

ÉCONOMIE

CHAMPAGNE : LES RAISONS DU MALAISE

La crise sanitaire ébranle les certitudes du champagne qu'on croyait intouchable.

DÉCRYPTAGE

- **Un observateur averti** (et anonyme) de l'économie du champagne décortique en cinq questions les tenants et aboutissants des tensions qui traversent actuellement le secteur, secoué par la crise du coronavirus.
- **Vignerons et négoce** peinent à s'entendre sur les rendements de la vendange 2020.
- **Après un premier échec**, le Comité champagne a reporté sa décision au 18 août... théoriquement.

RENDEMENT : QUI EN DÉCIDE ?

Le temps n'est plus où le prix du raisin, désormais libre, déclenchait les passions (voir par ailleurs). Ce rôle est désormais tenu par la négociation autour des volumes, autrement dit, le rendement. Il est au cœur du bras de fer que se livrent depuis des semaines vignerons du SGV (syndicat général des vignerons) et l'Union des Maisons de champagne (UMC). D'un côté, 16 100 vignerons et 90 % des surfaces, de l'autre 360 maisons et 10 % des surfaces mais 70 % des ventes. L'an dernier, ce rendement avait été arrêté à 10 200 kilos, mais il lui est arrivé de culminer à 13 000 kilos entre 1982 et 1983, voire de chuter en 1957 à 2 260 kilos, en raison de ravageuses gelées tardives. On n'en est pas là, mais entre les deux acteurs du Comité Champagne (ex-CIVC), la négociation est âpre, quoique confinée... Une année historique ? « Dans sa longue histoire, le champagne en a vu d'autres. Mais incontestablement, convenons que nous traversons la période la plus difficile depuis 1945 », assure notre interlocuteur.

2 COMMENT CE RENDEMENT EST-IL FIXÉ ?

Produit d'une négociation serrée, il dépend de la nature de la prochaine vendange - « qualitative »,

cette année, selon le président du SGV, Maxime Toubart - et l'état des marchés, donc la conjoncture. « Le rendement a des conséquences directes sur les volumes. À 8 500 kilos l'hectare, par exemple, la Champagne produirait en gros 240 millions de bouteilles (contre 298 millions l'an dernier). À 7 000 kilos, on tomberait à 200 millions ! ».

"Le monde du champagne a vécu des situations confortables. Il n'est pas habitué à sortir de sa zone de confort"

