



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.

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Le vin et l'organisation commune de marché entre Paris et Bruxelles : un dialogue quelquefois difficile

M. Charles Arnaud

Résumé

Cet article retrace à grands traits les principales étapes de la mise en place d'un marché unique européen vitivinicole. Problèmes résolus et à résoudre sont abordés, dans une démarche chronologique critique mais forcément synthétique. Seule la bibliographie jointe permettrait une approche plus détaillée.

Abstract

This paper outlines the various stages of the genesis of the common viticultural policy. Questions solved or to be solved are analyzed in chronological order. This critical analysis remains global ; a more detailed approach could be made using the bibliographical references.

Citer ce document / Cite this document :

Arnaud Charles. Le vin et l'organisation commune de marché entre Paris et Bruxelles : un dialogue quelquefois difficile. In: Économie rurale. N°204, 1991. pp. 3-10;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1991.4210>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1991_num_204_1_4210

Fichier pdf généré le 08/05/2018

LE VIN ET L'ORGANISATION COMMUNE DE MARCHÉ : ENTRE PARIS ET BRUXELLES UN DIALOGUE QUELQUEFOIS DIFFICILE

Charles ARNAUD*

Résumé :

Cet article retrace à grands traits les principales étapes de la mise en place d'un marché unique européen vitivinicole. Problèmes résolus et à résoudre sont abordés, dans une démarche chronologique critique mais fortement synthétique. Seule la bibliographie jointe permettrait une approche plus détaillée.

WINE AND THE COMMON AGRICULTURAL POLICY : A SOMETIMES DIFFICULT DIALOGUE BETWEEN PARIS AND BRUSSELS

Summary :

This paper outlines the various stages of the genesis of the common viticultural policy. Questions solved or to be solved are analyzed in chronological order. This critical analysis remains global ; a more detailed approach could be made using the bibliographical references.



La filière vitivinicole est une filière complexe qui présente, tant au niveau européen que français, de nombreuses contradictions exacerbées par un changement radical des modes de consommation du vin. Une analyse préalable du contexte français est nécessaire, afin de mieux appréhender les étapes et les échecs de la génèse d'une politique vitivinicole européenne toujours en devenir qui, de compromis en accords, s'efforce de gérer une crise qui perdure et ne laisse d'inquiéter tous les acteurs de la scène viticole.

1. La viticulture française : un univers fragile d'un poids économique considérable

C'est en 1873 que le vignoble français a connu son extension maximale : 2,4 millions d'ha, sa superficie ne cessera de décroître par la suite et il n'occupe plus que 948 000 ha en 1988 (SCEES-INSEE, 1990). La crise phyloxérique a nécessité sa replantation complète, qui a précipité la spécialisation des régions et accru leur sensibilité aux aléas de la conjoncture. La production viticole 1989 : 60,1 millions hl dépasse largement celle de 1873 : 51 700 000 hl. Au dernier recensement (1988), 272 000 exploitants ont déclaré cultiver de la vigne mais 166 000 seulement commercialisaient du vin et pouvaient être considérés comme viticulteurs ; 22,4 % des viticulteurs exerçaient une autre activité ; 22,5 % étaient des retraités. Dans tout le midi méditerranéen, la double activité correspond à la nécessité de rechercher un complément de revenu. La restructuration du vignoble vers une plus

grande spécialisation des exploitations et des terroirs, en vue d'une production de vin de qualité, s'est accélérée au cours de la dernière décennie. En 1988, la production de vins de qualité atteint 21 M hl et occupe 56 % de la surface plantée en raisin de cuve, soit 509 500 ha ; elle est évaluée par l'INSEE (compte de l'agriculture) à 28,9 milliards de francs en 1988 et 37,0 milliards de francs en 1989, la production de vins courants diminuant en valeur de 10,1 milliards de francs en 1988 à 9,9 milliards de francs en 1989. La production viticole représente 12,65 % de la valeur ajoutée par l'agriculture, avec des revenus en hausse sensible durant la dernière décennie caractérisée par une aggravation des disparités entre des différentes viticultures. En moyenne, et la notion de moyenne n'a pas grande signification économique dans un univers aussi hétérogène, en francs constants le revenu de la viticulture de qualité a doublé quand on compare le revenu moyen 1981-83 au revenu moyen 1987-89. Pendant ces mêmes périodes, la progression du revenu de la viticulture de vin courant n'a été que de 12 %. Malgré une diminution importante de la surface du vignoble, qui passe de 1 200 000 ha en 1970 à 948 000 ha en 1988, le potentiel productif total reste stable car le progrès agronomique, le rajeunissement du matériel végétal et son remplacement par des clones de meilleur potentiel qualitatif, s'accompagne aussi d'une élévation continue des rendements. Tout se passe comme si l'application des mesures de la PAC, et des mesures d'arrachage primé, en accélérant la disparition des exploitations les plus marginales (exploitants âgés cultivant des vignobles de vin de table ordinaire), avait facilité l'avè-

