

---

# 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 allemande, la version française est en pré-  
paration

Le volume n° 52 vient de paraître en langue française, la version allemande est en pré-  
paration

*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 COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES**

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AGRICULTURE

DIRECTION « ÉCONOMIE ET STRUCTURE AGRICOLES » – DIVISION « BILANS, ÉTUDES, 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 <sup>(1)</sup>, 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 %

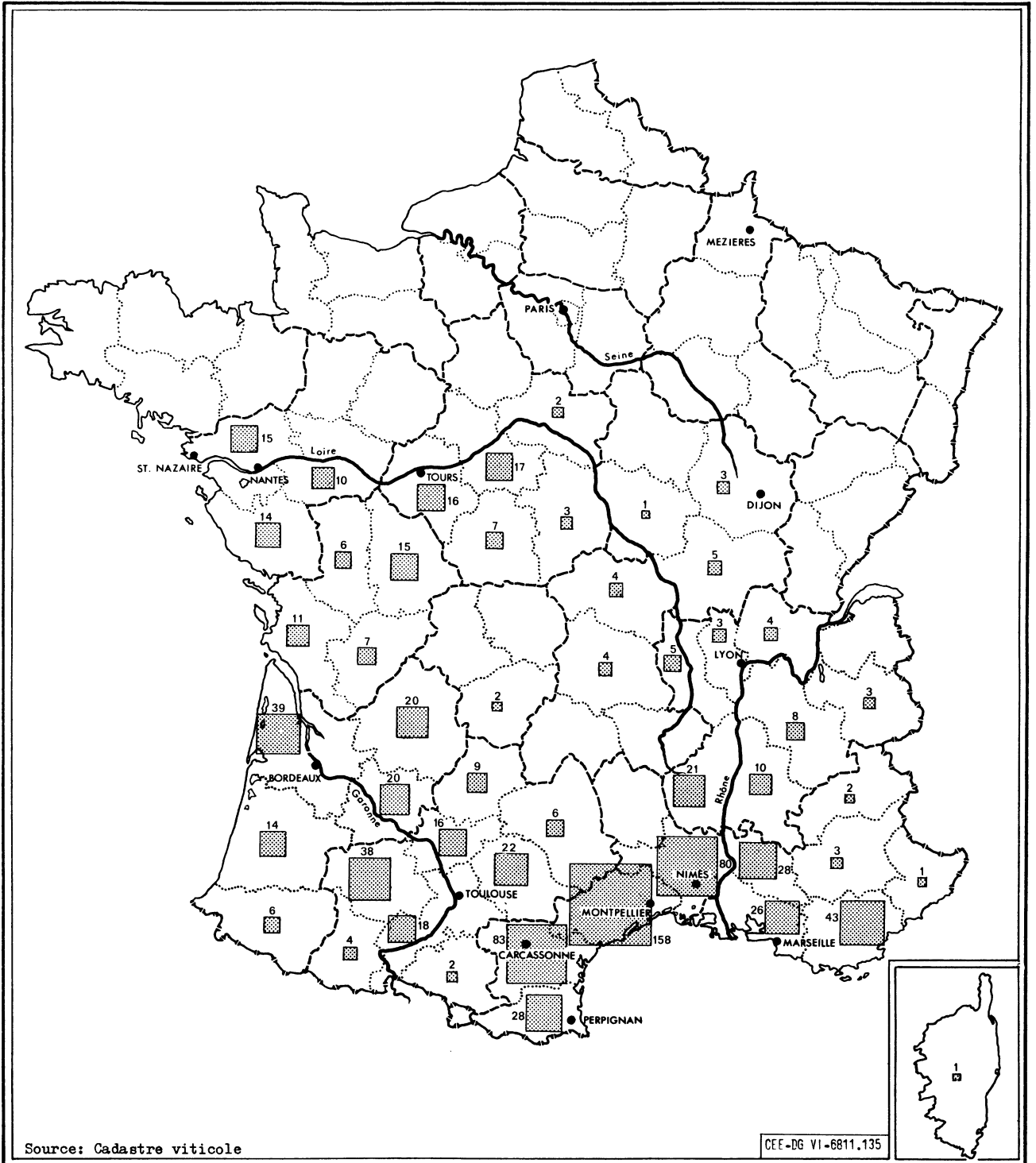
Le vignoble français est en majeure partie implanté dans les plaines, les vallées et les coteaux qui les entourent. Les vignobles de sables ou de côtes escarpées, tout en ne représentant qu'un faible pourcentage en valeur relative, ne sont cependant pas négligeables par rapport à la surface occupée (plus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

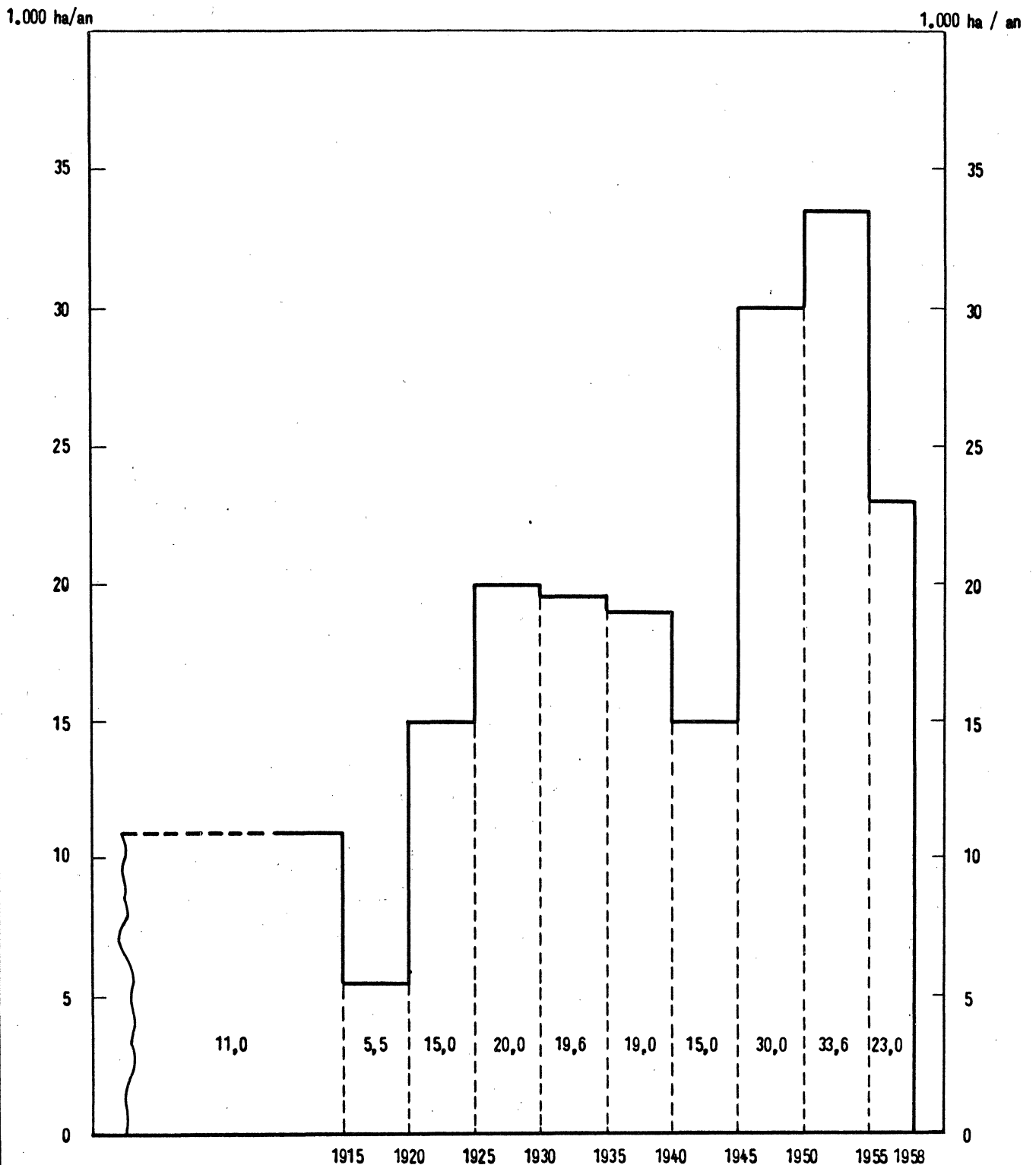
Tableau 3

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.

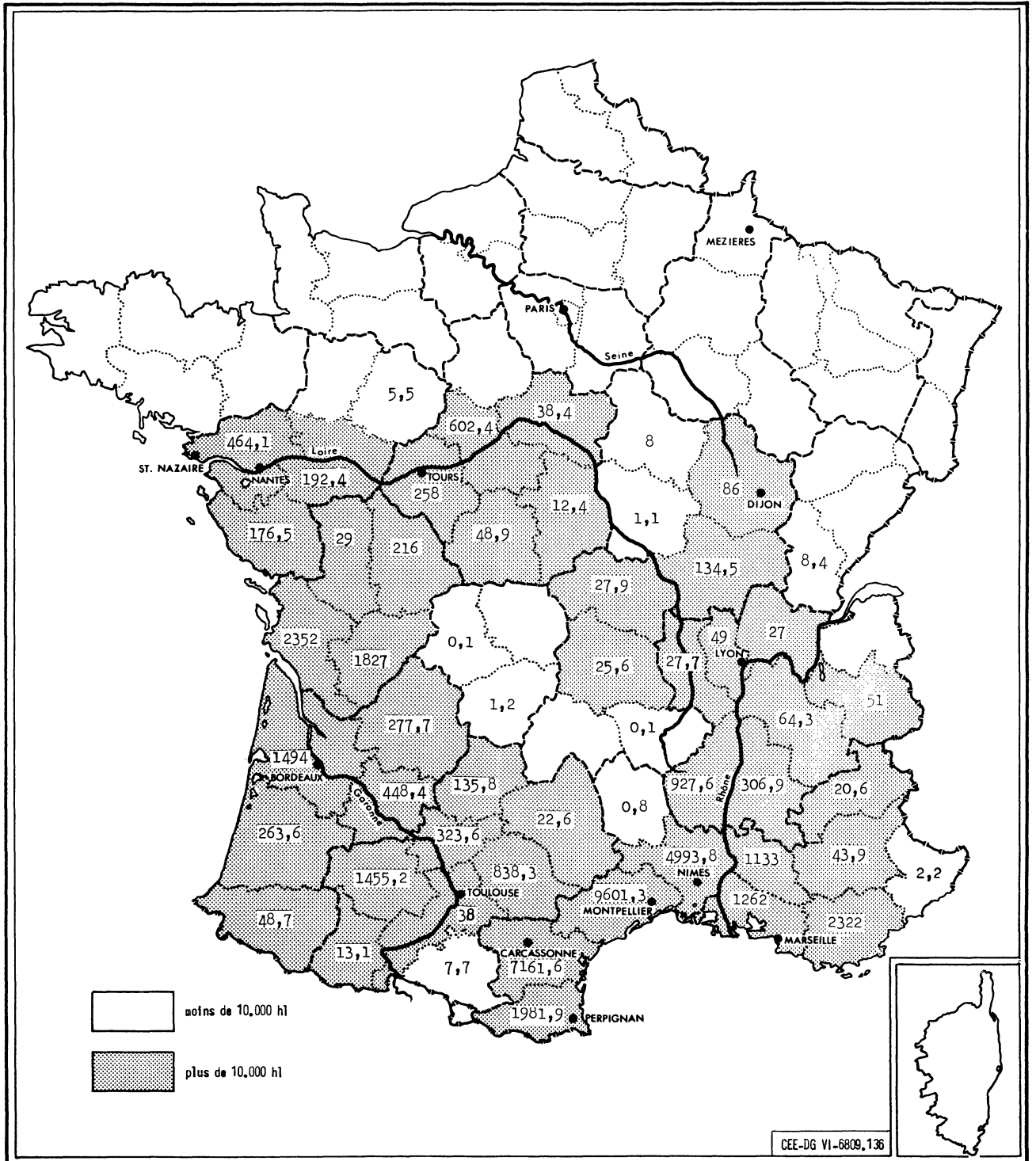
- b) Les mouvements des vins nous fournissent les quantités de vins qui sortent des chais des récoltants en acquittant les droits de circulation, c'est-à-dire ceux qui ne sont pas destinés à la consommation familiale des producteurs. Comme il s'agit de statistiques fiscales les vins ne sont répartis 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.

