30	45
Amortissement, intérêts du capital d'exploitant	25	5
Plus-value foncière	120	150
Intérêts proportionnels de l'investissement	55	50
<u>Total du coût brut</u>	1340	1276
Déduction des produits obtenus :		
Raisin récolté		
quintaux	30	50
à 4.000 Lires/quintal	120	200
<u>Total du coût net</u>	1210	1076

TABLEAU N° 74 - COUT DE LA VINIFICATION DU RAISIN

valeurs en milliers de livres

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	Petite entreprise agricole	Installation d'entreprise de propriété moyenne
Quantité de raisin travaillée quintaux	300	600
Moût produit "	245	480
Vin produit	-	-
Capitaux : immeubles	2400	4800 (1)
récipients	530	2000 (1)
machines	300	680
Intérêts et amortissements des capitaux investis (même pourcentage que dans les autres zones) :		
- intérêts (2 % pour les immeubles et les récipients)	74	102
- amortissements et entretien	192	272
Main-d'oeuvre pour la vinification	56	99
Mulet	30	-
Matériels, électricité	4	50
Frais divers, direction et administration	10	120
Frais pour la vente (courtage, etc.)	30	60
<u>Total</u>	396	703
Sous-produits:marcs de raisin	-14	-28
lie et vin de lie	-48	-140
<u>Coût net</u>	334	535
<u>Coût au quintal de moût</u>	1363	1115

(1) avec une subvention de 50 % de l'Etat

Pour la vinification effectuée dans des installations plus grandes, c'est-à-dire dans des caves coopératives et dans des établissements industriels, à défaut d'informations directes nous pouvons appliquer d'une manière approximative les coûts unitaires relevés dans des installations similaires des autres zones (1).

Nous donnons dans un schéma final les chiffres relatifs aux trois circuits les plus fréquents :

TABLEAU n° 75 : CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - SICILE

	1er CIRCUIT	2ème CIRCUIT	3ème CIRCUIT	
	Le viticulteur vend le raisin à l'industriel	Le viticulteur vend le raisin à la cave coopérative	Le viticulteur vinifie et vend le moût à l'industriel 1er cas	2nd cas
Coût de production du raisin	5.500	5.500		
Courtage	50	-		
Transport	-	150		
Coût du raisin pour obtenir un quintal de moût			6113	7475
Coût de la vinification, sous déduction des sous-produits			1241	990
Coût de la vente			122	125
<u>Total du coût</u>	5.500	5.650	7476	8590
Prix obtenu	4.500	5.200 (1)	6.600	

(1) Les prix unitaires ont été de 4.200 liras environ mais par interventions de la région il a été porté à 4.650 liras, prix auquel il faut ajouter une autre prime fixe, toujours de la région, pour les membres des caves coopératives, de telle sorte que le prix a été de 5.200 liras.

Pour ces chiffres également, les réserves habituelles émises ci-dessus à propos des calculs effectués pour les autres régions conservent évidemment leur valeur. Mais ces chiffres suffisent tout au moins pour indiquer la situation du grave malaise des viticulteurs et vinificateurs, et la situation relativement meilleure de ceux qui, en revanche, mettent à profit les caves coopératives ce qui leur permet de bénéficier non seulement de la réduction des coûts unitaires, mais aussi des primes fixées par la région.

A N N E X E S

1. Tableau des coûts des principaux matériels et équipement.

2. Tableau des coûts minima de la main-d'oeuvre de la catégorie "industrie", applicables tant aux établissements industriels qu'aux caves sociales et aux oenopoles.

Les coûts se réfèrent aux provinces de Milan, Truin, Gênes et Rome. Dans les autres provinces, regroupées en six zones, les coûts minima sont inférieurs, avec des différences en moins de 2 à 20 %.

On notera, cependant, que dans la pratique, les salaires réels sont en règle générale nettement supérieurs à tous les niveaux des barêmes minima obligatoires à l'heure actuelle.

