



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

NRA

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

SER 82

L INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE

(France) J

CONCURRENCES ET COMPLEMENTARITES DES VIGNOBLES EUROPEENS

GIANNINI FOUNDATION OF
AGRICULTURAL ECONOMICS
LIBRARY

JUN 28 1984

WITHDRAWN

J.P. LAPORTE
R. LIFRAN



Série Etudes et Recherches
N 82
Montpellier
Juin 1984

STATION D'ÉCONOMIE ET DE SOCIOLOGIE RURALES
École Nationale Supérieure Agronomique
34060 MONTPELLIER CEDEX

1950

1951

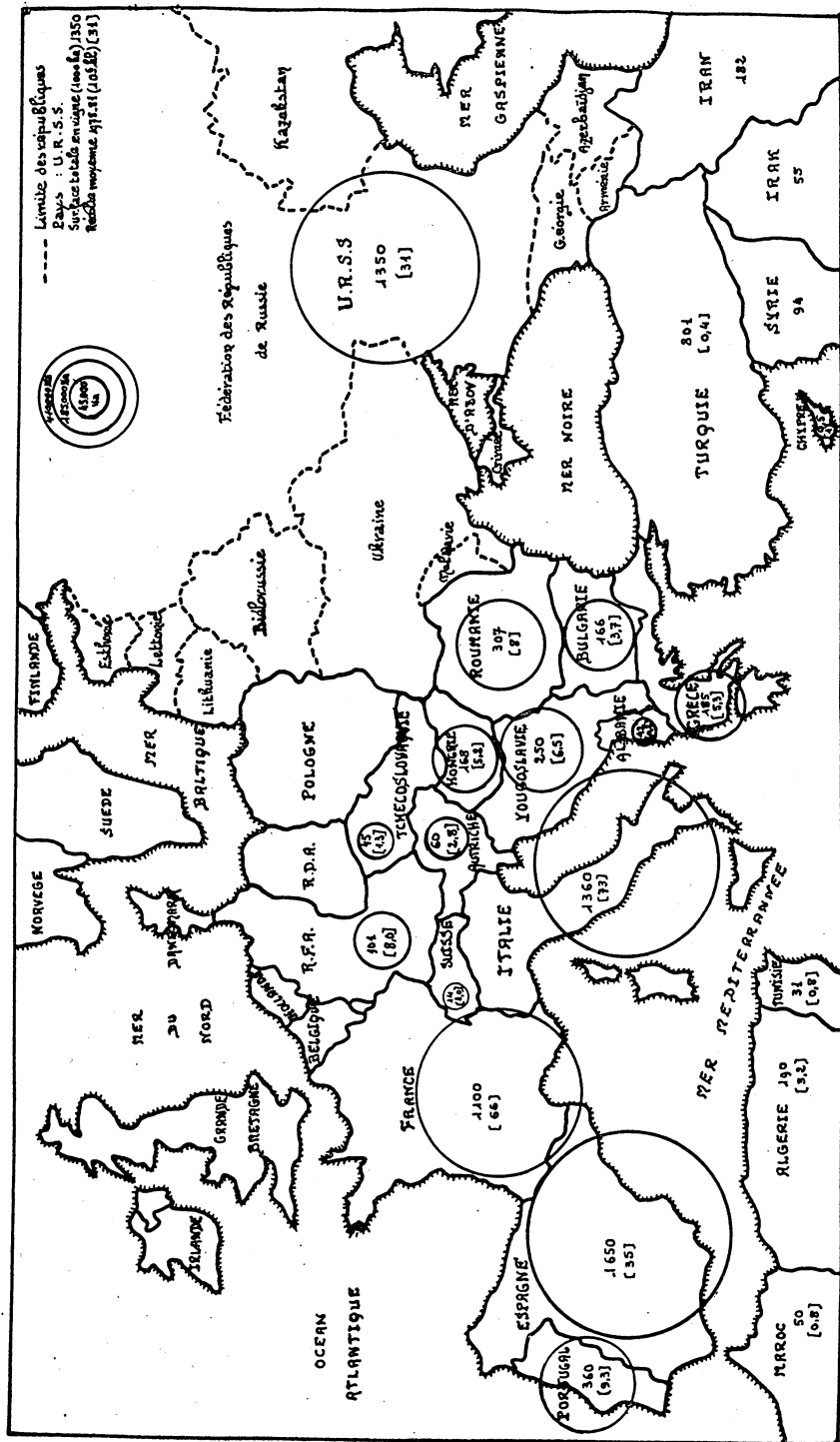
1952

1953

1954

1955

L'EUROPE VITICOLE



SOMMAIRE

INTRODUCTION

I - ECHANGES ET CONCURRENCES	4
1. Caractères généraux des échanges vinicoles	4
1.1. Cadre général	4
1.2. Le centrage européen des échanges	8
1.3. Les échanges vinicoles communautaires	10
1.3.1. Echanges intra communautaires	10
1.3.2. Echanges avec les pays tiers	11
2. Marchés et concurrences	12
2.1. Equilibre global des marchés et potentiels d'exportation	12
2.1.1. Les tendances de la production	13
2.1.2. Les tendances de la consommation	13
2.1.3. Les tendances des exportations	14
2.2. Les exportations françaises	15
2.2.1. La structure des exportations	15
2.2.2. La destination des exportations	19
2.3. Les parts de marché sur les pays importateurs	19
2.4. La structure des exportations vinicoles des principaux producteurs européens	22
II - CONCURRENCES ET COMPLEMENTARITES DES VIGNOBLES EUROPEENS	24
1. Les potentiels : structure et évolutions	25
1.1. Modernisation et concentration du potentiel	25
1.2. Structure qualitative de la production	30
1.3. Productivités comparées	33
2. Diversité des systèmes de production et des rapports sociaux	36
2.1. Diversité des systèmes de production	36
2.2. Diversité des rapports sociaux	39
3. Les filières viti-vinicoles	42
3.1. Structure comparée de la transformation du raisin en Europe	42
3.2. Quelques éléments sur les filières viti-vinicoles	42
4. Les politiques viticoles	48
4.1. Politique comparée de régulation des marchés	48
4.1.1. La politique viticole commune	48
4.1.2. La politique viticole espagnole	53
4.2. Les politiques concernant les vins fins	56

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES GRAPHIQUES

INTRODUCTION

De plan de restructuration en Programme d'Action à long terme, de mesures d'urgence en réformes du Règlement européen, la crise viticole réjaillit telle une hydre de Lerne.

Ses ressurgissements périodiques, ponctués dans le Midi Français de manifestations spectaculaires, ne semblent pas tant souligner l'impuissance des Etats et de la CEE à trouver des remèdes durables, que la lente et inexorable régression du secteur des vins de table.

Dans ce mouvement, les viticulteurs languedociens occupent le premier plan : de manifestations en barrages de routes, de vidage de citernes en arraisonnement de navire, ils occupent régulièrement la une des journaux et mobilisent les medias.

Plus que par la nature des actions, c'est leur caractère singulier en Europe qui frappe l'observateur. On ne peut manquer de s'interroger sur les bases structurelles d'une telle singularité.

L'affrontement, au niveau international, entre des économies viti-vinicoles profondément hétérogènes dans leurs structures, leur histoire, leurs potentialités, conduit en effet à une restructuration profonde de l'économie viti-vinicole française.

Dans cette restructuration, des devenirs multiples de la viticulture méridionale sont en gestation.

Crise des débouchés et crise des échanges peuvent alors être interprétées comme une seule crise en transition entre deux types d'économie viti-vinicole.

Le premier, mis en place au XIXe siècle, dans le cadre national, fut lié au redéploiement démographique de la révolution industrielle et urbaine. Le dualisme entre vins fins et vins de table y était sans doute plus accentué qu'aujourd'hui. Les modes de représentation et d'action des viticulteurs y étaient structurés de façon relativement stable dans le contexte national.

Le second, inauguré avec la mise en place du règlement 816 correspondant à l'ouverture sur les débouchés et les concurrences extérieures. Les modes traditionnels d'interventions deviennent moins efficaces voire inadaptes aux nouvelles superstructures européennes, les nouvelles alliances rendues nécessaires par l'élargissement du champ de concurrence et du champ de la décision politique, ont du mal à émerger.

Dans cette nouvelle donne à l'échelle européenne, les cartes des vignobles français et en particulier celles des vignobles méditerranéens, ne sont pas a priori les plus mauvaises.

La notoriété des vins fins français, la diversité du secteur viticole lui confèrent de nombreuses possibilités d'adaptation. Pour mieux comprendre ces dernières, il est nécessaire de situer les différents vignobles dans le nouveau champ de concurrence.

Les concurrences s'établissent en effet entre des produits plus ou moins substituables, les flux commerciaux correspondants sont plus ou moins stables et spéculatifs, les crises elles mêmes sont plus ou moins localisées dans le temps et dans l'espace.

Les modalités d'insertion d'un vignoble donné dans un processus de spécialisation relative à l'échelle de l'Europe peuvent être maîtrisées ou subies.

Le recentrage économique de l'action du syndicalisme viticole méditerranéen, observable à différents niveaux, peut-il faire pendant à la réduction de son poids économique et politique à l'échelle communautaire ?

Peut-il conduire à la définition de nouvelles alliances entre viticulteurs européens, ou bien combiné à la régression de leur nombre et à la différenciation croissante et de plus en plus manifeste de leurs intérêts, conduit-il à des affrontements internes, à des actions désespérées et en définitive à une marginalisation politique ?

L'histoire n'est-elle pas déjà, en la matière, largement inscrite dans les faits, les comportements, les structures et les mentalités ?

Les éléments de réponse dont nous disposons sont incomplets dans bien des cas, souvent hétérogènes. Il nous a cependant paru utile, par une première approche destinée à être approfondie, de tenter de les mettre en perspective.

Il s'agit, ce faisant, d'enrichir la compréhension de la spécificité historique de la société qui a fonctionné en Languedoc de l'Age d'Or viticole à la mise en place du marché commun viticole, mais aussi de nourrir la réflexion sur les modalités de la division internationale du travail à l'échelle européenne.

Dans un premier temps, nous définirons le champ de la concurrence, globalement d'abord, selon les produits et les agents ensuite.

Dans un second temps, nous analyserons en détail et nous comparerons les caractéristiques essentielles des économies viti-vinicoles, afin de dégager les modalités de leur articulation dans le processus de concurrence.

I - ECHANGES ET CONCURRENCES

1. Caractères généraux des échanges vinicoles

1.1. Cadre général

Le continent européen représente à lui seul 80 % de la production et 80 % de la consommation mondiale du vin.

Si la progression de la production mondiale dans la décennie 70 a été relativement conséquente, passant de 307 à 344 M hl, la consommation alimentaire a connu quant à elle une expansion plus réduite, passant de 271 à 293 M hl. Au total, la part des échanges par rapport à la production ou à la consommation reste proche de 15 %.

Tableau 1 - Production et échanges vinicoles

	1972	1980
Production viticole mondiale (millions d'hl)	307	344
Consommation alimentaire	271	293
Echanges	41	48
% des échanges dans la production	13 %	14 %
% des échanges dans la consommation	15 %	16 %

Unités : Mio hl

En effet, dans les pays où ne jouent aucune prohibition, et où existent des situations propices à la culture de la vigne, les tendances à l'autosuffisance, voire même aux situations excédentaires sont fréquentes. En dehors des pays gros consommateurs, où le vin est une boisson d'accompagnement du repas, cette boisson est en général chère, et sa production, lorsqu'elle est possible, est rentable.

Pour toutes ces raisons, le commerce international du vin reste limité au moins en volume, et les échanges intercontinentaux ou à longue distance réduits.

Les seules possibilités de développement proviennent de la croissance de la consommation des pays non producteurs écologiquement mal situés pour la production de vin. Mais dans ces pays la consommation globale reste limitée à cause du nombre restreint de consommateurs et du caractère occasionnel de la consommation.

Les échanges des vins et les boissons issus du raisin, du fait des caractères spécifiques que nous venons d'évoquer, sont souvent soumis à des restrictions et sont souvent l'objet d'une fiscalité particulièrement défavorable. Le commerce international de ces produits est soumis aux politiques nationales et aux rapports de force bilatéraux ou multilatéraux.

Historiquement, c'est au XIXe siècle que s'est structurée la physiologie actuelle de l'économie viticole de l'Europe, avec l'émergence de grands vignobles de masse venant se rajouter aux vignobles plus anciens.

La colonisation française en Afrique du Nord a provoqué à son tour, au début du XXe siècle, le développement de vignobles importants sur la rive Sud de la Méditerranée.

Les échanges qui se sont établis entre ces grands vignobles et les zones de consommation européennes correspondent à une combinaison de pratiques techniques (principe dit de complémentarité qualitative et pratique de coupages) et de règles de fonctionnement économique correspondant à l'existence d'échanges préférentiels (préférence coloniale, puis préférence communautaire).

On peut différencier dans l'histoire des échanges viticoles européens et en particulier dans celle des échanges de vins de table, trois périodes historiques correspondant à trois systèmes de relations économiques et techniques.

1. Au cours de la première période, qui s'étend de la création des vignobles de masse en Europe (1830-1850) jusqu'en 1890, la production reste le fait des pays européens de la rive Nord de la Méditerranée. Les échanges se font entre pays européens, au gré des variations des disponibilités nationales. On peut alors parler de complémentarité quantitative entre les vignobles. Ce principe régira aussi les relations avec le vignoble colonial, au moins à ses débuts.

2. A partir de 1890 s'ouvre une période marquée à la fois par le protectionnisme de la politique agricole française à l'égard des autres pays européens et par la mise en place d'un système colonial de préférence. Ce dernier durera jusqu'en 1962 et se prolongera encore quelques années après l'accession de l'Algérie à l'indépendance. Cette période a vu s'instaurer progressivement, puis s'affirmer à partir de 1920, un principe dit de "complémentarité qualitative", justification de la pratique des coupages entre vins coloniaux et vins métropolitains. Le thème de la complémentarité qualitative sera par la suite souvent invoqué, y compris dans la troisième période qui démarre en 1970 avec l'entrée en vigueur du marché commun viticole.

3. L'avènement du marché commun viti-vinicole correspond à un recentrage des échanges sur les pays de la Communauté, dont la base économique est constituée par le principe de la "préférence communautaire".

Dans la période initiale de son fonctionnement, les exportations italiennes à bas prix à destination de la France alimentent ce qu'on a appelé la "guerre du vin", débouchant sur des révisions successives du règlement viti-vinicole communautaire.

Dans le début de la décennie actuelle, la physionomie des échanges de vins de table tend à se diversifier.

Compte tenu de la perspective de l'intégration de la péninsule ibérique à la CEE, des modifications tardives intervenues en 1979 et 1982 dans la réglementation viti-vinicole, on voit se dessiner les traits d'une économie viticole nouvelle caractérisée par la mise en concurrence d'économies viticoles hétérogènes, la diversification des échanges, la gestion communautaire du déséquilibre des marchés.

A partir de 1970, le marché des produits viticoles dans la CEE a été soumis d'une part aux principes fondamentaux de la PAC, d'autre part à une série de règlements spécifiques adaptés progressivement sous la pression de crises chroniques.

Les trois principes fondamentaux de la PAC sont :

- . la libre circulation des produits et l'unicité de marché
- . la préférence communautaire
- . la solidarité financière

Nous en examinerons plus précisément les conséquences ultérieurement. En matière d'échanges, la préférence communautaire est assurée par un double dispositif :

- élaboration d'un tarif douanier commun (TDC) pour les marchandises provenant des pays tiers. Le TDC est resté pratiquement inchangé depuis 1970. Les droits de douanes sont fixés à l'hl, selon la nature des vins.
- définition d'un prix de référence : c'est un prix minimum d'importation, fixé à partir du prix d'orientation augmenté des frais nécessaires à la commercialisation.

La CEE fixe aussi des prix de référence franco-frontière. Si ce prix n'est pas atteint, le produit concerné subit une taxe compensatoire ou prélèvement. Compte tenu de réductions préférentielles du TDC accordées à la plupart des pays tiers viticoles, le prix de référence franco-frontière est donc variable d'un pays à l'autre. Ces réductions peuvent varier de 30 à 100 % et être assorties ou non de contingents.

Symétriquement, des restitutions à l'exportation peuvent être accordées pour combler la différence éventuelle entre prix communautaires et prix mondiaux. Ce système général s'applique en fait très peu aux vins. Tous les VQPRD sont en effet exclus de la restitution et, pour les vins de table, les marchés les plus porteurs n'en font pas partie (USA, Canada, Suisse, Autriche). De ce fait, la part des dépenses de restitutions dans les dépenses du FEOGA garantie pour le secteur viticole reste inférieure à 10 %, alors qu'elles se situent pour les produits de base (céréales, sucre, produits laitiers, viande bovine) au dessus de 50 %.

Les effets concomittants de la décolonisation et de l'instauration de la préférence communautaire sur les flux commerciaux vinicoles ont été importants. Ils correspondent à un centrage des échanges sur l'Europe. La croissance des échanges intra-communautaires et celle des exportations vers les pays tiers en ont été les moteurs, alors que les importations en provenance de ces pays tendent à se stabiliser.

Avant d'analyser plus précisément ce phénomène, situons-le dans le contexte des échanges mondiaux.

1.2. Le centrage européen des échanges vinicoles

Analysés globalement et en volume, les flux d'échanges vinicoles apparaissent centrés sur le continent européen et polarisés du Sud au Nord. Les échanges intercontinentaux restent extrêmement limités.

L'analyse de l'ensemble constitué par les dix premiers pays exportateurs en 1972 et en 1980, montre que des changements notables se sont produits au cours de cette décennie. (Tab. 1, graph. 1, p. 8).

Les pays producteurs d'Afrique du Nord, où les vignobles sont des résidus ou survivances de la période coloniale, disparaissent progressivement de l'ensemble des pays gros producteurs. Mais avec eux, un pays comme le Portugal voit lui aussi sa place régresser.

A l'inverse, deux nouveaux pays exportateurs apparaissent comme acteurs non négligeables sur le marché international : la RFA et les USA. Cinq pays européens restent alors en tête : l'Italie, la France, l'Espagne, la Bulgarie et la Hongrie appartenant donc aux deux grandes zones économiques européennes.

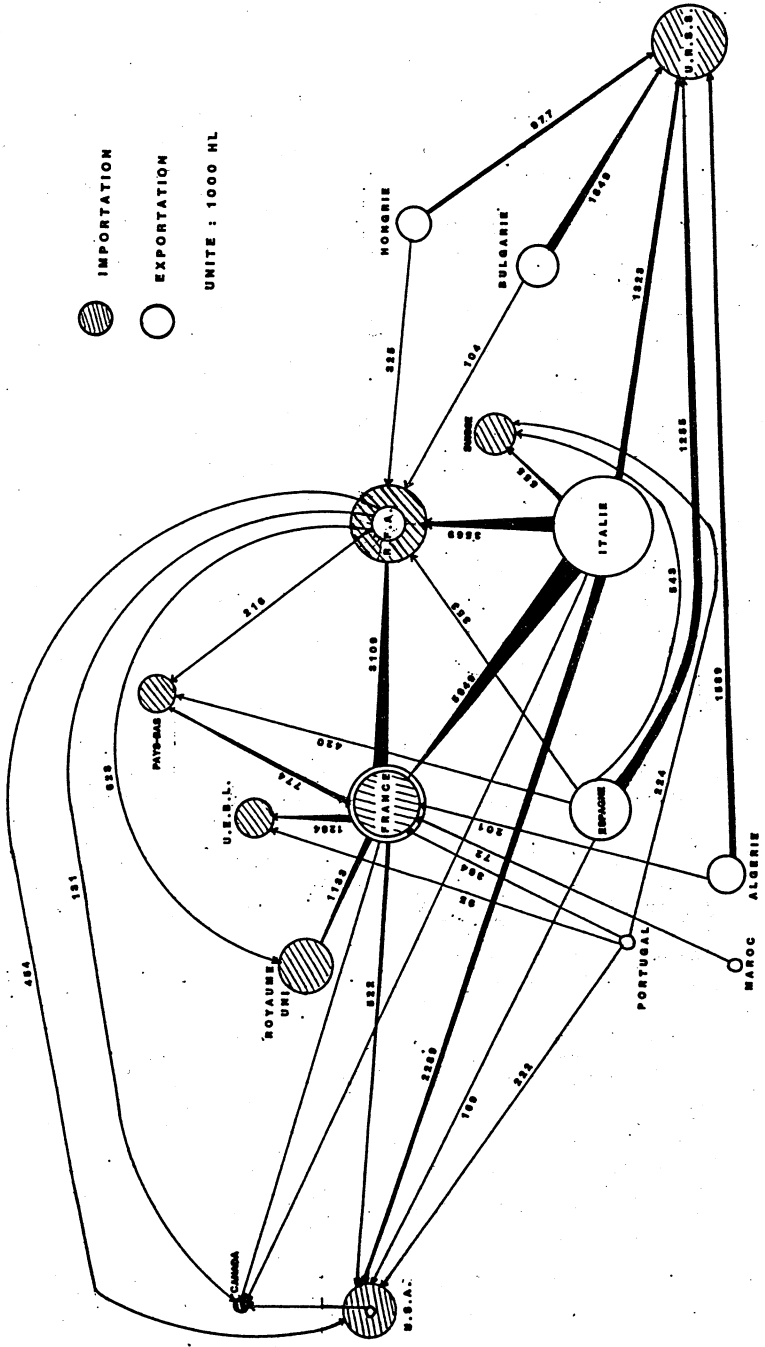
Le classement des pays importateurs connaît moins de bouleversements d'ensemble : l'URSS reste en 1980, le deuxième importateur mondial.

Mais la France est remplacée au premier rang par la RFA*. La Suisse, et les USA échangent leur rang, la queue du classement reste inchangée.

L'analyse des principaux clients des pays exportateurs permet de construire le graphe des échanges vinicoles. Il apparaît alors que la péninsule ibérique bien que non adhérente à la CEE est, par la nature de ses flux, d'ores et déjà partie prenante de l'économie viticole communautaire, soit qu'elle expédie ses produits dans des pays de la Communauté, soit qu'elle

* On doit remarquer que la France est le seul grand pays exportateur à être simultanément un grand importateur, contrairement à l'Italie et à l'Espagne. Cette situation révèle la dualité de la consommation et du marché du vin en France, en même temps que des conditions de concurrence extrêmement hétérogènes entre vins de table français et vins de table importés : le déséquilibre de la balance commerciale en vins de table provient en effet, au cours des années 70, du remplacement rapide des vins algériens par les vins italiens, la non réciprocité des flux traduisant bien l'hétérogénéité des conditions de concurrence.