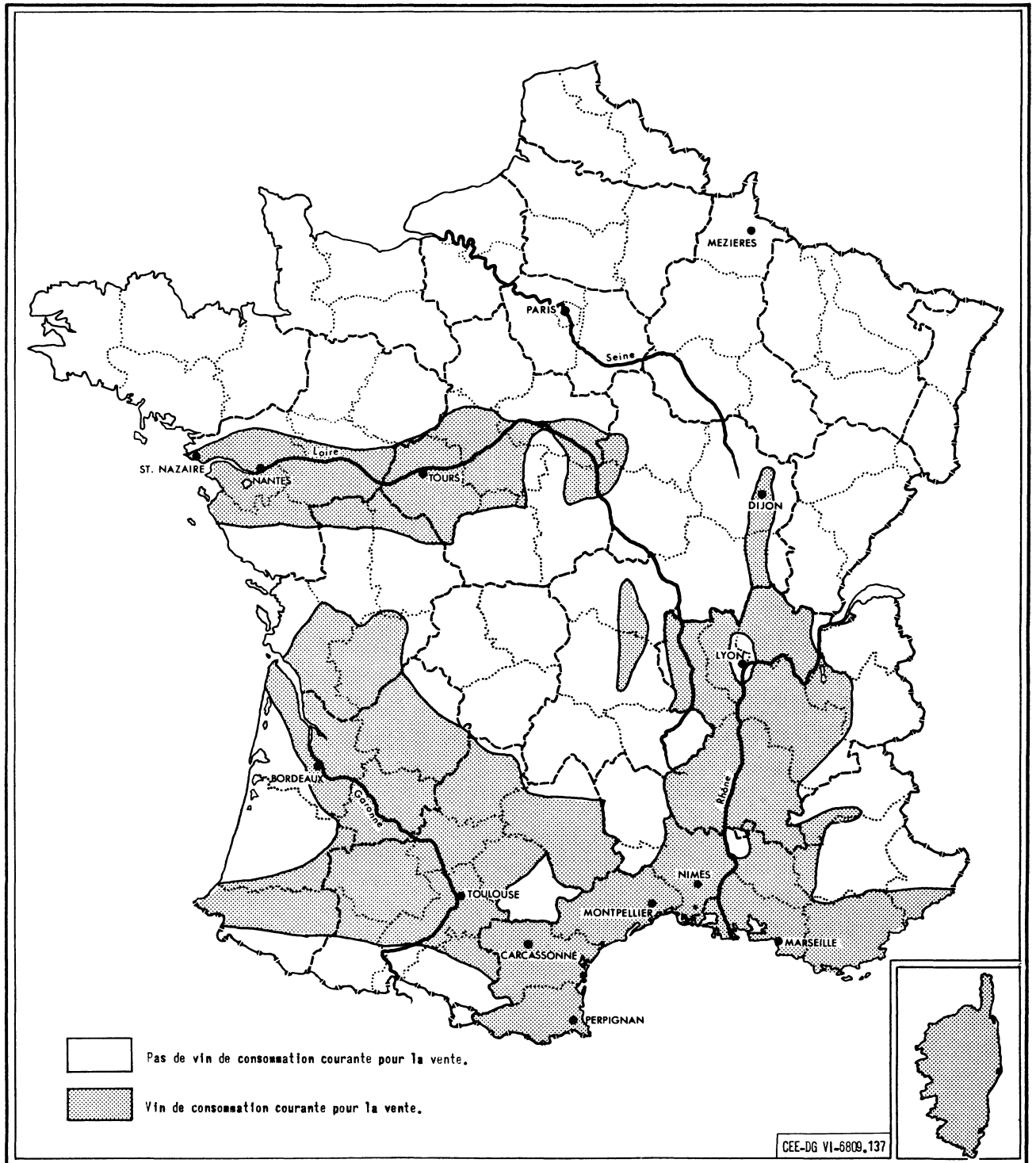
- 1° Région - géographiquement bien isolée des suivantes :  
la Vallée de la Loire
- 2° Région - Le Sud-Ouest correspondant aux bassins de la Garonne, de l'Adour et de la Charente
- 3° Région - Le Midi composé des 7 départements considérés comme les principaux producteurs de vins de consommation courante, 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.

QUANTITES DE VIN DE CONSOMMATION COURANTE SORTIES DES CHAIS DES RECOLTANTS  
DU 1.9.1964 AU 31.8.1965 - (première vente) -  
(en milliers d'hl)



Carte n° 2

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.

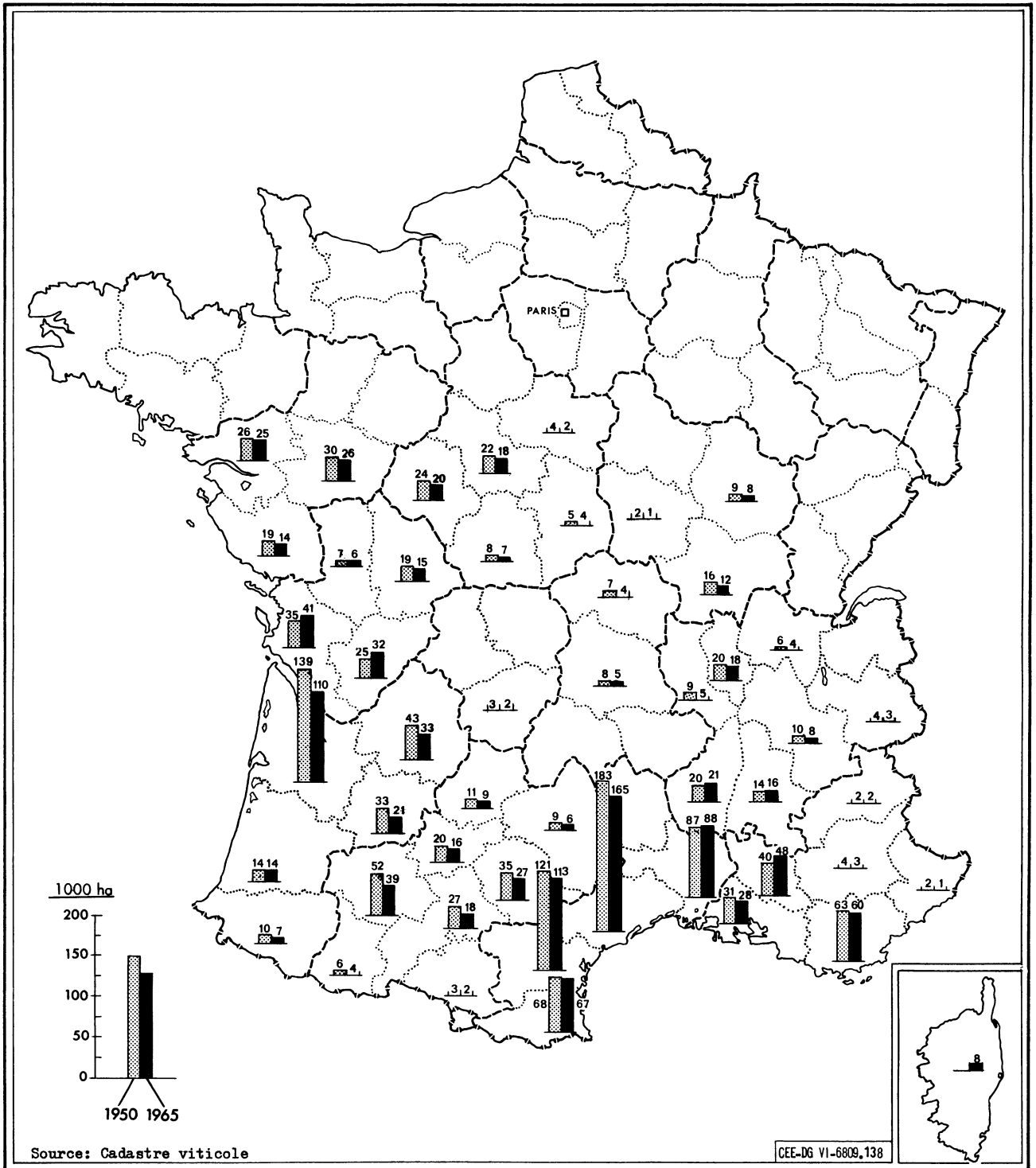
Depuis 1950, le Sud-Ouest a perdu, comme la Vallée de la Loire, 18 % de la surface de son vignoble, mais cette chute atteint 35 % pour le vignoble à vin de consommation courante, alors que le vignoble à vin de qualité est passé, dans le même temps, de 102 à 147.000 hectares, ce qui correspond à une augmentation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

EVOLUTION DE LA SURFACE TOTALE DECLAREE EN MILLIERS D'HA  
en 1950 et en 1965



Carte n° 4

### 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.

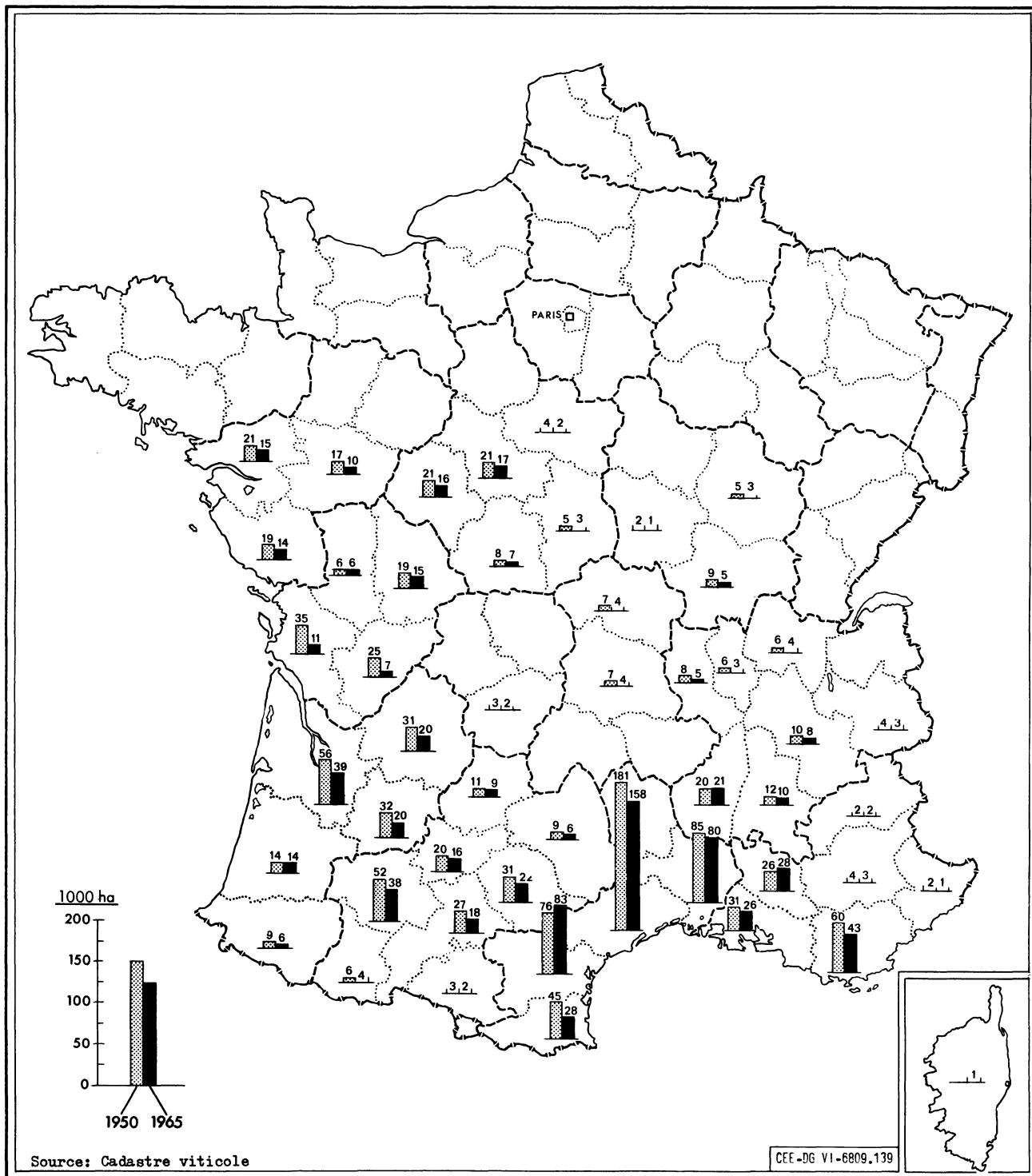
### 4. La Vallée du Rhône

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)





#### 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.

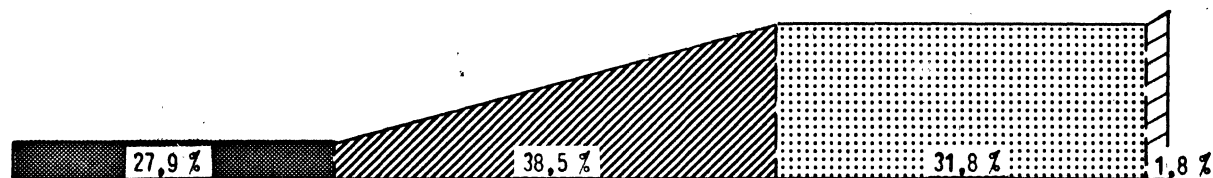
IMPLANTATION TOPOGRAPHIQUE DU VIGNOBLE SELON  
LES REGIONS  
- 1958 -

■ PLAINES    ▨ COTEAUX    ▩ PLATEAUX    ▧ AUTRES

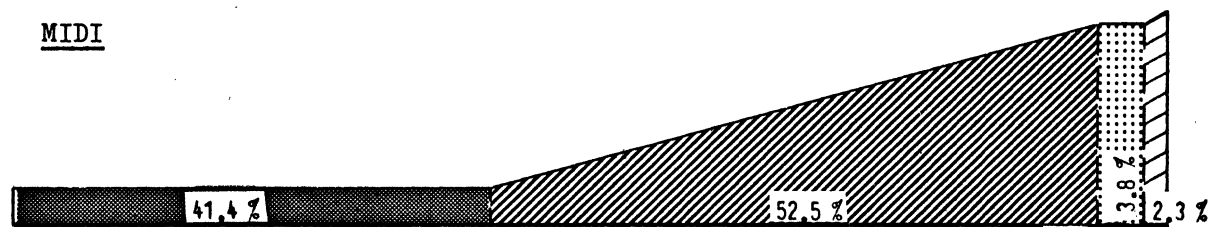
VALLEE DE LA LOIRE



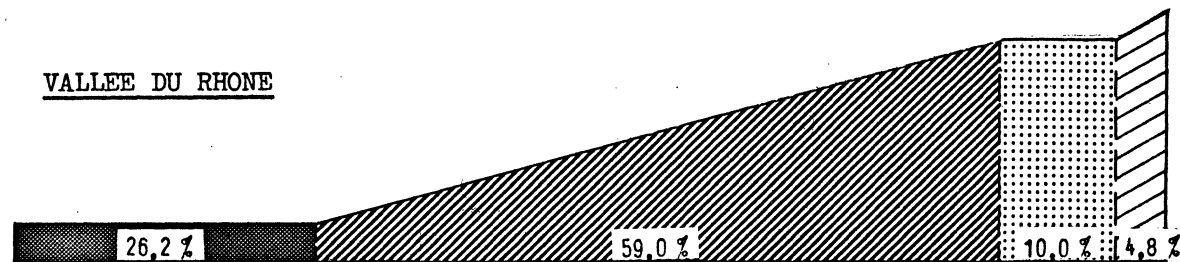
SUD-OUEST



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.