Pierre-Emmanuel Taittinger

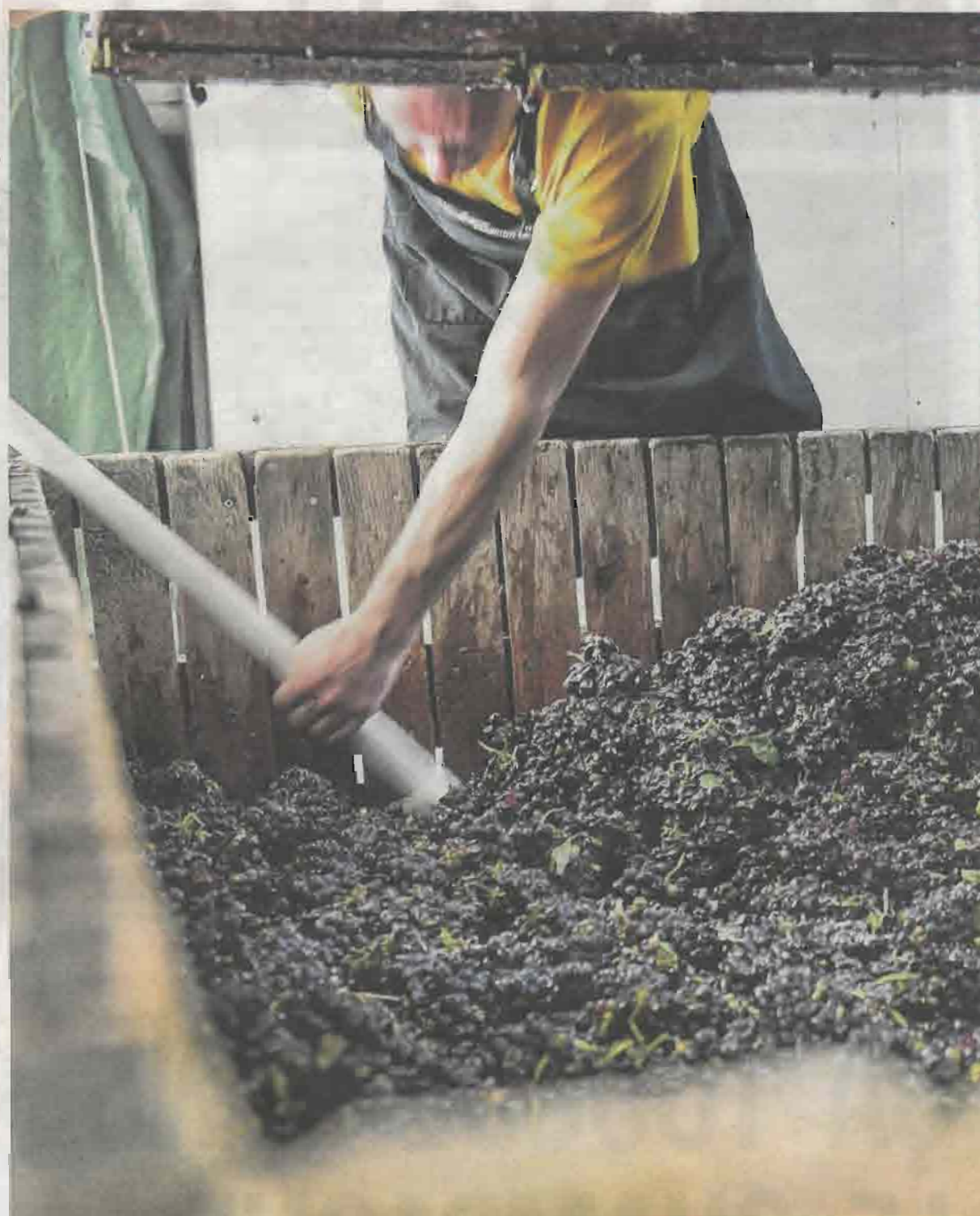
Jouer sur les rendements permet par contre-coup de travailler sur les stocks. « Il s'agit toujours d'assurer un bon équilibre entre ce qu'on produit et ce qu'on vend, la grande crainte des Maisons (donc le négoce) étant de se retrouver dans l'obligation de brader les prix pour écouler des stocks trop élevés. » Or, dans leurs caves, celles-ci détiennent actuellement quelque 1,350 milliard de bouteilles, l'équivalent de quatre années de production.

3 L'ÉTAT DU MARCHÉ

Le rendement dépendant de l'état des ventes, le Covid-19 a déjà des effets catastrophiques. De-

LE DÉBAT SUR LES VOLUMES A SUPPLANTÉ CELUI DES PRIX

« La Champagne était autrefois beaucoup plus dirigiste. On parlait même d'une gestion socialiste ! », sourit notre interlocuteur. Le débat sur les volumes a peu à peu remplacé celui sur les prix. « Le prix du kilo de raisin était imposé. Selon l'échelle des crus et l'emplacement de ses vignes, le vigneron avait droit à 80 ou 100 % du prix. » Cette période est révolue, l'union européenne considérant que ce mode de fonctionnement était contraire au principe de la concurrence. Désormais libre, le prix du raisin en Champagne garde cependant un caractère spécifique puisqu'il est toujours le plus cher du monde. Il oscille actuellement entre 6,90 euros le kilo pour les premiers crus et 7,15 ou 7,10 euros pour les grands crus du chardonnay et de pinot noir. Ces prix varient selon les secteurs.