-GRAPHIQUE 1 LES ECHANGES VINOLES EN VOLUME



SOURCE: INRA MONTPELLIER
D'APRES DONNEES FAO 1950

Tableau2 - Pays acteurs des échanges vinicoles

10 premiers pays exportateurs				10 premiers pays importateurs			
1972		1980		1972		1980	
Italie	14 242	Italie	16 182	France	8 821	R F A	9 362
France	5 869	France	9 240	URSS	7 833	URSS	8 281
Algérie	5 670	Espagne	5 781	R F A	7 817	France	6 828
Espagne	3 865	Bulgarie	2 773	Royaume Uni	2 583	Royaume Uni	4 450
Bulgarie	2 184	Hongrie	2 335	Suisse	2 151	USA	3 794
Portugal	1 965	Algérie	2 261	USA	1 798	Suisse	2 362
Hongrie	1 220	RFA	1 856	UEBL	1 454	UEBL	2 143
Grèce	780	Portugal	1 615	Pays Bas	1 119	Pays Bas	1 840
Maroc	683	USA	293	RDA	1 115	RDA	1 771
Tunisie	595	Maroc	267	Canada	412	Canada	1 116
Total Monde	40 797		47 720		41 034		48 491

Source : F A O.

les expédie dans des pays extérieurs à la CEE (URSS, USA, Suisse), mais où elle est en concurrence avec les vins issus de la CEE. L'adhésion de l'Espagne lui donnera plus largement accès aux marchés actuellement "réservés", et les accords préférentiels, bilatéraux ou multilatéraux avec les pays tiers continueront à induire des flux non négligeables.

De gros importateurs actuels, tels l'URSS ou les USA bien que la nature et la logique de leurs achats soient différentes tendent à s'autoapprovisionner en accroissant leur propre production. Leurs achats, effectués actuellement auprès des pays de la CEE ou en voie d'intégration à celle-ci, tendront donc à diminuer ou à stagner. Des pressions de leur part pour obtenir auprès de la CEE des contingents d'exportations ne manqueront pas de se multiplier (USA).

1.3. Les échanges vinicoles communautaires

1.3.1. Echanges intra communautaires

Suite à l'instauration de la préférence communautaire, les échanges intra-communautaires sont passés de 11 à 21 M hl entre les années 70 et les années 80.

Sans entrer à ce stade dans l'analyse détaillée de ces échanges par produits (et l'on sait que leur diversité est grande), il faut noter que cette croissance résulte pour partie de la substitution rapide, sur le marché français, des vins de coupage italiens aux vins d'AFN, et pour partie des achats des pays non producteurs de la Communauté.

Une fois ce processus accompli, les échanges vont être limités par la lenteur de la croissance de la consommation des pays du Nord de l'Europe, correspondant surtout à des vins consommables en l'état.

Une structure tripolaire s'est ainsi progressivement mise en place: . L'Italie devenant le principal fournisseur de vins de coupage et de vins de base,

. La France, avec la RFA, fournissant les vins fins et les vins consommables en l'état,

. La RFA restant avec la France, le premier acheteur de vins-matière première: vins de base et de coupages. Les flux correspondants reposant sur les opportunités de profit en fonction du niveau relatif des prix en France et en Italie.

L'émergence de ces trois pôles sur le marché communautaire a été facilitée par les entraves à la circulation dues à la fiscalité.

En effet, les principes de libre circulation et d'unicité de marché sont restés sans application pratique, tant la fiscalité sur les boissons issues du raisin est forte dans certains pays européens. Elle joue alors un rôle équivalent à celui des droits de douanes, mais sa diminution est soumise aux marchandages entre pays producteurs d'alcools de grains et de bière et pays producteurs de vins.

Enfin, les disparités monétaires ont été telles qu'elles ont conduit à la mise en place d'un système complexe de "montants compensatoires monétaires". La mise en place en 1979 d'un système monétaire européen a réduit les problèmes en permettant leur démentèlement progressif.

1.3.2. Echanges avec les pays tiers

A l'exception de la campagne 73-74, déficitaire, les importations en provenance des pays tiers ont tendu à se stabiliser autour de 5 M hl. Les principaux bénéficiaires en sont la RFA et le Royaume-Uni (1), puis viennent la France, les Pays-Bas et l'UEBL.

Les importations de la RFA sont en croissance régulière passant de 765 000 hl en 1973 à 1 900 000 hl en 1981. Ses fournisseurs sont diversifiés, mais se recrutent surtout en Europe Centrale et dans la Péninsule Ibérique.

Celles du Royaume-Uni sont en diminution, se situant autour de 1 400 000 hl en 1981, les fournisseurs quasi exclusifs étant l'Espagne et le Portugal. Il en est de même pour les Pays-Bas et le Danemark.

La France continue à conserver des relations avec l'AFN, mais s'approvisionne de plus en plus dans la Péninsule Ibérique.

Devant ces difficultés (persistance des importations en provenance des pays tiers, persistance des entraves fiscales et faible croissance de la consommation), les gros pays producteurs ont recherché dans l'exportation la solution à leurs difficultés. Les exportations communautaires sont ainsi passées de 4-5 M/hl dans le début des années 70 à 9-10 M/hl dans celui des années 80.

La progression la plus spectaculaire est celle des exportations italiennes (passant de 1,7 M/hl en début de période à plus de 6 M/hl au début des années 80). Mais ces exportations concernent essentiellement des vins de table en vrac, et sont dirigées vers les USA et l'URSS. Elles sont soutenues par des aides nationales au transport.

Les exportations françaises connaissent aussi une progression importante et se situent autour de 3 M/hl. En fait, compte tenu de l'importance des exportations d'Eaux de Vie, les équivalents en volume de vins sont bien supérieurs et peuvent être évalués à 5-6 M/hl.

Bien que se situant à un niveau nettement inférieur, on doit noter la croissance importante des exportations de la RFA, qui atteignent 1 M/hl.

Au total, il apparaît que la Communauté, loin de constituer une zone de libre échange fermée sur elle-même, conserve des relations diversifiées avec les pays tiers. Les échanges (importations et exportations) avec ces derniers sont presque aussi élevés que les échanges intracommunautaires.

(1) également importateur de moûts concentrés des pays tiers pour l'élaboration de ses traditionnels British Wines et Home Made Wines.

2. Marchés et concurrence

La structuration des flux commerciaux de produits viniques envisagée globalement comme nous venons de le faire, résulte à la fois de facteurs institutionnels et de facteurs économiques.

La diversité des produits viniques rend cependant insuffisante une approche globale de la concurrence. Le commerce de ces produits peut en effet porter sur des matières premières (moûts de raisins concentrés, vins de base pour mousseux ou eaux de vie, eaux de vie et distillats, etc.), ou sur des produits plus élaborés ayant une équivalence en volume de vin variable : mousseux et pétillants, vins tranquilles, eaux de vie... Le conditionnement accroît cette diversité. Si les échanges portent sur des produits aussi divers, il est clair que l'approche des parts de marché pourra être fort différente selon qu'elle sera réalisée en volume ou en valeur. Mais cette dernière serait elle même soumise à des biais importants liés aux disparités monétaires et à leur évolution.

La concurrence par les prix, si elle joue indéniablement sur de nombreux marchés où elle est souvent défavorable aux produits français, est rarement le seul élément. La notoriété des vins français, en particulier celle des grandes appellations bénéficiant de structures commerciales anciennes, leur confère certes une bonne place malgré (et quelquefois à cause de) leurs prix élevés. Mais même pour ces dernières des facteurs conjoncturels peuvent jouer un rôle non négligeable dans la concurrence.

A ces effets de notoriété doivent être ajoutés ceux liés aux habitudes anciennes de consommation, relevant souvent de causes historiques. La concurrence tend à réduire ces particularités nationales et le cloisonnement des marchés correspondants. On peut se demander comment elle s'articule à la segmentation et à la hiérarchisation des marchés.

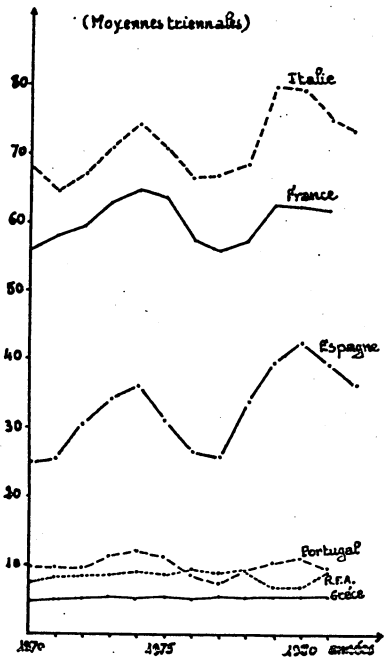
Notre but n'est pas ici d'entrer dans une approche commerciale de ces aspects, mais de repérer quelques grandes tendances et les mécanismes économiques sous jacents.

2.1. Equilibre global des marchés et potentiels d'exportation

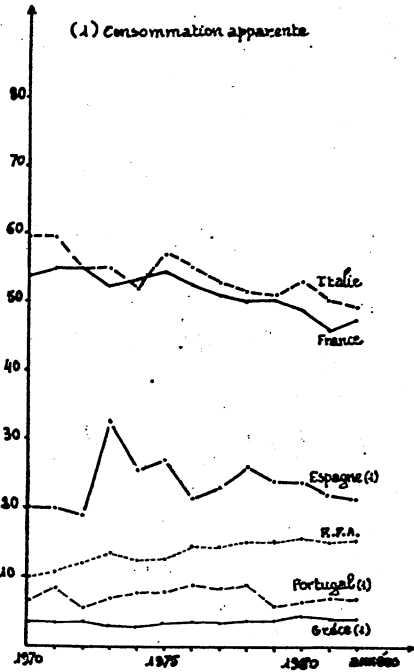
L'état d'équilibre du bilan vinicole d'un pays, la dynamique de ses différents postes sont un élément déterminant de sa capacité d'exportation.

-GRAPHIQUE 2 TENDANCES DES BILANS VINICOLES

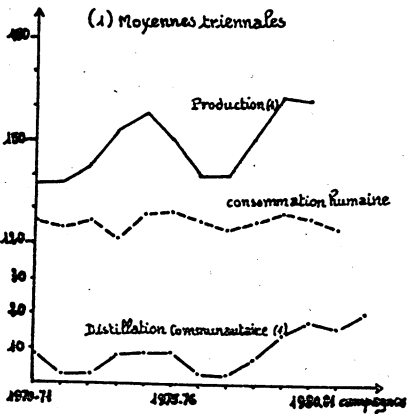
RECOLTES (10⁶ hl)



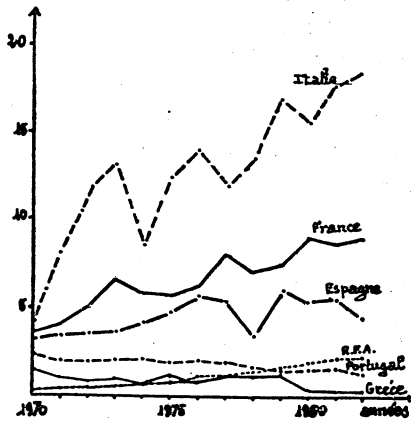
CONSOMMATION DIRECTE (10⁶ hl)



TENDANCES DU BILAN CEE (10⁶ hl)



EXPORTATIONS (10⁶ hl)



Deux postes du bilan méritent particulièrement notre attention, la production et la consommation humaine directe, ce débouché étant quasi exclusif de la production marchande de vin (1).

A ce niveau il convient de signaler que les données statistiques pour beaucoup de pays ne sont pas très précises notamment pour ce qui concerne la consommation, aussi bien les quantités commercialisées que l'auto consommation sont difficiles à appréhender (2). Nous considérerons donc ces données dans leurs tendances. Nous avons pour cela élaboré des données moyennes triennales, afin de réduire l'incidence des très fortes variations, en particulier pour les récoltes.

2.1.1. Les tendances de la production

Depuis la mise en place du marché commun viticole on peut noter des évolutions différenciées selon les pays (grap. 2, p. 14).

Au sein même de la CEE les évolutions ne sont pas uniformes. Si en tendance la production augmente pour tous les pays c'est l'Italie qui est le principal moteur de la croissance de la production de vins de table de la Communauté. La RFA et la France développent quasi exclusivement le vignoble d'appellation.

Des deux pays candidat à l'élargissement, l'Espagne a le potentiel le plus important et la croissance de la production la plus élevée (près d'un million d'hl par an, soit un volume équivalent à l'augmentation italienne).

Une augmentation de production est encore prévisible pour l'Espagne. Les tendances de la production portugaise sont moins nettes, le pays ayant connu des bouleversements politiques et territoriaux qui ont eu des répercussions sur sa production et son commerce. Mais on peut signaler que les réserves de productivité de ce vignoble sont grandes.

2.1.2. Les tendances de la consommation

Les trois plus gros producteurs voient leur consommation diminuer assez sensiblement. Parmi les pays candidats, la tendance à la baisse est fortement marquée pour l'Espagne.

(1) à l'exclusion des eaux de vie de vin.

(2) Notons que grâce à son système de fiscalisation des vins (taxe sur les volumes) la France dispose vraisemblablement des meilleures données statistiques en matière vinicole.

Il apparaît que pour les plus importants producteurs la croissance de la population ne parvient pas à compenser la baisse de consommation moyenne individuelle (1).

Dans les pays producteurs européens, compte tenu des niveaux encore élevés de consommation par tête, il semble peu probable que la consommation globale augmente. Seule la RFA ferait exception à cette tendance, mais le niveau de consommation déjà atteint limite sans doute les marges ultérieures de progression. En Grèce, une stabilisation est prévisible en raison de la concurrence de la bière.

Consommation par tête pays producteurs (OIV 1981)

FRANCE	ITALIE	RFA	GRECE	ESPAGNE	PORTUGAL
89	89	25	45	59	77

Globalement, au niveau communautaire la consommation est relativement stable, la baisse des pays producteurs est compensée par la croissance des non producteurs. Il semble évident que tout accroissement de demande dans la Communauté ne peut passer que par une levée des freins à l'expansion de la demande dans les pays non producteurs (en particulier en G.B.) et une certaine homogénéisation des modèles de consommation alimentaire.

Consommation par tête : pays non producteurs (OIV 1981)

BELGIQUE	DANEMARK	IRLANDE	LUXEMBOURG	PAYS-BAS	ROYAUME-UNI
18,5	14,6	3,4	42,0	13,0	7,6

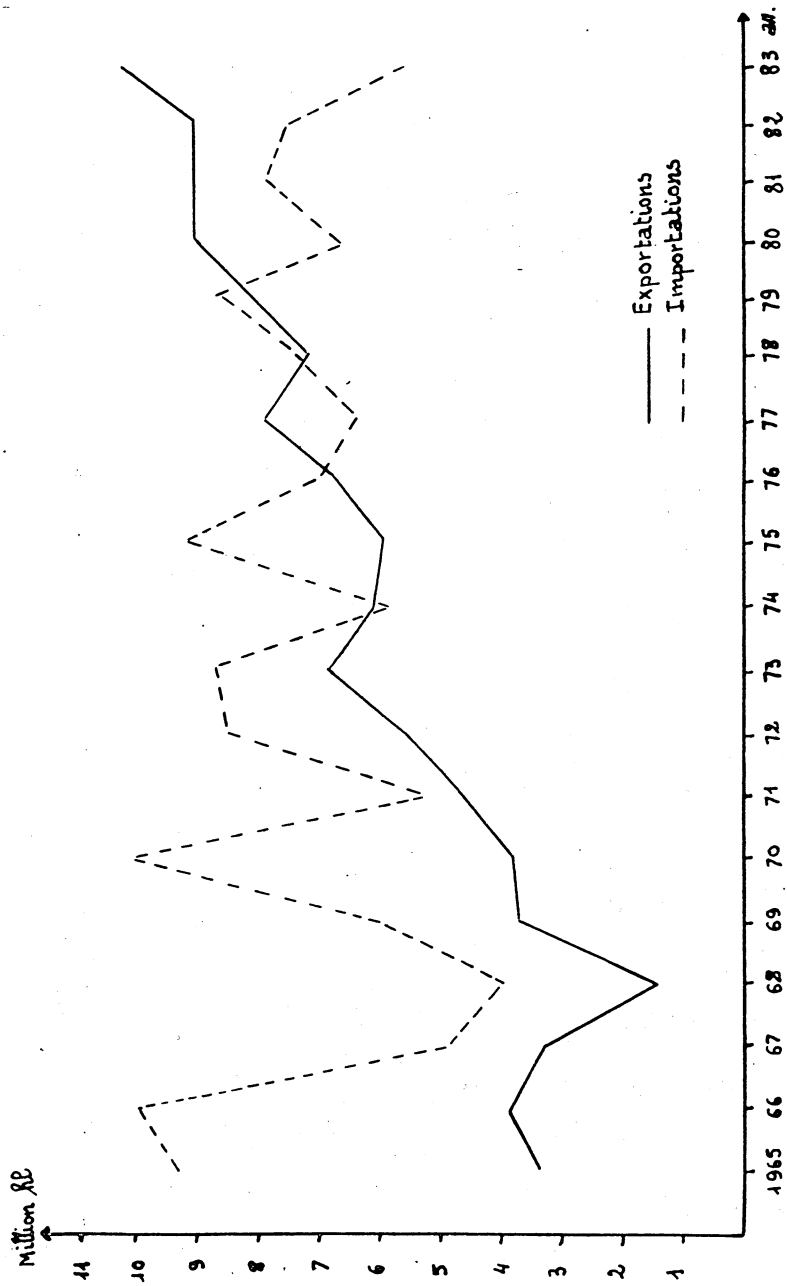
2.1.3. Tendence des exportations

Dans ces conditions, l'équilibre des marchés est assuré par : une intervention croissante par distillations, qui atteignent des niveaux de plus en plus élevés, aussi bien au niveau communautaire qu'en Espagne (cf. II.4) et par l'exportation, débouché de plus en plus important aussi bien pour les produits à forte valeur ajoutée que pour les vins de base.

(1) Cette diminution analysée pour la France (Etudes de la consommation du vin - INRA ONIVIT) résulte d'une baisse de la consommation individuelle mais aussi et surtout d'une régression du nombre de consommateurs réguliers de vin. Cette évolution affecte essentiellement les vins de table. A l'inverse, la consommation de VQPRD augmente.

- GRAPHIQUE 3

VOLUME DU COMMERCE EXTERIEUR VINICOLE FRANCAIS



Les pays qui ont le plus développé leurs exportations sont l'Italie, la France, l'Allemagne et l'Espagne. La Grèce et le Portugal ont connu une régression. Les vins grecs n'ont pas résisté à la hausse des coûts de production et à la suppression des aides nationales liées à l'entrée dans la CEE. Le Portugal n'a pas retrouvé des débouchés compensatoires après la perte de ses colonies.

Ainsi, la part des exportations dans les ventes totales de vins est révélatrice de leur importance dans l'équilibre des marchés.

Tableau 3 - Part des exportations par rapport aux utilisations totales à la récolte

		FRANCE		ITALIE	ESPAGNE		RFA	GRECE	PORTUGAL
			y comp eaux de			y comp brandie			
Export.	1981	15	28	26	23	20	12	9,5	15,5
UTILIS. tot.	1982	16,5	28,5	27,5	19	17,5	12,5 ^e	10	14
Export. (moy. 81-82)		14,1	25,5	24	12,9	14,5	31,5	7,4	14
Récolte (moy. 80-82)									

Il est intéressant de remarquer que la France exporte autant que l'Italie, soit plus du 1/4 de ses utilisations si on inclue les eaux de vie de vin. Indiquons également que l'Allemagne a le plus fort taux d'exportation par rapport à la production (31,5 %).

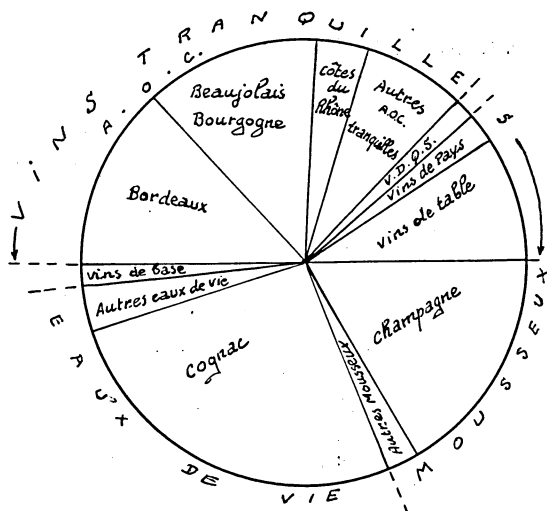
Compte tenu des tendances du bilan interne, mais aussi de l'importance des exportations viticoles dans l'équilibre des échanges agro-alimentaires de certains pays (Espagne, Portugal, Italie), il est probable qu'à l'avenir la pression pour exporter ne fléchira pas de même que la concurrence sur les marchés communautaires et extra communautaires.

2.2. Les exportations françaises

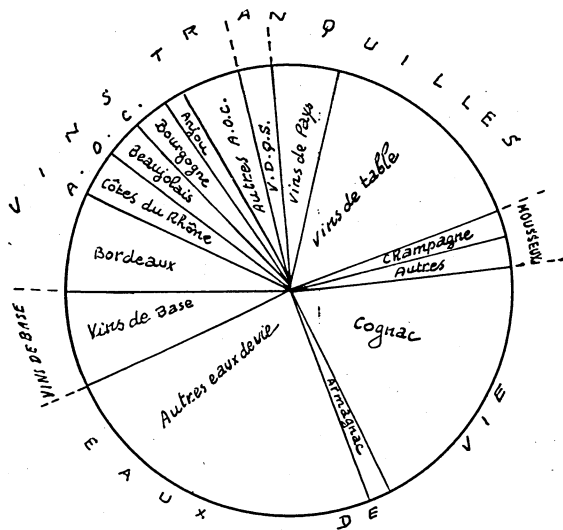
2.2.1. Structure

En 1983, les exportations viticoles ont porté sur environ 10 Millions d'hl de vin et 700 000 hl d'eau de vie de vins ; l'ensemble équivalent après conversion des eaux de vie en équivalent vin à près de 19 millions d'hl de vins, soit environ le quart de la récolte moyenne française de vin des cinq dernières années. Il convient aussi d'ajouter environ 320 000 hl d'apéritif à base de vins.

EXPORTATIONS DES VINS EN VALEUR ET VOLUME EN 1983



Exportations des vins
et eaux de vie de vin
en valeur - 1983 :
16533 Millions de F.



Exportations des vins
et eaux de vie de vin (1)
en volume :
10.277 milliers hl de vins
8.500 milliers hl de vins
transformés en eaux
de vie.