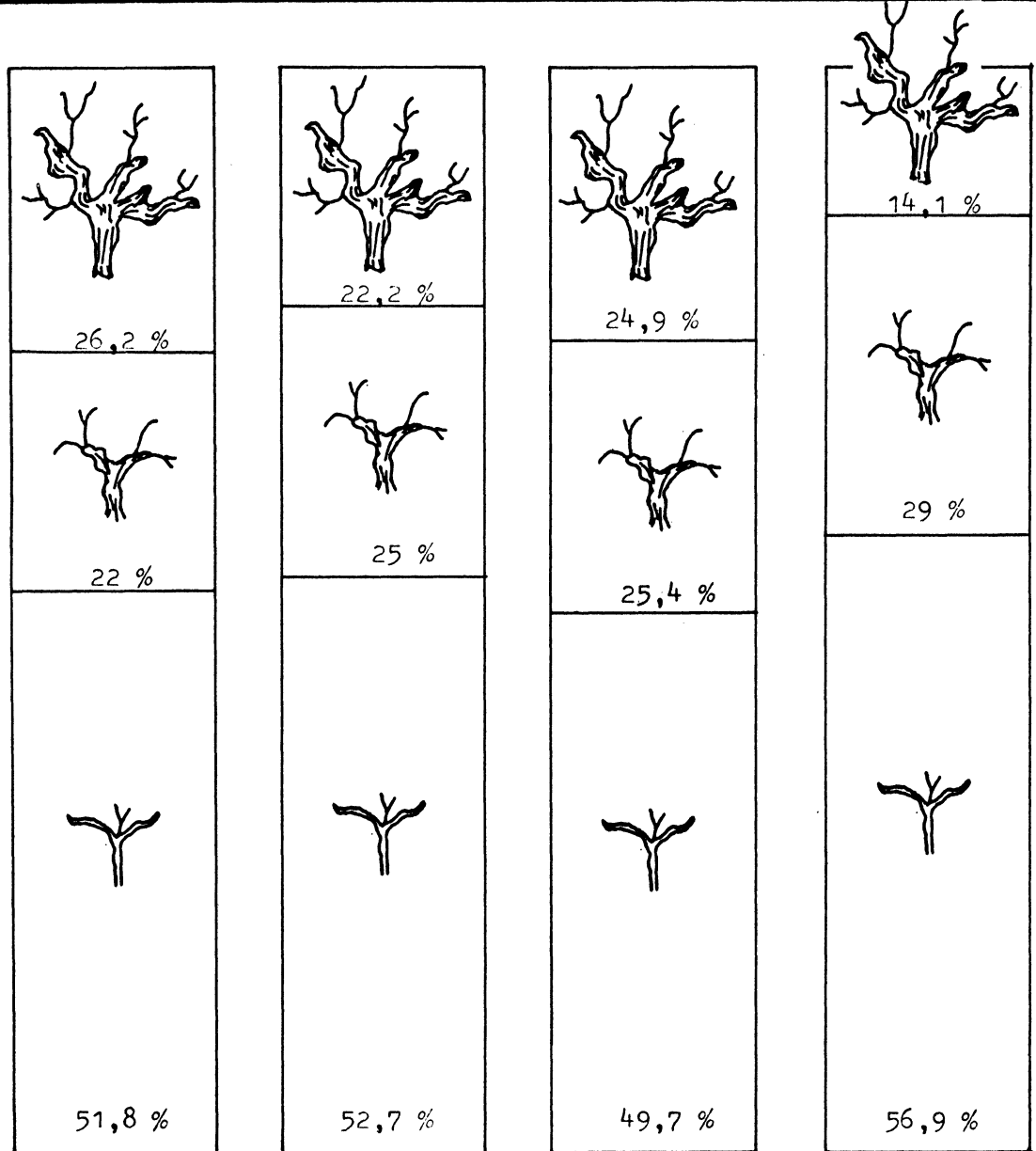
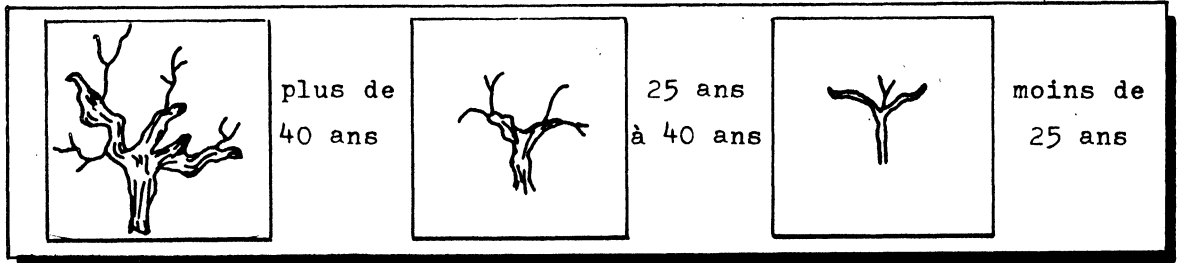
A la cloture du cadastre viticole (1958) la situation était la suivante :

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 dû 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

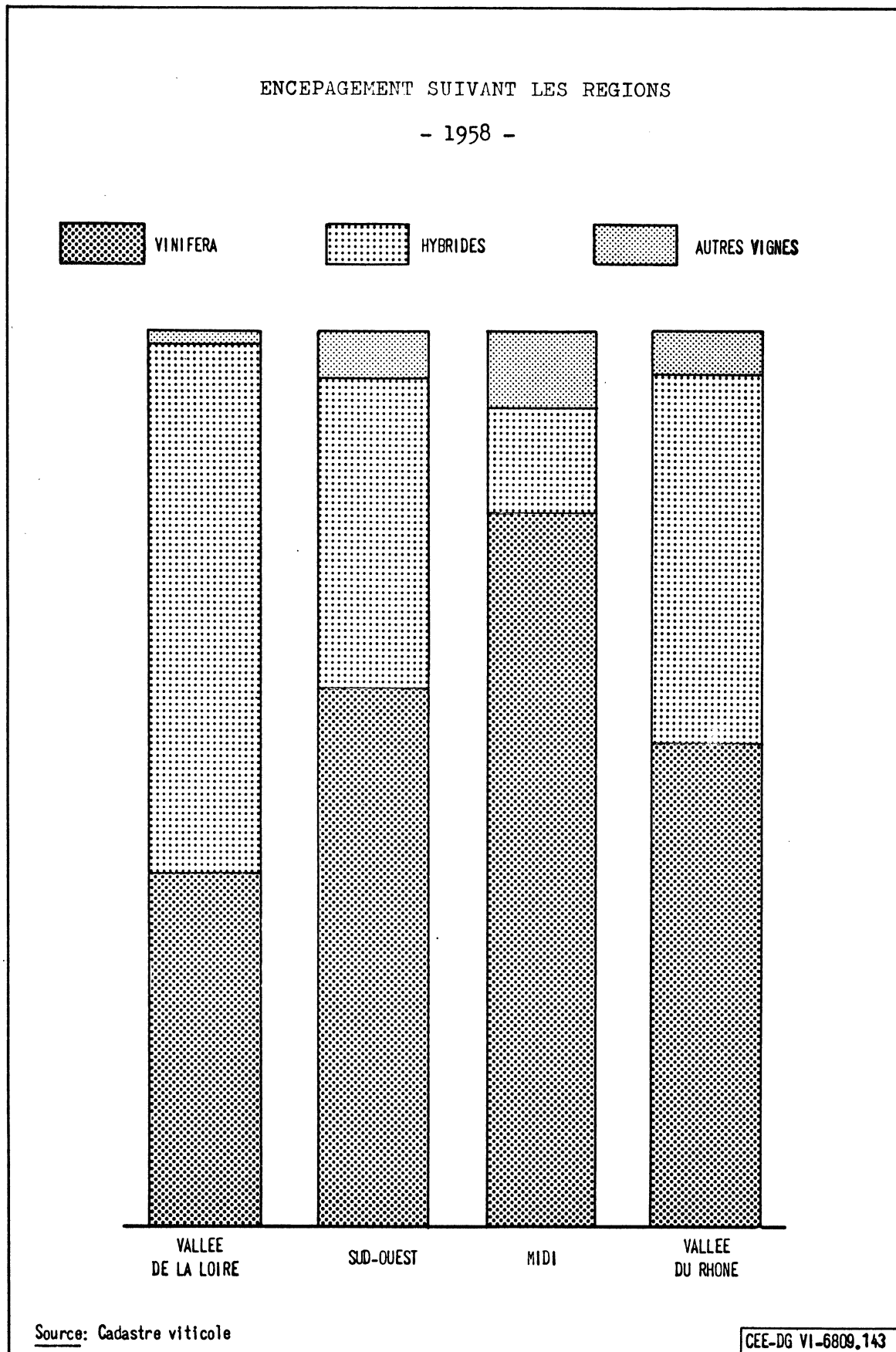
MIDI

VALLEE DU RHONE

Source: Cadastre viticole

CEE.DG VI-6810.173

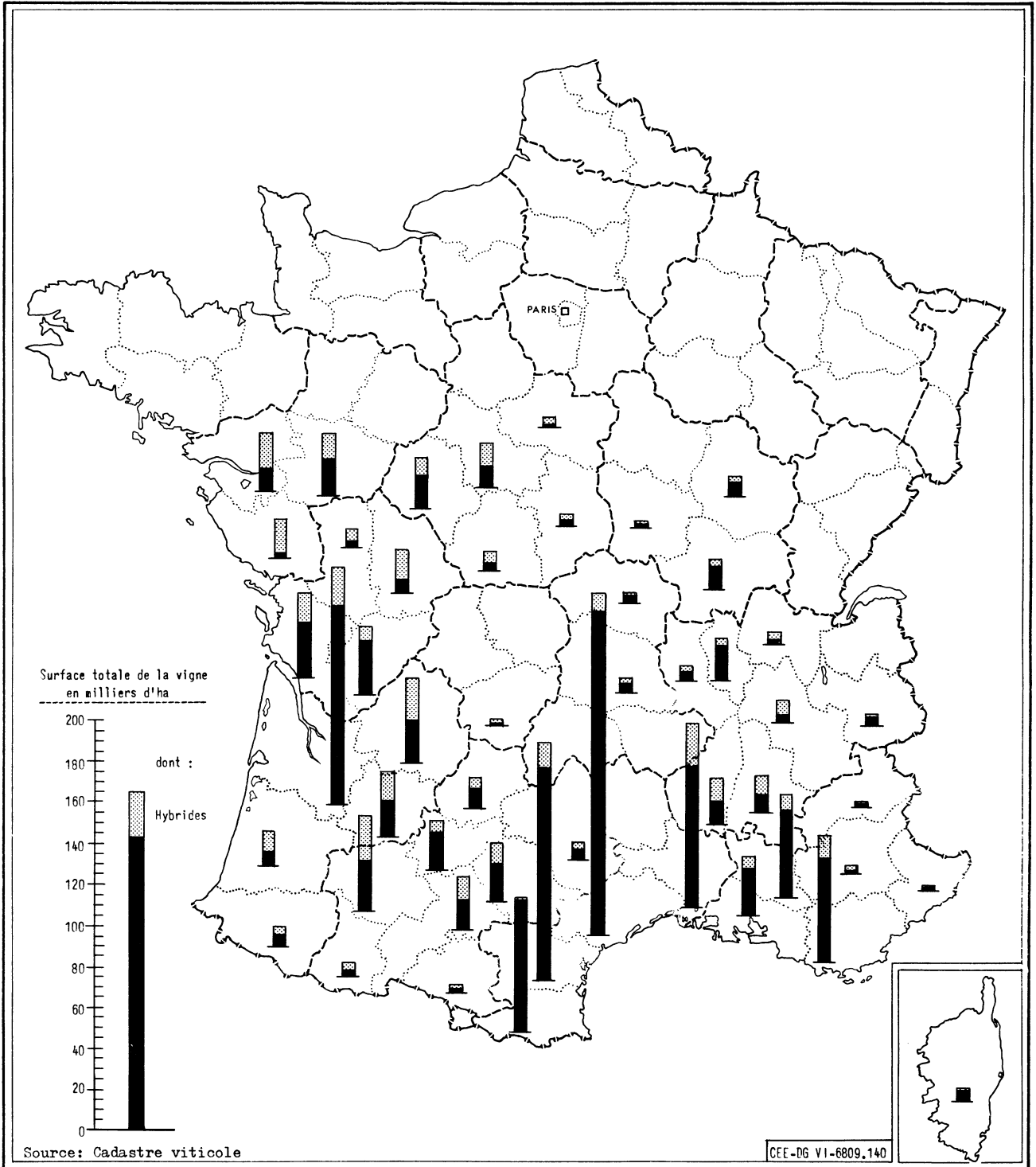
Graphique 3



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).