* Directeur de Recherche à l'INRA. L'auteur tient à remercier ses collègues B. Schaller et F. Lauret pour toutes les remarques qu'ils ont bien voulu lui faire.

nement d'une viticulture plus spécialisée, plus performante, orientée vers la production de vin de qualité et développant ses marges pour faire face à des investissements productifs et commerciaux croissants. Il est à remarquer cependant que la viticulture de vin ordinaire a aussi entamé une reconversion irréversible vers la production de vins de meilleure qualité ayant une certaine typicité liée à leur origine géographique (vins de pays), tournant ainsi définitivement le dos à une politique d'accroissement systématique des rendements.

La consommation française, comme celle des autres pays producteurs et gros consommateurs de vin, a tendance à diminuer rendant les ajustements de la production nécessaires à long terme, mais à court terme un état de surproduction chronique sur le marché intérieur rend nécessaires les mesures d'intervention de la PAC car, en l'absence de régulation par une politique de stockage et de retrait, le marché s'effondrerait. On conçoit toute l'importance que revêt la conquête des marchés extérieurs, pour toutes les catégories de produits viti-vinicoles. La filière va se trouver ainsi de plus en plus dépendante pour son avenir de marchés lointains, instables, encore inconnus de la plupart des entreprises pour lesquelles ils deviennent une condition de leur survie.

1.2. Les échanges extérieurs de vins et spiritueux

Premier exportateur mondial de vins et spiritueux, la France demeure le seul pays gros importateur des grands pays exportateurs. Cependant, cette tendance fondamentale liée pour des raisons historiques, complémentarité des vignobles d'Afrique du Nord, nées de la colonisation, a tendance à disparaître à long terme, conséquence directe d'une restructuration du vignoble. Jusqu'en 1970, année de la mise en place de l'organisation commune du marché du vin, la France diminue progressivement ses importations ; de 17 millions d'hl en 1960, celles-ci passent à 4 millions d'hl en 1968 (1969 et 1970 représentent un pic aberrant d'importations liés à deux récoltes extrêmement déficitaires : 48 millions d'hl en 1969 seulement).

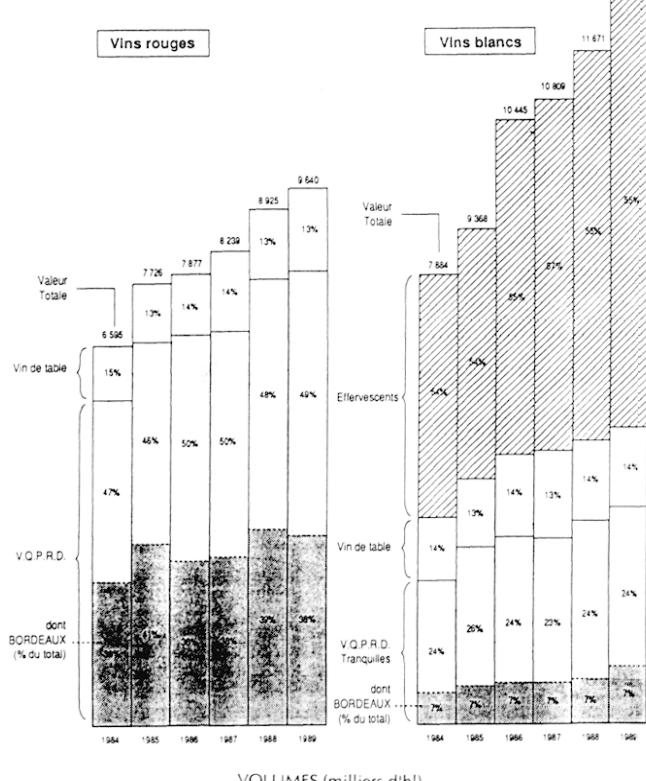
Le volume exporté apparaît comme relativement stable sur la période de 1960-1970 : 3,7 millions d'hl avec diminution des exportations de vins de table et accroissement des exportations d'AOC. Ce n'est qu'à partir de 1970 que les exportations vont connaître une très forte croissance ; elles passent de 4,6 millions d'hl en 1971 à 8,9 millions d'hl en 1981. Dès 1970-1971, le recentrage des importations sur l'Italie est brutal ; l'Italie, avec 4 millions d'hl, devient le principal fournisseur de vin de table importé (90 % des importations en volume). De 1971 à 1981, les exportations françaises de vin passent de 4,6 millions d'hl à 8,9 millions d'hl. Ce développement des exportations va se faire par à coups, par l'accroissement des volumes achetés par les clients traditionnels, plutôt que par l'ouverture des marchés nouveaux. La CEE va absorber 75 % de nos ventes, Suède, Suisse, Canada, USA absorbant la quasi-totalité du reste. Durant la période 1970-1981, le bilan des échanges français de vins et spiritueux passe de 442 milliards de francs courants en 1971 à 11 693 milliards en 1981, devenant ainsi le 2^e poste, derrière les céréales et les produits de la minoterie, de la balance agro-alimentaire. Schématiquement, pendant cette période, les échanges peuvent être caractérisés par le maintien d'un faible courant d'importations