Tableau 4 - Les exportations françaises de vins et eaux de vie en 1983

	volumes exportés 1 000 hl	dont vins blancs	vins rouges rosés	export	exporte CEE %	prix vente moyen bille F/P
				ventes françaises total %		
1. Vins	10 277,3					
<u>Vins de base</u>	1 184,7					
vins vinés	484,7				86	3,61(1)
autres vins de base	700,0				100	2,0 (1)
<u>Vins tranquilles</u>	8 367,1	3 003,2	5 335,6		65,4	
vins de table	2 995,1	1 492,7	1 502,4	9,3	62,5	
% bille	42,1	46,1	38,2			7,02
vins de pays	862,0	151,3	710,7	24	92	
% bille	38,5	49,7	36,1			6,52
VDQS	371,3	24,2	347,1	21	75,8	
% bille	55,3	72,3	54,2			8,03
AOC	4 110,4	1 335,0	2 775,4	33,4	62,7	
% bille	73,4	83,7	68,5			17,79
vins de liqueurs (non AOC)	28,3 47,3			5 %	72	21,0
<u>Mousseux</u>	725,5				61	
Champagne	379,1			32,5	51	73,66
Autres AOC	53,9				76	19,72
Autres Mousseux	292,5			20*	70,2	8,69
2. Eaux de vie (hl - AP)	718,5				40	
Cognac	313,7			90	36,3	147,6
% bille	83,4					
Armagnac	16,9			50	73,7	106,6
% bille	68,6					
Autres eaux de vie de vin	387,9			essen- tiel	42	31,0
% bille	21,8					
3. Vermouths et apéritifs à base de vins	324,3			15-20 %	12 %	(1) 7,00

(1) prix moyen de vrac

Source : C F C E.

Les exportations françaises de vins (et équivalent) sont dominées par les vins de consommation directe -un peu moins de la moitié des volumes- composés pour environ 40 % d'AOC (eux-mêmes dominés par les Bordeaux (1/3), les Bourgogne-Beaujolais (1/4), les Côtes du Rhône (1/6), autant pour les autres vins tranquilles (vins de tables dominants) et environ 10 % pour les mousseux (composés pour moitié de champagne et autres mousseux principalement de marque).

Les eaux de vie d'Appellation (Cognac-Armagnac) représentent environ 1/4 des ventes.

Le reste, soit un peu plus du quart, est constitué de produits industriels (vins vinés destinés à la distillation, vins blancs de base mousseux et eaux de vie en vrac de coupage pour brandies).

L'exportation est essentielle à l'équilibre des marchés pour beaucoup de produits (la part des exportations dans les ventes totales varie de 10 à 90 %) et particulièrement pour les eaux de vie (notamment Cognac et Armagnac) mais aussi pour les vins fins, alors qu'elle prend une part croissante bien qu'encore faible pour les vins de table (environ 10 %) (cf. tableau 4.).

La part des vins blancs représente plus du 1/3 de nos exportations contre moins de 5 % pour la consommation française. (Tableau 5)

Tableau 5 - Part des vins blancs par catégorie de vins tranquilles exportés

Vin de table	Vin de pays	VDQS	AOC	dont Bordeaux	Côtes du Rhône	Beaujolais	Bourgogne	Alsace	Anjou
50	17,5	6,5	32,5	34,5	3	2	55	98	23

Les AOC représentent un peu plus de la moitié des Rouges (Bordeaux, Côtes du Rhône, Beaujolais) alors que pour les blancs les vins de table bénéficient de la croissance de ce marché et sont supérieurs en volume aux AOC (Bordeaux, Bourgogne, Alsace, Muscadet).

La part des vins en bouteille avoisine les 60 %. C'est un élément essentiel de stabilité des marchés. (Tableau 6)

- GRAPHIQUE 6

EXPORTATION DES VINS TRANQUILLES

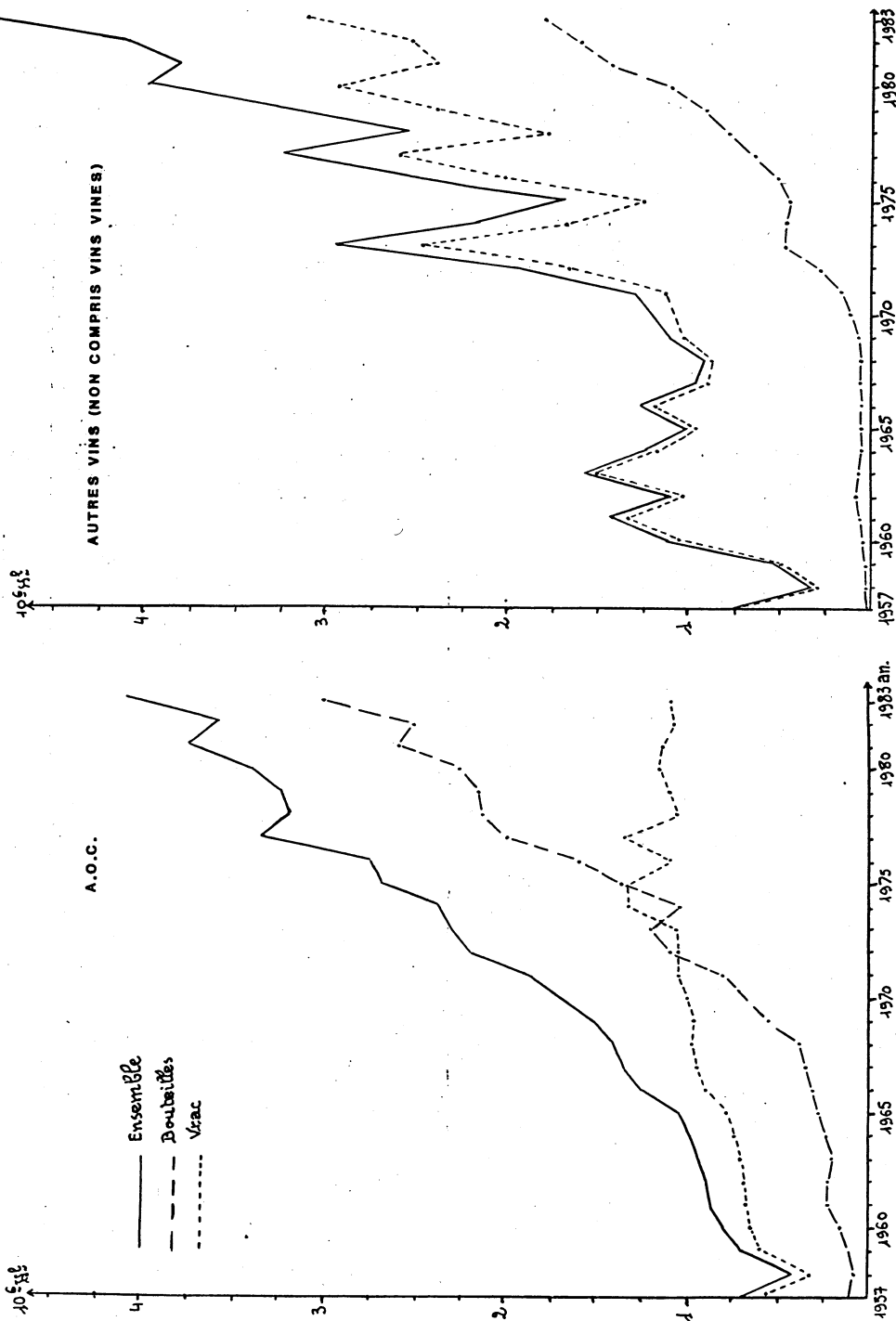


Tableau 6 -
Part des vins en bouteilles par catégorie de vins tranquilles exportés

Vin de table	Vin de pays	VDCS	AOC	Bordeaux	Rhône	Beaujolais	Bourgogne	Alsace	Anjou
42	38,5	55,3	73,5	76	52	67	89	100	70

Globalement, les exportations de vins (cf graphiques 5) - 6 - 7) s'accroissent régulièrement avec quelques paliers en 1974-75, 1978, 1980-82 liés aux difficultés économiques. Pour les eaux de vie les fluctuations sont plus marquées. (graphique 6)

En moyenne, depuis 1970, l'accroissement des volumes de vins exportés a été de 500 000 hl/an, environ 250 000 pour les vins de table et 250 000 pour les AOC.

Le développement de la vente en bouteille des vins tranquilles est régulier, son démarrage date des années 1965 pour les AOC, 1970 pour les autres vins (sur les 10 dernières années l'accroissement moyen pour les premiers a été de 170 000 hl, 130 000 pour les seconds).

Les ventes en vrac d'AOC sont stabilisées (aux environs de 1,1 million d'hl) alors que celles des autres vins s'accroissent de façon irrégulière.

Ainsi, la part des vins conditionnés prend une part croissante dans l'ensemble des ventes, y compris celles de vins de table.

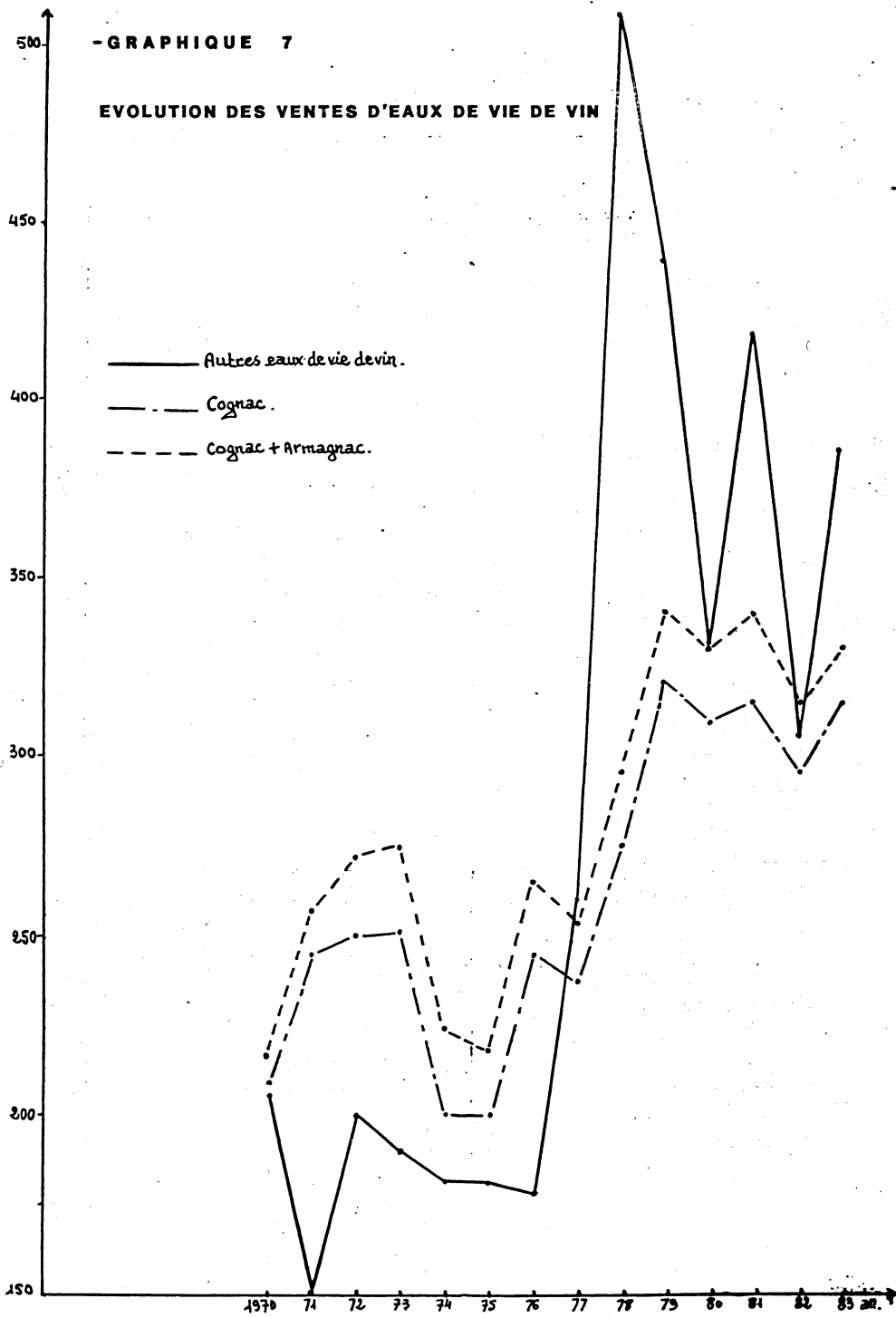
Parmi les appellations qui ont bénéficié du développement du marché nous trouvons : les Côtes du Rhône, Bordeaux, Alsace, Beaujolais
Seules les exportations de vins d'Anjou sont stagnantes.

Pour les Cognac, après l'effondrement de 1975, un nouveau record des ventes était établi en 1979 avec 320 000 hl, les ventes évoluent depuis entre 300 et 320 000 hl.

Les exportations d'eau de vie bon marché en vrac se sont fortement développées sur la période malgré des fluctuations liées aux récoltes de vins à distiller dans certains pays (Portugal, URSS) (cf. graph. 6). Elles sont depuis 1971 égales ou supérieures en volumes aux ventes de Cognac et d'Armagnac.

- GRAPHIQUE 7

EVOLUTION DES VENTES D'EAUX DE VIE DE VIN



2.2.2. Destination

Dix pays concentrent actuellement la quasi-totalité des volumes exportés par la France : RFA, UEBl, Pays Bas, Royaume Uni, Danemark pour la CEE et USA, Canada, Suisse, Suède et RDA pour les pays tiers.

En valeur, les exportations se répartissent en 1983 pour moitié entre la CEE et les pays tiers. Les USA sont notre premier client (environ 20 % des exportations) aussi bien pour les vins que pour les spiritueux. Mais la hausse du dollar explique pour une part ce succès, montrant en cela que les prix exercent une influence autant que la notoriété.

Les autres principaux clients sont le Royaume Uni (15 %), la RFA (14 %), l'UEBl (10 %), la Suisse (6 %), les Pays Bas (5,4 %), le Canada, le Japon et l'Extrême Orient.

Pour les vins, les volumes destinés au marché communautaire sont dominants quel que soit le produit, variant en 1983 de 51 % pour les Champagnes à plus de 90 % pour les vins de pays (cf. tableau 1). Mais ce pourcentage varie également selon les AOC (plus de 90 % pour l'Alsace, à moins de 50 % pour les Bourgogne-Beaujolais).

Par produit, signalons que l'Alsace, les vins de pays et le vin de table en vrac ont pour client privilégié la RFA (75, 62 et 25 % des ventes); le Beaujolais et le Côte du Rhône : la Suisse (30 %), le Bourgogne : les USA et le Royaume Uni (30 et 17 %) ; les VDQS : les Pays Bas et la RFA (36 et 18%); le vin de table en bouteille : le Royaume Uni et l'Amérique du Nord (25 et 36 %), le Champagne : les USA et le Royaume Uni, les autres mousseux : la RFA et le Royaume Uni.

Les cognacs sont expédiés vers les USA (25 %), le Royaume Uni (15 %) et l'Allemagne, l'Armagnac vers ce dernier pays ainsi qu'une partie importante des eaux de vie pour Brandies (1/3).

2.3. Les parts de marché sur les pays importateurs

Les principaux marchés extérieurs peuvent être différenciés selon la place occupée par les vins français et la nature des importations.

Trois pays se caractérisent par le volume des importations de produits tels vins liquoreux, vins de base (pour mousseux, eaux de vie, brandies) : il s'agit des Pays-Bas, du Royaume Uni et de la RFA.

Tableau 7 - Parts de marché selon le conditionnement des principaux pays exportateurs

	Pays Bas	Danemark	RFA	Royaume Uni	USA	Canada	Suède	Suisse
bouteilles	France 65	France 54	Italie 56	France 36	Italie 61	France 28	France 34	Italie 30
	RFA 23	RFA 23	France 33	RFA 22	France 15	Italie 21	Espagne 20	Espagne 27
	Italie 4	Italie 14	Grèce 4	Italie 17	RFA 13	USA 15	Italie 12	France 20
	Portugal 2,8	Espagne 2,7	Espagne 1,7	Espagne 13	Portugal 5	RFA 13	RFA 10	Grèce 9
	Espagne 2,5	Portugal 2,5	Portugal 1,5	Yougoslavie 6	Espagne 1,5	Espagne 9	Portugal 9	AFN 5
						Portugal 3,5	Israël 7	COMECON 2,4
vrac	France 67	France 71	Italie 42				France 34	Italie 30
	Italie 19	Espagne 15	France 18				Espagne 20	Espagne 27
	Grèce 7,5	RFA 5	COMECON 16				COMECON 19	France 20
	Espagne 6,5	Italie 3	Yougoslavie 10				RFA 6	Grèce 9
			Autriche 8				AFN 5	AFN 5
						Grèce 5	COMECON 2,4	

Source : Les exportations françaises de vins t leur poids relatif sur les marchés étrangers - Décennie 71-81 - ONIVIT information - février 1983.

Tableau 8 - Structure des importations de la RFA et poids de la France et de l'Italie

Produits	1971		1981	
	Part dans les importations %	Parts cumulées de la France et de l'Italie	Part dans importations %	Parts cumulées de la France et de l'Italie
Mousseux	3,2	96,8	7,4	95,2
Pétillants			2,9	100,0
Vins tranquilles en bouteilles	17,3	98,0	23,3	88,0
Vins en vrac	35,1	65,3	40	60,7
rouges		61,4		56,0
blancs		70,3		66,0
Vins et liqueur	2,7	32,5	2,2	12,0
Vins de base	41,7	84,0	24,2	98,0
pour mousseux	14,5	100,0	17,2	100,0
pour vinaigre	1,9	97,0	1,1	98,0
pour distillation	23,8	78,0	4,4	100,0
autres usages	1,5	15,0	1,5	70,0
Ensemble	100	80	100	79,0

Source : CFCE.

Trois pays se distinguent par la place prépondérante qu'y occupent les vins français : Pays Bas, UEBL, Danemark.

Pour les autres, la part de marché détenue par les vins français se situe entre 15 et 35 % en volume.

Analysées selon le conditionnement (tab. 7, p. 12), ces données font apparaître un fait remarquable : sur le marché des vins en bouteilles, et dans les pays où les vins en bouteilles français occupent une place dominante, notre premier concurrent est la RFA.

Sur le marché des vins en vrac, il s'agit de l'Italie et de l'Espagne.

On retrouve le même phénomène au Royaume Uni et aux USA. La RFA constitue donc aujourd'hui, sur les marchés extérieurs, un concurrent sérieux. Sa percée est particulièrement remarquable sur le marché des vins élaborés.

Ceci nous conduit à nous intéresser au marché allemand, qui est le premier marché pour le volume des importations (ces dernières sont équivalentes à la récolte nationale) et qui devient un exportateur notable (tab.8).

La RFA est principalement importatrice de vins en vrac et de vins de base (30 % environ), les vins tranquilles en bouteilles n'occupant que 30 %.

Pour ces derniers, la préférence communautaire est respectée puisque la part des vins français et italiens y est de 90 %, en baisse depuis 1971. Il en est de même pour les vins de base. Par contre, la part des importations en provenance des pays d'Europe Centrale et Orientale atteint 40 % pour les vins rouges en vrac et 34 % pour les vins blancs. La RFA présente donc une économie viticole dualiste basée sur le traitement d'une production locale et sur celui de matières premières importées, dont une partie encore faible est réexportée sous forme de produits finis.

Au total, sur les marchés d'importations, quatre pays viticoles européens : France, Italie, RFA, Espagne jouent un rôle déterminant, que ce soit sur les marchés des vins en bouteilles ou sur ceux des vins en vrac.

Tableau 9 - Analyse comparative de la structure des exportations de produits viniques des principaux exportateurs européens

	France 1981	Italie 1981	RFA 1981	Grèce 1981	Espagne 1980	Portugal 1980	Ensemble
<u>1. Vins tranquilles</u> (1 000 hl)	8 144	16 353	1 898	198	5 458	1 685	33 736
dont bouteilles	(4 053)	(3 022)	(1 750)	(145)	(11 270)	(956)	(11 053)
• maxi 13° dont bile	7 072 (4 037)	11 253 (3 022)	1 898 (1 750)	198 (139)	2 675 (610)	886 (623)	23 983 (10 181)
-VQPRD dont bile	4 098 (2 797)	2 817 (1 689)	1 481 (800)	55 (25)	1 175 (520)	86 (67)	9 712 (6 483)
-Autres dont bile	2 974 (1 240)	8 436 (1 333)	447 (380)	128 (91)	1 500* (90)	800* (556)	14 255 (3 713)
• Vins de base(1)	1 000	5 100	27	5	1 500*	153*	7 758
• Vins spéciaux dont bile	72 (16)		3	10 (6)	1 267 (517)	614 (333)	1 966 (872)
<u>2. Mousseux et pétill-</u> <u>lants (1 000 hl)</u>	737	2 637	14	50	90	7,0	3 671
• Mousseux	737	805	9,5	3,2	90	2	1 700
Champagne	365	483					44,5
VQPRD	44	322					
Autres	328	1 832	91	50	20	5	5,3
• Pétillants							
Tous vins	8 881	18 990	2 055	248	5 548	1 692	37 414
<u>3. Vermouths et</u> <u>aromatifs</u>	333	1 093	2	1,5	298		
<u>4. Eaux de vie de vin</u> (1 000 hl)	757	40	€		61		
• AOC	340						
• Autres	417						
<u>5. Modifs de raisin (1)</u>	1 500	13 000	1 400	1 300	12 000		
• Concentrés	29 500	90 000	-	14 000	nc		
• Autres							

Source : CPCE - EUROSTAT-Inaxe - Association des commerçants et industriels de boissons, spiritueux et de vins (Portugal)
(1) Vins pour mousseux distillations et coupages (estimations) - (2) Vins de liqueur, Akrés, Porto, Madère.

2.4. La structure des exportations viticoles des principaux producteurs européens

L'analyse des exportations des pays viticoles communautaires (France, Italie, RFA, Grèce) et des pays de la péninsule ibérique (Espagne et Portugal), soit les pays de la future Europe élargie, permet les remarques suivantes :

- ces pays représentent les 3/4 des exportations mondiales de vin,
- l'Italie domine largement la France et l'Espagne avec près de 50 % des exportations européennes. Mais si l'on intègre les dérivés viticoles et notamment les eaux de vie de vin, la France se situe à un niveau beaucoup plus proche de celui de l'Italie.

Exportations viniques totales (1) en équivalent vin (Unité, 1 000 hl)

France	Italie	RFA	Grèce	Espagne	Portugal
18 800	21 000	2 057	315	6 800	1 692

(1) à l'exclusion des exportations d'alcool ethylique d'origine viticole

- Les exportations de vins tranquilles sont largement dominantes pour tous les pays - hormis la France qui exporte à peu près la moitié sous forme d'eaux de vie de vin - et parmi eux les vins de moins de 13° représentent environ les 2/3, mais 80 % et plus pour la France et l'Allemagne. L'Italie et l'Espagne exportent plus du quart de leurs volumes en vins de base (pour mousseux, vins de + de 13° pour coupages ou distillations), la Péninsule Ibérique un quart à 1/3 de ses ventes en vins de dessert ou d'apéritif, la France et la RFA la moitié aux 3/4 en VQPRD.

- Les vins conditionnés à forte valeur ajoutée dominent les exportations allemandes, françaises, grecques et portugaises.

On notera, par ailleurs (cf. tableau 10) que si la France domine largement l'Italie pour les VQPRD rouges, cette dernière traite la moitié des VQPRD blancs en vrac, alors que la RFA exporte autant de blancs en bouteilles de qualité que la France.