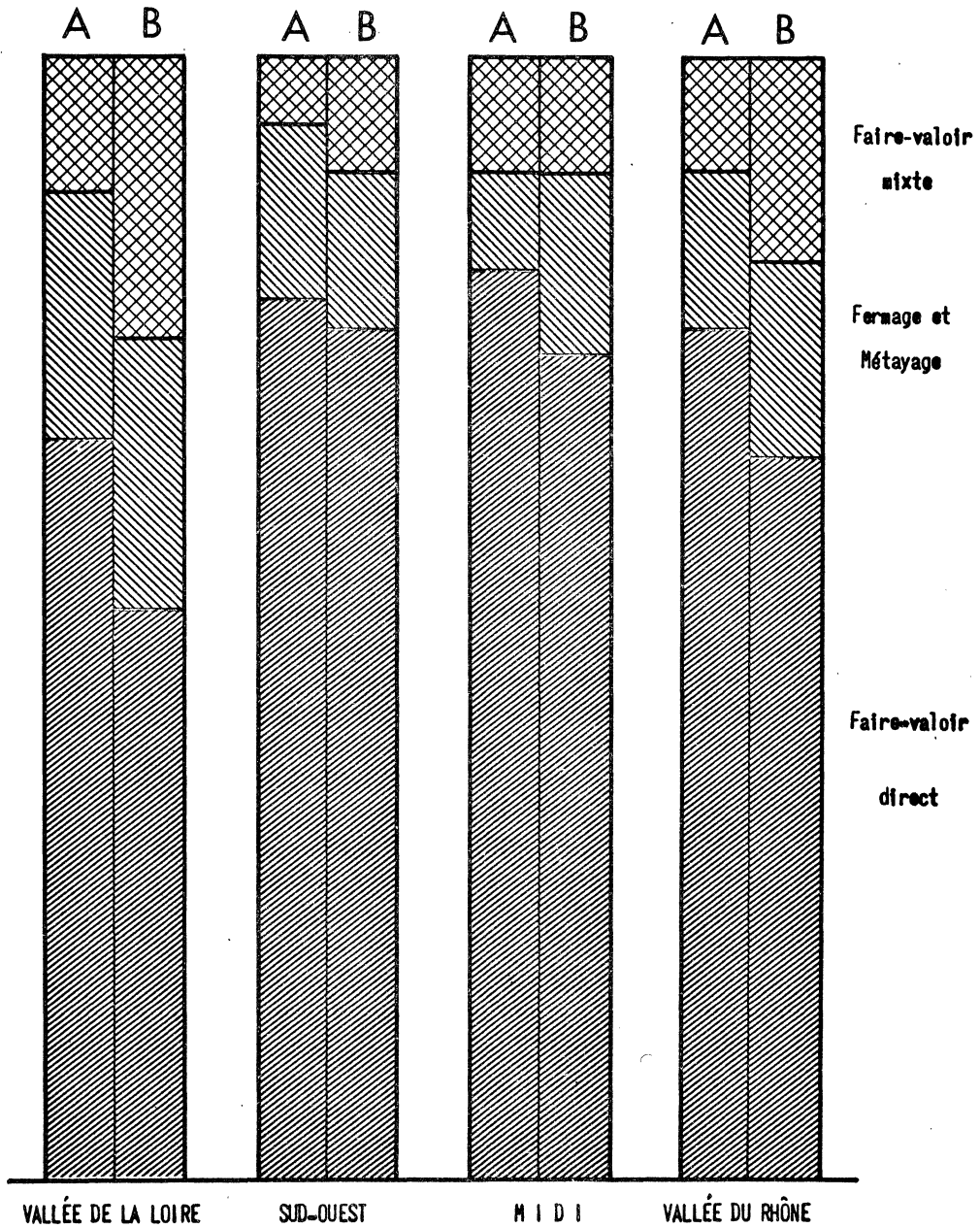
REPARTITION DES EXPLOITATIONS EN FONCTION DU MODE DE FAIRE-VALOIR

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

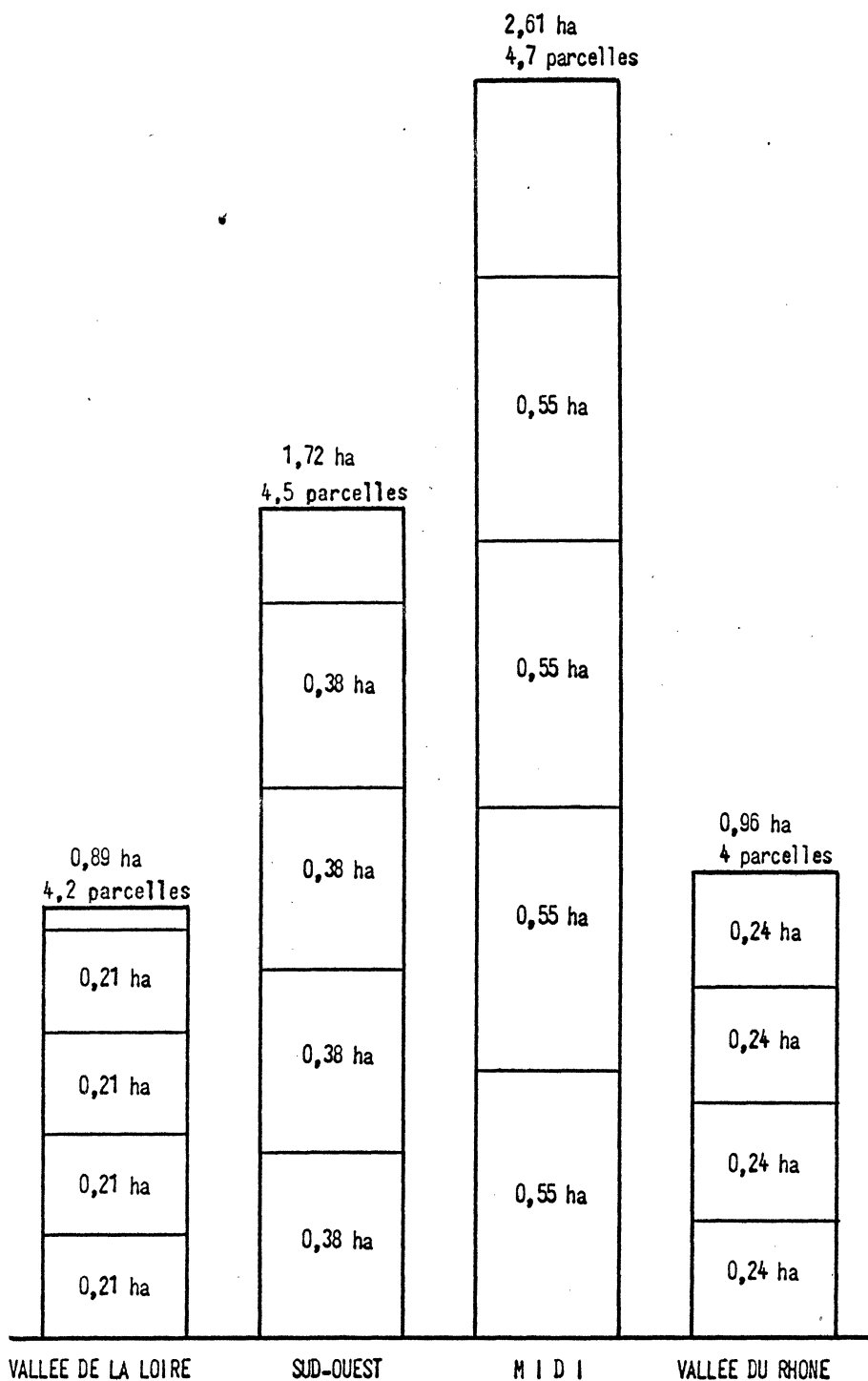
D'après les données du cadastre viticole, la surface moyenne des exploitations viticoles variait en 1958, selon les régions, dans la proportion de 1 à 3. Les exploitations des vallées de la Loire et du Rhône ont, en effet, une surface moyenne de 90 ares alors que celles du Midi ont 2ha60 et celles du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

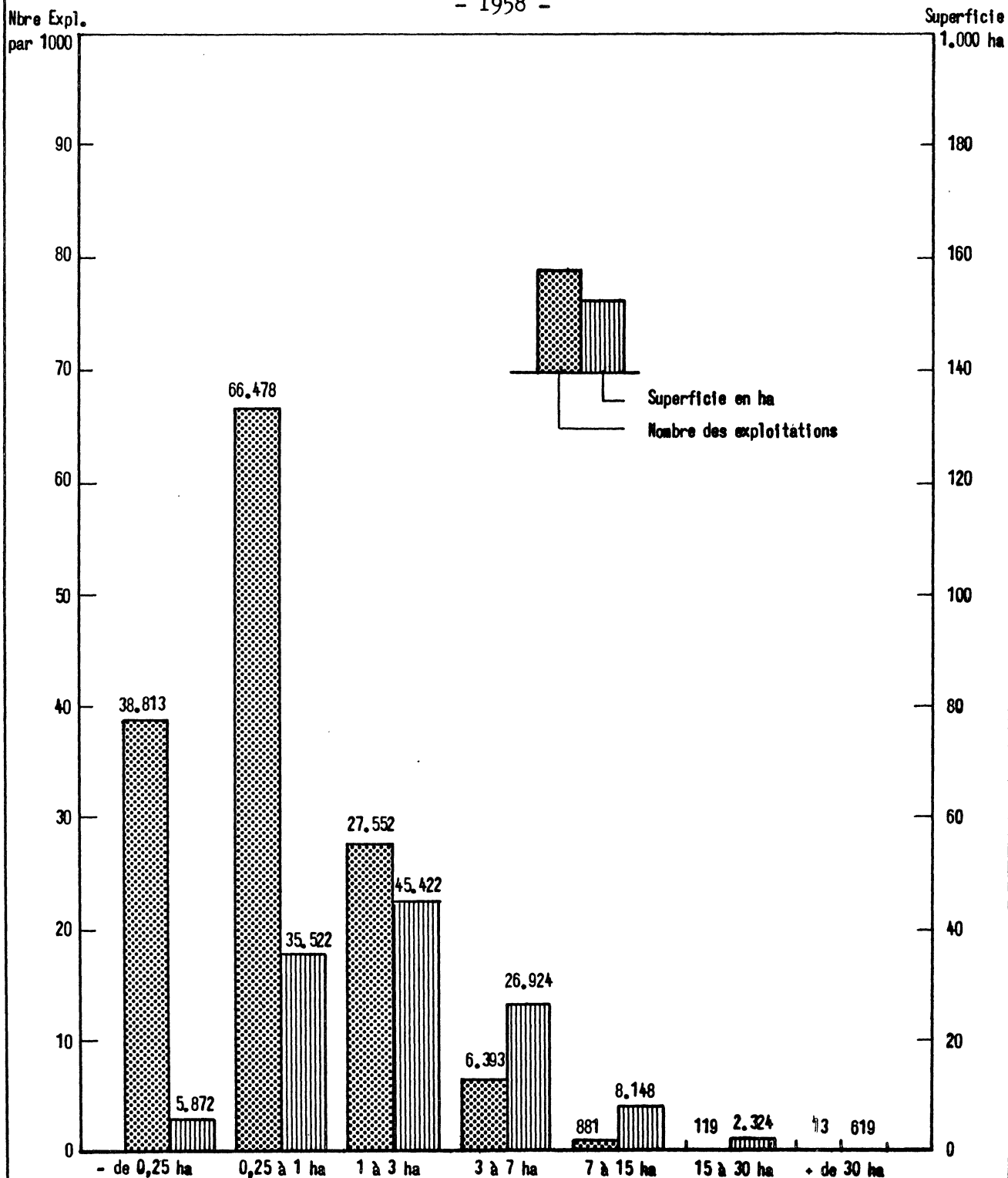
Le Sud-Ouest, malgré une surface moyenne de 1ha72 se trouve avoir le plus grand nombre de ses exploitations avec une surface de vigne inférieure à 1ha, mais la majeure partie des surfaces est détenue par les exploitations de 1 à 7 ha de vigne. De 7 à 15 ha de vigne, il y a encore plus de 5.000 exploitations 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 -