A N N E X E I

PRIX INDICATIFS (1) DES PRINCIPAUX MATERIELS ET EQUIPEMENT
1966

Tanks en fer emailé sans double paroi: à 3 atm. de 5 à 300 hl de 370.000 Lit
à 1.980.000 Lit

Tanks en fer emailé sans double paroi: à 6 atm. de 5 à 300 hl de
376.000 Lit à 2.900.000 Lit

Tanks à double paroi: à 3 atm. de 5 à 300 hl de 440.000 Lit à 3.500.000 Lit

Tanks à double paroi: à 6 atm. de 5 à 300 hl de 440.000 Lit à 3.500.000 Lit

Concentrateurs à air chaud: de 2.900.000 Lit à 4.600.000 Lit

Filtres pour liés: de 1.500.000 Lit à 7.000.000 Lit

Filtres-presse: de 10 à 50 quintaux de 660.000 Lit à 1.890.000 Lit

Pasteurisateurs à tunnel: de 5.000.000 Lit à 27.000.000 Lit

Réfrigérateurs: de 6.100 à 160.000 fr/h de 1.900.000 Lit à 16.000.000 Lit

Centrifugeuses: de 1.100.000 Lit à 2.800.000 Lit

Centrifugeuses automatiques: de 4.500.000 Lit à 7.000.000 Lit

Elektropompe: de 35 à 1.000 hl de 210.000 Lit à 1.300.000 Lit

Grue, en moyenne 300.000/400.000 Lit

Tireuses de 6 à 16 siphons, de 400.000 à 650.000 Lit

Tireuses isobares: de 12 à 32 siphons, de 1.200.000 à 6.000.000 Lit

Installations complètes pour la mise en bouteille: de 200 à 400 bouteilles
à l'heure de 25.000.000 à 50.000.000 Lit

Rinceuses semi-automatiques: de 600.000 à 2.000.000 Lit

Rinceuses automatiques: de 2.400.000 à 10.000.000 Lit

Fouloir-egrappoir: de 30 à 250 quintaux/h de 350.000 à 1.500.000

Presse avec cages: 80 à 100 Ø de 600.000 à 1.800.000 Lit

Presse continue: de 25/70 quintaux/h à 50/140 quintaux/h de 2.200.000 à
3.000.000 Lit

Saturateur: de 10 à 20 quintaux/h de 1.000.000 à 2.000.000 Lit

(1) Prix indicatifs: Non compris les accessoires et les appareils supplémentaires.

ANNEXE II -

OUVRIERS INDUSTRIE (Octobre 1966 - Milan, Turin, Gènes, Rome)

	Catégorie 1	Catégorie 2	Catégorie 3	Catégorie 4
Salaire horaire	299,90	268,10	252,20	241,95
Salaire mensuel (208 heures)	62.379	55.765	52.458	50.326
Indemnité de vie chère	18.733	16.770	15.457	15.327
	81.112	72.535	67.915	65.653
Forfait 12 %	7.485	6.692	6.295	6.039
Prime à la production, moyenne: 4,5 %	2.807	2.507	2.361	2.265
	91.404	81.734	76.571	73.957
Allocation de naissance (200 heures) et prime spéciale (75 heures)	10.070	9.005	8.436	8.148
	101.474	90.739	85.007	82.105
Contribution sociales 30,38 % (INAM 11,88 - INPS 14,80 - INAIL 3 - INA CASE 0,7)	30.840	27.570	25.840	24.950
Allocations familiales - contributions	11.375	11.375	11.375	11.375
	42.215	38.945	37.215	36.325
Indemnité de liquidation (1,90 %)	1.951	1.745	1.635	1.579
Coût mensuel total	145.640	131.429	123.857	120.009
Coût annuel total	1.747.680	1.577.208	1.486.284	1.440.108
Coût horaire total	487,85	436,24	408,69	394,73