Pour les vins ordinaires, l'Italie domine le vrac quelle que soit la couleur (avec plus des 3/4), la France la bouteille (avec environ la moitié). Il faut également mentionner que la RFA vend autant de vins blancs ordinaires blancs en bouteilles que l'Italie.

Tableau 10 -
Les exportateurs de vins tranquilles de la CEE, selon la couleur (<13°)
Année 1982

	Quantités en tonnes	France	Italie	RFA	Grèce
VQPRD blancs					
dont bille	343 970	39,6	19,6	40,6	ε
vrac	69 759	34,4	52,2	13,1	ε
VQPRD rouges					
dont bille	424 501	69,1	30,6	0,2	ε
vrac	166 101	56,1	43,6	ε	ε
Autres vins					
<u>blancs</u>					
dont bille	189 342	52,1	25,7	21,9	ε
vrac	584 194	18,6	79,7	12,8	1,6
<u>rouges-rosés</u>					
dont bille	234 917	49,3	44,3	1,4	5,0
vrac	535 750	23,4	76,3	ε	ε

Source : NIMEXE - EUROSTAT.

Tableau 11 -

Les exportateurs européens par créneau de marché - en %
(sur la base du tableau précédent)

	Volumes 1 000 hl	France	Italie	RFA	Grèce	Espagne	Portugal
1. Vins tranquilles							
dont bille	33 736 (11 053)	24 37	48 27	5,6 16	0,6 1,3	16 10	5 9
Maxi 13°							
dont bille	23 982 (10 181)	29,5 39,9	47 29,7	8 17,2	0,8 1,4	11,2 6	3,7 6
VQPRD							
dont bille	9 712 (6 483)	42,2 43,1	29 26	15 21	0,6 0,4	12 8	1 1
Autres							
dont bille	14 255 (3 713)	20,8 33,4	59,2 35,9	2,9 10,2	1 3,1	10,5 2,4	5,6 -15
Vins de base	7 758	12,9	66	ε	19	19,3	2
Vins spéciaux	1 966	3,7	-	-	-	64,4	31,2
2. Mousseux et pétillants							
Mousseux	1 698	43,4	47,4	4		5	ε
Pétillants	1 973		93	5	2,5		ε
3. Vermouths-aromatisés	1 727,5	19,3	63,3	ε	ε	17,3	
4. Eaux de vie	858	88,2	4,7	ε		7,1	

Ainsi apparaît une certaine spécialisation à l'exportation, ce qui permet de repérer les principaux pays concurrents par créneau du marché.

. L'Italie domine les marchés des vermouths, des pétillants, des vins de base et des vins de table (surtout en vrac), soit les marchés à faible valeur ajoutée (sauf pétillants) ;

. Inversement, la France est dominante, sur les marchés des eaux de vie, des VQPRD notamment en bouteilles, elle fait jeu égal avec l'Italie pour les Mousseux et les vins de table en bouteilles ; elle est donc plus particulièrement présente sur les marchés à haute valeur marchande.

De même, la RFA est de plus en plus présente sur les marchés des vins conditionnés.

. La péninsule Ibérique porte plus particulièrement la concurrence sur les marchés des vins spéciaux, notamment anglo-saxons.

* *
*

Confrontée à l'augmentation de la production, la décroissance de la consommation conduit en Europe à un déséquilibre important du marché. Malgré le recours à des distillations massives (15 à 20 % de la production), il en résulte une intensification de la concurrence entre pays producteurs sur les marchés d'exportations.

Le poids des exportations par rapport à la production devient lui aussi de plus en plus élevé (15 à 30 %). Le fonctionnement des économies viti-vinicoles nationales est donc de plus en plus dépendant de l'extérieur, tant pour leurs régulations que pour leurs débouchés.

Le marché, sur la base des spécialisations anciennes et des nouvelles concurrences, induit un certain degré de spécialisation selon les produits. Cependant, les pays de l'Europe du Nord développent une industrie de transformation sur la base de matières premières importées.

Dès lors, la division internationale du travail dans l'économie viti-vinicole européenne ne se joue plus seulement entre pays producteurs. Pour ces derniers, la capacité d'organisation, la maîtrise commerciale et technologique détermineront largement autant que les conditions de production les modalités de leur insertion dans la division internationale du travail.

II - CONCURRENCES ET COMPLEMENTARITES DES VIGNOBLES EUROPEENS

La structuration des flux commerciaux et industriels vinicoles traduit, nous venons de le voir, un affrontement entre des conceptions et des structures basées sur la tradition et la notoriété et des conceptions plus récentes davantage basées sur la technologie et l'adaptation des produits aux évolutions économiques et sociologiques des sociétés développées.

Dans ce processus contradictoire, articulé à une intense activité réglementaire, les prix sont un élément parmi d'autres de la concurrence. C'est en fait l'ensemble des caractéristiques des filières concernées qui intervient dans la détermination de la capacité concurrentielle d'un produit sur le marché.

Les prix eux-mêmes ne sont d'ailleurs pas la résultante mécanique des productivités physiques des entreprises. Ils résultent en fait de la combinaison entre des potentialités naturelles et des rapports sociaux complexes.

La création, puis l'élargissement progressif d'un espace relativement unifié de concurrence, combiné à la faible progression des débouchés, a provoqué et continue à provoquer l'affrontement de produits issus de conditions de production et de commercialisation hétérogènes.

Par différentes mesures nationales et communautaires, les Etats ont régulé cet affrontement afin qu'il ne devienne socialement trop explosif. Les dispositions prises pour administrer la régression du potentiel ont conduit certains courants à y voir une tentative de liquidation de régions entières. Au-delà du caractère polémique de ces analyses, on peut légitimement se demander si les mécanismes du marché, plus ou moins aménagés par les instances étatiques, conduisent à une homogénéisation des conditions de production ou si au contraire le maintien d'une certaine hétérogénéité n'est pas nécessaire au fonctionnement des marchés.

De fait, l'élargissement de l'espace de concurrence a pour résultat, si ce n'est pour fonction, de maintenir un degré élevé d'hétérogénéité du secteur viticole européen.

Certains agents de la filière, et les consommateurs, ont intérêt au maintien de cette situation, d'autres cherchent à s'en affranchir en développant des stratégies d'individualisation et de spécialisation. Les Pouvoirs Publics poussent aussi à une reconversion qualitative.

C'est pourquoi, dans le cadre d'une régression globale des potentiels, il est possible d'observer simultanément des processus de modernisation et de concentration et des processus de reconversion qualitative et de spécialisation relative.

1. Les potentiels : structure et évolutions

1.1. Modernisation et concentration du potentiel

Trois pays viticoles dépassent en Europe un million d'ha : Espagne, France, Italie. Les autres possèdent en comparaison des potentiels bien plus modestes variant de 100 000 ha (RFA) à 360 000 ha (Portugal).

Le vignoble de cuve représente l'essentiel des superficies dans tous les pays, sauf pour la Grèce où le vignoble à raisins secs est presque aussi important.

Les vignobles à raisins de table sont importants, en Espagne (90 000 ha) et en Italie (72 000 ha) où ils se maintiennent, alors qu'ils régressent en France (30 000 ha).

Leur faible poids relatif ne doit pas conduire à sous-estimer les interférences avec la production vinicole.

Il en est de même pour les autres vignobles à double fin, tels ceux produisant des vins aptes (cas des vignobles de Cognac et d'Armagnac en France).

Les données statistiques sur les potentiels, bien que difficiles à harmoniser, font apparaître une croissance en Espagne, au Portugal et en RFA, une régression sensible en France, Italie et en Grèce (Tab. 11).

Tableau 12 - Evolution des potentiels viticoles

	Superficies (1) (1 000 ha)	Indice 1981-82 (Base 100 = Moyenne 56-60)	Récolte (2) (1 000 hl)
Espagne	1 630	108	29 848
Italie	1 104	68	68 222
France	1 121	81	67 012
Portugal	360	112	9 697
RFA	98	131	8 496
Grèce	100	66	5 276

(1) Il s'agit des superficies à raisins de cuve. Pour les 4 pays de la CEE, il s'agit des superficies 1981-1982, les indices sont établis par rapport la moyenne 1956-1960. Pour le Portugal et l'Espagne, il s'agit des statistiques oiv. Pour l'Italie, il y a rupture de la série en 1970, par adoption d'un nouveau coefficient de conversion des superficies associées.
 (2) Moyenne des récoltes de 71 à 77.

Ces évolutions globales recouvrent en fait des processus combinés de modernisation et de relocalisation, liés dans la plupart des cas à la régression des vignobles d'autoconsommation paysanne ou de petite production marchande.

Seule la RFA échappe à ce schéma, les vignobles d'autoconsommation paysanne y étant réduits en raison de l'étroitesse de la zone écologiquement favorable à la culture de la vigne.

Le vignoble portugais, avec 360 000 ha, connaît une légère croissance, bien qu'il soit difficile d'en apprécier la réalité en raison de l'imprécision des statistiques.

Il est concentré dans la moitié Nord du pays dans des exploitations paysannes où l'autoconsommation reste très importante.

Le vignoble grec est caractérisé par l'importance des vignobles destinés à la production de raisins secs (63 000 ha) et de raisins de table (20 000 ha). Le vignoble de cuve est en régression et ne représente que 100 000 ha.

Avec 1,7 M d'ha, le vignoble espagnol est de loin le premier vignoble du monde (17 % des superficies mondiales). 95 % des superficies sont consacrées à la production de raisins de cuve ; les vignobles en culture associée régressent et ne représentent plus que 5 % des superficies.

Dans les vingt dernières années, on observe une légère croissance des superficies (60 000 ha). Depuis 1975, les plantations nouvelles sont en principe limitées et contrôlées, et les autorisations données seulement dans les zones à dénomination d'origine. Cependant, le classement dans cette catégorie de 70 % environ du vignoble de la Mancha ouvre des possibilités de développement, alors que le vignoble de cette région représente déjà près de 50 % du potentiel espagnol.

D'importantes surfaces sont encore disponibles pour la vigne, et la crise de l'oléiculture pourrait conduire certaines exploitations à une réorientation culturelle vers la viticulture.

Tableau 13 - Structure géographique et évolution du vignoble espagnol à raisins de cuve

	Provinces							
	Espagne	Centre	Levant	Dourd	Andalousie	Aragon	Extramadure	Catalogne
Superficies (1980) (1 000 ha)	1 630	769	259	126	117	110	112	108
	100	4	16	8	7	6,5	7	7
Indice 80 Base 100= 1957	108	161	94	59	111	87	130	53

Source : Ministère de l'Agriculture

Avec 1,1 M d'ha les vignobles français et italiens ont connu des évolutions parallèles caractérisées par une régression sensible.

Cependant, l'évolution réelle du potentiel italien est difficile à saisir avec précision du fait de l'existence de vignobles en culture associée. Ces derniers représentaient en 1962 l'équivalent de 36 % des superficies.

La régression globale de 20 % entre 1962 et 1975 est affectée à la fois par le mouvement réel de reconversion des cultures associées en culture pure et par le mouvement fictif dû à l'adoption en 1970 d'un coefficient de conversion nouveau.

Les données sur les superficies en cultures spécialisées font par contre apparaître une progression de 10 % ; le mouvement de reconversion a été particulièrement important dans le Centre (+ 178 %) et le Nord (+ 30 %). Mais au total, la répartition du vignoble sur le territoire national a été peu affecté par ce mouvement, sauf en ce qui concerne le Centre et le Sud.

Tableau 14 - La reconversion culturelle du vignoble en Italie

	Superficies en cultures spécialisées			Superficie totale (1)				
	1962	1975	%	1962	1975	%	1962	1975
Nord	295 239	383 596	+ 30	564 480	440 861	- 22	35	34
Centre	94 700	263 724	+178	345 543	231 124	- 4	21	26
Sud	390 187	277 693	- 29	446 088	292 531	- 34	27	23
Iles	264 217	224 751	- 15	265 467	225 066	- 15	16	17
Total	1 044 344	1 149 764	+ 10	1 621 578	1 289 582	- 20	100	100

(1) L'adoption en 1970, d'un coefficient de conversion différent rend les comparaisons des superficies en cultures associées délicates sur cette période.

Source : ISTAT

En France, la régression du potentiel a été plus rapide dans les régions extra-méridionales. Ces dernières concentrent encore en 1982 a peu près 50 % du potentiel de production. Mais nous verrons que cette évolution globale résulte de mouvements inverses selon la nature des vignobles. Les vignobles à vins aptes ont connu une croissance spectaculaire, passant de 45 000 ha en 1950 à 90 000 en 1982.

Depuis 1976, les instances communautaires, sous la pression de graves troubles sociaux, ont été amenées à mettre en place une politique globale de réduction du potentiel de production des vins de table.

Cette politique a eu une incidence en France plus rapidement qu'en Italie, où sa mise en place par les pouvoirs publics a été plus tardive.

Comme parallèlement étaient conduites des politiques, tant communautaires que nationales, visant à favoriser la croissance du potentiel de production des VQPRD, il en est résulté globalement une reconversion qualitative dont la France et la RFA ont surtout bénéficié.

En 25 ans, la RFA a augmenté son vignoble de 30 000 ha, soit l'équivalent de un tiers de son potentiel actuel.

Le potentiel français a connu quant à lui une reconversion qualitative notable : les surfaces à AOC sont passées de 200 000 ha en 1955 à 324 000 ha en 1982, les surfaces de vins aptes (Cognac) de 43 000 à 90 000 ha, alors que les surfaces des vignes à vins de table passaient de 113 000 ha à 657 000 ha (1).

Le poids des vignobles méridionaux (Languedoc-Roussillon-Provence-Côte d'Azur-Corse) sur le marché des vins de table s'en est trouvé renforcé : ils représentent 70 % des superficies hors VQPRD et vins aptes.

(1) BARTOLI (P.) - Résultats départementaux des primes d'arrachage et reconversions viticoles 1976-1982.

Tableau 15 - Evolution et restructuration du potentiel viticole français

	Superficies -----(1.000 ha)----- 1950 1982	Indice 82 Base 100 = 1950	% France entière en 82	Superficies vins de table et vins aptes	% France entière en 1982	% France entière (hors vins aptes)
Languedoc-Roussillon	454 405	89	38	375 322	46	54
Provence-Alpes-Côte d'Azur	139 123	88	11	120 702	10	12
Corse	7 21	300	2	7 18	3	3
France entière	1 368 1 071	78	100	1 086 702	100	100

Source : Déclarations de récolte, "1950" : moyenne 1949-1950, "1982" : moyenne 1981-1982.

Les mouvements qui ont affecté les potentiels de production des différents pays viticoles relèvent donc de logiques différentes et combinées.

En Italie, la modernisation du potentiel de production s'est effectuée sans remise en question majeure de sa distribution sur le territoire national, la vigne reste largement diffusée dans toutes les régions. La structure qualitative du vignoble reste largement marquée par le poids des vins de table, dont les surfaces ont été moins affectées par la régression qu'en France.

En Espagne, au contraire, la modernisation et l'insertion du vignoble dans les échanges marchands se sont traduites par la concentration du vignoble dans la région centrale. La reconversion qualitative reste pour l'instant très localisée ou formelle.

En France, un double processus de régression du potentiel à vins de table et de croissance du potentiel VQPRD a entraîné la concentration du vignoble à vins de table dans les régions méditerranéennes et une diversification des vignobles à VQPRD.

1.2. Structure qualitative de la production

Envisagée selon la nature des produits finis, la production vinicole européenne présente une très grande diversité : vins fins, vins de table, vins mousseux, vins spéciaux, généreux et apéritifs, eaux de vie...

Les matières premières nécessaires à l'élaboration de ces produits finis sont plus ou moins banalisées et donc plus ou moins liées à un terroir spécifique. Elles peuvent être distinguées selon l'origine, le degré, la couleur, l'acidité...

Là encore, la diversité est extrême. On peut voir se dessiner des tendances à une spécialisation relative des pays ou des régions, qui ne remettent pas en cause le fonctionnement de la concurrence.

La diversité de choix des élaborateurs de produits finis est en effet maintenue par ces processus de spécialisation, à travers les multiples possibilités de coupage ainsi qu'à travers le développement souvent concomitant de marchés des sous produits (écarts de triage des raisins de table, vins aptes, vins vinés et distillats, alcools).

Tableau 16 - Poids et structure des récoltes nationales européennes

	Récolte* 1 000 hl	%	% VQPRD récolte	% VQPRD CEE	% Blancs	% VDT CEE
RFA	9 149	6,0	88	24	88	
France	68 503	43,5	24	50	28	38
Italie	74 950	47,5	11	25	45	56
Grèce	5 132	3,0	6	1	41	
Récolte CEE	157 734	100	21	100	41	
Espagne	29 848	(2)	15		66 ⁽¹⁾	
Portugal	9 697	(2)	38		36	

* Pour les pays de la CEE, il s'agit des moyennes des récoltes 80, 81, 82.
Pour l'Espagne et le Portugal, il s'agit des moyennes des récoltes 71 à 77.

(1) dont 18 % de "clarets" issus d'un mélange de blancs et de "doble pasta".

(2) Avec l'Espagne et le Portugal, la récolte communautaire atteindrait presque 200 M hl. Le poids des différents pays serait alors :

	RFA	France	Italie	Grèce	Espagne	Portugal	CEE
Ensemble % CEE	4,5	34	37	3	15	5	100
VQPRD % CEE	19	40	19		11	8	20
VDT % CEE		31	46	3,5	14	6	70

En dehors de la RFA, dont la quasi totalité de la production est classée en VQPRD, la France et le Portugal ont une part importante de leur récolte en vins d'appellation (1). Compte tenu des pondérations de chaque récolte, la France reste le premier fournisseur européen de vins fins (50 %). Mais avec l'élargissement, sa part tomberait aux environs de 40 %. La RFA arrive ensuite presque à égalité avec l'Italie avec un quart de la récolte communautaire de VQPRD. Cette proportion tomberait à 20 % après l'élargissement.

En ce qui concerne les vins de table, c'est l'Italie, avec 56 % de la récolte communautaire qui devance la France (38 %). Si l'on tient compte de la proportion de vins aptes pour la fabrication des eaux de vie dans la récolte française, l'Italie affirme davantage son rôle de premier fournisseur de vins de table en Europe.

L'élargissement conférerait à la péninsule ibérique le troisième rang avec 20 % de la production de l'Europe élargie, mais ne modifierait pas le classement actuel.

Si l'on considère maintenant la couleur, on constate que, si l'on excepte les vins aptes (blancs), la production française de vins de table est essentiellement faite de vins rouges. L'Italie et l'Espagne, ainsi que la Grèce, produisent par contre peu de vins aptes, et la production de vins de table blancs ou rosés y est dominante. Au total, que ce soit dans le domaine des VQPRD ou dans celui des vins de table, il y a bien l'esquisse d'une certaine complémentarité entre vignobles européens.

Mais cette complémentarité reste de toute façon relative, car, vu les volumes en jeu, ceux sur qui peut jouer la concurrence entre zones productrices restent encore conséquents. De plus, la complémentarité qualitative des productions, en particulier pour les vins matière première, fournit autant d'occasions aux pratiques de coupage. De ce point de vue, si l'élargissement peut avoir des conséquences inattendues, en favorisant par exemple des flux de vins rouges vers l'Espagne, il peut plus vraisemblablement raviver les flux et les pratiques de coupages.

(1) Néanmoins, pour ce qui concerne les vins de moins de 13°, la qualité des appellations d'origine portugais reste, sauf quelques exceptions (Vinho Verde, Vins de Dao) très faible.

Tableau 17 - Evolution des rendements (en hl par ha) des vignes à raisins de cuve en production

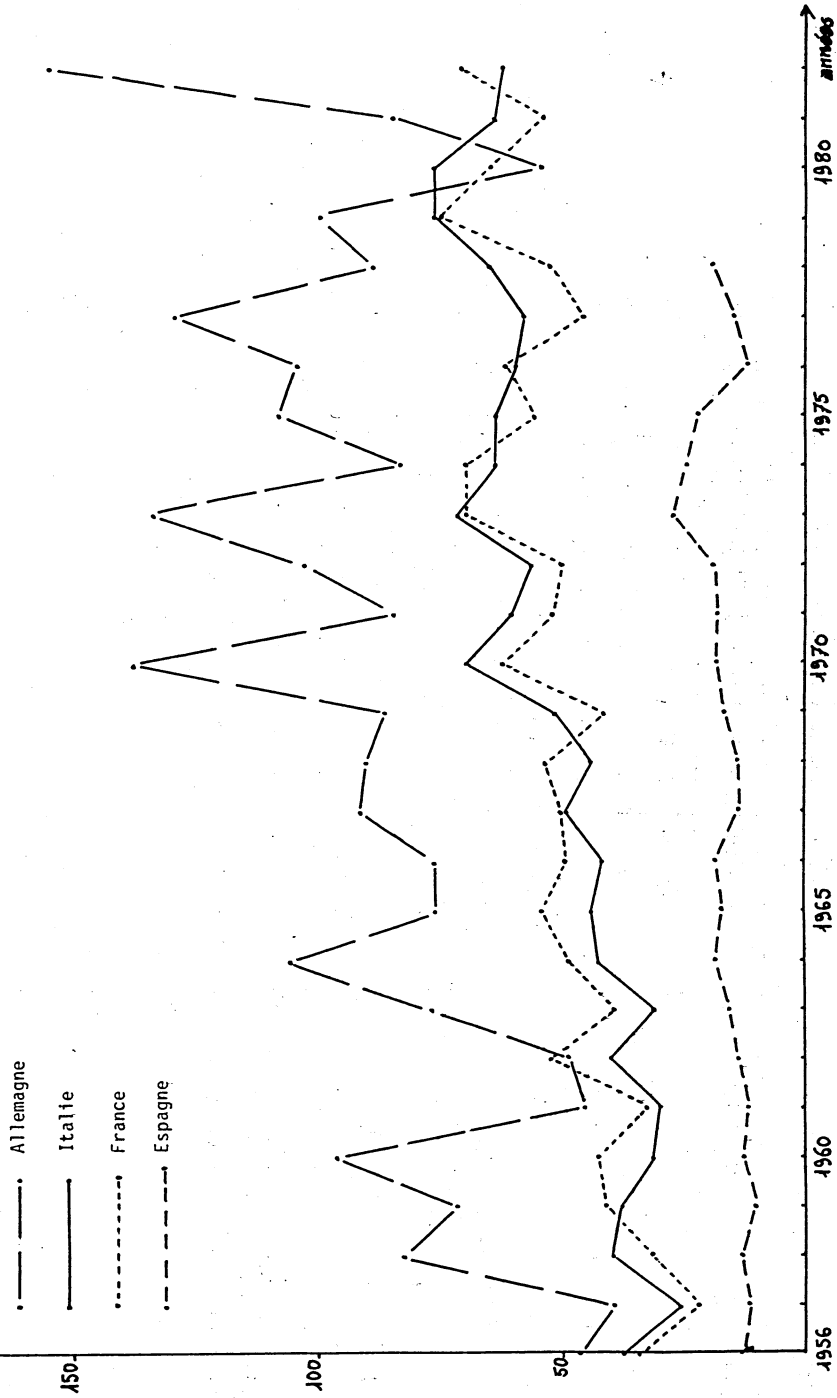
Etats membres	1975-76	1976-77	1977-78	1978-79	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83
R.F.A.	107,2	103,6	128,6	88,3	98,9	54,4	84,1	154
France	55,3	61,2	45,4	51,4	74,7	63,9	53,5	70
Italie (1) (2)	63,3	59,0	57,4	64,3	75,6	75,5	63,7	62
Luxembourg	143,0	114,1	134,3	61,9	53,9	43,7	85,8	
Grèce	38,7	44,2	42,0	44,7	42,4	47,7	(2)	44
Eur 6 (1)	60,9	61,7	54,2	58,9	76,1	69,2	59,7	
Eur 10 (1)	60,6	61,0	53,7	58,3	74,7	68,3	(2)	

Source : EUROSTAT

(1) A partir de la campagne 1970-71, rupture méthodologique suite à l'établissement du cadastre viticole italien.