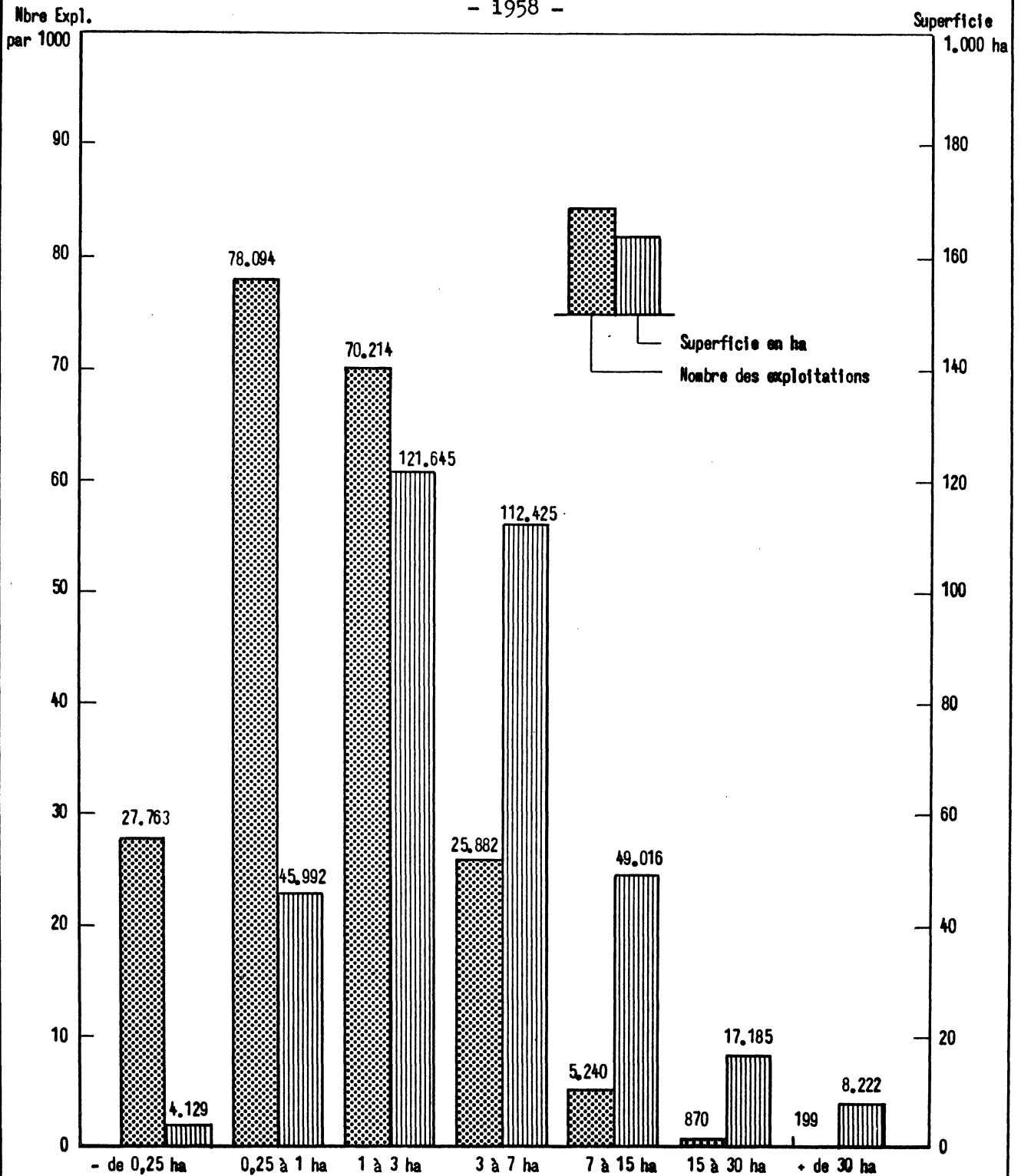
Source: Cadastre viticole

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 -



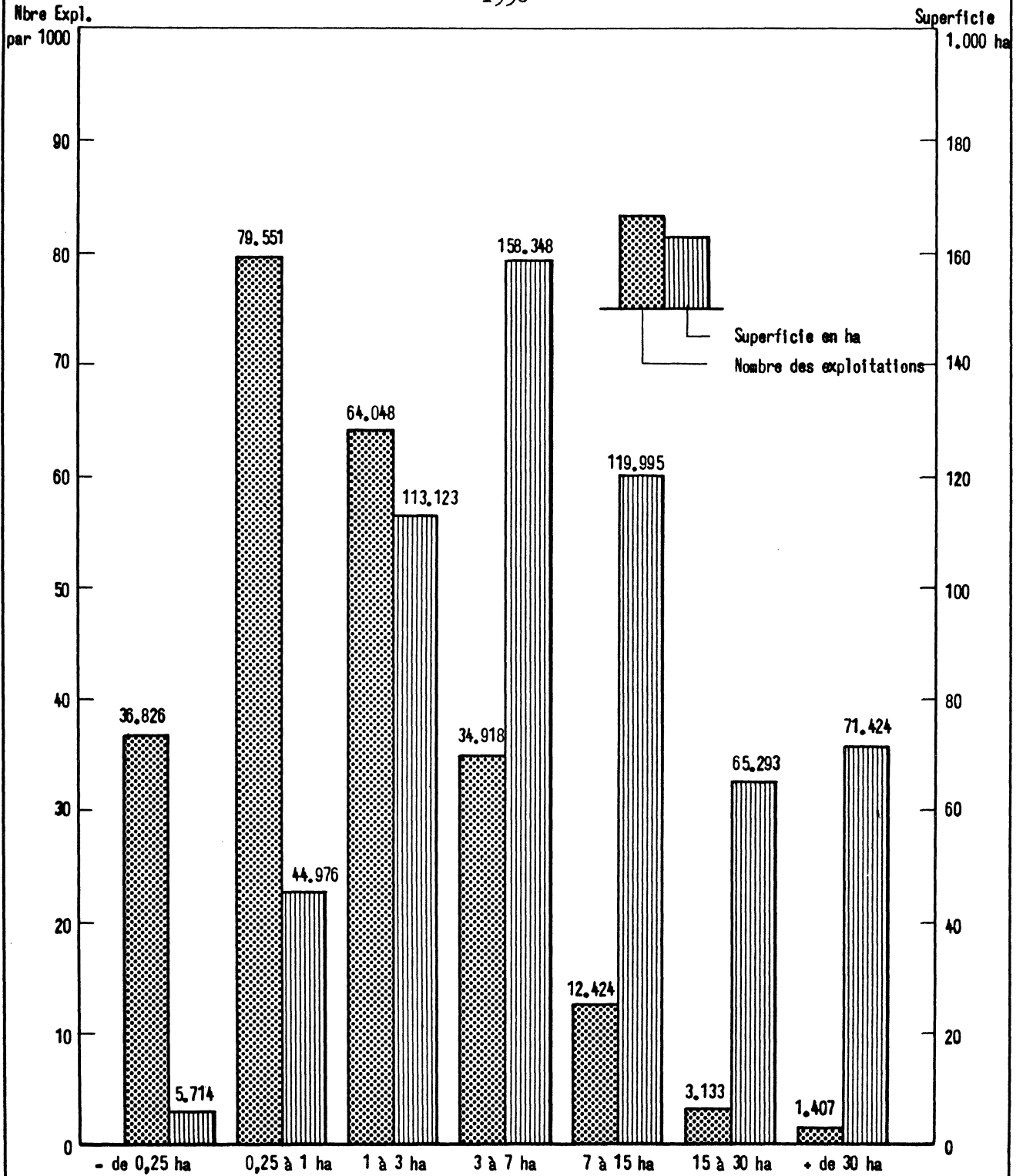
Source: Cadastre viticole

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

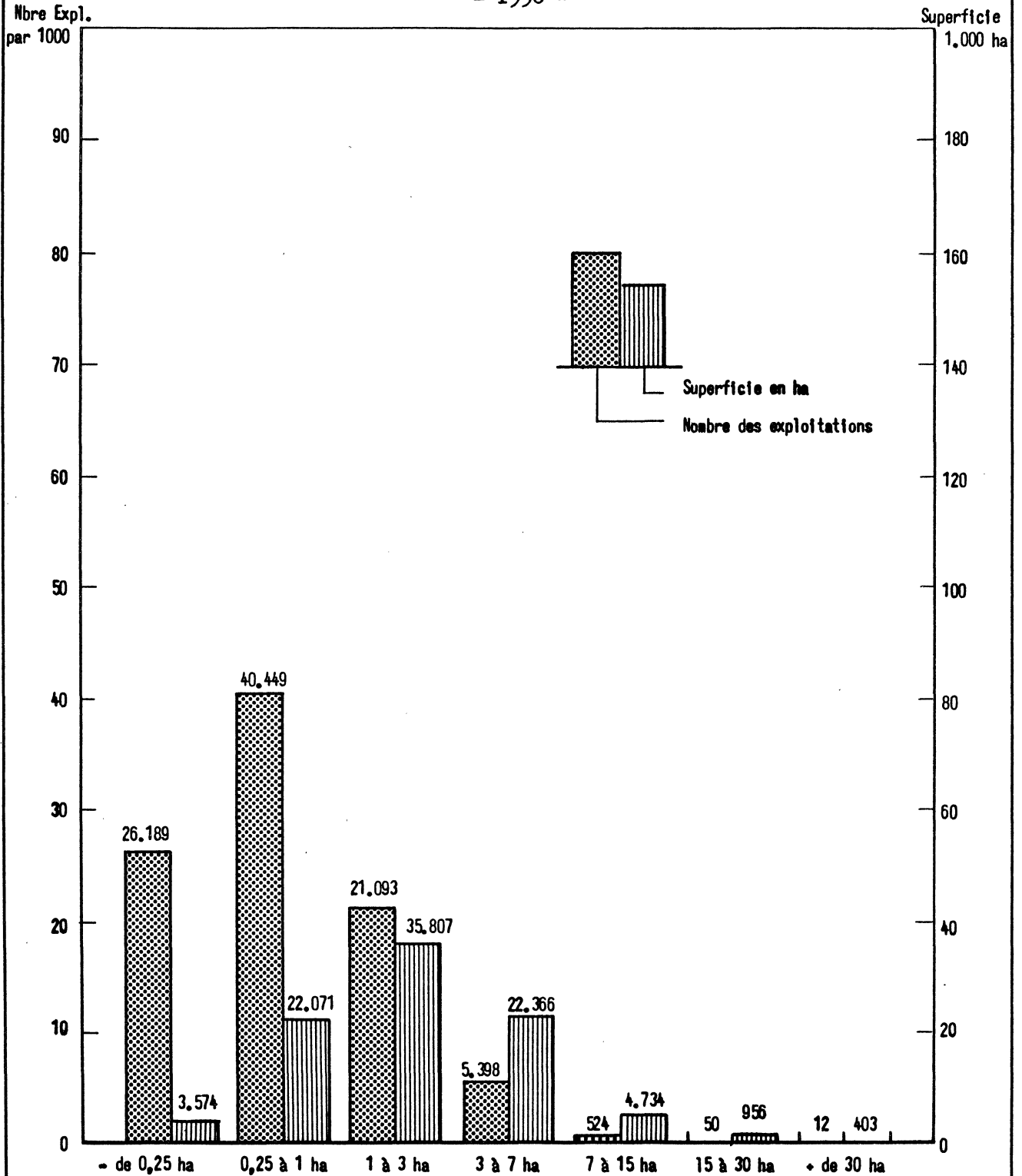
Graphique 9



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.