TABLE DES MATIERES

PREMIERE PARTIE

	<u>page</u>
<u>CHAPITRE I</u> - Le secteur vitivinicole italien	1
A. La superficie nationale plantée en vigne	1
B. La répartition régionale de la superficie plantée en vigne	3
C. Les productions viticoles	7
D. Les entreprises viticoles dans l'ensemble du pays	11
E. Les entreprises viticoles dans les différentes régions	16
F. La vinification	18
G. La vinification dans les différentes régions	21
H. L'apport du secteur vitivinicole à la formation de la production brute commercialisables nationale et régionale	23
I. Les circuits de la vinification	26
<u>CHAPITRE II</u> - Les installations de vinification	29
A. La vinification dans l'entreprise	29
B. La vinification coopérative des producteurs	30
I. Caves sociales	30
II. Les caves dites oenopoles	37
C. La vinification dans les établissements industriels	39
<u>CHAPITRE III</u> - Equipement des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels	43
<u>CHAPITRE IV</u> - Coûts de transformation	56
<u>CHAPITRE V</u> - Le marché vinicole italien et la commercialisation	65
A. Le marché	65
1) L'offre	65
2) La consommation et la demande	69
3) Les agents du marché vinicole	72
4) Caractères fonctionnels et structurels du marché vinicole	75
B. Commercialisation	80
1) Caves sociales et caves dites oenopoles	80
2) La vente directe au détaillant	81
3) Coopération au second degré	83
4) Les établissements industriels	85

<u>CHAPITRE VI</u> - Formation des prix	87
A. La formation des prix dans le marché du raisin de cuve	87
B. La formation des prix dans le marché du vin	89
C. La variabilité des prix et les crises viticoles	93

DEUXIEME PARTIE

<u>CHAPITRE I</u> - Introduction générale	101
1. Objet et méthodologie de l'étude	101
2. Description générale des zones soumises à l'examen	106
<u>CHAPITRE II</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole du Piémont (Provinces d'Asti et d'Alexandrie)	118
1. Introduction	118
2. La viticulture dans les provinces d'Asti et d'Alexandrie	119
3. Entreprises représentatives	123
4. La production du raisin de cuve	125
5. La vinification	126
6. Les types de vin produits en première transformation et leur destination	130
7. Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente	133
8. Tendances du marché du vin de consommation courante	134
9. Organisations qui agissent dans le secteur	137
10. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves du Piémont	138
A) Coût de la plantation des vignobles	138
B) Coût de production du raisin	143
C) Coûts de la vinification et de la première vente	147
<u>CHAPITRE III</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole de la Vénétie (provinces de Trévise, Vicence et Padoue)	154
1. La Vénétie	154
2. La viticulture dans les provinces de Padoue, Trévise et Vicence	154
3. Entreprises représentatives	160
4. La production de raisin de cuve	163
5. La vinification	165
6. Les types de vins produits en première transformation et leur destination	166

	<u>page</u>
7. Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente	168
8. Organisations qui opèrent dans le secteur	170
9. Sous-produits	170
10. Détermination des coûts dans les vignobles et les caves de la Vénétie	170
A) Coût de la plantation des vignobles	170
B) Coût de la production du raisin	174
C) Coûts de la vinification et de la première vente	178
 <u>CHAPITRE IV</u> - Résultats de l'enquête dans l'Emilie (provinces de Reggiod'Emilie et de Modène)	 187
1. Introduction	
2. La viticulture dans les provinces de Reggio d'Emilie et de Modène	187
3. Entreprises représentatives	190
4. La production de raisin de cuve	193
5. La vinification	194
6. Les types de vin produits en première transformation et leur destination	195
7. Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente	196
8. Organisations qui agissent dans le secteur	197
9. Coûts de production	197
 <u>CHAPITRE V</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Toscane	 199
1. Introduction	199
2. La viticulture dans les provinces de Florence, Arezzo, Sienne et Pistoie	199
3. Entreprises représentatives	204
4. La production du raisin de cuve	206
5. La vinification	207
6. Types de vin produits dans la première transformation et leur destination	208
7. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves de Toscane	210
A) Coût de la plantation	210
B) Coût de production du raisin	214
C) Coûts de la vinification et de la première vente	217