(2) Les chiffres concernant la Grèce ne nous sont pas parvenus.

Graphique 8 - Les rendements européens



1.3. Productivités comparées

Analysés globalement au niveau national, les rendements font apparaître une hiérarchie Nord Sud absolument contradictoire avec les lieux communs habituels, puisque la RFA bat tous les records en la matière, dépassant régulièrement 80 hl/ha, et, atteignant certaines années des niveaux exceptionnels (154 hl en 82/83). L'Italie et la France se situent sensiblement au même niveau (entre 60 et 75 hl/ha) et suivent des évolutions quasi parallèles. L'Espagne se situe par contre à un niveau faible, entre 20 et 25 hl/ha en tenant compte de la sous estimation des récoltes par les statistiques officielles. Il en est de même du Portugal, dont les rendements fluctuent entre 25 et 35 hl/ha.

Bien que partant de niveaux différents, les rendements, ont depuis 25 ans, progressé, mais à des rythmes différents, si bien que les écarts, sauf ceux relatifs à l'Italie et à la France, ont eu tendance à s'accroître.

En particulier, depuis 1970, et bien qu'il y ait depuis de fortes fluctuations, le niveau des rendements de la RFA s'est accru notablement par rapport à la période antérieure. Il faut y voir la conséquence à la fois du règlement communautaire et du reencépagement. Si les rendements espagnols se sont améliorés depuis 25 ans, passant de 15 hl/ha dans les années 60 à 25 hl/ha dans les années 80, leur faible niveau relatif s'explique par une série de facteurs plus ou moins contraignants : sols pauvres et peu profonds, altitude des vignobles (300 à 1 000 m), faiblesse des précipitations (300 à 500 mm), faible possibilités d'irrigation absolue et relative (par le coût de l'eau).

Ces données nationales masquent des disparités intra et interrégionales plus ou moins accentuées selon les pays (tableau 18).

Parmi les régions viticoles à haute productivité, on trouve bien évidemment les régions allemandes, mais aussi l'Emilie Romagne et la Vénétie en Italie, les Charentes en France. Leurs rendements se situent entre 80 et 110 hl/ha. Le Midi Méditerranéen français et les régions méridionales et insulaires italiennes se situent légèrement au dessus des moyennes nationales. Mais l'hétérogénéité des vignobles, tant du point de vue des sols que des modes de conduite et de l'âge, explique ce résultat qui agrège des situations extrêmes (40 hl/ha et 200 hl/ha).

Tableau 18 - Les principales régions viticoles européennes

	Superficies (1 000 ha)	Récolte (1 000 hl)	Rendements (hl/ha)
FRANCE (1)			
Languedoc Roussillon	421	29 000	68
Aquitaine	141	5 597	40
Provence Côte d'Azur	131	7 120	54
Poitou Charentes	110	9 000	82
Midi Pyrénées	77	3 582	46
ITALIE (1)			
Pouilles	161	9 765	61
Sicile	185	10 687	58
Vénétie	118	10 733	91
Toscane	126	4 748	38
Emilie Romagne	99	11 000	111
Piemont	95	4 467	47
ESPAGNE (2)			
Centre	774	18 000	23
Levant	235	3 200	14
Duro	122	1 500	12
Andalousie	110	3 800	35
Aragon	110	934	10
Extramadure	101	2 100	21
Catalogne	108	2 700	26
R F A - Rhénanie	60	6 500	108
Bade- Württemberg	21	2 300	109

(1) Moyenne des déclarations de récolte 77, 78, 79, 80.

(2) Moyenne sur 4 récoltes.

En Espagne, seul le vignoble andalou atteint un rendement moyen de 35 hl/ha. La région centrale reste proche du niveau moyen national (23 hl/ha).

Au Portugal, les disparités interrégionales paraissent plus fortes

Tableau 19. Portugal : Rendements par provinces

Provinces	1974	1978
Vinho verde	98,8	58
Douro	49,0	29
Daô	27,7	10
Setubal	47,6	29
Portugal	36,3	18

Source : J.N.V.

Les disparités de rendements modifient la hiérarchie des régions viticoles européennes établies d'après les superficies : avec 29 M hl, le Languedoc Roussillon est la première région viticole d'Europe, devant la région centrale espagnole (18 M hl) et les régions italiennes (Emilie Romagne, Rouilles, Sicile).

Compte tenu des évolutions combinées des superficies et des rendements, la RFA, avec 16 fois moins de superficies, arrive à produire presque un tiers de la production espagnole. Elle est le seul pays à avoir accru sa part qui reste cependant modeste, dans la récolte communautaire.

Comment des vignobles aussi peu productifs que ceux de l'Espagne, du Portugal ou de la Grèce pourront-ils subsister dans une économie viticole européenne avec des rendements nettement plus élevés ?

On doit en fait distinguer plusieurs modes de conduite de la vigne qui traduisent, pour une région ou une zone donnée un équilibre entre les conditions de sols, de climat, d'environnement économique et les caractéristiques génétiques du matériel végétal.

On pourrait distinguer (1) une viticulture d'origine étrusque, présente et caractéristique des régions de l'Italie septentrionale et centrale et une viticulture d'origine grecque présente partout ailleurs en Europe. Mais cette distinction ne servirait qu'à souligner l'originalité profonde en Europe de la viticulture de l'Italie Septentrionale et Centrale.

Plus prosaïquement, et tout en sachant qu'à l'intérieur de chacun d'eux existe tout une gamme d'adaptations extrêmes, nous pouvons distinguer les modes de conduite palissés (vignes hautes, palissage 2 fils, capovolto, sylvoz, G.D.C...) et les modes libres (gobelet, alberello, encabeza,...). Les modes palissés sont plus coûteux en investissements à l'installation, plus exigeants en temps de travail, mais peuvent permettre dans certaines conditions une mécanisation quasi intégrale (2). Ils permettent de produire des vins moins alcoolisés et plus acides, et se sont développés pour cela en Italie méridionale. Ils procurent le plus souvent des rendements élevés, pouvant atteindre 300 hl/ha. En milieu sec, l'irrigation y est indispensable.

Les modes libres sont moins coûteux à l'établissement et en production, ils sont adaptés aux milieux secs, et leurs rendements dépendent de la profondeur des sols et de la pluviométrie. Il est en général plus difficile d'y introduire la mécanisation des opérations (taille, vendange).

Pour comparer les résultats de vignobles conduits dans des conditions aussi différentes, il faudrait disposer de données techniques et comptables qui font défaut à l'heure actuelle (3). Nous nous contenterons donc de l'étude du rapport Heures de travail à l'unité de produit (Tab. 20).

(1) FREGONI (M.) Viticulture étrusque ou grecque ? PAV.

(2) INTRIERI (C.), SILVESTRONI (O.) Evoluzione delle forme di allevamento della vite nella pianura emiliana romagnola.

(3) La plupart des réseaux comptables nationaux utilisent en effet une typologie d'exploitations selon leur spécialisation. Or, nous verrons par la suite que les exploitations viticoles spécialisées sont peu fréquentes en Italie et en Espagne. Les dépouillements spécifiques qui seraient nécessaires sont bien évidemment difficiles, si ce n'est impossibles, à obtenir

Tableau 20 - Productivités comparées des vignobles européens

	France			Italie			Espagne		RFA
	Charentes	Languedoc Plaine	Languedoc Coteaux	Emilie Romagne	Pouilles	Toscane	Mancha		
		130	100				60	180	
Production/ha (hl)	1 430	1 100	720	1 710	2 500	1 035	562	990	
Production/ha (d°hl)	230	300	220	380	500	300	150	600	
Temps de tra- vail (heures)	1,8	3,0	3,6	2,1	2,5	3,3	3,3	5,45	
Heures/hl	0,16	0,27	0,30	0,22	0,2	0,28	0,27	0,6	

Source : - France : RICA, Sonde Vigne, CTGREF Bordeaux, Etude n° 10.

- Italie : CIANFERONI, PUGLIESE I Calendar di lavoro nei vigneti-
Annali-Academia Nazionale di Agricoltura - n° 2 juin 75.

- Espagne : JJ. SANZ JARQUE - El vino, las bodegas cooperativas y la
la seguridad social agraria, Universidad Politecnica de Valencia,
1975.

LAPORTE-LIFRAN.- Eléments sur l'Economie Viti-vinicole espagnole.

- RFA : L'économie viti-vinicole en RFA, ii auteurs. -

Il apparait alors que les régions viticoles les plus productives sont les Charentes et l'Emilie Romagne (2 H/hl).

En d° hl, les Pouilles rejoignent ces régions. La Toscane et la Plaine languedocienne se situent à peu près au même niveau (3 H/hl), en rendement et d° hl.

Les vignobles de côteaoux en Languedoc sont moins bien placés (3,6 H/hl) mais réduisent leur handicap en d° hl. On doit remarquer que ce résultat ne peut être atteint qu'au prix d'un effort de productivité du travail (220 H/ha) qui traduit une extensification.

La Mancha, en raison des faibles rendements, la RFA, en raison de charges élevées de main d'oeuvre à l'hectare, symbolisent assez bien les deux extrêmes de la viticulture européenne, mais la Mancha, avec une charge en main d'oeuvre quatre fois plus faible, peut supporter la concurrence des vignobles plus productifs, français ou italiens.

Au total, il apparait que les modes de conduite, déterminant les possibilités de production et les charges d'investissements et de fonctionnement des vignobles, sont un élément clef des situations relatives des différents vignobles. Bien que leur adoption dans tel ou tel contexte soit fortement prédéterminée, les mouvements de restructuration et de modernisation rencontrés notamment dans les vignobles italiens montrent qu'à certaines conditions de valorisation du produit et de coûts des facteurs, ils peuvent rapidement évoluer (pergolas à l'irrigation dans les Pouilles).

2. Diversité des systèmes de production et des rapports sociaux

2.1. Diversité des systèmes de production

Compte tenu des caractéristiques propres de la culture de la vigne, son insertion dans des combinaisons variées de productions répond à des logiques économiques (rentabilité relative par rapport aux autres productions) et à des logiques techniques et d'organisation du travail. Leur combinaison conduit à l'adoption de systèmes de production diversifiés ou spécialisés. La spécialisation peut être appréciée en grandeur physique (taux de viticolité de la SAU) ou économique (Part du produit ou de la marge viticole dans la production globale).

Tableau 21 - Viticolité comparée des exploitations

Taux de viticolité des exploitations	R F A		France		Italie	
	N	S	N	S	N	S
< 30 %	49	32,6	62	23	62	38
30 - 60	15	19	10	18	19	27
60 - 90	33	16	11	26	8	16
> 90 %	23	32	16	33	11	19
Ensemble %	100	100	100	100	100	100
	N 61 900	83 800	507 100	1 191 000	1 257 300	1 240 500

Source : EUROSTAT - EPEXA 75

Tableau 22 - Structures comparées des exploitations viticoles

	RFA	France	Italie	EUR 9
Nbre d'exploitations agricoles	907 860	1 315 140	2 664 180	5 834 900
Nbre d'exploitations ayant de la vigne	62 000	507 400	1 257 300	1 827 400
Nbre d'exploitations viticoles spécialisées (OTEX 31)	34 220	169 670	280 440	485 200
% exploitations ayant de la vigne	0,7	38,5	47	31
% exploitations agricoles spécialisées en viticulture	0,4	13,0	10,5	8,0
% exploitations viticoles spécialisées	55	33	22	26
SAU moyenne des exploitations spécialisées	3	7	2,6	4,2

Source : EUROSTAT - Enquête sur la structure des exploitations agricoles - 1975.

En France et en RFA, un tiers du vignoble est cultivé dans des exploitations exclusivement viticoles (Tab. 21). Cette proportion est seulement de un cinquième en Italie, où les exploitations non spécialisées (moins de 30% de la SAU en vigne) représentent 38 % du vignoble. Ces exploitations ne représentent qu'un cinquième du vignoble en France. La vigne est donc de façon majoritaire insérée dans des systèmes de production diversifiés en Italie, contrairement à la France, où ces systèmes se rencontrent moins fréquemment, et sont très localisés géographiquement (1).

Les statistiques espagnoles ne permettent pas d'appréhender la structure du vignoble au regard de ce critère de spécialisation des exploitations. Indirectement, et à travers les observations de voyage, il est cependant évident que les exploitations spécialisées en viticulture sont beaucoup moins fréquentes qu'en France, et cela même dans la région centrale.

En Grèce et au Portugal, la vigne est insérée dans des micro fundias (ou d'agriculture à temps partiel), pour lesquelles l'autofourniture joue un rôle encore très important dans beaucoup de régions.

Si l'on utilise maintenant l'approche économique de la typologie communautaire par OTEX, on constate que la RFA a le taux d'exploitations spécialisées le plus élevé, devant la France et l'Italie, avec respectivement 33 et 22 %.

Décontractés au niveau régional (Tab. 22), ces résultats mettent en évidence la spécificité européenne des vignobles méditerranéens français : 72 % exploitations viticoles sont spécialisées, et représentent 18 % de l'ensemble des exploitations spécialisées de la CEE à 9. A l'inverse, dans le Sud Ouest et le Centre Est, ces proportions tombent à 15 et 18 %.

En Italie, 3 régions ont une fréquence plus élevée que la moyenne d'exploitations spécialisées (Latium, Sud, Sicile).

En Sicile, la proportion d'exploitations spécialisées atteint 42 %. Les superficies exploitées sont en moyenne supérieures en France, et se situent au dessus de 5 ha pour la plupart des grandes régions viticoles. En Italie au contraire dominant des exploitations de petites dimensions (2 à 4 ha).

(1) SCEES - INRA. Exploitations viticoles et viticulteurs. Collect. de Statistiques agricoles - Série Etude n° 213. Février 1983.

Tableau 23 - Exploitations viticoles spécialisées par régions

Régions	(2)		(1)			Dimensions moyennes	
	Exploitat. viticoles spécialis. (1)	% EUR 9	Exploitat. ayant de la vigne	Exploitat. spécialis (2)/(1) %	%	ha/exp1	MBS/exp (1000 LCE)
<u>RFA</u>	34 220	7	62 000	55		3	
Hessen	1 420		1 700	83		1,9	5,3
Rhenanie Palatinat	21 970	4,5	31 000	71	3	3,3	6,3
Bade Württemberg	9 600	2,0	24 700	39	1	2,4	4,5
Bavière	1 140		4 500	25		2,3	4,5
<u>FRANCE</u>	169 670	35	507 100	33		7	
Bassin Parisien	19 040	4,0	57 700	32	3	4,5	14,0
Est	6 970	1,4	17 900	39	1	3,0	5,8
Ouest	24 070	5,0	52 000	36	2,8	8,2	6,3
Sud Ouest	19 980	4,1	136 800	15	7,0	9,5	7,5
Centre Est	12 730	2,6	71 500	18	4,0	5,1	7,3
Méditerranée	86 850	18,0	120 200	72	6,0	7,2	6,9
<u>ITALIE</u>	280 440	58	1257 300	22			
Nord Ouest	31 300	6,4	138 800	22,5	7,5	2,0	1,6
Lombardie	13 040	2,7	46 600	28,0	2,5	2,0	1,8
Nord Est	25 570	5,0	81 300	14,0	5,0	2,2	1,6
Emilie Romagne	10 690	2,0	87 900	12,0	10,0	2,7	2,8
Centre	16 940	3,4	140 000	12,0	7,6	4,2	2,9
Latium	28 570	6,0	88 000	32,0	5,0	2,2	1,7
Campanie	14 260	3,0	89 000	14,4	5,3	1,6	1,2
Abruzzes Molise	11 170	2,0	86 700	13,0	4,7	2,5	2,3
Sud	64 860	13,0	206 500	31,0	11,0	2,6	2,1
Sicile	49 320	10,0	117 600	42,0	6,3	3,4	2,3
Sardaigne	14 710	3,0	61 900	24,0	3,3	2,6	0,9
EUR 9	485 200	100			100	4,2	4,2

(1) OTEX 31 DE LA Typologie communautaire Source : EUROSTAT - Enquête sur la structure des exploitations agricoles - 1975.

Au delà de ces différences dans les modalités d'insertion de la vigne dans l'économie des exploitations qui déterminent bien évidemment des comportements et des réactions différentes face aux évolutions du marché, on doit noter que le poids relatif de la production viticole au niveau de l'économie d'une région introduit aussi entre les régions viticoles européennes des différences notables.

De ce point de vue, le Languedoc Roussillon apparaît une fois de plus comme un "cas" en Europe, avec 60 % de sa production agricole finale réalisée par la vigne (Tab. 24). Les autres grandes régions viticoles européennes (Provence, Pouilles, Sicile, Région Centrale Espagnole) se situent à un degré de monoculture viticole bien moins élevé (16 à 20 %). Cet ensemble de caractéristiques rend bien compte de l'originalité historique du système agraire et du complexe social viticole languedocien, mais aussi peut être de son handicap face à des régions concurrentes diversifiées, au plan des exploitations comme à celui de l'économie agricole.

Tableau 24- Valeur relative de la production viticole dans la production agricole finale

	%
FRANCE (1977)	9
Languedoc-Roussillon	60
Aquitaine	13
Provence Côte d'Azur Alpes	20
Poitou Charentes	13
Midi Pyrénées	3
ITALIE (1977-78)	10
Pouilles	20
Sicile	16
Venetie	11
Toscane	12
Emilie Romagne	9
Piemont	7
ESPAGNE (1976)	4
Centre	16
Levant	3
Douro	1
Andalousie	1
Aragon	4
Extramadure	3
Catalogne	2,4

2.2. Diversité des rapports sociaux

Pour différentes raisons (banalisation de la vigne dans les systèmes de production, enjeux politiques liés à la viticulture dans la CEE, organisations des appareils statistiques nationaux...) il est à l'heure actuelle impossible d'étudier de façon spécifique les exploitations viticoles du point de vue de leur structure foncière, de la structure de leur main d'oeuvre et d'une façon générale de l'ensemble des caractéristiques économiques et sociales. On en est donc réduit à dégager quelques caractéristiques générales étayées par des observations ponctuelles réalisées dans tel ou tel contexte régional.

Le fait le plus notable est l'existence dans tous les vignobles européens, d'un secteur important de petites exploitations viticoles correspondant à une petite propriété de couches sociales diversifiées, mais modestes et semi prolétarisées dans la grande majorité des cas. Ces couches peuvent être rattachées soit au secteur agricole (ouvriers agricoles, ouvriers de chais, de l'industrie agro-alimentaire, etc...) soit aux secteurs non agricoles (commerces, artisanat, services,).

L'importance de l'économie "périphérique" ou souterraine, les caractéristiques du marché du travail, les pratiques d'assistance liées au clientélisme politique conduisent en effet les familles à diversifier leurs activités. Le marché du travail est défavorable aux salariés : l'importance du chômage rend exceptionnel l'emploi permanent, les employeurs de main d'oeuvre ont recours dans certains pays à des intermédiaires (système du "caporalato" en Italie du Sud) qui leur fournissent la main d'oeuvre à la demande. Le prolétariat rural est peu organisé, on se trouve placé dans des conditions difficiles pour lutter. Dans ces conditions, toute la réglementation du travail tend à revêtir un caractère purement formel, et les salaires réels s'établissent au dessous des normes officielles. La protection sociale est le plus souvent supportée par les régimes d'assistance. Plusieurs observations permettent de penser que, sans atteindre l'ampleur et le caractère systématique qu'elle revêt en Italie ou en Espagne, cette situation tend aussi à se développer dans les vignobles français, remettant ainsi en cause une organisation du marché du travail conquise au début du siècle.

A l'opposé, on rencontre, à des degrés divers dans les différents vignobles, un secteur d'exploitations viticoles fonctionnant sur la base exclusive de travail salarié.

Ces secteurs d'agriculture capitaliste sont liées soit à des couches urbaines qui se contentent de drainer la rente foncière correspondante (Andalousie, Abruzzes, Calabre) soit à des couches plus liées à l'agriculture et aux négoce et à la transformation des produits agricoles (vinificateurs industriels, négociants, expéditeurs, distillateurs, etc...).

Dans les régions du Sud de l'Italie, et en Espagne, une fraction des bourgeoisies agraires contrôle les différents stades de la filière viticole. Du fait de la structure sociale, elle est en effet l'intermédiaire quasi obligé non seulement pour les petits viticulteurs, mais aussi pour les négociants étrangers. Elle est souvent en mesure de peser sur les orientations du développement régional (Tourisme, Promotion, Industrie).

Enfin, faisant elles aussi appel à la main d'oeuvre salariée mais assurant elles-mêmes l'essentiel des travaux, des exploitations familiales sont selon les vignobles, inégalement développées. Elles sont très présentes en Toscane, où elles sont issues du démantèlement des anciennes "fattoria", dans le Mezzogiorno, où elles sont nées des réformes agraires, ou dans le Midi et le Sud Ouest en France, où elles jouent un rôle important dans l'organisation socio-professionnelle de l'agriculture.

Ces couches sociales aux insertions plus ou moins diversifiées, sont donc diversement concernées dans leurs conditions d'existence et de reproduction, par l'économie viticole. Les alliances ou les oppositions qui en résultent sont plus ou moins stables et structurées en fonction des problèmes viticoles. A chaque mode d'insertion de la vigne dans les exploitations et l'économie régionale correspondent des modes d'intégration sociale spécifiques, historiquement déterminés. Les organisations économiques, professionnelles et politiques sont, à des degrés divers, impliqués dans ce processus. En schématisant, on pourrait opposer des régions telles le Languedoc, où la viticulture est le support quasi exclusif de l'intégration sociale, à des régions comme l'Emilie Romagne, la Mancha ou le Sud Ouest français, où la vigne est une culture parmi d'autres, et où l'intégration se réalise par le biais d'organisations à vocation générale, structurées sur des bases explicitement politiques (Emilie Romagne) ou professionnelles. Le mouvement coopératif, plus ou moins développé et structuré horizontalement et verticalement joue dans cette intégration un rôle important. La politique agricole communautaire lui assigne un

rôle privilégié dans la modernisation et la restructuration du secteur. Il importe donc d'en analyser plus précisément le développement inégal dans les différents contextes.