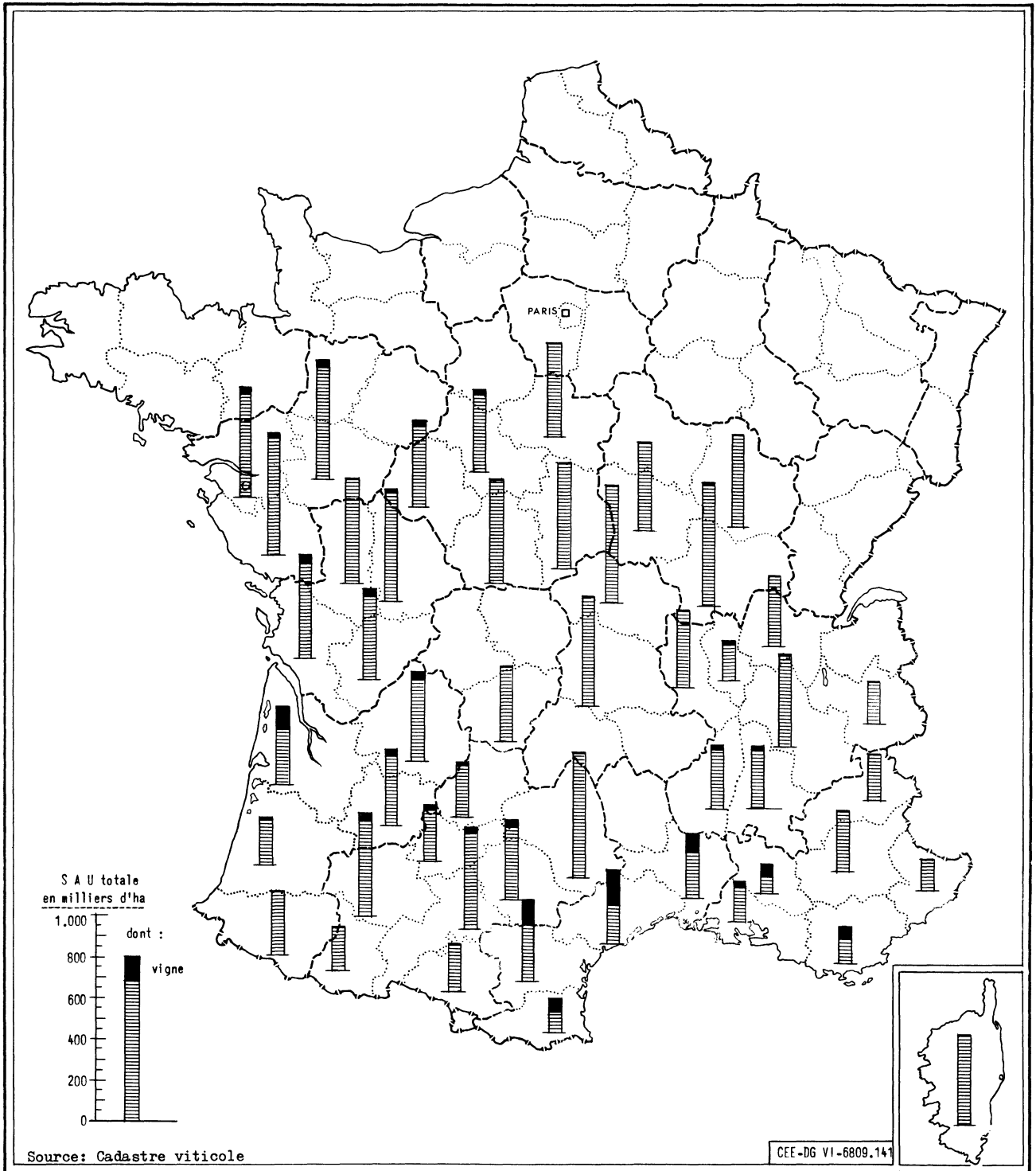
Pour situer exactement l'importance des exploitations viticoles spécialisés par rapport aux exploitations de polyculture, il faudrait au préalable les définir exactement ce qui paraît assez difficile car les exploitations viticoles le sont rarement à 100 % de leur SAU et presque toutes pratiquent donc 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 MARCHE 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<sup>o</sup> 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
<b>TOTAL</b> ( 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 :						
<b>ALGERIE</b> ( 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
<b>TUNISIE-MAROC</b>						
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
<b>AUTRES PAYS</b>						
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 FRANCAISES PAR CATEGORIES DE VIN

	1961	1962	1963	1964	1965
<b><u>VINS DE - DE 13°</u></b>					
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
<b><u>VINS DE 13 à 15°</u></b>					
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
<b><u>VINS DE 15 à 18°</u></b>					
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
<b><u>VINS DE LIQUEUR ET MISTELLES</u></b>					
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
<b><u>VINS MOUSSEUX</u></b>					
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
<b><u>MOUTS PARTIELLEMENT FERMENTES</u></b>					
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
<b>TOTAL</b>	<b>3 275 535</b>	<b>3 709 787</b>	<b>3 765 266</b>	<b>4 378 103</b>	<b>4 700 991</b>	<b>4 813 856</b>
% 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
<b>TOTAL</b>	<b>2 099 151</b>	<b>2 525 587</b>	<b>2 883 596</b>	<b>2 968 336</b>	<b>3 201 862</b>	<b>3 392 913</b>
% DU STOCK TOTAL	20,5%	22 %	23 %	22 %	22 %	22 %
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>10 243 852</b>	<b>11 564 981</b>	<b>12 415 032</b>	<b>13 475 798</b>	<b>14 604 474</b>	<b>15 241 200</b>
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<sup>o</sup> 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
<b>TOTAUX</b>	<b>69 061</b>	<b>73 901</b>	<b>66 565</b>	<b>73 190</b>	<b>74 087</b>	<b>70 283</b>	<b>71 174</b>

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
-	Sortes 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 françaises1) 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 TAXEE DE VIN DANS LES REGIONS NON  
PRODUCTRICES DE VINS COURANTS

REGIONS	CONSOMMATION TAXEE EN 1950 -51 en hl base 100	CONSOMMATION TAXEE (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 &amp; 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 &amp; 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	<b>397 254</b>	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.

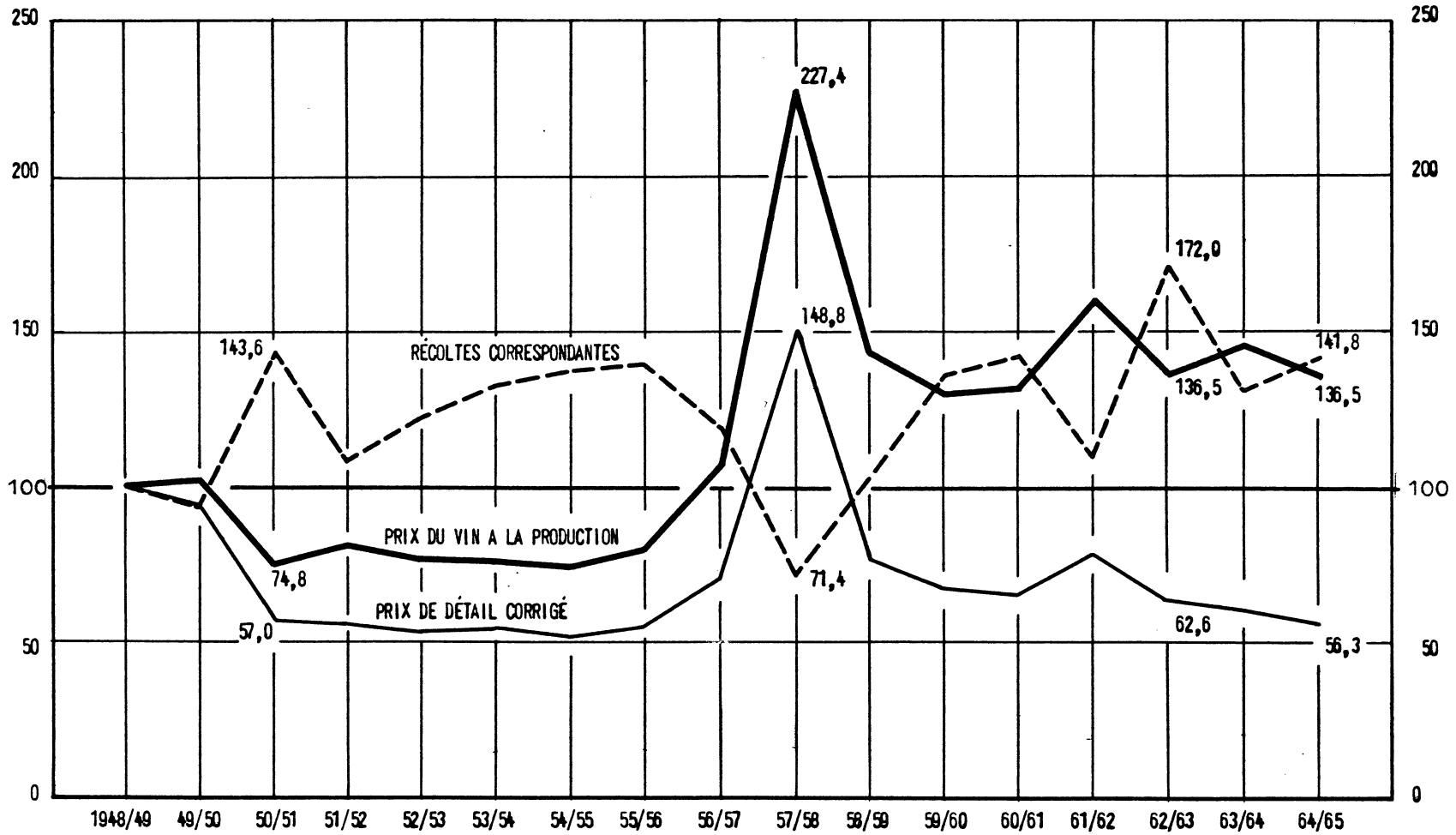
En francs courants, le prix du vin à la production a évolué par périodes :

- 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.

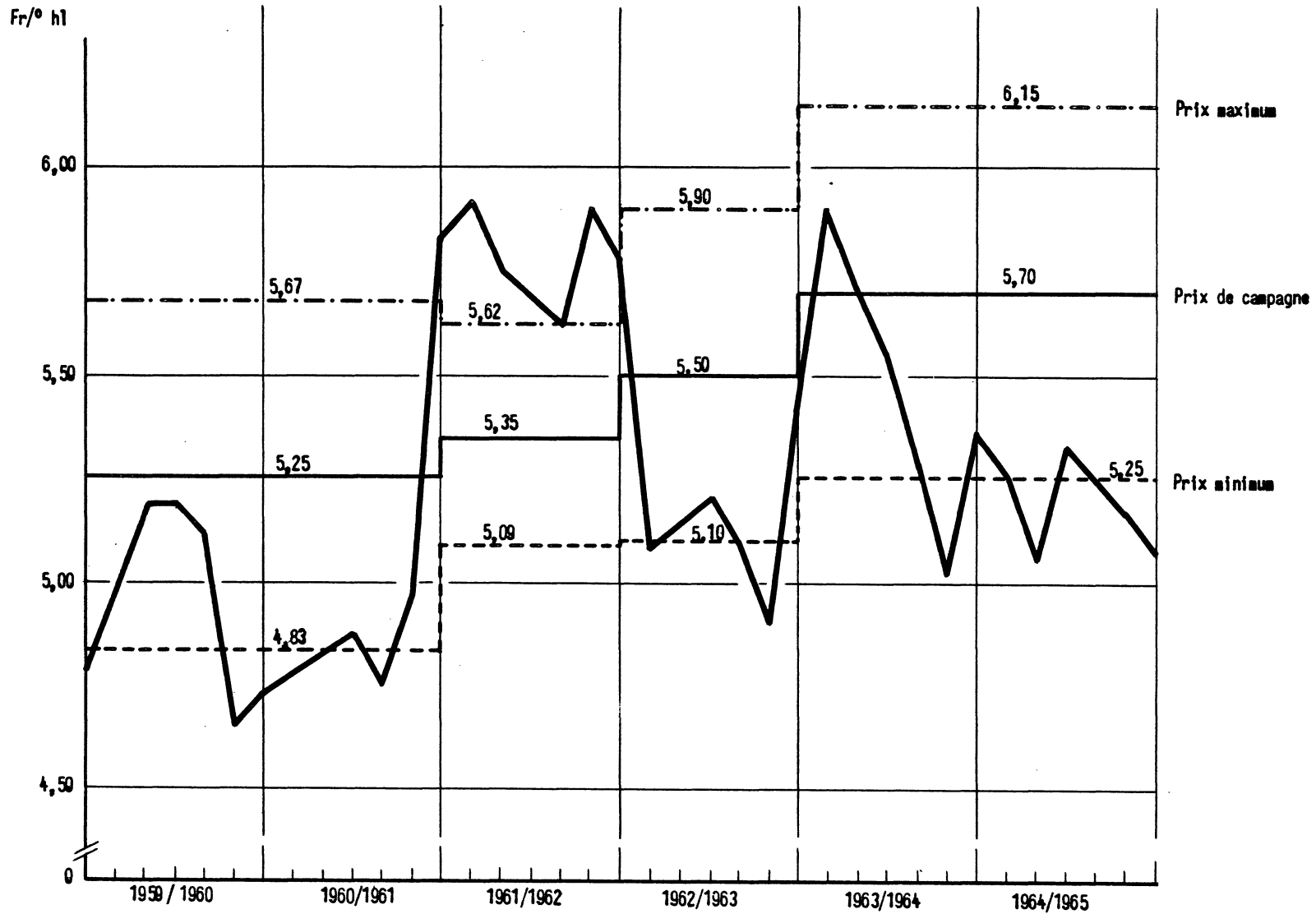
Le prix ainsi fixé est le prix de campagne qui devait se rapprocher d'un objectif fixé pour 1961-62. Pour que ce prix soit effectivement respecté, des limites inférieures et supérieures sont fixées et ne doivent pas s'écarter de plus de 8 % du prix de campagne. Ces limites constituent les prix d'intervention 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<sup>(°)</sup> 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'encepage (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 VALLÉE 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.

