

## Agriculture | Comment le vignoble de cognac compte maîtriser sa croissance



**L'UGVC a décidé pour la première fois d'établir un plan stratégique de production et de marketing sur trois ans, valable à compter de fin 2020 (après les vendanges). Les objectifs sont multiples : répondre à la demande du négoce, s'assurer des réserves dites "climatiques" (en cas d'aléas type gel ou sécheresse), tout en répondant aux exigences environnementales de la filière, incluant l'évolution des pratiques (normes, réduction des intrants, changements climatiques, etc.). Une stratégie élaborée en partenariat avec le Bureau National Interprofessionnel du Cognac (BNIC).**

Tout est parti d'un constat. « Nous avons été en croissance pendant dix ans sans avoir développé le vignoble. Aujourd'hui, il y a une nécessité d'augmenter le rendement et le nombre de parcelles pour répondre à la demande du négoce », préviennent Alexandre Imbert, le directeur de l'Union général des viticulteurs pour l'AOC cognac (UGVC), et son secrétaire général Stéphane Roy. Pour l'UGVC, les chiffres parlent d'eux-mêmes : entre 2015 et 2018, la vente de cognac est passée de 153 millions de bouteilles à plus de 204 millions. Avec une croissance annuelle des ventes de +3,4% des exportations à travers le monde, la filière est en plein boom. Elle devrait atteindre les 211 millions de bouteilles d'ici fin 2020. Autre argument : « Depuis plusieurs années, on se rend compte que l'évolution des taux de rendement est parallèle à celui du PIB mondial », explique Stéphane Roy, qui s'appuie notamment sur les données du cabinet d'études international IWSR, spécialisé dans le marché des boissons.

### Des rendements à 12 hl/ha

Bien que le vignoble n'ait été agrandi que de 8000 hectares, le rendement du vignoble a doublé en l'espace de dix-huit ans. Planter de nouvelles parcelles devient donc indispensable. Pour éviter la surenchère, l'UGVC préconise de limiter les plantations nouvelles à 3 398 ha pour les appellations Cognac entre 2020 et 2021, mais encourage à planter quoi qu'il advienne. « Dans le passé, on s'est agrandi sans faire attention à ce qui se passait sur le marché, et sans prendre en compte les fortes améliorations techniques en production. Aujourd'hui, nous avons assez de données pour anticiper ce qu'on produit, ce qu'on vend et ce qu'on stocke », explique Stéphane Roy. L'étalement des prévisions sur trois ans a pour objectif de laisser le temps aux viticulteurs de trouver le foncier nécessaire à de nouvelles plantations.

Ce plan triennal fixe également un objectif de rendement annuel moyen de 11,77 hl/ha pour 2019 et 12 hl/ha pour 2020, pour stabiliser à terme la production entre 12 et 12,5. « Il ne faut pas se leurrer : les rendements à 14,5 hectolitres d'alcool par hectares de la dernière campagne étaient exceptionnels. Entre 12 et 12,5 hl/ha, on sécurise la production », estime Stéphane Roy, qui siège aussi au BNIC. « Ce modèle prend en compte à la fois la demande du négoce, les capacités de production du vignoble et l'impact des aléas climatiques comme le gel et la sécheresse, avec les pertes que ça implique. Il faut que le stock soit toujours légèrement supérieur à la demande pour répondre en cas de forte demande et/ou de mauvaise année ».

L'UGVC se laisse la possibilité de faire évoluer ce chiffre en fonction des retours du négoce et des aléas climatiques. Les trois prochaines années serviront donc de test pour adapter un prochain plan triennal, le temps de vérifier si les prévisions se confirment. « S'il y a une baisse de la demande, on regardera si les causes sont conjoncturelles, donc passagères, ou si elles sont structurelles, donc pérennes, auquel cas nous recalculerons le business plan », poursuit Alexandre Imbert.

## Anticiper la demande en Extra Old

A ceux qui s'inquiètent qu'augmenter la quantité de cognac sur le marché risque de faire chuter les prix, selon le principe de la loi de l'offre et de la demande, l'UGVC a son analyse : « L'argument ne tient pas car la croissance de la demande en spiritueux est mondiale et dans tous les types de produits (whisky, brandy, rhum, etc.). Si les autres filières ont de quoi fournir et que nous sommes à la traîne, nous perdrons simplement des parts de marché. Le consommateur n'hésitera pas à se tourner vers d'autres alcools. » Aujourd'hui, le négoce essaie en particulier d'anticiper la demande sur le XO dans dix ans. Si l'Extra Old reste encore un marché de niche face au VS et au VSOP, sa demande augmente doucement mais sûrement.