de vin de table bon marché et le développement d'exportations de vins et spiritueux à forte valeur ajoutée.

De 1981 à 1990, cette tendance va se poursuivre, la balance des échanges viticoles va enregistrer des excédents records confortés par la diminution des importations italiennes. L'examen des graphiques révèle l'existence d'un courant d'exportation stable de vin de table, pour l'essentiel des vins de pays, et une structure stable des échanges en volume. En valeur, ce sont les produits de luxe à forte valeur ajoutée qui ont le plus contribué à la croissance des résultats observés, les fortes hausses de prix enregistrées ayant été absorbées par les marchés étrangers jusqu'à la récession de 1990. De nouveaux marchés lointains se sont ouverts aux échanges : Japon, Australie, marchés asiatiques, mais ces marchés demeurent instables, difficiles d'accès et soumis à de très fortes fluctuations de la demande.

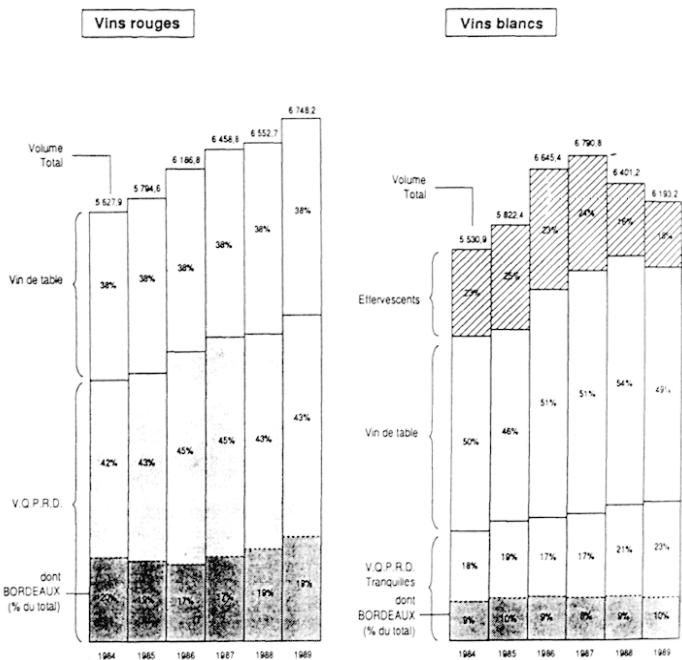
Au niveau du monde, la CEE, élargie à l'Espagne et au Portugal représente 50 % du potentiel de la production, 60 % de la production et 55 % de la consommation. Cet espace économique est responsable de la moitié des importations et des trois-quarts des exportations de vins dans le monde. Le commerce de vins et spiritueux reste donc un commerce de proximité. L'élargissement de la CEE à l'Espagne et au Portugal intensifie les conditions de la concurrence au niveau de l'espace communautaire. Les conditions déjà sévères de concurrence s'étaient déjà accrues considérablement à la suite des deux chocs pétroliers, les pays producteurs de vins et spiritueux non producteurs de pétrole cherchant désespérément à accroître leurs exportations pour réduire leurs déficits commerciaux.