Ainsi, en Italie, la coopération vinicole est, comme l'ensemble du mouvement coopératif en agriculture, d'un développement relativement récent.

Les premières coopératives viticoles sont apparues en Vénétie et en Emilie Romagne, au début du siècle. Mais d'une façon générale, c'est surtout à partir de 1950 que la coopération s'est développée, dans un contexte politique où il s'agissait pour la Démocratie Chrétienne de faire échec aux divers mouvements revendicatifs des ouvriers et des petits paysans, organisés notamment par le PCI (1). Dans le Nord, et en particulier dans la Vallée du Pô et en Emilie, le mouvement coopératif a été organisé par le PCI. Dans les régions centrales et méridionales, la coopération est liée le plus souvent aux actions de réforme agraire. Dans ces coopératives, le rôle de l'Etat ou des collectivités locales, qui sont les principaux apporteurs de capitaux, est prépondérant. Les viticulteurs associés louent les installations à des "Enti di Sviluppo". Les coopératives sont souvent ressenties davantage comme des éléments d'intégration que comme outils économiques maîtrisés par les viticulteurs.

La part de récolte transformée par la coopération est forte dans les régions grosses productrices : Vénétie, Emilie Romagne, Pouilles, Sicile : elle atteint alors 50 %. Le Centre reste peu équipé, les élaborateurs privés y sont importants. La coopération vinicole concerne globalement une partie réduite des exploitations viticoles (environ 2/10). Ceci s'explique par l'importance de l'auto-consommation et des ventes directes, par le rôle des vinficateurs élaborateurs et des grandes exploitations réalisant la transformation de leur récolte et de celle des petits viticulteurs.

Il existe trois grandes fédérations de coopératives viticoles correspondant aux partis politiques dominants (DC, PC, Républicain). Les coopératives créées dans le cadre des actions de Réforme Agraire sont fédérées indépendamment.

(1) TARROW (S.C.) PCI e Contadini nel Mezzogiorno
LECOZ (J.) Les réformes agraires collect. MAGELLAN.

Les restructurations de l'offre et la conquête des fonctions d'aval s'opèrent à l'intérieur de chacune de ces fédérations.

En Espagne, les coopératives viticoles sont apparues vers 1920 surtout dans le Nord et l'Est du pays. Elles n'apparaissent qu'après la guerre dans le Centre et le Sud.

Actuellement 850 coopératives regroupant 200 000 viticulteurs élaborent annuellement 15 à 20 M hl, soit environ la moitié de la production. Mais dans certaines régions (Priorato, Requena, Valence), cette proportion atteint 80 - 90 %. Dans le Sud au contraire, la coopération reste peu développée. La coopération ne regroupe pas tous les petits viticulteurs, qui sont obligés de vendre directement leur raisin aux élaborateurs. Elle a en effet été longtemps gênée dans son fonctionnement par un système de financement qui lui a été peu favorable. Aussi dans les zones à Dénomination d'Origine, les coopératives ont rarement eu les moyens financiers de se lancer dans le vieillissement, ou dans l'exportation.

Les ventes de vin conditionné par les coopératives sont peu importantes globalement, même si des chaînes intercoopératives d'embouteillage ont pu être créées dans l'Est (Valence, Tarragone). La conquête des fonctions d'aval par les producteurs organisés restent d'une façon générale peu avancées à l'inverse de l'Italie.

3. Les filières viti-vinicoles

L'analyse des filières permet de préciser l'analyse des rapports sociaux ainsi que les modalités d'insertion des entreprises vinicoles dans le commerce international.

3.1. Structure comparée de la transformation du raisin en Europe

La vinification est réalisée en Europe par trois types d'opérateurs: les exploitations agricoles elles-mêmes, les coopératives et des industriels négociants.

La part de chacun d'eux est très variable, selon les pays, ainsi que les régions, en fonction des conditions sociales locales de production, de la taille en vigne et de sa place dans les exploitations, du type de vin élaboré et de son débouché.

Ainsi, plusieurs niveaux de marché peuvent être distingués : le marché hors de la récolte (marché du raisin) et le marché du vin. Le degré d'organisation de ces marchés est variable, la réglementation porte le plus souvent (c'est le cas dans la CEE) sur celui du vin.

Le poids de chacun des opérateurs peut donc être considéré comme un indice d'organisation du marché, à nuancer bien sûr notamment en fonction de la nature des produits.

Pour les vins fins, la maîtrise de la matière première est nécessaire à celle de la réalisation de la valeur. Pour les vins de table, dans la mesure où la rente est faible et où la vinification nécessite des investissements lourds utilisables sur une période très courte de l'année, un contrôle par des industriels est souvent lié à une grande pauvreté des producteurs et à une insertion de la vigne dans des systèmes de polyculture.

Le tableau ci-dessous donne pour les principaux pays européens la structure de l'activité de transformation.

Tableau 25 - Structure de l'activité de vinification en Europe
(données approximatives)

	France		Italie	R.F.A.	Grèce	Espagne	Portugal
		dont Vin de Table					
Producteurs de vin %	53	50	50	52	31	10	20
Coopérateurs %	45	50	36	40	29	50	35
Nbre	1170		766	200	57	860	114
Capacité	55		45	8	3	28	4
Elaborateurs industr.	2 %		14 %	8 %	40 %	40 %	45 %

Les producteurs de vin sont dominants en France, en Italie et en Allemagne. La coopération (plus de 3 000 entreprises dans l'ensemble de l'Ouest Européen) est d'un poids important et croissant dans tous les pays, mais ses structures et fonctions restent très diversifiées (du simple atelier de vinification, à la véritable entreprise intégrant de nombreuses fonctions d'aval).

Le poids des vinificateurs privés est important en Grèce et dans la péninsule Ibérique où ils jouent un rôle essentiel dans les filières d'exportation, de même qu'en Italie du Sud.

3.2. Quelques éléments sur les filières viti-vinicoles

Rappelons qu'en France on peut repérer schématiquement deux sous filières :

- la filière vins de table, marquée par le poids croissant du commerce intégré, le développement des ventes directes, la mise en place d'une restructuration coopérative en vue de la commercialisation face à l'effondrement du négoce méditerranéen et à la concentration du négoce des places de consommation en voie de diversification (CASTEL, SVF...),

- la filière vins fins, très orientée sur l'exportation, et qui se diversifie sur les vins de marque en bénéficiant des déclassements d'A.O.C. et de l'amélioration qualitative des zones méditerranéennes.

La filière allemande est marquée par le partage du marché entre vins importés et vins allemands, qui s'équilibrent globalement. Cependant, des produits tels les mousseux ou les eaux de vie sont fabriqués quasi exclusivement à partir de matières premières importées (5 à 10 % seulement des approvisionnements auprès de la viticulture allemande).

Ce dualisme se retrouve partiellement au niveau des circuits de commercialisation : 40 % des vins allemands sont vendus directement par les viticulteurs ou les coopératives (mais ces derniers sont, il est vrai, de véritables entreprises), alors que 80 % des vins importés transitent par la grande distribution. Le commerce de détail spécialisé est très réduit.

Quelques centrales d'achat sont importatrices (PARCO, EDEKA), mais d'une façon générale, devant l'abondance de l'offre et des firmes, la grande distribution a abandonné toutes les fonctions techniques. L'importation est dominée par quelques firmes : 7 ont un volume d'activité dépassant 1 M. d'hl.

La coopération, historiquement implantée dans le vignoble allemand, traite environ 40 % de la production et embouteille 80 à 90 % de la récolte des coopérateurs. Elle a profité des aides communautaires pour se moderniser: 7 à 8 coopératives régionales réalisent 40 % de l'activité coopérative ; 3 ou 4 d'entre elles ont aussi une activité de transformation de matière première importée. Au total, 200 entreprises, dont une centaine de négociants représentent 80 % des volumes sur le marché de gros.

En Italie, la diffusion de la vigne sur tout le territoire favorise l'approvisionnement direct par les consommateurs et reste, avec le faible niveau de concentration de la distribution au détail, un facteur qui limite la concentration du négoce vinicole. Ce dernier traite seulement, la moitié de la récolte italienne.

Son rôle est de toute façon limité par la conquête des fonctions techniques et commerciales par les grands groupes coopératifs. La coopération disposerait selon une enquête IRVAM de 1978 d'environ 40 % des capacités d'embouteillage d'Italie, soit une capacité supérieure à celle du négoce.

On note néanmoins l'existence de quelques grandes entreprises de négoce et d'embouteillage pour les vins de table, et des investissements importants, en particulier de capitaux étrangers, dans le secteur des vins fins.

Les perspectives offertes par ce marché comme la nécessité de disposer de capitaux importants ont favorisé la concentration de l'activité dans ce secteur. Des groupes multinationaux (Winefood, Seagrams, I.D.V.) disposent d'implantations dans les principaux vignobles à DOC et d'importants réseaux de distribution en Europe et en Amérique du Nord assurant une part importante des exportations.

Pour les vins de table au contraire, les exportateurs italiens semblent dominés par le négoce ou la grande distribution des pays importateurs. Leur stratégie tend néanmoins à développer les exportations en bouteilles.

En Espagne, si le poids de la coopération dans la transformation atteint 55-60 % l'intégration des fonctions d'aval est, en raison des causes historico-politiques, beaucoup moins avancée, sauf dans les régions du Nord.

La coopération est bien implantée dans le secteur de la distillerie et de l'élaboration des moûts-concentrés.

Les vinificateurs industriels représentent de 30 à 40 % de la récolte. Ils sont plus développés dans les zones à vins fins.

Les quatre premières sociétés du négoce vinicole traitent environ un tiers du marché intérieur espagnol, ce qui représente une concentration relativement forte par rapport au négoce italien et rapproche la filière espagnole de la filière française.

Bien qu'ayant pour activité principale les vins ordinaires, la plupart des sociétés vinicoles (SAVIN, AGE, BILBAINAS...) ont diversifié leurs activités vers ces vins fins. Le secteur des vins généreux et des alcools est dominé par quelques grands groupes (RUMASA, DOMEQ, OSBORNE) aussi bien sur le marché intérieur qu'à l'exportation. Ces derniers possèdent leurs propres filiales de distribution à l'étranger.

Le secteur vinicole a bénéficié de diverses aides de l'Etat aussi bien pour les investissements dans les diverses fonctions industrielles que pour l'exportation. Ainsi a pu se constituer un outil industriel moderne, aux capacités pour l'instant surdimensionnées, mais prêt à promouvoir une croissance des échanges vinicoles.

Les filières grecques et portugaises (1) doivent être replacées à l'échelle des pays et de leur production.

La vinification paysanne d'auto-consommation est importante, la qualité des vins produits dans les exploitations permet rarement la commercialisation.

L'équipement technique permettant une vinification correcte est concentré dans les coopératives et chez les industriels qui développent des capacités de production modernes.

La coopération vinicole avec 30 à 40 % de la transformation reste dominée par le négoce. Néanmoins, surtout en Grèce elle commence à se structurer pour la commercialisation.

(1) ARNAUD - BERGER, INRA, Economie Rurale, Paris - Communications des auteurs.

Le poids des acheteurs de vendanges reste fort (environ 40 %). Ces derniers sont souvent implantés dans les zones d'appellation, mais leur présence dans la production même, semble encore faible, même si elle tend à se développer aujourd'hui.

L'activité du négoce très liée à la transformation joue le rôle central dans la commercialisation du vin, en particulier à l'exportation qu'il monopolise.

Ainsi, au Portugal, il existe une filière spécifique d'exportation basée sur des marchés de spécialités avec une grande spécialisation des entreprises (vins de Porto -plus de 85 % à l'exportation- vins verts, légèrement pétillants, vins rosés). Les firmes de Porto (Cruz, Sandeman...), de plus en plus intégrées aux multinationales des vins et spiritueux (Seagrams, Pernod, Remy Martin...). Pour les autres vins (vins rosés pour les 2/3 des ventes en bouteilles) l'exportation est dominée par deux firmes : la SOGRAPE Mateus (marque Mateus rosé, l'une des 5 marques les plus vendues au monde), JM DA FONSECA (marque Lancers). Ces firmes assureraient plus de la moitié des exportations (hors Porto).

En Grèce, les entreprises du négoce semblent beaucoup plus diversifiées au niveau des produits (vins, alcools, brandies, mousseux, jus de raisins, moûts concentrés...). Les plus importantes : ACHAI A CLAUSS SA, VINOTRANS SA, BESSO WINE..., sont de taille limitée par rapport au négoce des principaux concurrents. Exportant jusqu'à l'entrée de la Grèce dans la CEE des vins de coupage, ces entreprises n'ont pas supporté la suppression des aides de l'Etat grec.

Tableau 26 - Poids et structure comparée du soutien FEOGA/Garantie selon les secteurs

	% du FEOGA/Garantie		Part des restitutions (en %)
	75-76	82-83	
Produits laitiers	36	30	46
Céréales	15	15	60
Viande bovine	20	9,5	55
Sucre	7	9,5	60
Matières grasses	6	9,5	
Fruits et légumes	3	6,5	6
Tabac	5	4,5	3
Vin de table	3,5	3,5	6

Source : Eurostat

Tableau 27 - Structure des dépenses de soutien du marché du vin

Dépenses	Moyenne 77-78-79		Moyenne 80-81-82-83	
	(10 ⁶ ECU)	%	(10 ⁶ ECU)	%
Restitutions	2,4	3	28	6
Interventions	69,4	96	422	94
dont Aide au stockage privé	32,7	45	85	19
dont distillation des sous produits	23,3	32	290	64,4
dont Aides à l'utilisation des moûts concentrés	9,0	12	24	5,3
dont Aides aux distilleries	-	-	44 *	10,0
Total	72	100	450	100
% du FEOGA/Garantie		0,88		3,7

* Sur 83 uniquement, cette mesure ayant été instaurée en 83.

Source : COM (83) 412 final

4. Les politiques viticoles

4.1. Politiques comparées de régulation des marchés

4.1.1. La politique viticole commune

La nature des produits aussi bien que la situation des marchés ont conduit à la mise en place d'une organisation communautaire du marché du vin spécifique dans ses moyens et dans le niveau de soutien.

Malgré l'affectation de moyens importants, depuis 1976, à la maîtrise du potentiel de production, la traduction financière de la politique viticole fait apparaître le poids important et prépondérant de la régulation des marchés dans les dépenses consacrées au secteur viticole.

Ainsi, alors que les dépenses de la Section Garantie du FEOGA pour le secteur viticole se sont élevées de 1976 à 1982, à 1 700. 10⁶ Ecu, celles de la section orientation étaient de 228. 10⁶ Ecu. Même en tenant compte des engagements financiers des Etats liés à ces aides communautaires, la proportion entre actions structurelles et actions de régulation des marchés reste très inégale.

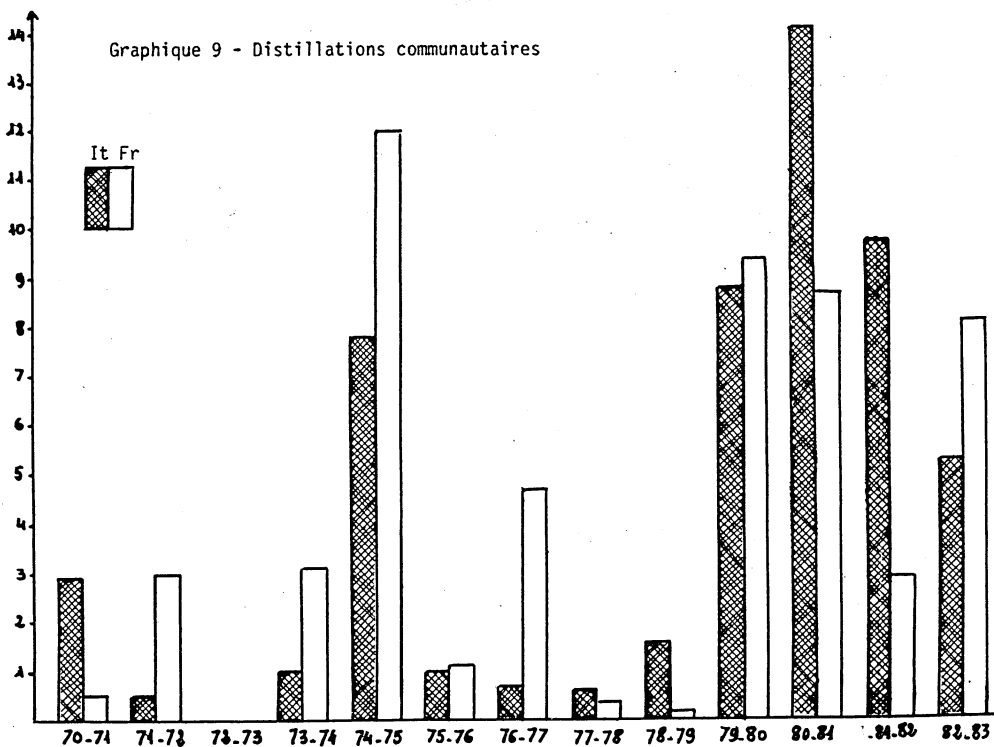
Cette observation doit cependant être nuancée par la prise en compte de la nature différente de ces mesures, celles sur le potentiel ou les structures de commercialisation ayant un effet cumulatif dans le temps.

Dans le secteur viticole, la régulation des marchés passe essentiellement par des interventions internes. Contrairement aux grands produits de base, la part des restitutions, bien qu'en croissance ces dernières années, y reste réduite (6 % en 82-83). Selon les campagnes, les interventions de distillation gonflent les dépenses et réduisent la part relative des autres formes de régulation (Aides au stockage).

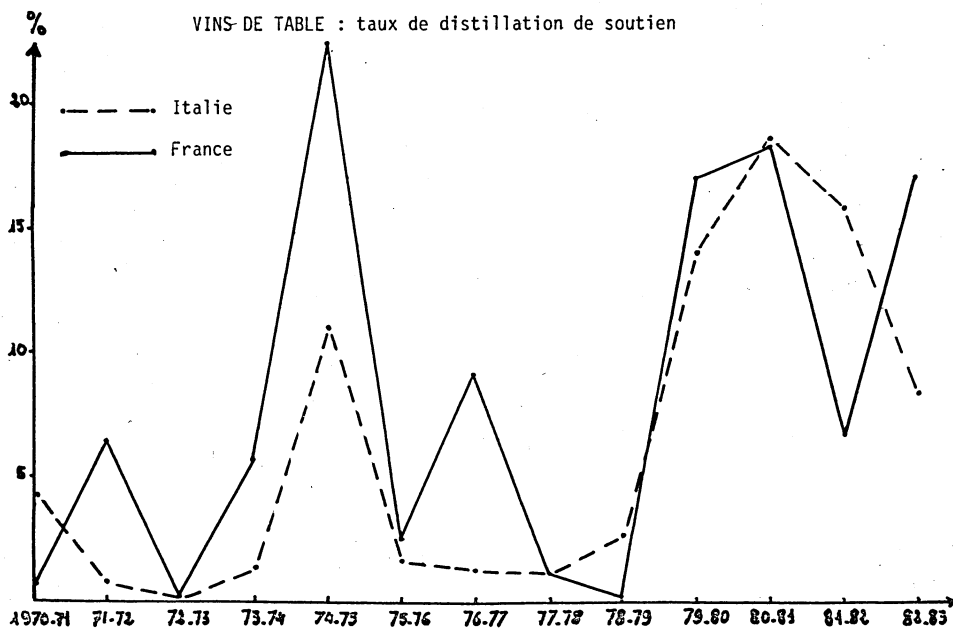
Les réformes du règlement intervenues depuis 1979 tendent à pérenniser un niveau élevé de distillation.

La part de la récolte de vins de table distillée se situe, depuis 1979 à 15 % en moyenne en France et en Italie, alors qu'elle était, sauf en 74-75, régulièrement inférieure à 10 %.

Graphique 9 - Distillations communautaires



VINS DE TABLE : taux de distillation de soutien



Par les volumes retirés chaque campagne comme par le niveau relatif des prix de soutien par rapport à ceux du marché ces mesures ont de nombreux effets directs et indirects sur l'évolution des revenus des viticulteurs et sur les rapports entre régions productrices.

Elles s'articulent en effet aux différenciations étudiées précédemment et induisent des rentes différentielles et des spécialisations relatives.

La diversité des usages possibles du raisin et des produits viniques génère de plus de nombreux marchés dérivés pour les vins de coupage, les vins de base ou les vins consommables en l'état.

La réglementation définissant les produits et les modes d'organisation de leur marché tend à institutionnaliser les reports sur le marché des vins de table.

En dernier recours, le marché de l'alcool vinique, lui-même interaction avec les autres marchés de l'alcool (agricoles et industriels), va servir d'exutoire et de régulateur à cet ensemble complexe de marchés imbriqués.

VQPRD déclassés, vins aptes non utilisés pour l'élaboration des eaux de vie d'appellation, vins issus de la vinification des écarts de triage des raisins de table constituent autant d'occasions de spéculations ou de coupages.

Sous la pression des producteurs spécialisés en vins de table, les interventions de soutien du marché sont progressivement devenues plus complexes pour prendre en compte ces interactions et en limiter les effets dépressifs sur les cours. Leur principe consiste à éliminer du marché les quantités correspondantes par une distillation à un prix tenant compte de leur caractère de sous produit.

Cette procédure, utilisée pour les vins issus des écarts de triage de raisins de table et pour les vins hors quotas d'eaux de vie d'appellation, est cependant plus difficile à appliquer aux quantités hors PLC dans le cas des VQPRD, en raison de la difficulté à légitimer la destruction d'un produit quasi strictement identique à celui qui bénéficie de l'appellation.

Tableau 28 - Taux de distillation en France et en Italie

Campagnes	Récolte Vins de table (10 ⁶ hl)		Distillations communautaires (10 ⁶ hl)		Taux de distillation (%)	
	France	Italie	France	Italie	France	Italie
70-71	52,7	65,1	0,5	2,9	0,9	4,4
71-72	45,7	59,8	3,0	0,5	6,5	0,8
72-73	39,0	56,3	-	-	-	-
73-74	54,5	71,1	3,1	1,0	5,7	1,4
74-75	53,3	70,6	12,0	7,8	22,5	11,0
75-76	44,4	64,3	1,1	1,0	2,5	1,5
76-77	52,3	59,5	4,7	0,7	9,0	1,2
77-78	34,9	57,0	0,4	0,6	1,1	1,0
78-79	37,5	62,5	0,02	1,6	-	2,6
79-80	55,0	62,7	9,4	8,8	17,0	14,0
80-81	47,5	75,8	8,7	14,1	18,3	18,6
81-82	43,4	63,6	2,9	9,8	6,7	15,4
82-83	52,5	64,1	8,1	5,3	15,4	8,3
Moyenne sur 4 campagnes (79,80, 81,82)	50	66,5	7,3	9,5	15	14,3

Sources : DGI, EUROSTAT, Commission des Communautés Européennes.