	<u>page</u>
<u>CHAPITRE VI</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans les Pouilles (provinces de Lecce et Bari)	221
1. Introduction	221
2. La viticulture dans les provinces de Lecce et Bari	222
3. Les entreprises représentatives	226
4. La production de raisin de cuve	227
5. La vinification	229
6. Les types de vin produits en première transformation et leur vente	230
7. Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente	230
8. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves des Pouilles	232
A) Coût de la plantation des vignobles	232
B) Coût de la production du raisin	235
C) Coûts de la vinification et de la première vente	238
<u>CHAPITRE VII</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Sicile (province de Trapani)	243
1. Introduction	243
2. La viticulture dans la province de Trapani	243
3. Les entreprises représentatives	245
4. La production de raisin de cuve	247
5. La vinification	248
6. Les types de vin produits et leur destination	249
7. Les modalités des contrats et les prix obtenus	250
8. Les coûts de production	250
<u>ANNEXES</u>	254
Tableau des coûts des principaux matériels et équipement	255
Tableau des coûts minima de la main-d'oeuvre de la catégorie "industrie", applicables tant aux établissements industriels qu'aux caves sociales et aux oenopoles	256

Informations internes sur L'AGRICULTURE

		Date	Langues
N° 1	Le boisement des terres marginales	juin 1964	F D(1)
N° 2	Répercussions à court terme d'un alignement du prix des céréales dans la CEE en ce qui concerne l'évolution de la production de viande de porc, d'œufs et de viande de volaille	juillet 1964	F D(1)
N° 3	Le marché de poissons frais en république fédérale d'Allemagne et aux Pays-Bas et les facteurs qui interviennent dans la formation du prix du hareng frais	mars 1965	F D(1)
N° 4	Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays de la CEE	mai 1965	F(1) D(1)
N° 5	Problèmes de la stabilisation du marché du beurre à l'aide de mesures de l'Etat dans les pays de la CEE	juillet 1965	F D
N° 6	Méthode d'échantillonnage appliquée en vue de l'établissement de la statistique belge de la main-d'œuvre agricole	août 1965	F(1) D(2)
N° 7	Comparaison entre les « trends » actuels de production et de consommation et ceux prévus dans l'étude des perspectives « 1970 » 1. Produits laitiers 2. Viande bovine 3. Céréales	juin 1966	F D
N° 8	Mesures et problèmes relatifs à la suppression du morcellement de la propriété rurale dans les Etats membres de la CEE	novembre 1965	F D
N° 9	La limitation de l'offre des produits agricoles au moyen des mesures administratives	janvier 1966	F D
N° 10	Le marché des produits d'œufs dans la CEE	avril 1966	F(1)
N° 11	Incidence du développement de l'intégration verticale et horizontale sur les structures de production agricole – Contributions monographiques	avril 1966	F(1) D
N° 12	Problèmes méthodologiques posés par l'établissement de comparaisons en matière de productivité et de revenu entre exploitations agricoles dans les pays membres de la CEE	août 1966	F(1) D
N° 13	Les conditions de productivité et la situation des revenus d'exploitations agricoles familiales dans les Etats membres de la CEE	août 1966	F D
N° 14	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « bovins – viande bovine »	août 1966	F D
N° 15	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « sucre »	février 1967	F D(1)
N° 16	Détermination des erreurs lors des recensements du bétail au moyen de sondages	mars 1967	F(1) D(3)

(1) Epuisé.

(2) La version allemande est parue sous le n° 4/1963 de la série « Informations statistiques » de l'Office statistique des Communautés européennes.

(3) La version allemande est parue sous le n° 2/1966 de la série « Informations statistiques » de l'Office statistique des Communautés européennes.