EXPORTATIONS FRANÇAISES DE VIN
VALEURS (millions de F)



Sources : CIVB, CFCE, Douanes

VOLUMES (milliers d'hl)



Sources : CIVB, CFCE, Douanes

1.3. L'internationalisation des échanges et ses conséquences

Sans cesse plus dépendante pour son avenir de marchés extérieurs, européens ou mondiaux, plus complexes, plus incertains, la filière se trouve fragilisée, d'autant que l'évolution de ses débouchés ne dépend plus uniquement de phénomènes socio-économiques logiques donc prévisibles, mais souvent de décisions politiques quelquefois totalement irrationnelles. Or la vigne est une culture pérenne qui nécessite des décisions d'investissements à très long terme. L'industrie de transformation des raisins et de traitement des sous-produits, le stockage, représentent des immobilisations très lourdes, surtout avec les taux d'intérêts réels subis actuellement. Mais ces investissements deviennent presque supportables lorsque l'on réfléchit aux coûts d'approche d'un quelconque marché étranger. Ces coûts fixes, indispensables, de dépenses de communication destinées à faire connaître le produit à un consommateur novice et versatile, ou tout simplement à se faire entendre au milieu du concert de la concurrence, sur des marchés hautement structurés, deviennent absolument prohibitifs pour une entreprise moyenne, les erreurs ne pardonnent pas et les résultats d'une campagne de promotion demeurent toujours très incertains.

La conjugaison de ces facteurs a entraîné une restructuration très rapide du secteur et des entreprises, tant au niveau national qu'international. Le savoir-faire financier devance très largement le métier du classique distributeur ou négociant en vins et spiritueux ; il semble qu'au niveau international le métier soit devenu trop risqué car trop spécialisé, ou que l'accumulation de capital au niveau de la filière n'ait pas été assez rapide pour lui permettre de conserver une certaine autonomie financière. Au niveau des firmes de spiritueux ou de négoce de vins, on assiste à une concentration du capital sur des conglomérats financiers au secteur d'activité plus étendu, de types hôtellerie, loisir : Grand Métropolitain pour IDV, produits de luxe : Louis Vuitton-Moët Hennessy. Et ce, d'autant que

les formidables rentes de situation créées au niveau des marques, ou au niveau des actifs attire la spéculation financière internationale.

Le libre échangisme qui prévaut au GATT n'a jamais existé pour les produits de la vigne, qui se sont toujours heurtés à de nombreuses pratiques restrictives non tarifaires très efficaces. Sous couvert de réglementation technique, de politique fiscale, ou de réglementation destinée à protéger la santé du consommateur, les Etats peuvent fort bien limiter très efficacement les échanges (FEVS - GATT, 1990).

A la veille du marché unique européen, les situations fiscales concernant les accises et droits indirects sur les vins et alcools demeurent très contrastées. Ainsi, France, Italie, Allemagne, Luxembourg, Espagne, Portugal sont des pays à fiscalité faible, fort ancienne et frappant le vin essentiellement à la production. Par contre, dans les pays non producteurs, la fiscalité qui frappe le vin est très lourde et assise sur la consommation. On constate, en outre, la multiplication de situations discriminatoires chez les pays importateurs, généralement producteurs de bière, boisson traditionnelle moins imposée, de même que les alcools nationaux non viniques, qui bénéficient d'impositions plus favorables que les alcools de vin. Dans ces pays (Grande-Bretagne, Danemark, Irlande, Etats-Unis, Japon), le marchand de vin reste avant tout un percepteur de taxes, et les produits de la vigne, des produits sous haute surveillance (cf. la législation de certains Etats américains). Ceci explique qu'avec une élasticité de consommation très positive, les accroissements de consommation demeurent faibles, et les retournements de tendance liés à la politique fiscale fréquents. Ces mouvements erratiques se trouvent encore accentués par la spéculation d'opérateurs puissants et très bien informés, et par le régime de change flottant caractérisé par les fortes fluctuations du dollar, accentuée par le fait que peu de facturation puisse être effectuée en d'autres devises.

