



La viticulture

2019 : 3ème année la plus chaude sur la période végétative, après 2018 et 2003

2019 met en exergue les défis de la viticulture face au changement climatique. D'abord, le début d'année est favorable à une reprise précoce de la végétation. Les gelées d'avril et mai entraînent des dégâts notables, surtout dans le Mâconnais et le Jura. Ensuite, la canicule de juillet provoque de nombreux échaudages.

La principale caractéristique de 2019 est le déficit de précipitations. Dans le sud de la Saône-et-Loire et le Jura, les orages estivaux arrivent parfois au bon moment. En revanche, la grêle entraîne des dommages en Côte de Beaune et en Côte Châlonnaise.

La véraison, débutée mi-juillet, est ralentie par la canicule. Elle ne s'enclenche réellement que début août et le maintien des températures ne permet son achèvement que fin août.

Si la pression oïdium reste élevée tout au long de la campagne, la situation est globalement maîtrisée. La sécheresse induit des carences en potassium, gênant parfois l'évolution de la maturité.

La douceur qui perdure en septembre permet d'étaler les vendanges pour une maturité optimale. 2019 est un nouveau millésime chaud et sec, à forte maturité, avec d'importantes teneurs en sucres. En dépit de rendements décevants, ce millésime marquera les mémoires grâce à une qualité inespérée.

Les effets du Covid-19 sur la filière viticole sont très préoccupants. En restauration et hôtellerie, les ventes sont à l'arrêt. L'export pâtit fortement des ralentissements logistiques. Les viticulteurs demandent des assouplissements des réglementations européennes et s'inquiètent des conditions de recrutement de la main d'œuvre saisonnière.

A cela se rajoutent les taxes sur les exportations aux États Unis.



Les chiffres de la filière



Sources : Srise/Draaf Bourgogne-Franche-Comté ; Fédération des Caves Coopératives Bourgogne - Jura ; Douanes

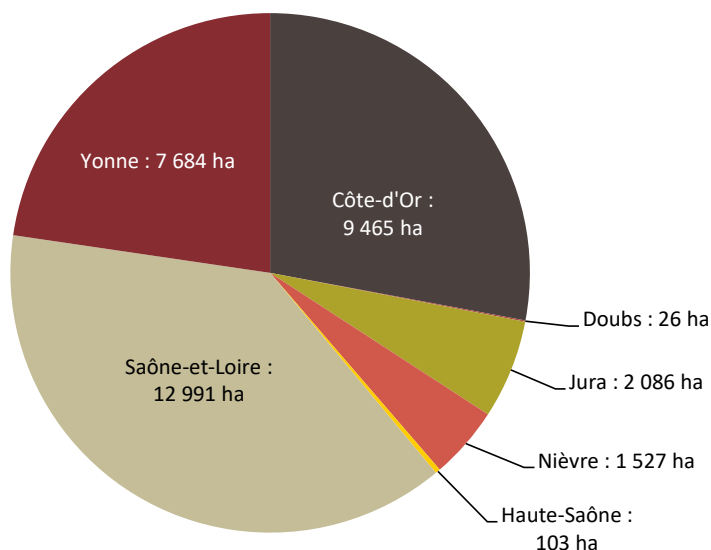
2019 : une année exceptionnelle mais des inquiétudes pour 2020 !

La récolte 2019 en Bourgogne, de 1,230 million d'hectolitres, accuse une baisse de 15 % sur la moyenne décennale (2009 – 2018). Les productions de vins blancs et de crémant accusent 21 % de baisse chacune par rapport à la moyenne des 5 derniers millésimes. Les volumes récoltés sont respectivement de 726 330 hl et 135 181 hl (hors VCI). La baisse de volume de vin rouge est plus limitée. Elle est en retrait de 10 % par rapport à la moyenne quinquennale, pour atteindre 367 584 hl. Sur les 8 premiers mois 2019, l'export poursuit ses belles performances, en volume comme en valeur. Le contexte perturbé (+ 25 % de taxes ad valorem vers les USA, Brexit) a provoqué un phénomène d'anticipation, un repli était donc attendu en 2020, avant même que n'apparaisse le Covid-19. En France, la Bourgogne conforte sa position en grande distribution, alors même que la consommation se modifie profondément, avec une désaffection pour ce circuit (avant la crise du Covid) et un repli net sur les vins rouges.

Dans le Jura, la récolte est estimée à 53 141 hl (la moitié de la récolte 2018) et dans la Nièvre à 88 681 hl.

