

Economie | Le CIVB part à la reconquête



3,5 millions d'hectolitres pour l'ensemble des appellations de Gironde, soit une baisse de 39% par rapport au millésime 2016, c'est le chiffre principal à retenir de la dernière assemblée générale de l'interprofession tenue par le CIVB ce lundi à la Cité Mondiale de Bordeaux. Ce qui a attiré l'oeil, davantage que les chiffres, c'est une présentation un peu plus précise de son nouveau plan stratégique. Baptisé "Bordeaux, ambitions 2025", il cache derrière une communication bien rodée (le plan a été monté par le cabinet Kea&Partners) plusieurs mesures allant dans la même direction, au service d'une marque "Bordeaux" à l'attractivité plus que bienvenue. On vous résume l'essentiel.

L'année 2017 n'a pas vraiment été tendre pour les professionnels du vignoble bordelais, à en juger par les données avancées par le CIVB depuis quelques mois. Gel et petites récoltes auront marqué les débuts de la campagne des primeurs, débutée il y a une quinzaine de jours, dans un marché qui redoute toujours la flambée des prix, entrant en corrélation avec des volumes de production en très forte baisse même si les derniers chiffres de commercialisation, eux, confirment plutôt une tendance à la hausse, notamment au niveau des exportations. C'est dans ce contexte un peu singulier que le Conseil Interprofessionnel du Vin de Bordeaux a tenu son assemblée générale ce lundi, dont l'un des principaux points évoqués était le lancement d'un nouveau plan stratégique de filière baptisé "Bordeaux, ambitions 2025". Un plan faisant écho au précédent, "Bordeaux Demain" (adopté en 2009 avec des effets divers), y compris dans le fait qu'il est censé "redonner un nouveau souffle à la filière, dans un contexte national et international, aux enjeux multiples" comme l'a précisé le nouveau Président de l'institution dans son discours introductif.

Renforcer la marque

Les priorités de ce plan, découpé en six axes, ne sont pas vraiment nouvelles à échelle récente : préserver les positions du vin de Bordeaux, notamment à l'export, dans un marché de plus en plus concurrentiel. Selon un appel IWSR datant de 2016, Bordeaux est sérieusement challengé sur ses marchés historiques. Les États-Unis et la Chine restant une exception (+4% pour les deux en 2016), la part des vins de Bordeaux en coeur de gamme a reculé, notamment en Allemagne (-5%) ou au Japon (-6%) la même année. Concrètement, l'objectif du CIVB est d'accélérer son développement sur les deux pays en croissance, d'engager une "stratégie de reconquête" en France et de "stabiliser ses positions" sur les autres pays prioritaires (Allemagne, UK, Benelux et Japon). Concernant le marché basique, l'institution a réaffirmé, comme elle l'avait déjà fait à plusieurs reprises, son

intention d'opérer un "retrait progressif", autrement dit ne plus soutenir la vente des bouteilles à moins de trois euros, qui représentent encore aujourd'hui 15% des ventes.

Le développement de la valeur et des volumes de manière durable est d'ailleurs l'un des six piliers présentés, auquel il faut ajouter, notamment, une "marque Bordeaux forte, lisible et visible". Comment rendre cela concret ? Peut-être en réussissant à réunir tous les professionnels du secteur derrière un seul nom, comme l'a brièvement évoqué Lionel Chol, Président du Syndicat des Négociants en Vins de Bordeaux et de la Gironde. "La diversité des vins de Bordeaux est une force, mais en termes de communication, c'est une faiblesse, on a besoin de rassembler ça sous une seule et même bannière, et on considère que ramener l'ensemble des appellations autour de la ville de Bordeaux, ce serait un message très fort pour les consommateurs". D'autres pistes sont en cours de réflexion : développer une signature commune ("Bordeaux capitale des amoureux du vin") ajouter le mot Bordeaux à chaque appellation en plus de le faire sur les bouteilles (70% des viticulteurs le font déjà). Pas évident de convaincre tout le monde (qui a dit Saint-Émilion ?)... Quant à savoir si, au niveau politique, les violons sont accordés, Allan Sichel préfère rassurer que répondre franchement : "il y a déjà beaucoup d'interactions entre la filière vin, la ville et la métropole, notamment autour du tourisme ou des fêtes du vin, organisées à travers un appui politique important. On échange sur ces sujets, on est déjà fortement convaincus de l'intérêt à travailler ensemble".

