

VIGNOBLE

Le dialogue de sourds se poursuit entre vignerons indépendants et SGV

Le bras de fer entre le SGV et les vignerons indépendants se poursuit sur fond de négociations tendues entre le négoce et le vignoble autour du prochain rendement à fixer.

Pour marquer le coup d'une colère qui ne s'éteint pas, les VIF ont lancé un appel « à faire la grève des cotisations SGV au moins jusqu'au 22 juillet ». Cette date, c'est celle où le rendement (le quota) de raisins sera acté pour la vendange 2020 à la suite de négociations entre le négoce, qui achète ces raisins, et le vignoble, qui les produit.

Un moment crucial habituel dans l'année viticole qui prend une importance encore plus décisive en cette année 2020 de crise sanitaire et économique mondiale et inédite. Pourquoi ? Chaque année, ce rendement est calculé en fonction des prévisions commerciales. Si les ventes et les perspectives sont bonnes, le rendement peut être plus élevé qu'une année où la situation commerciale est dégradée. Ce qui est particulièrement le cas cette année. La filière champagne, boisson la plus touchée dans le secteur des vins et spiritueux, a mis en avant la perspective d'une perte de 100 millions de bouteilles et d'1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires à fin 2020 en raison de la crise née du Covid-19.

« Il y aura des conséquences, autour des différents postes que les VIF occupent à l'interprofession et au SGV »

Maxime Toubart, président du SGV

Tout l'enjeu des négociations actuelles, « tendues » affirme Maxime Toubart, président du SGV, entre le négoce et le vignoble, est donc de trouver une solution ou « une batterie de solutions » pour permettre d'un côté au négoce de ne pas ajouter du stock de bouteilles au stock actuel déjà très élevé (près de cinq ans) tout en ménageant leur trésorerie et, de l'autre, de rémunérer les vendeurs au kilo tout en pérennisant les exploitations viticoles. Un certain nombre de décisions ont déjà été prises. Mais certaines ne conviennent pas à une partie des vignerons. En particulier ceux qui élaborent et commercialisent leurs propres bouteilles de champagne qui ont besoin d'un rendement correct.

« SAUVE TON MANIPULANT »

Dans ces négociations, les VIF particulièrement, ont le sentiment que la manipulation n'est pas défendue. Après avoir proposé la mise en place d'un double-rendement et, à défaut, demandé un rendement au moins équivalent à 2019 (soit 10 200 kilos par hectare) et



Le rendement de la future vendange est au cœur des débats. Christian Lantenois

aussi requis officiellement auprès de l'interprofession, notamment, de siéger au bureau exécutif, (demande refusée), ils ont donc lancé un appel à ne pas payer la cotisation d'adhésion au SGV, dont ils considèrent l'influence affaiblie. « Les manipulateurs sont une variable non négligeable de la Champagne dite unique, en termes de valorisation du champagne, de volumes et surtout en termes d'image. Les modèles d'antan ne doivent pas ostraciser les solutions innovantes d'aujourd'hui. » Ils ont parallèlement ouvert un groupe Facebook, « Sauve ton manipulateur » (à

ce jour, près de 315 membres, majoritairement vignerons) pour relancer le débat et des propositions qu'ils n'ont pas l'impression de voir venir de la part des négociateurs du SGV. « On leur dit, mais on va mourir (si le rendement est trop bas, ndr) et on n'a pas l'impression d'être entendus, appuie Christine Scher, vice-présidente des VIF de Champagne. Nous ne voulons pas la mort de la coopération ni des vendeurs au kilo ; simplement que tout le monde puisse faire vivre son exploitation. On n'a pas fait ça pour diviser mais pour continuer à défendre le travail de ceux qui fournissent

des efforts et qui veulent survivre. » Des vignerons ont, face caméra, symboliquement décroché leur plaque « Champagne de vignerons » (bannière du SGV) pour marquer leur franc désaccord avec les décisions.

RÉELLE INQUIÉTUDE

Néanmoins, les avis sur la façon de faire et les propositions divergent, même au sein des différentes entités, SGV ou VIF. Maxime Toubart, président du SGV, « désapprouve la situation ». « Je prends acte de ce qu'il se passe. Il y aura des conséquences, notamment autour des

différents postes que les VIF occupent à l'interprofession et au SGV. »

Assurant qu'il y a « toujours eu des instances de débat entre le conseil d'administration, les assemblées régionales ou encore les commissions », il affirme qu'il est « trop facile d'opérer de la sorte ».

Au sujet de l'inquiétude réelle, exprimée par de nombreux vignerons manipulateurs, de survivre à cette crise avec un rendement raisonnable, Maxime Toubart – refusant un rendement à 6 000 kilos – répond : « Les gens ont raison d'être inquiets. Je suis inquiet. Mais il y a le collectif à privilégier. Il y a 16 000 vignerons en Champagne et 16 000 avis sur la question. Mais l'ensemble des intérêts individuels ne fera pas l'intérêt collectif. La volonté du syndicat, c'est d'essayer de sauver le maximum d'entreprises et de protéger la valeur de notre produit. Je suis triste de voir où on en est aujourd'hui. La Champagne mérite mieux que cet étalage. Quand on compare à d'autres vignobles, on peut se rassurer. On peut avoir des divergences mais il faut savoir se regrouper. C'est quand même la plus grave crise qu'on ait eu à gérer. »

Cette crise économique amplifie une crise structurelle en route depuis déjà plusieurs années et que des vignerons n'ont pas vu ou voulu voir venir. ■

CLAIRE HÖHWEYER

PRÈS DE 70 % D'ENGAGEMENT DU VIGNOBLE

Une des décisions qui hérisse le plus le poil de manipulateurs, c'est celle de leur permettre d'acheter chez d'autres Champenois les raisins qui leur manqueront (plus que les 5 % auxquels ils ont déjà droit), à défaut de pouvoir les cueillir dans leurs propres parcelles en raison de la fixation d'un rendement qui se profile plus bas qu'en 2019. En particulier lorsqu'une démarche viticole vertueuse a été enclenchée. Maxime Toubart précise avoir obtenu « un accord de principe » mais pas encore complètement arrêté sur le pourcentage, « entre 5 et 20 % » en tout cas. Actuellement, près de 70 % des vignerons sont engagés dans un contrat de vente de raisins auprès d'un ou plusieurs négociants. Ce taux était de 63,4 % en 2018. Une augmentation forte qui s'explique à la fois par l'augmentation durant cette période d'un prix du raisin attractif, un prix du foncier élevé rendant compliquées et parfois inaccessibles les

successions dans les exploitations viticoles mais aussi parfois par la difficulté de s'engager dans une démarche de viticulture durable, demandant plus de temps, plus d'engagement et plus de frais financiers (plusieurs milliers d'euros par hectare en plus). Aux VIF, qui peuvent faire partie de ces vendeurs aux kilos (à des taux d'engagement très variés), certains sont tentés de dire : « Ne vendez pas vos raisins cette année, gardez-les. » Certains le feront. Pour d'autres, le problème, « c'est qu'il s'agit d'une gestion individuelle d'entreprise. La trésorerie apportée par cette vente de raisins permet d'investir dans l'exploitation », précise Christine Scher, vice-présidente des VIF de Champagne. C'est même parfois de cette manière qu'un vigneron manipulateur a pu lancer son modèle lui permettant aujourd'hui une certaine indépendance. En Champagne, chaque opérateur a un lien, de près ou de loin, avec un autre.