Mais les pronostics rassurants de l'UGVC ne convainquent pas tous les viticulteurs. A l'inverse, certains craignent qu'en limitant la production lors d'une année plus faste, ils ne puissent pas assurer la partie de stockage en « climatique » (en cas d'aléas entraînant une baisse de production, type gel, grêle ou sécheresse, ndlr). Pour l'UGVC, il ne s'agit pas d'assurer en premier lieu la climatique, mais bien de répondre d'abord à la demande. « Ça ne veut pas dire qu'on abandonne la climatique », nuance Alexandre Imbert, qui assure que les pronostics à 12/12,5 hl/ha prennent en compte de quoi faire un peu de réserve climatique : « On essaie de faire en sorte de dimensionner les vignobles et la production pour que nous puissions tous abonder les marchés et permettre de se constituer un minimum de réserve, avec un rendement ne dépassant pas les 12,5, pour rester réaliste. Ça n'a pas de sens de bâtir un vignoble avec des rendements à 14 ».

## Anticiper les crises

A contrario, ceux qui ont subi durement la crise de 2008/2009 craignent les conséquences d'un « coup de frein », avec des surplus de stock à gérer (qui sont surtaxés s'ils dépassent un certain quota légal, ndlr). Certains rappellent que ceux qui avaient le moins produit ces années là s'en étaient mieux sortis que ceux dont les rendements avaient été élevés, obligeant ces derniers à brader leur récolte auprès d'autres viticulteurs de France et d'ailleurs, entraînant avec une chute générale des prix dont se souviennent encore avec amertume les autres fédérations viticoles. « Aujourd'hui, on est capable de voir arriver les crises et de les gérer », assure Alexandre Imbert, « le problème que l'on rencontre après chaque crise, c'est que les demandes repartent systématiquement à la hausse, très vite et très fort. La difficulté qui se pose consiste à pouvoir y répondre le plus vite possible ». Pour le directeur de l'UGVC, mieux vaut donc conserver cette ligne d'un rendement toujours légèrement supérieur à la demande, quitte à stocker au-delà des quotas de réserves climatiques certaines années. Ces réserves post-crise pourront toujours servir en cas d'aléas climatiques, qui seront forcément de plus en plus fréquents à l'avenir. Alexandre Imbert propose que le surcoût en matière de taxation des excédents annuels soit pris en charge à hauteur de 36% par le négoce, le reste étant de la poche du viticulteur. L'UGVC propose de mettre en place un fonds de mutualisation, sorte de pot commun sous forme d'adhésion à laquelle contribuerait aussi le négoce, qui permettrait d'aider financièrement les viticulteurs en cas de coups durs, mais aussi de les aider à investir pour se moderniser, renouveler leur vignoble ou investir dans la transition agroenvironnementale.

« On souhaite que les négociants s'investissent dans le développement du vignoble. Ce ne sera pas sans contrepartie : nous répondons à leur demande, on agrandit, mais il faut que les viticulteurs bénéficient des retombées économiques. ». Selon l'UGVC, les grandes marques comme LVMH, Pernod Ricard et Rémy Cointreau seraient les premières prêtes à s'aligner.

« Rien n'est parfait, dans aucune filière. Mais il faut voir notre évolution depuis quinze ans. On récolte actuellement le fruit de tous les efforts qu'on a fait », dit Alexandre Imbert, arguant qu'il serait dommage pour les viticulteurs de rater le prochain virage de la filière.

### En chiffres

- 95,9% du vignoble charentais est en AOC cognac, soit 76243 ha.
- 4300 viticulteurs
- 204 millions de bouteilles expédiées à travers le monde en 2018
- 3,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires.
- 10 hl AP/ha, la moyenne de stockage en réserve climatique en 2019. En a doublé depuis 2008

### Dans lignées des conseils de bassins viticoles

**Les conseils de bassin viticole Bordeaux-Aquitaine et Charentes-Cognac se sont réunis, en même temps que les comités régionaux Aquitaine et Charentes-Cognac de l'INAO, le 18 octobre 2019, en présence des**

représentants de la filière et des collectivités, de la préfète de Région et des deux présidents des instances consultatives régionales de l'INAO, Bernard Farges et Florent Morillon. Les sujets principaux abordés pendant cette réunion ont été la stratégie de la filière viticole face au changement climatique ainsi que la gestion du potentiel viticole 2020. Pour le bassin Charentes-Cognac, la croissance du vignoble serait limitée à 3398 hectares pour l'AOC Cognac, 1 hectare pour l'AOC Pineau des Charentes, 50 hectares pour l'IGP charentais et 50 hectares pour les VSIG. Après examen par les instances nationales de l'INAO et de FranceAgriMer, un arrêté interministériel fixant ces limites sera publié avant le 1er mars 2020 pour permettre aux viticulteurs de déposer leurs demandes individuelles de plantation entre le 15 mars et le 15 mai 2020.

Anne-Lise Durif

*Crédit Photo : Anne-Lise Durif*  
*Publié sur [aqui.fr](http://aqui.fr) le 02/11/2019*  
*[Url de cet article](#)*