"Taper dans la réserve"

Sur cette question de la stabilisation entre l'offre et la demande, le CIVB a sorti un nouveau dispositif ayant pour but d'augmenter les réserves de vin. D'abord en augmentant le seuil de celles constituées en cas d'aléas climatiques par le VCI (pour Volume Complémentaire Individuel), bénéficiant à chaque propriétaire viticole. "Le VCI restera, quand on parle d'aléas climatique, c'est bien à lui que l'on fait référence", rassure à son tour Hervé Grandeau, Président de la FGVB (Fédération des Grands Vins de Bordeaux). "Il ne pèse pas sur l'équilibre offre-demande, c'est une réserve individuelle que l'ensemble de l'interprofession veut voir augmenter dans ses limites, c'est à dire la capacité à en produire et à stocker davantage de VCI chaque année, on ne sera certainement pas les seuls à débloquent les plafonds existants, on y croit pour les vendanges prochaines. Pour l'AOC Bordeaux, c'est 22 hecto/hectare en cumulé et six hecto/hectare par an, on voudrait pouvoir augmenter sur cet AOC comme sur beaucoup d'autres nos capacités pour qu'elles soient comprises entre le rendement revendicable fixé chaque année et le plafond du rendement butoir (68 hecto/hectare pour l'appellation Bordeaux, par exemple). Ça permettrait de traverser les crises climatiques".

Seconde mesure, plus délicate à mettre en place : une réserve interprofessionnelle qui viendrait s'ajouter à celle formée par le VCI et qui viendrait calmer le jeu des fluctuations du marché. "L'un des grands enjeux de ce plan, c'est le pilotage de l'offre et de la demande de nos AOC", continue Hervé Grandeau. "Nous analyserons de façon précise ce que nous vendons et nous ferons de la prospective sur notre capacité à vendre l'année suivante, ce qui nous donnera des informations sur ce que nous devons produire, soit une indication de rendement pour une AOC donnée permettant au marché de rester équilibré. Les AOC et les ODG continueront à piloter leur rendement mais si elles s'inscrivent pleinement dans une politique interprofessionnelle, je ne vois pas comment elles pourraient faire fi de la recommandation de l'interprofession. On a l'intention de mettre en place une réserve interprofessionnelle qui viendrait, sur une notion de quelques pourcent du rendement, corriger la prospective que l'on fait. Cette réserve qualitative aura un effet tampon et viendra créer un réservoir qui sera bloqué dans un premier temps, mais l'idée que l'on se fait c'est qu'elle soit quasiment libérée tous les ans. Elle ne viendra pas en complément de ce dont on a besoin, cela dit, c'est plus se créer une assurance dans ce que le marché nous demandera. On vérifiera mensuellement et trimestriellement si on est bien dans les clous, auquel cas la réserve sera libérée".

Pour Allan Sichel, cette réserve s'imposerait donc davantage comme un dispositif de calibrage. "Par exemple, on se dit qu'on va vendre 5,5 millions d'hectolitres et on voudrait avoir ce volume disponible mais c'est ambitieux, donc on pourrait se dire que l'on va plutôt garantir la production de 5,2 millions d'hectolitre, en faisant 300 000 hectolitres de réserve en jouant sur les rendements". Cette réserve, même si elle n'est pas encore totalement d'actualité, serait déjà inscrite dans les statuts même du CIVB et ne demanderait donc qu'à sortir du bois. Avec quelques conditions suspensives : d'abord, le même pourcentage serait retenu pour tous les viticulteurs d'une appellation considérée, ce qui tendrait à signifier une contrainte financière même si Hervé Grandeau calme le jeu. "C'est ce qui gênera les plus individualistes d'entre nous. Si je suis capable de vendre 55 hecto/hectare mais que la collectivité n'est capable d'en vendre que 53, on bloquera à 53. Ça crée toujours des petites tensions, mais en même temps ce sera de l'ordre de 3 à 5%, pas plus. Ce que l'on a appris, c'est que l'équilibre d'un marché tient souvent en quelques pourcentages de production...". Ensuite, il n'est pour l'instant pas prévu que la réserve en question se fasse partout. "Il y a fort à parier qu'au démarrage, elle se fera sur des appellations où ce phénomène de l'équilibre des marchés est très important : Bordeaux/Bordeaux Sud, Côtes de Bordeaux, éventuellement Médoc/Haut Médoc et Graves. On est pas encore à la réserve qualitative interprofessionnelle en Pomerol. Ça pourrait arriver, mais je ne le leur souhaite pas.". D'aucun diront qu'il s'agit là d'une réponse politique aux derniers aléas climatiques. Mais si le plan a été dévoilé, au niveau des mesures concrètes (même si on vous a donné quelques pistes pour les premières), une grande partie du chemin reste encore à faire. Et dans le monde, si assez individualiste du vin, les 45 appellations, 6000 viticulteurs et quelques 300 négociants seront forcément les plus durs à convaincre.



Romain Bétéille

Crédit Photo : RB

Publié sur aqui.fr le 24/04/2018