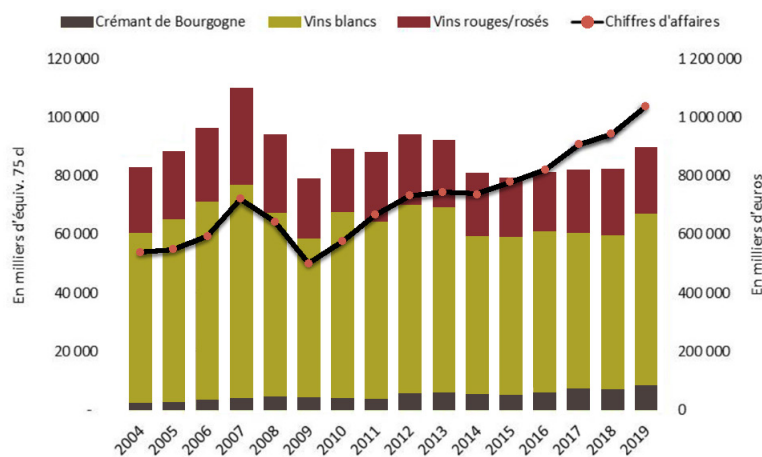
En 2019, 32 091 hl de vins du Centre-Loire nivernais sont exportés (44 % des volumes). Le volume exporté progresse de 10 % en un an, tandis que le marché français reste stable par rapport à 2018.

Surface de production par département



Source : Agreste Bourgogne-Franche-Comté Édition 2018

Historique des exportations de vins de Bourgogne



Sources : Douanes - BIVB - années complètes



D'excellents résultats 2019, grâce à un millésime 2018 exceptionnel

Les vendanges 2018 ont été exceptionnelles tant sur le plan de la quantité que de la qualité. Cela se traduit par des augmentations de stocks et des ventes en 2019. Le rendement moyen du millésime 2018 est de 61 hl soit 11 hl de plus que pour les vendanges 2017. Certains viticulteurs considèrent cette récolte comme la plus belle de leur carrière.

De tels volumes orientent les cours à la baisse en 2019, en particulier ceux des appellations régionales. Cependant, les volumes commercialisés compensent. Par ailleurs, le prix de vente moyen des bouteilles est en hausse, avec une disparité très marquée en fonction des appellations.

Un produit par hectare qui croît encore

Données vendange 2018	Vente cave coop.	Vente en vrac	Vente bouteilles régionales
Rendement hl / ha	65	60	59
Part du volume vendu en bouteilles	0 %	3 %	51 %
Nombre de bouteilles vendues		2 226	67 029
Prix moyen de vente en €		6,41 €	6,27 €
Produit / ha en 2018	19 924 €	31 476 €	42 674 €
Évolution du produit / ha par rapport à 2016	- 3 %	+ 11 %	+ 21 %

Source : Cerfrance

L'évolution du produit à l'hectare est remarquable. C'est la conséquence directe des bonnes récoltes 2018. Le produit chez les coopérateurs baisse légèrement. Dans la mesure où chaque coopérative étale les paiements des précédents millésimes de manières différentes, cette évolution est difficile à interpréter. Elle est probablement due à une valorisation des millésimes 16 / 17 plus faible que celle des millésimes 15 / 16.

Des charges bien proportionnées dans les différents systèmes

La rentabilité économique est le ratio excédent brut d'exploitation (EBE) sur production brute totale. Les coopérateurs dégagent une rentabilité économique de 42 %. Cela signifie que chez eux, sur 100 € d'acompte de cave, 58 € servent à payer les charges et 42 € constituent l'EBE. Les systèmes coopérateurs sont très efficaces : les charges sont bien maîtrisées grâce à la mutualisation des moyens de vinification et commercialisation.



Viticulture bourguignonne Appellations régionales (échantillon Cerfrance)

182 domaines de Bourgogne commercialisant majoritairement des appellations régionales en cave coopérative, négoce ou bouteilles

13,8 ha de vigne*

3,77 UMO dont 1,41 UTAF*

61 hl de rendement 2018, soit + 11 hl / ha de plus que la récolte 2017*

* Les résultats économiques sont ceux de 2019, correspondant à valorisation de la vendange 2018 principalement.

Par ailleurs, les caves coopératives proposent des modalités facilitatrices pour les futurs coopérateurs (avance d'une récolte, avance des charges...).

Les viticulteurs vendant principalement en vrac et en bouteilles dégagent également des efficacités économiques remarquables. Celles-ci sont respectivement de 40 % et 37 %.

