

DÉCRYPTAGE

43,2 millions hl

C'est le volume de la récolte française pour l'année 2016, selon les prévisions établies au 1^{er} novembre par le ministère de l'Agriculture.

» Ce niveau de récolte est inférieur de 10 % à celui de 2015 et de 6 % à la moyenne des 5 dernières années. Si la prévision se confirme, le millésime 2016 sera l'un des plus sobres des 30 dernières années. L'explication réside dans la succession d'accidents climatiques (gel, grêle, sécheresse) affectant de nombreux bassins de production, amplifiée dans certains cas par des attaques parasitaires. Dans de nombreux vignobles, la baisse de la production s'accompagne d'une grande hétérogénéité selon les parcelles ou les cépages.

Les vins effervescents pétillent toujours davantage

Derrière le Champagne, qui a battu des records de vente à l'export en 2015, les autres effervescents tels que les crémants enregistrent de belles performances. Seuls les vins d'entrée de gamme font défaut sur le marché international. Mais est-ce une lacune ?

» Signe que les vins effervescents ont le vent en poupe : la Savoie vient de rejoindre le club des crémants de France, comptant Alsace, Bordeaux, Bourgogne, Die, Jura, Limoux et Loire. «Les crémants ne sont plus seulement des vins incontournables pour ces différents vignobles», se réjouit Olivier Sohler, directeur de la Fédération nationale des producteurs et élaborateurs de crémant. «Ce sont de véritables fers de lance des AOC, au sein desquelles leur place ne cesse de croître». Illustration en Alsace où le crémant, qui vient de fêter ses 40 ans, représente désormais 27 % de la production totale du vignoble. Le succès des vins effervescents s'inscrit dans une tendance mondiale, qui a vu leur consommation s'accroître de 4,1 % au cours de la décennie passée, quand celle de vins tranquilles progressait de 1 % selon FranceAgriMer.

Le Champagne à la fête

Le Champagne est bien évidemment le premier à tirer profit de cet engouement pour les vins effervescents. Il contribue très largement à faire de la France le premier exportateur mondial de la catégorie, avec une part de marché de 61 %. «En 2015, l'appellation a battu son record de chiffre d'affaires, avec 2,75 milliards d'euros hors taxe», analyse David Menival, directeur de la filiale Champagne au Crédit Agricole du Nord Est. «Par rapport à 2014, les exportations de champagne signent une progression de 8,8 % en valeur et de 4 % en volume». L'export, c'est incontestablement la réserve de croissance qui s'offre aux crémants dans les années à venir. «La part des ventes à l'export varie sensiblement d'une appellation à l'autre», indique Olivier Sohler. «Le Jura se situe à 10 %, l'Alsace à 20 %, la Loire à 55 %. À l'export, nous avons

de réelles opportunités grâce à notre positionnement opportun entre le Champagne et les vins effervescents d'entrée de gamme».

Pas de bulles en entrée de gamme

L'entrée de gamme : c'est peut-être une des rares lacunes des vins effervescents français, qui peinent à concurrencer les Proseccos italiens et les Cavas espagnols, dont les volumes tendent à diluer les performances des effervescents nationaux à l'export. Faut-il s'en inquiéter ? «Le sujet fait débat», souligne David Menival. «Faut-il répondre à cette demande au risque de rincer les consommateurs dans des vins d'entrée de gamme ou bien faut-il miser sur leur conversion à des produits plus élaborés, reposant notamment sur la méthode d'élaboration traditionnelle ?» La France fait le pari de la qualité mais se doit de veiller aux volumes. Si le Champagne, vin d'assemblage, a trouvé la parade avec la réserve individuelle, les crémants restent exposés aux aléas climatiques, susceptibles de contrarier les ambitions exportatrices. ■





L'Assurance Récoltes, un produit qui fait ses preuves et préserve l'avenir

Confrontée à des accidents climatiques de plus en plus fréquents, la viticulture doit se protéger. François Rosenberg explique comment fonctionne l'Assurance Récoltes.

QUELS ENSEIGNEMENTS TIRER DE 2016 ?