Le stockage des quantités correspondantes outre qu'il enlève aux producteurs l'argument de la relation qualité-quantité, ne fait qu'étaler le problème dans le temps sans supprimer l'interaction. A l'inverse, l'aide à l'utilisation de moûts concentrés tend à créer un marché nouveau, capté par certaines zones de production à hauts rendements. La perspective d'interdiction de la chaptalisation et de son remplacement par les moûts concentrés rectifiés, qui entérinerait ces spécialisations, soulève, en raison de son coût plus élevé, l'opposition des producteurs de VQPRD qui la pratiquent actuellement.

Au total, la régulation des interactions entre ces divers marchés apparaît difficile. Compte tenu de l'impossibilité de distinguer les vins présentés à la distillation selon l'origine, et de la difficulté de vérifier les quantités commercialisées sur le marché principal, en particulier pour les raisins de table, une part des vins est sans doute présentée à la distillation exceptionnelle.

Finalement, l'écoulement de l'alcool issu des diverses distillations de soutien se heurte lui aussi à des intérêts puissants ; ceux des autres producteurs d'alcool d'origine agricole (betteraviers notamment), ceux des industriels (la BP est le plus gros producteur d'alcool de synthèse en Europe), ceux finalement des contribuables. Les utilisateurs d'alcool, en raison des différences de prix, exigent de la part des organismes d'intervention (Régie des Alcools en France, AIMA en Italie) des prix proches de celui de l'alcool de synthèse ou de betterave.

Les différences de prix de revient des alcools issus de ces différentes sources sont en défaveur des alcools viniques.

Il en résulte des difficultés d'écoulement que le règlement 2179/83 a tenté de résoudre par la mise en place d'aides spécifiques aux distilleries.

Ces aides représentent 10 % du FEOGA Garantie en 1983. Elles ont sans doute eu un effet important en rendant plus attractives les distillations communautaires (1).

(1) La question des aides régionales aux distilleries avait fait l'objet d'un recours des organisations viticoles françaises contre l'Italie. Le nouveau règlement met ces aides à la charge de la Communauté en les généralisant.

-GRAPHIQUE 10 PRIX COMPARÉS DES VINS FRANÇAIS ET ITALIENS DE TYPE R I

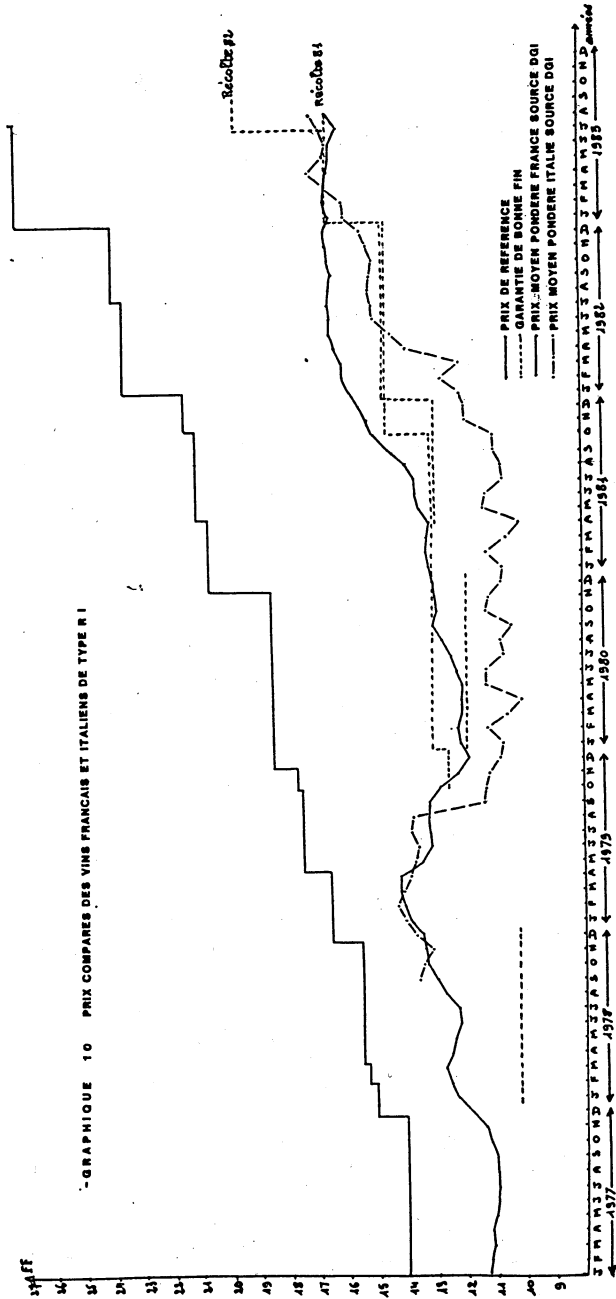


Tableau 29

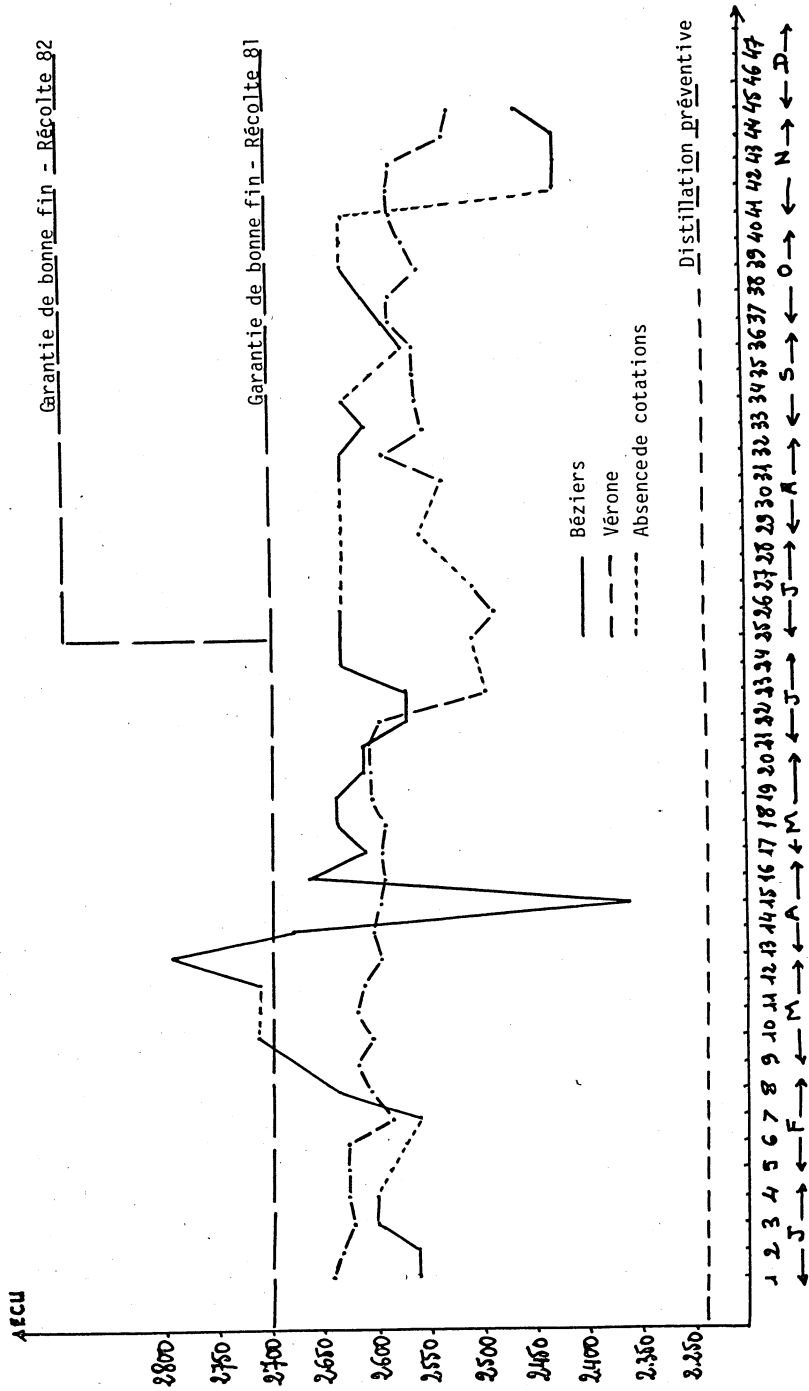
Tableau 30 - Prix comparés des vins rouges RI français et italiens sur le marché français

	I Vins français F/°/hl	II Vins italiens F/°/hl	Différence F/°/hl	%
Campagne 82-83				
Septembre	16,63	15,58	1,05	6,3
Octobre	16,68	14,76	1,92	11,5
Novembre	16,77	15,36	1,41	8,4
Décembre	16,83	15,85	0,98	5,8
Janvier	16,75	16,25	0,50	3,0
Février	16,68	16,47	0,21	1,3
Mars	16,71	16,32	0,39	2,3
Avril	16,71	16,42	0,29	1,7
Mai	16,65	16,34	0,31	1,9
Juin	16,59	16,02	0,57	3,4
Juillet	16,48	16,98	- 0,50	- 2,9
Août	16,68	16,97	- 0,29	- 1,7
Campagne 83-84				
Septembre	16,76	16,80	- 0,04	- 0,2
Octobre	16,88	16,53	0,35	2,0
Novembre	17,11	16,54	0,57	3,3
Décembre	17,17	16,43	0,74	4,3
Janvier	17,23	17,00	0,23	1,3
Février	17,11	16,50	0,61	3,6

I - Source : ONIVINS, Prix propriété sur la base des contrats

II - Source : ONIVINS, Valeur en douane diminuée s'il y a lieu du MCM français et majorée des frais de débarquement.

Graphique 11 - Cotations hebdomadaires des vins de type RI



Unités : ECU

Source : JO/CEE

L'impact des interventions communautaires sur le fonctionnement du marché est, depuis la campagne 79-80, de plus en plus net. Les cotations françaises s'alignent, avec des décalages liés au délai stockage, sur le niveau de prix de la garantie de bonne fin, qui compte tenu du déséquilibre du marché, semblent jouer un rôle directeur assez net.

Les cotations italiennes suivent, à un niveau inférieur jusqu'à la campagne 82-83, la même évolution.

L'écart des cotations est maximum en 81-82. Au cours de la campagne 82-83, les cotations des vins rouges RI italiens rattrapent les cotations françaises. La comparaison entre les cotations à Béziers et Vérone montre qu'elles sont alignées sur le niveau de la garantie de Bonne Fin de la récolte 81 (2,7 Ecu), à un niveau inférieur de 4 %, les cotations à Vérone étant souvent supérieures à celles de Béziers.

On retrouve cette évolution si on compare les prix des vins français et italiens, sur le marché français. La différence de prix est inférieure à 4 % depuis janvier 83, elle est même en défaveur des vins italiens en fin de campagne.

La réduction de l'avantage économique des vins italiens, l'effort fait par l'Italie pour exporter vers les pays tiers, les engagements d'auto-limitation des importations souscrits par une partie du négoce français ont conduit à confirmer la tendance à la réduction des importations italiennes sur le marché français, mettant ainsi une sourdine à la guerre du vin franco-italienne. En fin de campagne 1982-83, les importations mensuelles de vins italiens se situaient en dessous de 400 000 hl.

Si la réforme du règlement communautaire et l'engagement financier accru de la Communauté ne sont pas les seuls facteurs de cette évolution, on ne peut cependant sous-estimer la volonté politique, tant communautaire que franco-italienne d'apaiser ce conflit au moment d'aborder la question de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal.

4.1.2. La politique espagnole

Depuis longtemps, l'Espagne s'est dotée d'outils de régulation et d'interventions sur le marché du vin et des alcools. Ces outils ont été conçus et utilisés en fonction des spécificités de la production espagnole.

Une attention particulière a été portée sur le marché de l'alcool qui détermine la capacité concurrentielle de nombreux secteurs de l'industrie vinicole (vins généraux, brandies, gin, anisés...).								
-	000	-	00	00	000 00	00	00	00
-	00	00	00	00	000 00	00	00	00
-	00	00	00	00	000 00	00	00	00
-	00	00	00	00	000 00	00	00	00

Une attention particulière a été portée sur le marché de l'alcool qui détermine la capacité concurrentielle de nombreux secteurs de l'industrie vinicole (vins généraux, brandies, gin, anisés...).

En 1953 a été créée la C.C.E.V. (Commission de Compra de Excedentes de Vino) qui est un organisme d'Etat réalisant la régulation des campagnes vinicoles par des achats ou diverses incitations au stockage.

En 1963 a été créée la C.I.A.I. (Comisión Interministerial de Alcoholes) qui contrôle le marché de l'alcool industriel.

Ces commissions deviendront, en 1969, les organismes exécutifs du F.O.R.P.A.A. (Fondo de Ordenación y Regulación de la Producción y Precios Agrarios), avant que leurs activités ne soient reprises par le SENPA (Servicio Nacional de Productos Agrarios) en 1975.

En 1970, est promulgué l'Estatuto de la Vina, del vino y de los Alcoholes qui définit le cadre réglementaire et économique du secteur.

Les modalités de la régulation du marché ne sont pas différentes dans leur principe, des modalités communautaires.

Le dosage entre politique de report de l'offre et politique de retrait a cependant varié dans le temps, et il importe d'en analyser plus précisément les conséquences pour tenter d'en dégager la signification dans la perspective de l'adhésion à la CEE.

On peut en effet distinguer trois phases dans la politique viticole espagnole de régulation du marché.

Dans chacune de ces phases, le souci de préserver les capacités d'exportation est toujours dominant, les modalités différentes adoptées pour réguler le marché apparaissent comme autant d'adaptation à des situations nouvelles.

Tableau 30 - Interventions sur le marché des vins de table en Espagne

Campagnes	Récolte (1 000 hl)	Cours des vins blancs (Pesetas)	Prix garanti	Achats de la SENPA (1 000 hl)	Contrats de stockage (1 000 hl)	Achats/ Récolte %
72-73	26 560	80	42	-	400	-
73-74	39 990	55	45	-	2 000	-
74-75	36 190	55	53	2 000	4 500	5
75-76	32 465	71	56	1 000	6 800	3
76-77	24 327	119	63	-	-	-
77-78	22 900	167	63	1 300	-	6
78-79	30 000	145	95	600	-	-
79-80	48 205	115	120	12 800	10 446	26,5
80-81	42 400	125	121	9 984	11 387	17,0
81-82	33 666	144	130	5 625	9 682	17,0
82-83	39 011	145	135	4 700	11 700	12,0
83-84	32 500		140			
Récolte moyenne 79-80/83-84	39 156			8 277	10 800	21

Jusqu'en 1970, les achats de vins à prix garanti constituent l'essentiel des interventions. Les vins achetés étaient stockés ou distillés. Parallèlement à ce système fonctionne un marché libre de l'alcool. La C.C.E.V. ou la CIA interviennent sur ce marché en livrant ou en autorisant l'importation d'alcool au cours international, afin de maintenir la compétitivité des utilisateurs.

Devant les inconvénients d'une telle politique, et avec le développement de nouvelles capacités de stockage, la politique viticole espagnole a utilisé davantage les aides au stockage dans la période 1970-1979. Les prestations viniques obligatoires à bas prix, instaurées par le Statut de 1970, ne seront en fait qu'incomplètement appliquées : leur niveau, fixé officiellement à 10 % s'est situé dans les faits entre 4 et 7 %. Les producteurs ont en effet la possibilité de trouver sur le marché libre de l'alcool un débouché bien plus rémunérateur. Par ailleurs, la différence entre les prix garantis et les prix de marché est telle que les livraisons à la SENPA sont peu importantes en moyenne, nulles certaines campagnes.

Avec la récolte record de 1979 (48 M hl), on observe un changement notable de cette situation. Certes, les outils employés restent les mêmes, mais leur dosage est complètement inversé (1). Les aides au stockage et les avances sont maintenues mais l'augmentation importante des prix garantis, qui rejoignent les prix du marché, va inciter les viticulteurs à vendre une part importante de leur récolte à l'Etat.

Il en résulte une augmentation de l'intervention de l'Etat sur le marché de l'alcool, et une diminution du recours au marché international et au marché libre. Parallèlement, des difficultés de la production betteravière et le déficit d'aliments du bétail ont conduit, malgré les différences de prix, à un nouvel aménagement du partage du marché de l'alcool.

Les taux régionaux de distillation qui résultent de ces nouvelles dispositions sont très inégaux (25 % dans la Mancha, 47 % à Badajoz) même si le poids de la région centrale reste important. Défavorisés par des rendements plus bas, les viticulteurs de cette région ont fait pression pour obtenir des quotas régionaux de distillation.

Au total, c'est donc à une véritable restructuration du marché de l'alcool que l'on assiste depuis 1979. Au-delà de son coût transitoirement élevé pour l'Etat espagnol, cela pourrait permettre, au nom de la référence

(1) Sans que l'on puisse conclure pour autant au caractère délibéré ou mécanique de cet alignement.

Graphique 12 - Evolution du prix du vin à la production en Espagne - 1968-1983

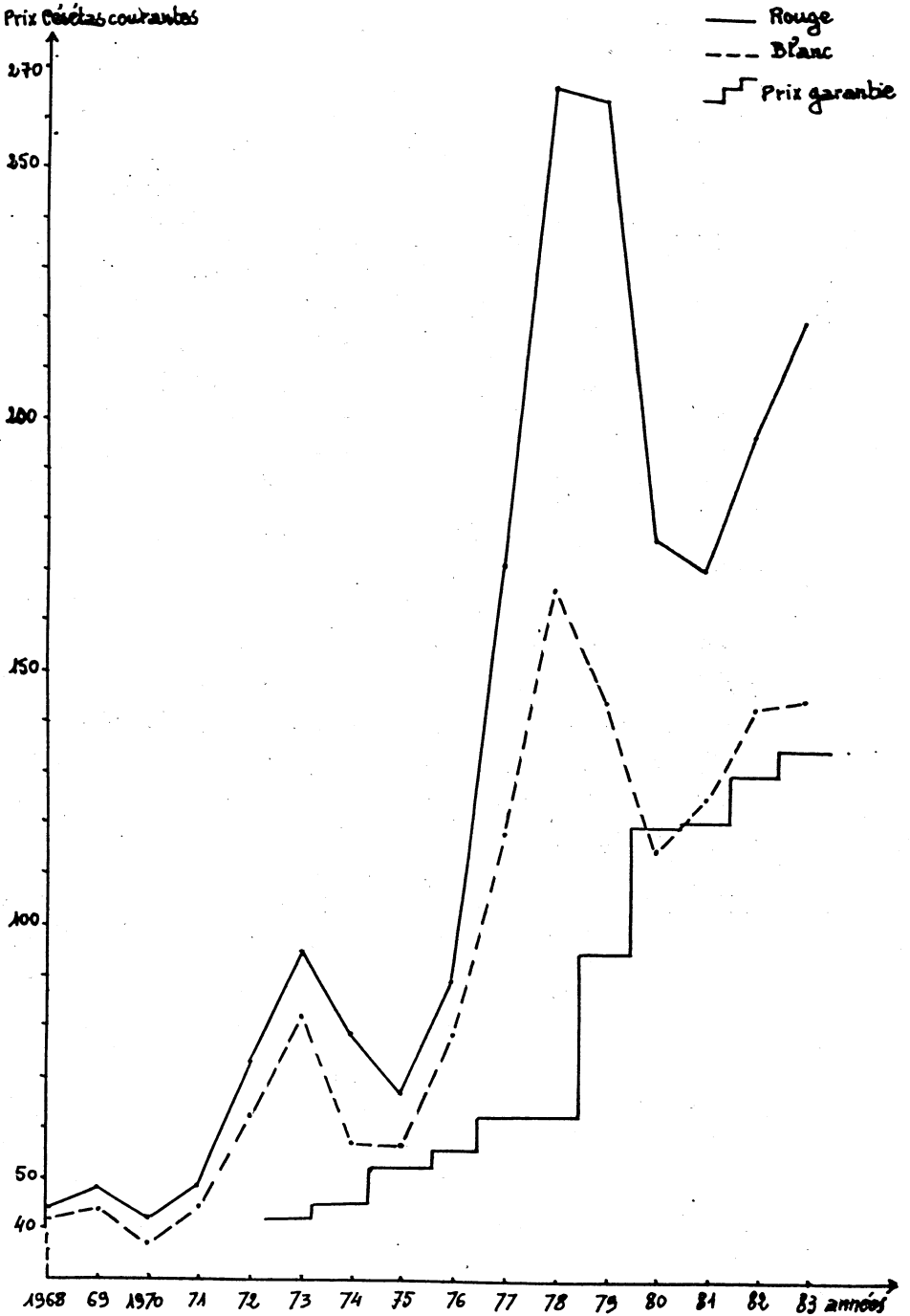


Tableau 31 -
Différences de prix entre vins espagnols et vins communautaires (1), en pourcentage

	Vins rouges				Vins blancs			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Janvier	- 0,4	- 19,0	- 19	- 23	- 32	- 34	- 34	- 53
Février	- 6,0	- 19,0	- 24	- 25	- 35	- 33	- 38	- 51
Mars	+ 4,0	- 22,0	- 24		- 25	- 30	- 32	
Avril	- 1,0	- 18,0	- 6		- 32	- 23	- 36	
Mai	- 21,0	- 13,0	- 21		- 30	- 24	- 41	
Juin	- 29,0	- 21,0	- 23		- 39	- 27	- 46	
Juillet	- 33,0	- 19,0	- 19		- 43	- 30	- 45	
Août	- 40,0	- 23,5	- 25		- 43	- 23	- 40	
Septembre	- 37,0	- 34,5	- 27		- 46	- 28,5	- 47	
Octobre	- 39,0	- 40,0	- 33		- 38	- 26,0	- 47	
Novembre	- 29,0	- 30,0	- 35		- 34	- 31,0	- 46	
Décembre	- 21,0	- 19,0	- 33		- 35	- 32	- 51	

(1) Les prix espagnols convertis en ECU, sont comparés au prix moyen pondéré communautaire correspondant.

Sources : - Commission des Communautés Européennes, COM (83), 412 final, juil. 83
- Boletín mensual de Estadísticas agrarias, Ministère de l'Agriculture, Madrid.

historique, un accès "normal" aux soutiens communautaires (qui passent eux aussi principalement par la distillation), permettant ainsi de continuer à fournir aux élaborateurs de vins spéciaux et autres industriels les moyens de leur compétitivité sur les marchés extérieurs.

Le niveau des prix garantis espagnols et des prix des distillations communautaires préventives et obligatoires est, depuis les alignements récents, sensiblement identique : la différence entre les prix communautaires et les prix espagnols variait en effet, pour les vins blancs, de 50 à 25 % au cours des trois campagnes 80, 81 et 82.

Le rapprochement avec les techniques communautaires de régulation du marché a été confirmé en 1983 par l'instauration d'une "livraison obligatoire préventive" à prix inférieur au prix garanti.