Les charges couvertes largement par les produits, pour tous les systèmes

	Vente cave coop.	Vente négoce	Vente bouteilles
Surface de vignes	13,5 ha	11,9 ha	16,7 ha
Produit / ha	20 347 €	32 442 €	43 359 €
Charges / ha	14 487 €	23 604 €	32 139 €

Source : Cerfrance



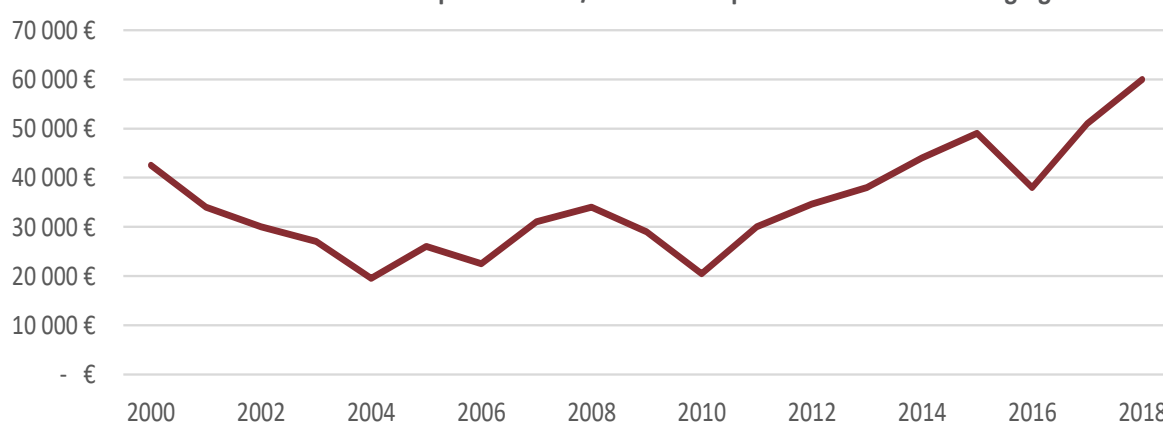
Vigilance sur les investissements

Les bons résultats encouragent des projets de développement et donc des investissements, notamment chez les viticulteurs « vente bouteilles ». Les emprunts sont souvent supérieurs aux investissements et financent donc une partie des trésoreries. Ce phénomène, encouragé par des taux de crédit bas, permet dans un premier temps de préserver les trésoreries. Mais les emprunts sont à rembourser sur plusieurs années, et en cas de retournement de la conjoncture, cette stratégie peut mettre en difficulté l'entreprise. La crise du Covid-19 vient rappeler l'intérêt de raisonner les investissements en fonction du gain de rentabilité qu'ils apportent.

Des revenus comparables à l'année précédente

2019 est une année semblable à 2018 en termes de revenu. Le résultat courant moyen se situe à 65 000 € / UTAF. Les investissements réalisés génèrent des amortissements, limitant l'augmentation des résultats. Cette moyenne cache des disparités importantes, en particulier chez les viticulteurs « vente bouteille ». Dans ce groupe se retrouvent à la fois les meilleurs résultats et les pires. Chez les coopérateurs, la disparité est moindre.

Évolution du revenu disponible en € / UTAF des exploitations viticoles bourguignonnes



Source : Cerfrance



GettyImage

Le coût du foncier, un obstacle lors des installations

ZOOM

Le secteur viticole régional est florissant. Cependant, depuis 2004, une très forte hausse du prix du foncier dérange l'équilibre entre la rentabilité et le capital mobilisé. Elle se traduit par des difficultés pour installer des nouvelles générations, préserver les terres dans le cadre familial, financer l'acquisition de foncier et assurer la rentabilité des entreprises.

La corrélation entre la valorisation du vin et la valeur des terres n'est que partielle. L'appellation devient une marque, son prestige augmente la valeur vénale des

terres. De plus en plus d'investisseurs exogènes à la région, pas toujours issus du milieu viticole, réalisent des « investissements passion ». Leurs fortes capacités financières font monter les prix et limitent l'accès aux appellations les plus prestigieuses pour les viticulteurs locaux.

Pour faire face à cette hausse du prix du foncier, les exploitants utilisent de plus en plus des formes sociétaires, agricoles ou commerciales. Elles facilitent l'installation d'un ou plusieurs enfants, limitent les frais de succession et simplifient le partage entre descendants. Ces sociétés permettent aussi l'entrée d'investisseurs étrangers à la famille. Ceux-ci apportent des capitaux mais cette financiarisation de la propriété transforme le modèle viticole régional. Le viticulteur risque d'être évincé des processus de décision. Il perd le contrôle des moyens de production. En outre, cette implication des investisseurs n'est pas cohérente avec l'image d'une viticulture familiale souvent incarnée par la région.



GetImage