L'année 2016 a été particulièrement critique sur le plan climatique pour la viticulture. Dans tous les bassins de production, de nombreux producteurs ont subi les conséquences du gel, de la grêle, de la sécheresse et ce dans des proportions parfois dramatiques. Dans ces situations, soyons clairs : l'Assurance Récoltes n'évite pas les caprices de la météo mais elle permet de préserver l'intégrité économique de l'exploitation. Concrètement cette année, cette assurance a évité à certains viticulteurs de se retrouver dans des situations de grave difficulté financière. Si l'on regarde en arrière, on constate que cela fait plus de 100 ans que les viticulteurs s'assurent contre la grêle ; contrat « historique » très courant ! Mais face à la multitude des aléas climatiques rencontrés, l'Assurance Récoltes est la protection la plus adaptée. Bien qu'elle soit encore trop peu souscrite, c'est un produit simple, très apprécié par ceux qui y goûtent et qui doit se bonifier dans l'esprit des viticulteurs.

LES ALEAS CLIMATIQUES N'ARRIVENT-ILS QU'AUX AUTRES ?

Ce n'est plus ce que pensent les milliers d'exploitants qui ont fait face aux épisodes de gel, de grêle ou de sécheresse du millésime 2016. Faudra-t-il pourtant attendre que chaque viticulteur ait subi une ou plusieurs catastrophes pour que l'Assurance Récoltes finisse par convaincre le plus grand nombre ? Notre responsabilité en tant qu'assureur conseil est de déjouer la fatalité. J'ai en tête un viticulteur du Chablais, établi sur 7,2 ha et dont la valeur de

la production annuelle est en moyenne de 165 000 €. En 2016, il a subi la double peine avec le gel, puis la grêle. Résultat : un préjudice de plus de 100 000 €, soit les deux tiers de son chiffre d'affaires. Grâce à l'Assurance Récoltes, il a été indemnisé à hauteur de 64 000 €, ce qui a redressé son « résultat », le faisant ainsi passer de 65 000 à 129 000 €. Ce client avait choisi une franchise de 25 % et cela lui a coûté, déductions faites des subventions, 3 700 €. Au final, en s'assurant à hauteur de 2,2 % du capital, ce viticulteur a protégé 75 % de son chiffre d'affaires.

QUELS SONT LES POINTS FORTS DU CONTRAT DE PACIFICA ?

Contrat à l'appellation ou à l'exploitation, taux de franchise, etc. : il n'y a pas UN contrat mais des contrats adaptés au profil de l'exploitation et aux besoins des viticulteurs. En revanche, les risques assurés ne sont pas à la carte. Gel, grêle, millerandage, sécheresse... : tous les aléas climatiques susceptibles d'impacter les rendements sont pris en compte. Avec Pacifica, l'impact sur la trésorerie de l'exploitation est faible : le viticulteur paye son contrat Assurance Récoltes après la récolte et nous réalisons l'avance de subventions. Élément important, la cotisation de ce contrat est subventionnée jusqu'à 65 % par les aides PAC. ■

FOCUS

LE NOUVEAU SERVICE EXPERT DE PLEINCHAMP EST ARRIVÉ

Rebaptisé Vigne et Vin, le Service Expert de pleinchamp.com offre désormais une meilleure visibilité du contenu, avec de l'information et des outils en accès libre ou en mode démonstration. Comment se positionner à l'international ? Grâce aux fiches pays ou aux études de marché. Comment identifier ses partenaires commerciaux ? Grâce aux listes d'importateurs. Comment gérer ses expéditions ? Grâce au calcul du prix rendu vin. Le Service Expert a également enrichi ses rubriques Actualité et Agenda. A visiter sans modération.

AGENDA

- 29-31 JANVIER ➤ MONTELLIER (34)
Vinisud, salon international des vins et spiritueux méditerranéens
- 30 JANVIER-1^{ER} FÉVRIER ➤ MARSEILLE (13)
Millésime Bio 2017, le Mondial du vin biologique
- 5-7 FÉVRIER ➤ ANGERS (49)
Salon des Vins de Loire
- 12-14 FÉVRIER ➤ PARIS (75)
VinoVision Paris, le nouveau salon international des vins septentrionaux
- 15-17 FÉVRIER ➤ CANNES (06)
Pink 2017, le festival International de Vin Rosé