		Date	Langues
N° 17	Les abattoirs dans la CEE I. Analyse de la situation	juin 1967	F D
N° 18	Les abattoirs dans la CEE II. Contribution à l'analyse des principales conditions de fonctionnement	octobre 1967	F D
N° 19	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « produits laitiers »	octobre 1967	F D(1)
N° 20	Les tendances d'évolution des structures des exploitations agricoles – Causes et motifs d'abandon et de restructuration	décembre 1967	F D
N° 21	Accès à l'exploitation agricole	décembre 1967	F D en prép.
N° 22	L'agrumiculture dans les pays du bassin méditerranéen – Production, commerce, débouchés	décembre 1967	F D
N° 23	La production de produits animaux dans des entreprises à grande capacité de la CEE – Partie I	février 1968	F D
N° 24	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « céréales »	mars 1968	F D
N° 25	Possibilités d'un service de nouvelles de marchés pour les produits horticoles non-comestibles dans la CEE	avril 1968	F D
N° 26	Données objectives concernant la composition des carcasses de porcs en vue de l'élaboration de coefficients de valeur	mai 1968	F D
N° 27	Régime fiscal des exploitations agricoles et imposition de l'exploitant agricole dans les pays de la CEE	juin 1968	F D en prép.
N° 28	Les établissements de stockage de céréales dans la CEE – Partie I	septembre 1968	F D
N° 29	Les établissements de stockage de céréales dans la CEE – Partie II	septembre 1968	F D
N° 30	Incidence du rapport des prix de l'huile de graines et de l'huile d'olive sur la consommation de ces huiles	septembre 1968	F D en prép.
N° 31	Points de départ pour une politique agricole internationale	octobre 1968	F D
N° 32	Volume et degré de l'emploi dans la pêche maritime	octobre 1968	F D en prép.
N° 33	Concepts et méthodes de comparaison du revenu de la population agricole avec celui d'autres groupes de professions comparables	octobre 1968	F D en prép.
N° 34	Structure et évolution de l'industrie de transformation du lait dans la CEE	novembre 1968	F D
N° 35	Possibilités d'introduire un système de gradation pour le blé et l'orge produits dans la CEE	décembre 1968	F D
N° 36	L'utilisation du sucre dans l'alimentation des animaux – Aspects physiologiques, technologiques et économiques	décembre 1968	F D

(1) Épuisé.

		Date	Langues
N° 37	La production de produits animaux dans des entreprises à grande capacité de la CEE – Partie II	février 1969	F D
N° 38	Examen des possibilités de simplification et d'accélération de certaines opérations administratives de remembrement	mars 1969	F D
N° 39	Evolution régionale de la population active agricole – I : Synthèse	mars 1969	F D en prép.
N° 40	Evolution régionale de la population active agricole – II : R.F. d'Allemagne	mars 1969	F en prép. D
N° 41	Evolution régionale de la population active agricole – III : Bénélux	avril 1969	F D en prép.
N° 42	Evolution régionale de la population active agricole – IV : France	mai 1969	F D en prép.
N° 43	Evolution régionale de la population active agricole – V : Italie	mai 1969	F D en prép.
N° 44	Evolution de la productivité de l'agriculture dans la CEE	juin 1969	F D en prép.
N° 45	Situation socio-économique et perspectives de développement d'une région agricole déshéritée et à déficiences structurelles – Etude méthodologique de trois localités siciliennes de montagne	juin 1969	F I(4)
N° 46	La consommation du vin et les facteurs qui la déterminent – RF d'Allemagne	juin 1969	F D
N° 47	La formation de prix du hareng frais dans la Communauté économique européenne	août 1969	F D en prép.
N° 48	Prévisions agricoles I Méthodes, techniques et modèles	septembre 1969	F D
N° 49	L'industrie de conservation et de transformation de fruits et légumes dans la CEE	octobre 1969	F en prép. D
N° 50	Le lin textile dans la CEE	novembre 1969	F D en prép.
N° 51	Conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente – Synthèse, R.F. d'Allemagne, G.D. de Luxembourg	décembre 1969	F en prép. D
N° 52	Conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente – France, Italie	décembre 1969	F D en prép.

(4) Cette étude n'est pas disponible en langue allemande.