La Champagne a produit et expédié, l'an dernier, 298 millions de bouteilles. Un rendement à 6 000 kilos à l'hectare comme le propose parfois le négoce, porterait cette production à moins de 200 millions de bouteilles. Du jamais vu depuis 1985 !

puis janvier, il s'est vendu un tiers de champagne en moins que d'ordinaire (soit 33 millions de bouteilles de moins). La planète n'ayant pas le cœur à la fête, ce chiffre pourrait monter à 100 millions d'inventures à la fin de l'année. Cette perspective a des effets contraires sur les « négociateurs », qui n'ont ni la même taille, ni les mêmes enjeux.

4 QUE VEULENT LES VIGNERONS ?

Qu'ils soient récoltants-manipulants (les plus puissants) ou

récoltants coopérateurs (les vendeurs au kilo), les vignerons ont un objectif commun : rentrer du raisin pour compenser les ventes. « Ceux qui marchent très fort, vendent parfois à l'étranger et font de la qualité disposent de stocks tendus. Ils ont donc besoin d'une récolte pleine et entière. C'est aussi l'objectif des vendeurs au kilo mais on comprend pourquoi. Plus le rendement est élevé, plus ils vendent de raisin. » Le SGV réclame actuellement autour de 8 500 kilos par hectare.

Une troisième catégorie de vignerons se fait de plus en plus entendre : les « indépendants » (voir par ailleurs). « Ils militent pour deux niveaux de rendement, selon qu'on est récoltant-manipulant ou négociant... » « Selon moi, ça ne se fera pas. Ce serait faire des exceptions dans un secteur qui a besoin, au contraire, de jouer collectif. »

5 QUE VEUT LE NÉGOCE ?

« Le monde du champagne n'est pas habitué à sortir de sa zone de

confort », assure Pierre-Emmanuel Taittinger. Le « confort » n'est pas, en effet, le terme qui qualifie idéalement l'année en cours. Au mieux, une baisse des ventes de 20 % - l'équivalent de 60 millions de bouteilles - et l'apport d'une nouvelle récolte risqueraient de peser dangereusement sur les trésoreries de certaines grandes maisons. « Les très grandes ont les reins suffisamment solides pour supporter une ou deux années de récession, mais toutes ne sont pas dans ce cas », assure notre interlocuteur.

« Les stocks génèrent d'importants frais financiers. Ils coûtent cher sans rapporter, d'où l'importance de ne pas les alourdir. En même temps, ils sont indispensables puisque le champagne ne se commercialise pas avant trois ans. » Par la voix de l'UMC, la proposition de rendement du négoce tourne donc autour de 7 000, voire 6 000 kilos ! Ce qui porterait la production 2020 à moins de 200 millions de flacons. Du jamais vu depuis 1985. ■ GILLES GRANDPIERRE



3 QUESTIONS À...



YVES COUVREUR
FÉDÉRATION
DES VIGNERONS
INDÉPENDANTS

“Nous voulons un rendement rémunérateur”

Les 400 vignerons indépendants de Champagne redoutent un rendement trop faible. Quelles sont vos craintes et votre proposition ?

Il ne faut pas descendre en dessous des 9 000 kilos, sous peine de lourdes conséquences financières qui risquent de mettre en péril la survie même de certains récoltants-manipulants.

Par rapport aux vendeurs au kilo, nos charges de structure, donc nos seuils de rentabilité, sont plus élevées. Le négoce doit regarder les choses en face.

Le vignoble ne doit pas être le seul à faire des efforts. À 6 000 ou 7 000 kilos, il est clair que certains collègues mettront la clé sous la porte. À ce niveau de rendement, on dépasserait les 30 % de mévente sur l'année alors que le vignoble est déjà le seul à financer la réserve, c'est-à-dire la production du raisin destiné à compenser la baisse de récolte en cas d'aléas climatique. Je résume : le négoce a pris l'habitude de demander plus d'efforts au vignoble qu'il n'en consent lui-même.

Quand le négoce dit qu'il ne veut pas ajouter du stock au stock pour ne pas dévaluer le produit, que lui répondez-vous ?

