

APPROVISIONNEMENT

Le kilo de raisin 2018 payé jusqu'à 7 euros

Après une forte augmentation en 2017, année moins qualitative, le prix de la matière première monte encore cette année, accentuant le poids du plus important acheteur de Champagne.

L'ESSENTIEL

- **Pour rappel**, il faut 1,2 kg de raisin pour élaborer une bouteille de 75 cl de champagne.
- **Après une année 2017** marquée par une forte hausse du prix du kilo de la matière première, 2018 reprend un tempo d'augmentation « classique ».
- **De fait**, le kilo de raisin 2018 devient le plus cher de l'histoire de la filière.
- **En dix ans**, à surface d'appellation quasiment équivalente, le prix du kilo a pris 2 euros (sans prendre en compte le poids des charges, évolutif dans ce laps de temps).

De 1,5 à 2 % d'augmentation soit entre 10 et 15 centimes. Hormis la forte hausse de 2017, ce taux ressemble à celui des années précédentes et fait du kilo de raisin 2018 le plus cher de l'histoire de la Champagne... jusqu'à l'année prochaine.

Cette année, la matière première peut être payée jusqu'à 7 euros, primes incluses (lire par ailleurs), dans les grands crus en blanc ou en noir. « L'augmentation peut, entre autres, se justifier par le renouvellement des contrats, signale un acteur économique champenois. L'interprofession négocie actuellement l'accord-cadre pour la prochaine vendange. » Et les approvisionnements, détenus par plus de 90 % du vignoble, représentent le nerf de la guerre pour les négociants, vendant plus des deux tiers des bouteilles de champagne.

Le chardonnay reste le cépage le plus convoité. Y compris désormais dans des secteurs plus recherchés comme le Vitryat et le Sézannais. Ainsi, le kilo de raisin vitryat peut se situer entre 6,10 et 6,20 euros, celui du Sézannais autour de 6,60 euros. Les fruits de l'Aube, quant à eux, tournent autour de 5,70 euros dont plus de 6,40 euros pour les blancs.

Autre opération pesant dans la trésorerie des acheteurs, les DPLC (dépassement du plafond limite de classement), pouvant élever le prix du kilo en tant qu'indemnité de cueillette.

La vendange 2018 ayant été très généreuse, les producteurs ont dû cueillir un « surplus » de raisin dans l'esprit d'une vendange totale. Objectif : ne conserver que le meilleur dans la limite du rendement commercialisable, direction le pressoir. Les vins moins qualitatifs partent en distillerie. « C'était l'année où il fallait le faire. Les tirages 2019 vont être plus importants. On a renouvelé les cuveries, en substituant les vins moins qualitatifs de 2017 par ceux de 2018 (comme cela est autorisé en



Le raisin 2018 devient le plus cher de l'histoire de la filière. Angèle-Caucanas

Champagne au titre de l'amélioration qualitative, NDLR). » Et maintenant qu'une sorte de remise à zéro a été effectuée, à la faveur d'une nature généreuse, la qualité du raisin cueilli va forcément se ressentir sur le prix, à un moment ou à un autre. « Fatalement, les "mauvais" livreurs vont souffrir, souligne un courtier. Vendre un raisin sain, loyal et marchand, c'est écrit sur les contrats. Les maisons vont pouvoir choisir puisqu'il y a suffisamment de vins en cuve. » Le bon de livraison à la cueillette a été testé cette année et Moët prévient déjà : « Dans trois ans, il sera inscrit dans nos contrats », assure Vincent Malherbe, directeur vignes et approvisionnement de Moët & Chandon.

LE POIDS DU LEADER

Lorsqu'on parle de prix du raisin, impossible de ne pas mentionner le poids du leader de la Champagne, Moët Hennessy Champagne Service (MHCS). La forte augmentation, de 5 à 6 %, que l'acteur économique a imposée en 2017 a forcément des conséquences. Cette

hausse, la plus importante depuis plusieurs années, avait fait monter les prix – et la moutarde au nez de certains – alors que la récolte s'est montrée moins qualitative selon les cépages.

Incompréhensible pour certains dans une année marquée par la pourriture sur les pinots noirs. « Ils ont leur stratégie en tête, souligne un observateur champenois. Le climat ne rentre pas dans les plans du leader, qui a affiché ses ambitions. » À savoir

100 millions de bouteilles. 150 à 200 hectares de vignes par an leur sont nécessaires pendant 15 ans pour atteindre cet objectif. « Les gens nous ont dit, les raisins ne valent pas ce prix, reprend Vincent Malherbe, interrogé sur le sujet pendant la vendange 2018. Mais on ne va pas baisser le prix des bouteilles en rayon. »

« Nous avons fait mener une enquête auprès des livreurs. Le principal reproche, c'était : "Vous nous expliquez

LE JEU DES PRIMES...

En 2017, des villages grands crus ont vu leurs raisins être payés jusqu'à 6,68 euros le kilo. Il suffit de consulter l'arrêté préfectoral en date du 9 juillet 2018 pour le constater. Mais ces chiffres n'incluent pas les primes, qui échappent aux statistiques. En effet, depuis deux à trois ans, certains acheteurs ont décidé d'accorder une nouvelle prime pour valoriser des démarches environnementales. Ainsi, jusqu'à 25 centimes supplémentaires par kilo de raisin peuvent être payés aux livreurs ayant certifié leur domaine en agriculture biologique ou en viticulture durable en Champagne (VDC). Ce n'est pas le seul élément qui pourrait entrer en ligne de compte dans le prix d'achat de la matière première. L'inter-syndicale CGT du champagne, représentant les salariés du négoce, juge que ce prix est « noyé dans d'autres éléments, comme les prestations des vignes des livreurs menées par les maisons avec lesquelles ils sont sous contrat, les cadeaux, les invitations aux réceptions etc. » Autant de moyens, pour une maison, en plus d'un prix rémunérateur, de fidéliser son apporteur de raisins. ■

que vous faites de la valeur mais vous êtes loin d'être les mieux-disants". Donc nous nous sommes remis à la hauteur du marché. » Pas les mieux-disants, mais les plus gourmands. Le poids des 3 600 hectares de raisins (dont 450 en prestation) sous contrats, payés en 2017, donne le tempo du cours du raisin et oblige les autres acheteurs à s'aligner. « Il faut faire attention à ce que tous les œufs de la Champagne ne tombent pas dans le même panier, alerte Vincent Léglantier, vigneron à Saudoy. Pour éviter de nous retrouver un jour dans une situation de monopole. À trop vouloir voir à court terme, on ne voit pas à long terme. Nous n'avons pas des amateurs en face. Il faut veiller à l'équilibre entre négoce et vignoble. »

Difficile, pourtant, de reprocher à un vigneron dont la transmission n'est pas assurée ou les moyens limités, de ne pas céder à un prix rémunérateur ou à un contrat de prestation effectué par la maison. « Cela pose aussi la question de savoir ce que veut dire être vigneron aujourd'hui. » ■ CLAIRE HOHWEYER@ClaireHOHWEYER