L'application à la récolte espagnole d'un taux de distillation identique à celui de la France et de l'Italie (15 à 20 %) lui procurerait de quoi pourvoir aux besoins intérieurs (5 à 8 M hl équivalents vins). L'équilibre établi ces dernières années sur le marché espagnol de l'alcool ne devrait donc pas être profondément perturbé par l'adhésion à la CEE.

4.2. Les politiques concernant les vins fins

Si le problème des débouchés ne se pose pas en ce qui concerne le secteur des vins fins, et si la France en reste le premier producteur européen on observe, dans tous les pays gros producteurs de vins de table (Italie, Espagne), la mise en place de politiques tendant à en promouvoir la production. Les conceptions juridiques, technologiques et économiques qui président à cette mise en place s'écartent notablement de la conception française des AOC, basée sur la notoriété et l'antériorité et s'apparentent plus à une garantie de provenance. En ce sens, elles se rapprochent du concept de VDQS ou Vins de Pays.

Au stade de la production, une telle conception est susceptible de légitimer une croissance du potentiel, mais au stade de la commercialisation, elle rencontre vite des limites liées d'une part à la concurrence des appellations plus anciennes, assises sur une structure commerciale solide, et d'autre part à celle des vins de marques. Ces derniers étant particulièrement développés en Espagne, en relation avec la puissance des firmes de négoce.

En Italie, c'est en 1924 qu'apparaît la première réglementation de protection de certaines productions viticoles. Mais ce n'est qu'en 1963, donc quelques années seulement avant la mise en place du marché commun viticole que le gouvernement italien jeta les bases de création des DOC (Denominazione di Origine Controlato). De 14 appellations en 1967, on est passé à 21 en 1980 pour une production d'environ 9 millions d'hl, soit plus de 10 % de la production italienne (la Vénétie et la Toscane en détiennent environ 15 % chacune).

On retrouve, à peu de chose près, la même situation dans le vignoble espagnol. A la suite du statut viticole de 1970, 26 Conseils Régulateurs étaient en place en 1978, soit 1 million d'ha représentant 60 % du vignoble national. Il apparaît cependant que la part de la production commercialisée en DO se situe seulement autour de 3 à 3,5 millions d'hl, c'est-à-dire 10 à 15 % de la production totale espagnole.

A l'exportation, les DO représentent seulement 16 % en valeur. Cependant, les exportations en bouteilles restent encore à un niveau faible, ce qui limite la portée de la garantie d'origine.

Seuls les vins de Rioja, Jumilla, ainsi que les vins généreux (Xéres, Malaga) jouissent d'une notoriété internationale. On ne saurait non plus négliger le potentiel espagnol en matière de vins mousseux (1 M hl).

CONCLUSION

Confrontée à l'augmentation de la production, la décroissance globale de la consommation de vin en Europe conduit à un déséquilibre persistant du marché.

Le recours à des distillations massives (15 à 20 % de la production selon les campagnes) n'empêche pas une intensification de la concurrence entre pays producteurs sur les marchés d'exportation.

De ce fait, le poids des exportations par rapport à la production devient lui aussi de plus en plus élevé (15 à 30 % selon les pays, 80 % pour certains produits).

Le fonctionnement des économies viti-vinicoles nationales est donc de plus en plus extraverti. Cet affrontement entre des vignobles aux histoires, aux structures et aux potentialités profondément hétérogènes conduit à une modification progressive de leurs rapports aux marchés, et donc de la division internationale du travail en matière viticole.

Les spécialisations que l'on peut décrire au niveau des exportations renvoient à la diversité des matières premières et à celle des produits finis. Les concurrences s'établissent en effet entre des produits plus ou moins substituables, les flux commerciaux correspondants sont plus ou moins spéculatifs. La diversité des matières premières et de leurs conditions de production donne aux élaborateurs de produits finis d'importantes possibilités de choix en prix et qualité.

A la banalisation des matières premières répond souvent une division du travail le long de la filière favorable aux pays importateurs. Ceux-ci tendent de plus en plus à développer leur propre industrie de transformation et leur maîtrise technologique en matière œnologique.

Les modalités d'insertion d'un vignoble donné dans un statut de producteur de matières premières ou d'élaborateurs de produits finis dépendent d'un ensemble de facteurs structurels difficilement modifiables à court terme.

Le caractère pérenne de la vigne s'oppose à des modifications rapides, d'importants mouvements ont cependant affecté les potentiels au cours des vingt dernières années.

En Italie, c'est la modernisation des modes de conduite qui a marqué l'évolution, avec l'abandon des cultures associées. La structure qualitative reste marquée par le poids des vins de table. Ce processus n'a pas trop affecté la répartition territoriale du potentiel, qui reste diffusé.

En Espagne, la régression des vignobles paysans d'autoconsommation et le développement des vignobles dans la région centrale conduisent à une concentration élevée du potentiel, qui reste marquée par le poids des vins blancs communs.

Le vignoble français a connu un double processus de régression du potentiel à vins de table et de croissance du potentiel de vins fins. La production des vins de table se concentre dans les régions méditerranéennes, qui connaissent aussi une reconversion qualitative notable.

En RFA, le classement en VQPRD de la majorité des vignobles a permis une croissance du potentiel dans les zones écologiquement favorables.

La France reste le premier producteur européen de vins fins, devant la RFA qui arrive presque à égalité avec l'Italie. Cette dernière est le premier producteur de vins de table. La production française de vins de table, en dehors des vins aptes, est essentiellement constituée de vins rouges.

Les rendements sont hiérarchisés du Nord au Sud et leur évolution tend à creuser les écarts.

Parmi les régions à haute productivité, hormis les régions septentrionales, on trouve l'Emilie Romagne et la Vénétie en Italie, les Charentes en France.

Les midis français et italien sont caractérisés par les disparités internes de productivités, avec coexistence de vignobles de côteaux à faible rendement et de vignobles hautement productifs.

Les rendements des vignobles espagnols sont les plus bas d'Europe. La considération de la diversité des modes de conduite et de leurs répercussions sur la charge en travail à l'unité de surface permet de comparer entre eux des vignobles aux productivités aussi différentes.

Les vignobles des Charentes et de l'Emilie Romagne avec 2 h/hl sont les plus productifs ainsi qu'une partie des vignobles du Sud Italien. Ceux de la plaine languedocienne, de l'Italie centrale et de la Mancha, avec 3 h/hl sont dans une situation moyenne.

Les Côteaux méridionaux français ne parviennent pas à compenser le handicap de rendement par diminution de la charge en travail à l'hectare.

Les modes de conduite ne sont pas figés : selon le coût d'opportunité des facteurs et la valorisation différentielle des produits, ils peuvent évoluer plus ou moins rapidement (Pergola dans les Pouilles).

La vigne est incluse dans des systèmes de production diversifiés en Italie et en Espagne.

En France, ces systèmes se rencontrent moins fréquemment et sont localisées dans le Sud Ouest, les Charentes et le Val de Loire.

Le cas languedocien apparaît comme singulier en Europe tant du point de vue de la fréquence des exploitations spécialisées que du point de vue du poids de la vigne dans la Production Agricole Finale Régionale.

Les couches sociales aux insertions sociales plus ou moins diversifiées sont inégalement concernées pour leurs conditions d'existence et de reproduction par l'économie viticole. Les alliances et les oppositions qui en résultent sont plus ou moins organisées autour des problèmes viticoles.

Le mouvement coopératif, largement influencé dans son développement par des facteurs politiques, recouvre des réalités économiques très diverses. Son poids dans la filière est inégal, selon les pays et les secteurs.

Développé et souvent fortement organisé pour la conquête des fonctions d'aval en RFA, Italie et France, où il a reçu l'appui de la politique communautaire, il a été contrecarré par les poids des élaborateurs industriels dans la péninsule ibérique et en Grèce. Les facteurs politiques ont fortement déterminé ces différences.

Les négoce sont inégalement concentrés et puissants, souvent organisés en fonction des marchés nationaux, plus ou moins protégés dans leur marge et aidés dans leurs investissements, ils sont inégalement aptes à pratiquer le commerce international et à affronter la grande distribution concentrée.

Cependant, quelques groupes nationaux ou multinationaux, souvent implantés dans différents vignobles à vins fins, opèrent au niveau de l'ensemble des vignobles européens.

La régulation d'un ensemble aussi complexe pose de nombreux problèmes et ne peut se faire sans crises. Le poids croissant des interventions publiques (Communautaires ou nationales) leur confère, compte tenu du déséquilibre global, un rôle directeur dans le fonctionnement des marchés. Sous la pression des producteurs spécialisés en Vins de Table, les interventions tendent à revêtir un caractère quasi-automatique. Les régions productrices les mieux placées se disputent alors ce nouveau débouché rémunérateur compte tenu de leur niveau de productivité.

L'adhésion de l'Espagne et du Portugal, combinée au déséquilibre persistant du marché, rendra nécessaires des interventions de plus en plus importantes et complexes dans leur définition, impliquant de fait, si ce n'est explicitement, des arbitrages entre régions et entre producteurs.

Historiquement, les viticulteurs du Midi français ont joué un rôle important dans la définition de la politique viticole. Mais le contexte communautaire instaure une "concurrence administrée" qui est un lieu de compromis entre de nombreux intérêts puissants, où ceux des producteurs les mieux organisés, tout en continuant de peser, se trouvent néanmoins fortement relativisés par l'élargissement du champ de la concurrence et de la décision politique.

Dans ce contexte, les devenirs possibles pour les vignobles méditerranéens français ne sont pas forcément noirs. Leurs traits caractéristiques, qui en font quasiment une "île singulière" dans l'économie viti-vinicole européenne, pourront-ils à l'usage se révéler comme autant d'atouts maîtres?

BIBLIOGRAPHIE**AID**

L'économie viti-vinicole en République Fédérale d'Allemagne - Service d'exploitations et d'information de l'alimentation, de l'agriculture et des forêts - Bonn - RFA - 1979.

ARNAUD (Ch.)

Typologie des marchés d'exportations et définition de la qualité - INRA, Paris, 1982.

BARTHE (René)

Cours d'économie et de législation viti-vinicole - Montpellier, INRA-ESR, mai 1981, 43 p. Série Notes et Documents, n° 41.

BARTOLI (Pierre) et MEUNIER (Marc)

La politique de reconversion viticole. Comportement d'exploitation et impact de la prime d'arrachage - Enquête auprès d'exploitations languedociennes - Montpellier, INRA-ESR, mars 1982, 2 Tomes, 102 p. + Annexes. Série Etudes et Recherches, n° 66.

BARTOLI (Pierre)

La politique viticole communautaire : évolution et problèmes - Session SFER, 25-26 avril 1984.

Résultats départementaux des primes d'arrachage et de reconversion viticole 1976-82 - Montpellier : INRA-ESR, janvier 1984 - Série Etudes et Recherches, n°79.

**BARTOLI (P.), BOULET (D.), DELORD (B.), LAPORTE (J.P.), LIFRAN (R.)
LACOMBE (Ph.)**

Quelques tendances de l'économie viticole française - Notes pour la préparation du VIIIe Plan - Montpellier, INRA-ESR, oct.79, 150 p. Série Notes et Documents, n° 32 (en collab. avec D. Boubals et J. Dubos).

BERGER (A.) et alii

Le négoce des vins en France - 4 Tomes, INRA, ESR, Paris, juin 1982.

BOULET (D.) et LAPORTE (J.P.)

La consommation du vin en France - Enquête INRA-ONIVIT 1980 - 6 Tomes - Montpellier-INRA-ESR et Paris ONIVIT, 1980-1982.

BOULET (D.)

Causes de diminution et méthodes d'appréciation de la consommation du vin dans les pays producteurs et consommateurs - Problèmes de consommation en France - Communication au Symposium international "Alimentation et consommation du vin" - Vérone (Italie) - 15-19 avril 1982, 29 p. (en collaboration avec J.Y. Huguet).

BOULET (D.) et MONTAIGNE (E.)

Crise viticole et innovations. Etude sur les produits nouveaux à base de raisin -

Montpellier, INRA-ESR et Fédération Régionale des Coopératives Agricoles du Languedoc-Roussillon, juin 1980, 144 p. + Annexes (en collaboration avec E. Gaufres, M. Salgues et P. Cordonnier).

BOULET (D.), LAPORTE (J.P.), MONTAIGNE (E.), SERRES (O.)

Les moûts de raisins concentrés : approche économique -
Montpellier, INRA-ESR, 1983, Série Etudes et Recherches n° 76.

CADENAS MARIN (A.) et PARRA RODRIGUEZ F.

La viticulture espagnole et la CEE (en espagnol) -
Agriculture et Sociedad, Ministère de l'Agriculture, Madrid,
janvier-mars 1982.

CFCE

Marché international des vins et spiritueux -
Direction des Produits Agro-alimentaires, bulletins mensuels, Paris.

Commission des Communautés Européennes

Rapport de la Commission au Conseil sur l'évolution prévisible des plantations et replantations de vignes dans la communauté et sur la relation existant entre la production et les utilisations dans le secteur viti-vinicole -

COM (83), 412 final, Bruxelles, juillet 1983.

La situation de l'agriculture dans la Communauté -
Rapports annuels - Bruxelles

Statistiques Eurostat et Nimex.

Le vin dans les années 1980 - L'Europe verte 172. Bruxelles 1981.

Le vin dans la Communauté - Documentation européenne 213-1983.

Les coûts de production du vin de table en Espagne, en Italie et en France -

Etude P 218, 9 volumes - 1983.

Direction Générale des Impôts

Rapport sur la viticulture -
Bilans annuels - Paris.

DUBOS (J.)

L'entrée des vins de table dans le marché commun et ses conséquences pour la viticulture française -
Revue Purpan, n° 106, Toulouse, 1978.

Examen de la situation du secteur vinicole dans les principaux pays producteurs et consommateurs de vin -

In Guaderni della Scuola di Specializzazione in viticoltura et enologia, Università di Torino, 1983.

FAO

Groupe intergouvernemental des produits viti-vinicoles -
4ème session, Rome, 1983.

LACOMBE (Ph.), LEGROS (M.), LIFRAN (R.), MARTIN (J.C.)

Exploitations viticoles et viticulteurs -
Collection de statistiques agricoles SCEES (Paris), Série Etudes n°213, 1983.

LAPORTE (J.P.), LIFRAN (R.)

Echanges vinicoles : de la préférence impériale à la préférence communautaire -

Montpellier, INRA-ESR, déc. 1978, 36 p. Série Notes et Documents, n°38.

Rapport de mission sur la viticulture italienne, 14 février-4 mars 1977. Montpellier, INRA-ESR, sept. 1977, 92 p. Série Notes et Documents, n°29.

Eléments sur l'économie viti-vinicole espagnole -

Montpellier, INRA-ESR, janvier 1980, 89 p. + Annexes, Série Notes et Documents, n° 34.

Diversités et mutations des viticultures soviétiques (Géorgie - Azerbaïdjan) -

Montpellier, ESR, 1984, Série Notes et Documents, n° 54.

LIFRAN (R.)

Elargissement du marché et couches sociales dans la viticulture languedocienne -

Montpellier, INRA-ESR, oct. 1977, 33 p. Série Etudes et Recherches, n°30.

La différenciation spatiale du vignoble héraultais -

Montpellier, INRA-ESR, juin 1979, 28 p. Série Etudes et Recherches, n°42.

Typologie des exploitations et couches sociales viticoles en Languedoc. Fondements, méthodes, limites -

Montpellier, INRA-ESR, oct. 1980, 60 p. + Annexes, Série Etudes et Recherches, n° 52.- avec la collaboration de Ch. Cibénel.

Viticulteurs et vignobles français face à l'avenir -

Montpellier, INRA-ESR, 1982, Série Notes et Documents, n° 47 -

MONTAIGNE (E.)

Les moûts concentrés en Grèce -

Rapport de mission - Montpellier, INRA-ESR, 1982 - Série Notes et Documents, n° 47. en collaboration avec A. Tsoukas.

OIV

Bulletins mensuels - Paris.

ONIVINS

. Statistiques générales sur le marché du vin - Paris, novembre 1982.

. Notes mensuelles d'information - Paris.

TIRASKIS (C.)

Les productions vinicoles française et hellénique : concurrence et complémentarité -

Doctorat de 3ème cycle, Université des Sciences Sociales - Toulouse I, 1984.

TSOUKAS (A.)

L'économie viti-vinicole grecque et l'élargissement de la CEE -

Thèse de 3ème cycle - Université de Montpellier I - 1983, 278 p. + Annexes.

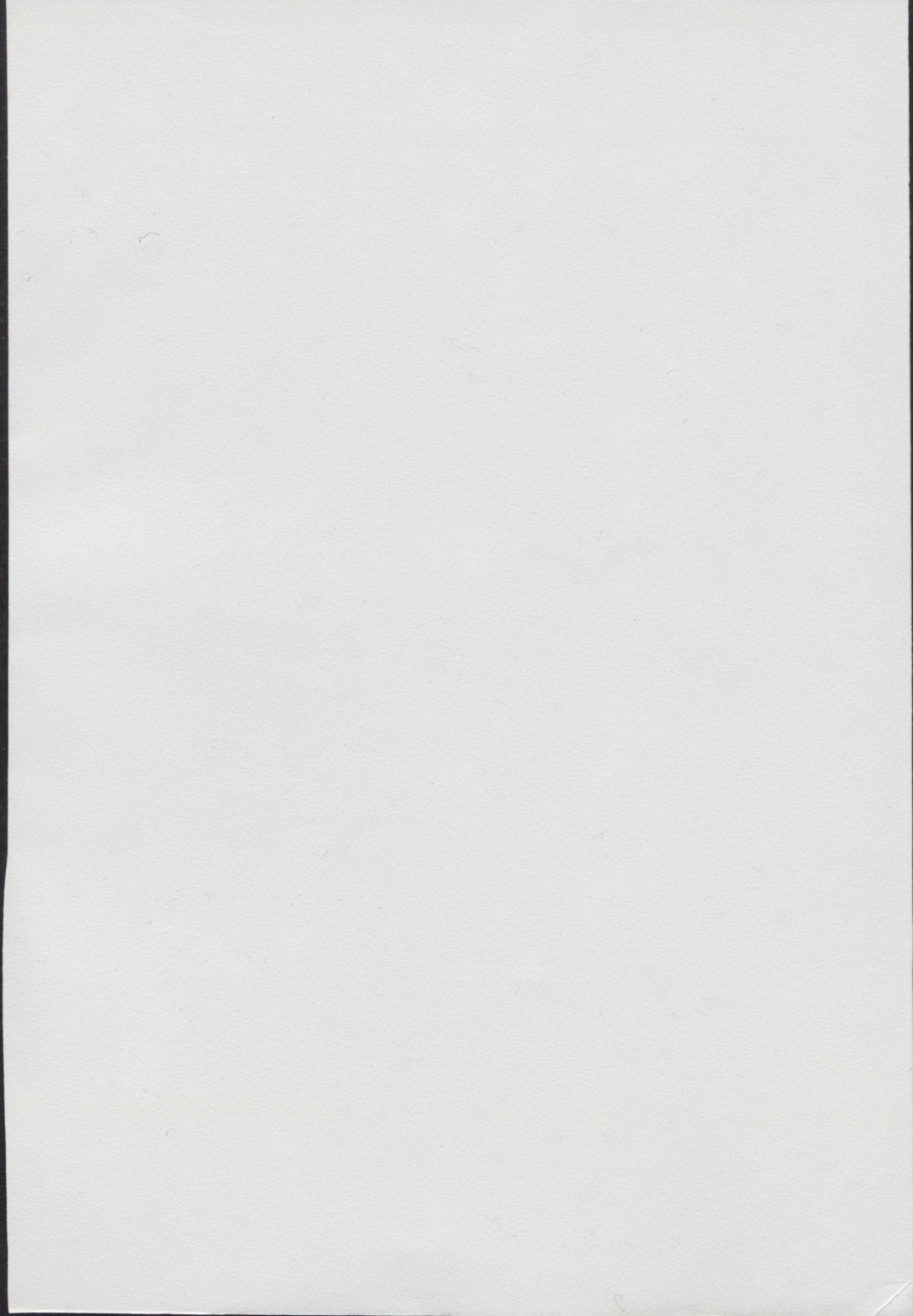
LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Production et échanges	4
Tableau 2	Pays acteurs des échanges vinicoles	7
"	3 : Part des exportations par rapport aux utilisations et à la récolte	15
"	4 : Les exportations françaises des vins et eaux de vie en 1983	16
"	5 : Part des vins blancs par catégorie de vins tranquilles exportés	17
"	6 : Part des vins en bouteille par catégorie de vins exportés	18
"	7 : Part des marchés des principaux pays exportateurs, selon le conditionnement	20
"	8 : Structure des importations de la RFA et poids de la France et de l'Italie	21
"	9 : Analyse comparative de la structure des exportations des principaux exportateurs européens	22
"	10 : Les exportateurs de vins tranquilles de la CEE ($\leq 13^\circ$), selon la couleur	25
"	11 : Les exportateurs européens, par créneau de marché	25
"	12 : Evolution des potentiels viticoles	26
"	13 : Structure géographique et évolution du vignoble espagnol	27
"	14 : La reconversion culturelle du vignoble en Italie	28
"	15 : Evolution et restructuration du potentiel viticole français	30
"	16 : Poids et structure des récoltes nationales européennes	31
"	17 : Evolution des rendements en Europe	31
"	18 : Les principales régions viticoles européennes	34
"	19 : Portugal : rendements par province	34
"	20 : Productivités comparées des vignobles européens	36
"	21 : Viticolité comparée des exploitations en Europe	37
"	22 : Structures comparées des exploitations viticoles en Europe	37
"	23 : Exploitations viticoles spécialisées par région	38
"	24 : Valeur relative de la production viticole dans la production agricole finale (%)	38
"	25 : Structure de l'activité de vinification en Europe	43
"	26 : Poids et structure comparée du soutien FEOPA garantie selon les secteurs	48
"	27 : Structure des dépenses de soutien du marché du vin	48
"	28 : Taux de distillations des vins de table en France et en Italie	50
"	29 : Prix comparés des vins rouges RI français et Italiens sur les marchés français	51
"	30 : Interventions sur le marché des vins de table en Espagne	54
"	31 : Différences de prix entre vins espagnols et communautaires, en %	56

LISTE DES GRAPHIQUES

Carte de l'Europe viticole

Graphique 1	: Les échanges vinicoles mondiaux (en volume)	2
"	2 : Tendances du bilan vinicole	13
"	3 : Commerce extérieur des vins français en volume (tous vins)	15
"	4 : Exportations des vins en valeur et volume 1983	16
"	5 : Exportations des vins tranquilles (volume)	17
"	6 : Exportations des vins tranquilles selon le conditionnement	18
"	7 : Evolution des ventes d'eau de vie de vin	19
"	8 : Les rendements européens	33
"	9 : Distillations communautaires	49
"	10 : Prix comparés des vins français et italiens	51
"	11 : Cotations hebdomadaires des vins de type RI	52
"	12 : Evolution du prix du vin à la production en Espagne	55



ISBN 2-85-340-567-2