Des échanges très surveillés, un marché de consommation en forte baisse pour les vins de table dans les pays traditionnellement gros consommateurs, qui sont aussi les principaux pays producteurs, baisse qui ne compense pas l'augmentation de consommation des pays nouveaux consommateurs, font que depuis sa création, le marché vinicole européen court après un équilibre production-consommation-exportation de plus en plus introuvable. C'est la génèse de ce déséquilibre structurel inquiétant et du climat de méfiance, d'incertitude qui l'accompagne et favorise la montée de tous les égoïsmes et de tous les nationalismes, peu propices à la mise en œuvre de réformes, que nous nous efforcerons d'analyser.

2. L'organisation commune des marchés vinicoles

Edifice encore inachevé reposant sur un maquis réglementaire complexe (JOCE ; J. Dubos ; ONIVINS et INAO) cette organisation va résulter d'une longue démarche jalonnée de crises nées de la confrontation dans un même espace économique des principales viticultures mondiales. Le premier règlement 816/70 établissant les dispositions complémentaires sur l'organisation commune du marché vinicole date du 28 avril 1970, les règles de base demeurant celles du règlement n° 24 du 4 avril 1962. Le règlement 817/70 refondu dans le règlement 338/79 modifié 10 fois depuis, traitait des vins de qualité (V.Q.P.R.D.).

Le marché de ces vins reste un marché libre et les règles de production de mise en circulation et de commercialisation des vins d'appellation d'origine, sous réserve que soit respecté le cadre minimum imposé par la Communauté, relèvent toujours de la compétence première des Etats membres.

2.1. Les vins de qualité produits en régions délimitées (V.Q.P.R.D.)

Donc, pour les appellations d'origine, Bruxelles s'est borné à normaliser les conditions de production et de circulation et l'étiquetage, laissant aux Etats, relayés par des organismes interprofessionnels efficaces, INAO, Comités interprofessionnels, le soin de gérer à la fois la production et le marché. On retrouve le corporatisme qui régit les appellations soucieuses de pérenniser les traditions ancestrales et les rentes économiques qui en découlent.

En apparence, pour les appellations les plus prestigieuses, les problèmes économiques sont minces et faciles à résoudre, le marché demeure élastique, la consommation croît avec le revenu et les exportations font le reste. D'où la tentation de déclarer le problème résolu, à condition de décréter qu'il s'agit d'un marché à part, parfaitement indépendant du marché des vins de table. Ceci pouvait se concevoir avec une consommation de V.Q.P.R.D. très faible, 3 l/tête en France en 1970. Mais, quand celle-ci dépasse 20 l/tête, et que le prix de certains AOC reste inférieur à celui des vins de marque, on ne peut plus considérer ces deux types de consommation comme indépendantes.

Les réglementations nationales et les moyens de contrôle restent très disparates. Elles offrent même à certains Etats les moyens légaux de tourner certaines réglementations qu'ils jugent trop contraignantes en matière de vin de table. Beaucoup de V.Q.P.R.D. produits par des vignobles nordiques sont chaptalisés alors que cette pratique reste interdite pour tous les vignobles du Sud. Lorsque, pour diminuer les excédents du marché des vins de table, Bruxelles parle d'interdire la chaptalisation, les représentants français se trouvent placés en porte à faux, car le vignoble français de vin de table est un vignoble méridional alors que les A.O.C. les plus prestigieuses sont chaptalisées.

2.2 Les vins de table

L'édifice, né des règlements 816/70 le 28/04/70 refondu dans le règlement 337/79 et complété par le compromis de Dublin, qui régit les vins de table, craque de toute part ; sur ce marché, l'équilibre semble introuvable et Bruxelles toujours en retard d'une baisse de consommation, de récoltes pléthoriques et de stocks difficiles à saisir. L'organisation commune du marché vitivinicole pour les vins de table s'est avérée une des plus délicates à mettre en place dès le départ, le règlement n° 24 du 4/04/1962 en jette les bases toujours d'actualité. Il s'agissait, en effet, de fusionner deux marchés, le français et l'italien, que tout séparent, entre lesquels n'existe alors pas d'échanges commerciaux réguliers et qui représentaient déjà 50 % de la production mondiale de vin. Il faudra huit ans et les accords d'Evian pour parvenir, en 1970, à un fragile compromis. Les crises passées avaient installé en France une organisation dirigiste et centralisée du secteur. Schématiquement tout était sévèrement contrôlé par l'Etat : cадastre viticole, surface plantée, classement des cépages, déclaration de récolte, prestations viniques, quantum de commercialisation, jusqu'aux mises en marché échelonnées dans le temps. En contrepartie, l'Etat intervenait systé-