Alors, je lui demande pourquoi il communique, comme nous d'ailleurs, sur la valeur de grands

millésimes qui ont largement plus de cinq ans de stock. Ces millésimes constituent un argument commercial, parfois de prestige. Leur qualité ne se détériore pas au bout de cinq ans. Il y a un dilemme que le négoce devra un jour régler entre ceux qui veulent, à juste titre, des produits valorisés par les certifications bio et environnementales, ceux qui veulent faire du volume et ceux qui ne veulent pas trop stocker par crainte des variations de prix... Il y a quelque chose de discordant dans ce discours. Moi, ce que je vois, c'est que la Champagne aura toujours besoin de garder ses vignerons. Et si c'est le cas, il faut des rendements qui soient rémunérateurs.

Si la décision du 18 août, si décision il y a, ne vous convient pas, que ferez-vous ?

Nous nous sommes engagés à ne pas manifester mais nous déposerons des recours auprès du ministère de l'agriculture et de l'Inao. Et j'inviterai une fois de plus nos interlocuteurs à regarder ce qu'il y a dans les vignes et qu'on risque de regretter dans deux ans. Je me réfère à 1976. Nous avons rentré une récolte magnifique mais petite. En 1978, en revanche, la récolte avait culminé au tiers d'une appellation classique. Nous avons bien regretté d'avoir jeté autant de raisin deux ans avant. Actuellement, nous discutons de la vendange 2020. Mais n'oublions pas que, dans le même temps, nous écrivons 2021. À travers un rendement bas, on inscrirait l'austérité pour deux ou trois ans. D'ici là, le prix du raisin baissera peut-être de 30 % mais, comme par hasard, le négoce en voudra 40 % de plus !

BERTRAND TRÉPO (COTEAUX VITRYATS) : “RESTONS UNIS, QUE DIABLE !”

« 7 000 à 8 000 kilos, ça me paraît cohérent et compréhensible à l'extérieur. Puisque le secteur perdra en 2020 entre 25 et 30 % de ses ventes, il n'est pas illogique que le rendement baisse dans la même proportion. » Tel est l'avis de Bertrand Trépo. Depuis Vanault-le-Châtel où il préside l'association de promotion des côteaux vitryats, ce vendeur au kilo s'inquiète de l'image de « désunion » renvoyée par les acteurs du champagne lors de cette difficile négociation. « Je comprend les points de vue. Le négoce est très exposé au marché international et, notamment, à la fermeture des discothèques qui vendent des marques. Et les vignerons veulent pouvoir travailler. Le champagne est un puzzle. Il faut tenir compte de toutes Les pièces. Mais on n'a pas besoin d'étaler nos divergences sur la place publique », assure cet expert-comptable qui dirige l'entreprise familiale. « Je crois à l'intelligence collective. La pire des solutions serait de confier la fixation du rendement à l'Inao » (institut national de l'origine et de la qualité). Bertrand Trépo se dit « sceptique » enfin sur les risques que ferait peser sur la survie des « petits » vignerons un rendement trop faible. « On exagère ce risque. Se demande-t-on aussi l'impact financier qu'aurait sur les grandes maisons un rendement trop élevé ? », ajoute le président des côteaux vitryats qui ne doute pas que les intérêts « divergents » des acteurs de la filière trouveront finalement « les moyens de



Bertrand Trépo : « On n'a pas besoin d'étaler nos divergences... »

s'entendre ». « Quand le rebond viendra, car il viendra, je préfère qu'on soit uni. Sinon, seuls certains gros opérateurs en profiteront. Et là, il pourrait y avoir des morts. »

EXPORTATIONS DE CHAMPAGNE EN 2019



TOTAL **156** millions de bouteilles

Royaume-Uni		27 millions (17,3%)
Etats Unis		25,7 (16,5%)
Japon		14,3 (9,2%)
Allemagne		11,6 (7,4%)
Belgique		9,2 (5,9%)
Italie		8,3 (5,3%)
Australie		7,7 (4,9%)
Suisse		5,4 (3,5%)
Espagne		4,3 (2,8%)
Suède		3,2 (2,1%)

En 2019, les exportations de 156 millions de bouteilles (sur une production totale de 298 millions) ont généré 3 milliards d'euros

La chute globale des ventes tournera cette année autour de

30 %