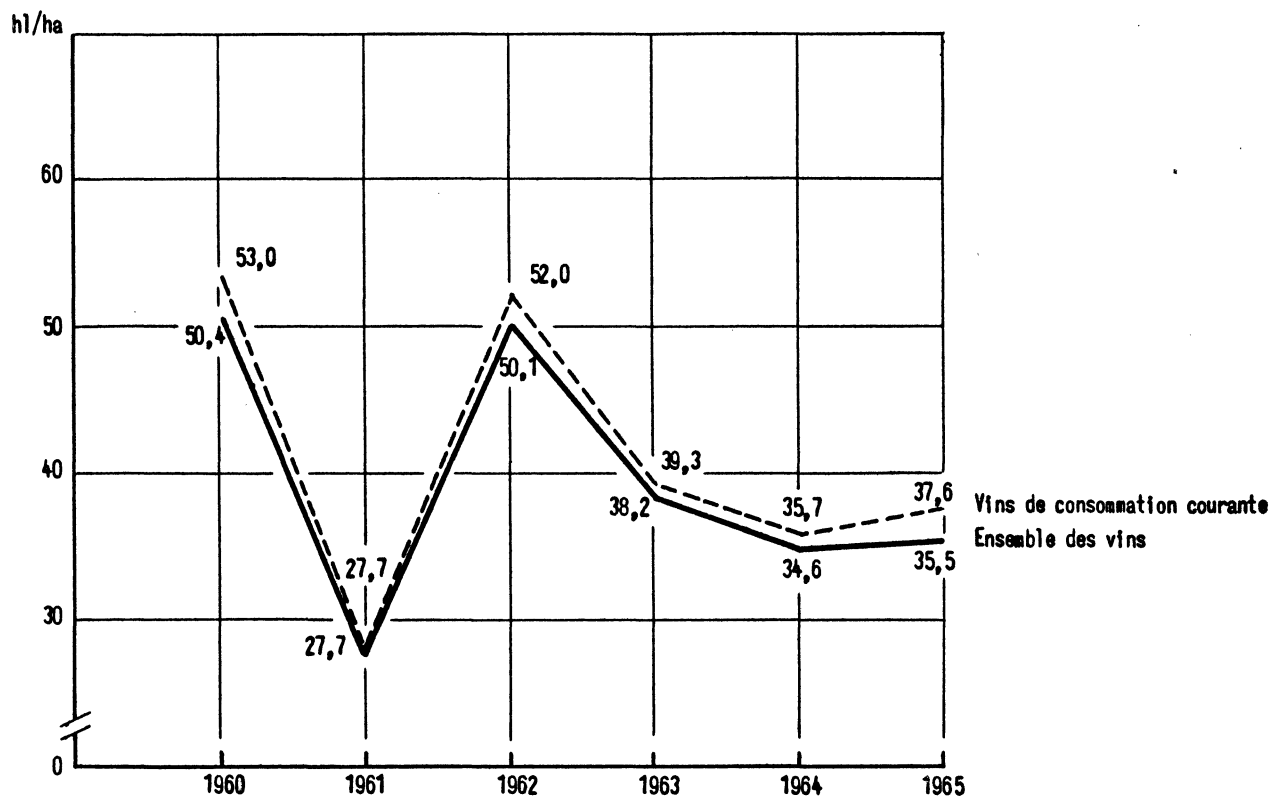
Tableau 30

	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 vigneronnets 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
<b>I - TOTAL TRAV. DU SOL</b>	<b>63</b>	<b>40</b>	<b>46.3</b>	<b>67</b>	<b>92.2</b>	<b>72.3</b>	<b>133</b>	<b>96.6</b>	<b>95.6</b>
- 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
- Ebougeonnage	20.1	25.8	30.9	39.5	41	22.6	57.5	41.8	25.8
- Epointage	11.8	17.9	17.8	3.6	35.3	22.4	23.5	20.2	22.2
<b>II- TOTAL TRAV.SOUCHES</b>	<b>90.7</b>	<b>127.4</b>	<b>111</b>	<b>201.4</b>	<b>203.4</b>	<b>170.7</b>	<b>280</b>	<b>274.8</b>	<b>222.1</b>
<b>III TRAITEMENTS</b>	<b>12.5</b>	<b>16.9</b>	<b>1.8</b>	<b>12.9</b>	<b>23.6</b>	<b>20.3</b>	<b>24</b>	<b>41.8</b>	<b>26.3</b>
<b>TOTAL PARTIEL</b>	<b>166.2</b>	<b>184.3</b>	<b>159.1</b>	<b>281.3</b>	<b>319.2</b>	<b>263.3</b>	<b>437</b>	<b>413.2</b>	<b>344</b>
<b>IV -VENDANGES</b>	<b>128.1</b>	<b>120.1</b>	<b>116.4</b>	<b>102.2</b>	<b>133.6</b>	<b>144.1</b>	<b>175.5</b>	<b>113.1</b>	<b>144.6</b>
<b>TOTAL "TRAVAUX VIGNE "</b>	<b>294.3</b>	<b>304.4</b>	<b>275.4</b>	<b>383.5</b>	<b>452.8</b>	<b>407.4</b>	<b>612.5</b>	<b>526.3</b>	<b>488.6</b>
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
<b>I-TOTAL TRAV. DU SOL</b>	<b>70.4</b>	<b>44.3</b>	<b>82.2</b>	<b>70.4</b>	<b>69.3</b>	<b>62.1</b>	<b>58.5</b>	<b>66.7</b>	<b>29</b>	<b>43.6</b>	<b>36.3</b>
- 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
- Epoinçage	19.5	19	13	18.7	15.9	15.8	13.8	14.1	13.5	44	19
<b>II-TOTAL TRAV.SOUCHES</b>	<b>159.1</b>	<b>149.1</b>	<b>167</b>	<b>192.9</b>	<b>161.1</b>	<b>143.7</b>	<b>125.3</b>	<b>115</b>	<b>110</b>	<b>150.5</b>	<b>130.2</b>
<b>III-TRAITEMENTS</b>	<b>8.3</b>	<b>4.8</b>	<b>26</b>	<b>34.8</b>	<b>26.7</b>	<b>9</b>	<b>7.5</b>	<b>5.5</b>	<b>5.6</b>	<b>9.2</b>	<b>11.6</b>
<b>TOTAL PARTIEL</b> *****	<b>237.8</b>	<b>198.2</b>	<b>275.2</b>	<b>298.1</b>	<b>257.1</b>	<b>214.8</b>	<b>191.3</b>	<b>187.2</b>	<b>144.6</b>	<b>213.3</b>	<b>178.1</b>
<b>IV-VENDANGES</b>	<b>159.5</b>	<b>129.5</b>	<b>210.6</b>	<b>175.6</b>	<b>122.9</b>	<b>168.1</b>	<b>126.9</b>	<b>111.4</b>	<b>183.1</b>	<b>125.7</b>	<b>109.4</b>
<b>TOTAL "TRAVAUX VIGNE"</b> *****	<b>397.3</b>	<b>327.7</b>	<b>485.8</b>	<b>473.7</b>	<b>380</b>	<b>382.9</b>	<b>318.2</b>	<b>298.6</b>	<b>327.7</b>	<b>338</b>	<b>287.5</b>
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
<b>TOTAL par hectare</b>	<b>3 437 Fr</b>	<b>4 910 Fr</b>	<b>3 662 Fr</b>
Intérêt du capital circulant	89 Fr	123 Fr	90 Fr
<b>TOTAL charges/ha</b>	<b>3 526 Fr</b>	<b>5 033 Fr</b>	<b>3 692 Fr</b>
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.

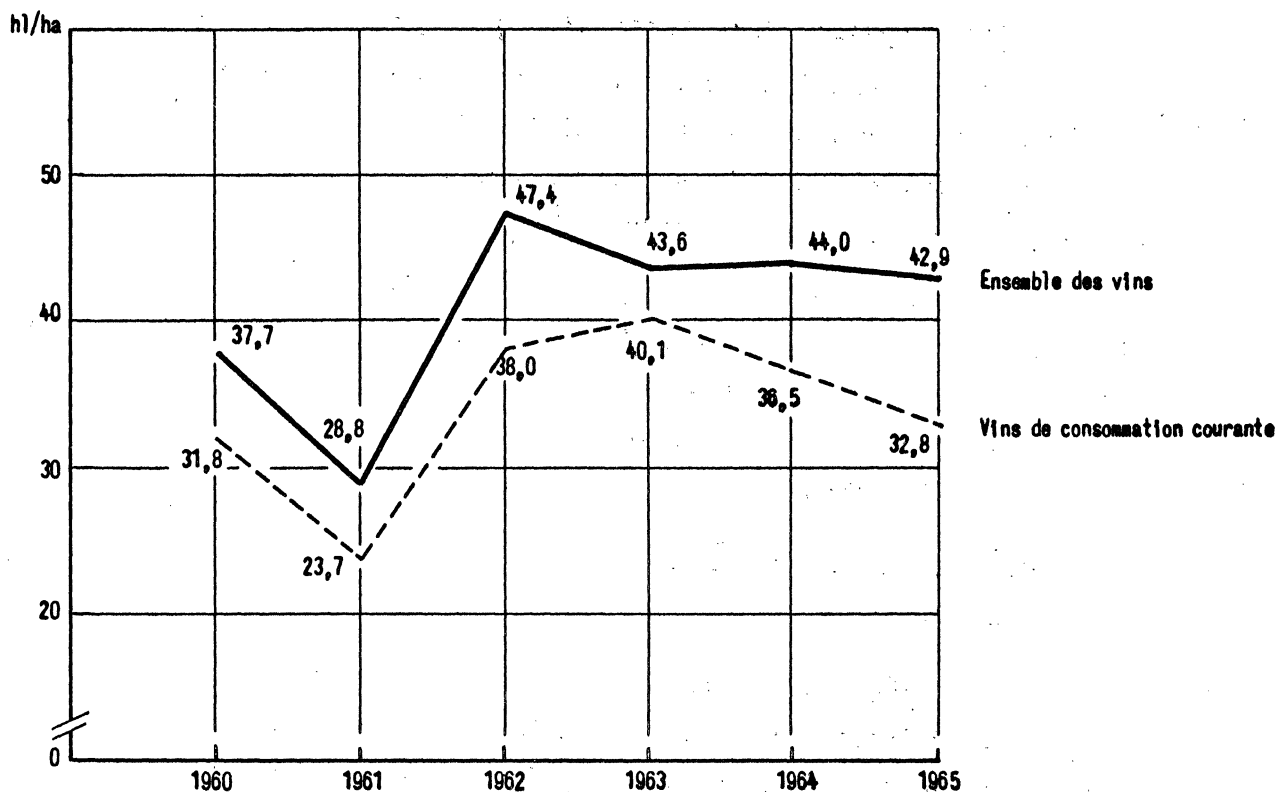
Les souches sont en général taillées avec 10 à 15 yeux répartis entre coursons et longs bois en fonction de la vigueur et surtout de la fertilité du cépage sur les yeux de la base. Les tailles les plus courantes sont les tailles Guyot, Poussard Guyot et en éventail.

## 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
<b>MAIN D'OEUVRE</b>	<b>1 462 Fr</b>	<b>1 905 Fr</b>	<b>1 532 Fr</b>	<b>1 314 Fr</b>	<b>1 450 Fr</b>
<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
<b>TOTAL BATIMENTS</b>	<b>120 Fr</b>	<b>126 Fr</b>	<b>183 Fr</b>	<b>38 Fr</b>	<b>200 Fr</b>
<b>TOTAL TRACT. MAT.</b>	<b>615 Fr</b>	<b>419 Fr</b>	<b>490 Fr</b>	<b>617 Fr</b>	<b>520 Fr</b>
<b>TOTAL FRAIS GENER.</b>	<b>226 Fr</b>	<b>301 Fr</b>	<b>195 Fr</b>	<b>139 Fr</b>	<b>260 Fr</b>
<b>TOTAL par HA</b>	<b>3 970 Fr</b>	<b>5 184 Fr</b>	<b>4 785 Fr</b>	<b>4 541 Fr</b>	<b>4 781 Fr</b>
Intérêt capital circulant	99 Fr	130 Fr	120 Fr	113 Fr	119 Fr
<b>Total charges à l'hectare</b>	<b>4 069 Fr</b>	<b>5 314 Fr</b>	<b>4 905 Fr</b>	<b>4 654 Fr</b>	<b>4 900 Fr</b>
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 RÉELLEMENT OBSERVÉES 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'ŒUVRE	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

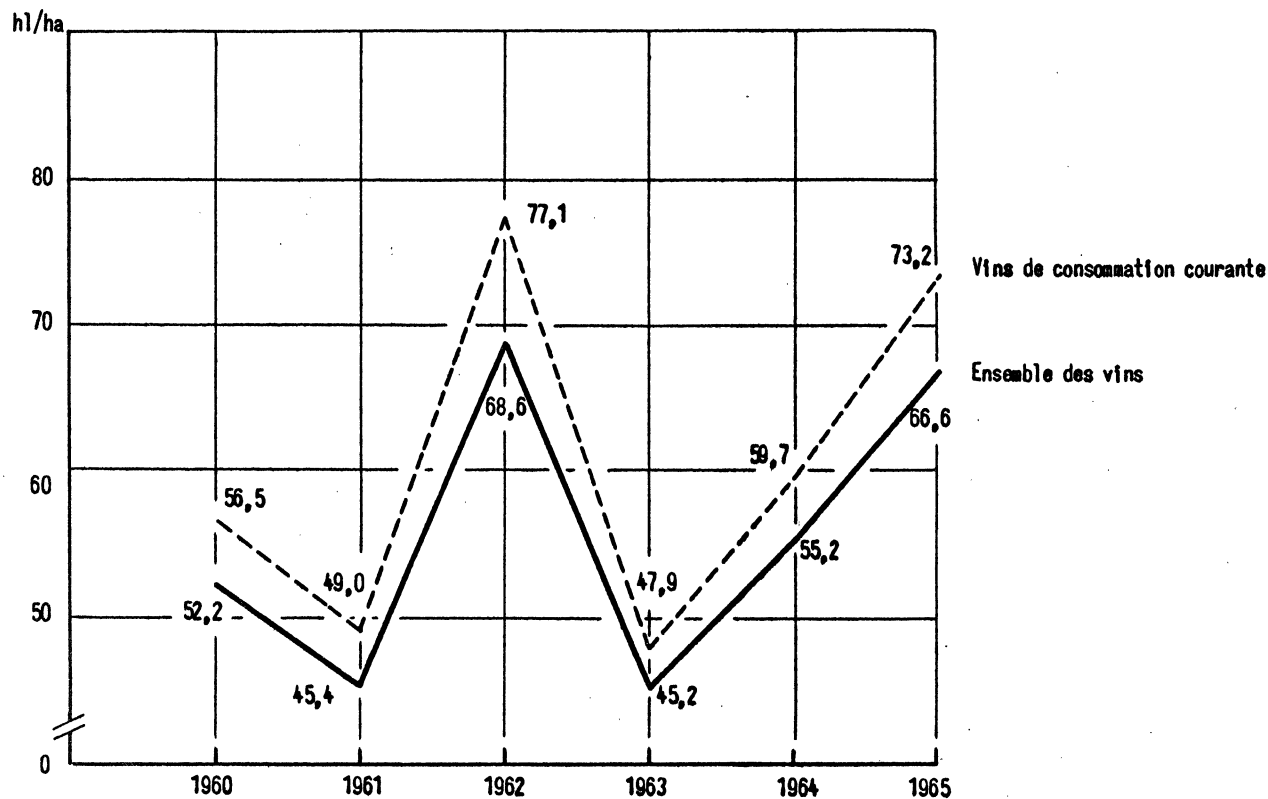
### 1. La mécanisation

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	250x100	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.

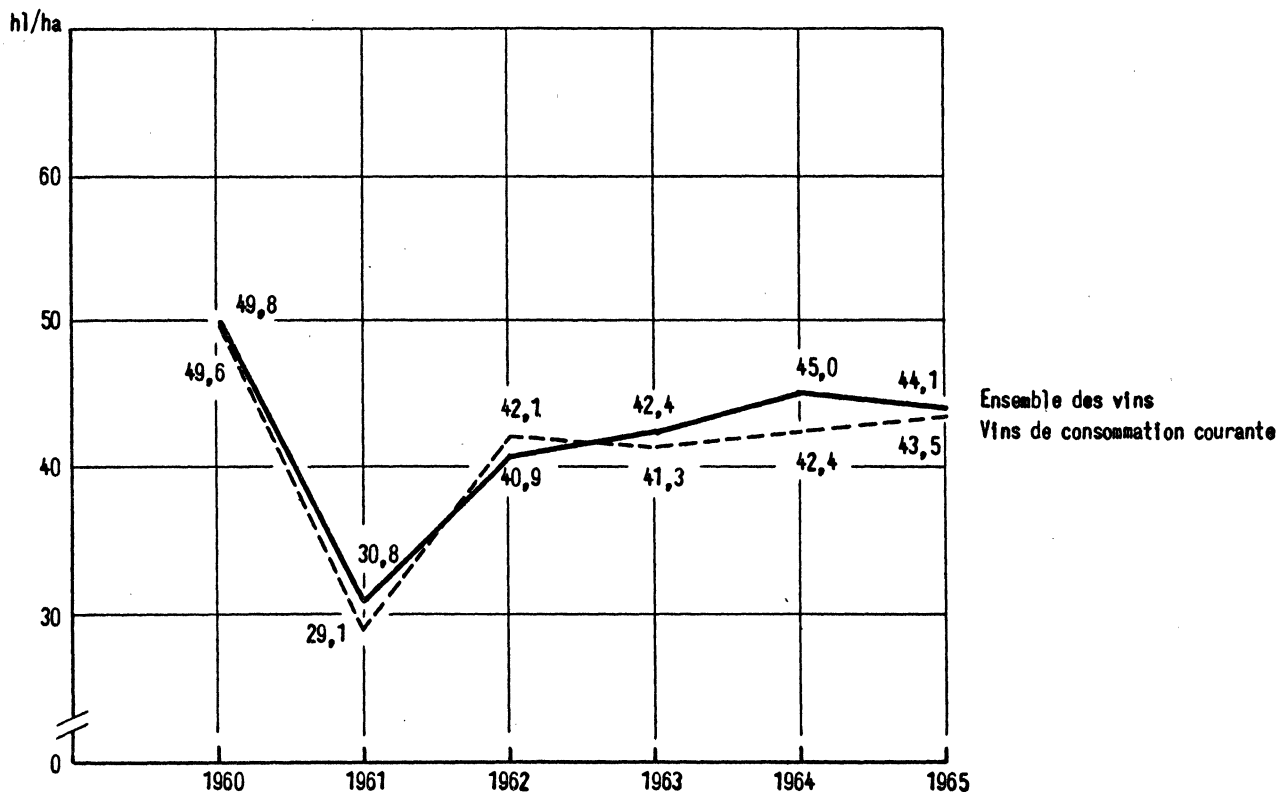
## II. RENDEMENT DU VIGNOBLE

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.

---

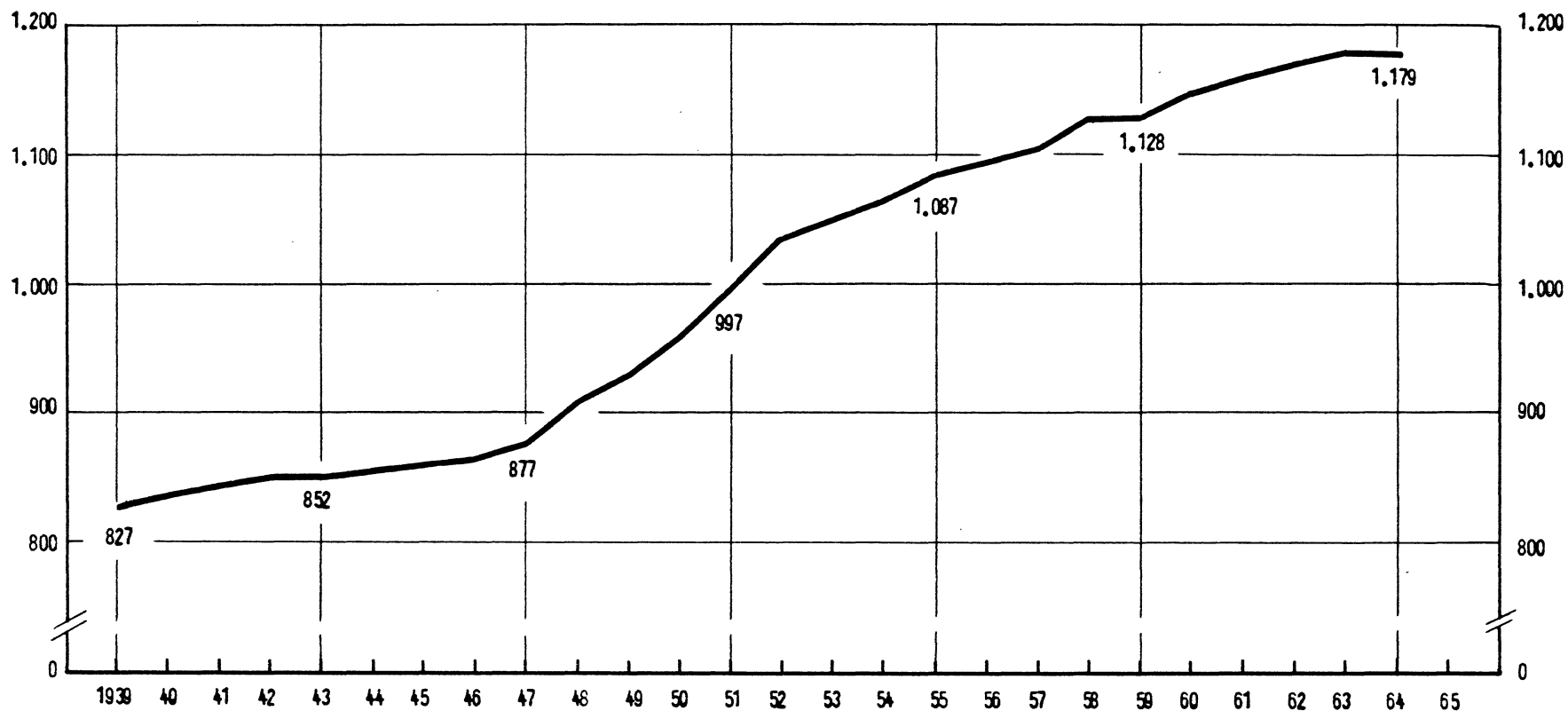
Tableau 52 - LES COOPERATIVES DE VINIFICATION

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 %



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 a 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 VINIFICATION

DANS LE SUD-OUEST

	1950	1964	% D'accrois.
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 règlementation 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) Équipement des coopératives

Il n'offre aucune particularité par rapport à celui des autres régions. Étant 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 dérouté 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 PRIXI. 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.

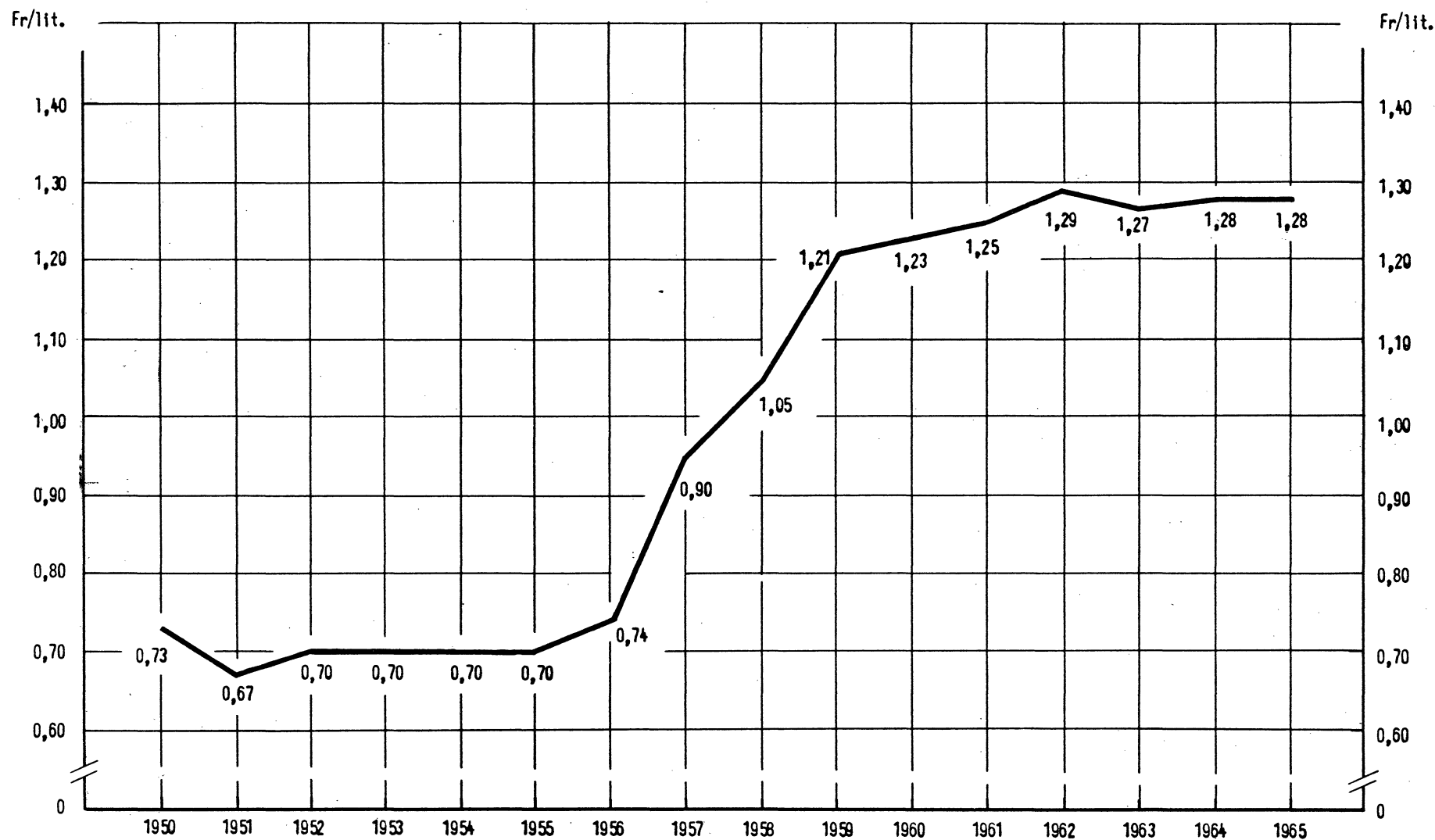
Ces tensions proviennent en général d'une pénurie de l'offre sur le marché dont l'organisation au niveau de la production est surtout basée sur le principe de la permanence des excédents.

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
<u>I. TECHNIQUES DE PRODUCTION</u>	132
1. Les exploitations viticoles	132
2. Encépagement	133
3. Conduite du vignoble	133
<u>II. RENDEMENT DU VIGNOBLE</u>	133
<u>III. 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
<u>IV. 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
<u>A. LA VALLEE DE LA LOIRE</u>	145
<u>I. 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
<u>II. 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 viticul- teurs	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