matiquement pour soutenir les cours du vin, qui étaient en moyenne de 25 % supérieurs aux cours italiens, en octroyant des facilités de financement des stocks et en prenant en charge la distillation des excédents par le monopole des alcools. La fraude, très sévèrement réprimée, demeurait quasi impossible. En Italie où, bien au contraire, régnait le plus grand libéralisme, ce qui était interdit s'avérait souvent possible. En 1970, la doctrine italienne, plus libérale, prévalut. La plantation et la replantation de vignobles ne furent plus soumises qu'à des règles qualitatives, la commercialisation des vins ne fit l'objet d'aucune disposition obligatoire, les règles de production entérinaient même des distorsions de concurrence entre les différents pays. Bruxelles estimait qu'il suffirait de prévoir quelques interventions conjoncturelles de soutien du marché des vins de table (distillation, aide au stockage) et qu'il n'y avait pas interdépendance entre ce marché et celui des vins de qualité, seule une protection efficace aux frontières avec le « prix de référence », et une aide à l'exportation sous forme de restitutions complétaient l'édifice (Cf : Annexe et CEE, 1983).

Le règlement à l'épreuve de la conjoncture viticole, la guerre du vin

Il suffit que les vendanges de 1970 atteignent 154 millions d'hl, au lieu des 135 millions hl habituels, pour que le marché des vins de table entre en crise, malgré les distillations de 3,4 millions hl en 1970 et de 3,5 millions hl en 1971. En 1973, la forte récolte (173 millions hl), suivie de 161 millions hl en 1974 font la preuve de l'insuffisance des instruments mis en œuvre en 1970. En 1974, le port de Sète est bloqué, la libre circulation du vin interrompue. Devant une situation insurrectionnelle, Paris est contraint d'imposer une taxe à l'importation de 1,13 F par degré/hl, taxe qui ne sera supprimée qu'en 1976.

La Communauté s'est rendue compte très vite de la nécessité de revoir les critères libéraux de 1970 pour accorder plus de garanties. La nécessité de renforcer les interventions de soutien du marché par la mise en œuvre de distillations préventives facultatives ainsi qu'une garantie de bonne fin des contrats de stockage à long terme va de pair avec l'interdiction de plantation de vignoble (sauf pour les V.Q.P.R.D.) jusqu'en 1978, et l'on introduit les primes d'arrachages. Un frein était mis au développement de la viticulture en échange d'une garantie de prix partielle ; il s'agit toujours de mesures transitoires, un nouveau règlement étant prévu pour 1978.

Une politique des structures moins libérale est mise en place. Avant 1976, le règlement 17/64 prévoyait l'octroi de subventions communautaires pour la plantation de vignoble, la création ou l'agrandissement d'établissement de vinification. La France, opposée à toute expansion de la viticulture, contrairement à nos concurrents directs italiens et allemands, s'abstient volontairement d'en bénéficier jusqu'en 1972. Il en résulte une multiplication de projets anarchiques d'investissements à l'étranger dont certains sont considérables et accroissent le potentiel productif du vignoble rhénan ou des vignobles du Sud de l'Italie par exemple. En 1976, parallèlement au blocage des nouvelles plantations, le règlement n° 1163/76 instituait un programme de prime à la reconversion de vignes vers d'autres cultures ; c'était le début d'une politique de restructuration de plus en plus restrictive visant à une diminution aidée du potentiel de production. En 1980, le FEOGA s'engage pour un montant de 320 millions d'Ecus

(règlement n° 454/80, 456/80, 458/80) avec deux types d'intervention : limitation du potentiel de production et amélioration des structures des vignobles dans les zones les plus aptes à produire des vins de qualité. Pour une analyse détaillée de ces mesures et de leur impact (voir Bartoli et al., 1986 ; Bartoli, 1984). Ces travaux montrent qu'en France l'arrachage primé s'est greffé sur les tendances longues d'évolution du vignoble en les accélérant. On observe même un accroissement de la concentration du vignoble de vin de table dans la région la plus productrice : le Languedoc. Cette spécialisation des régions productrices accroît le malentendu entre Bruxelles et les producteurs. Pour Bruxelles, tout ajustement structurel se traduira, à terme, par une solution de la crise grâce à un ajustement « ex-ante » et par une diminution des coûts budgétaires de l'intervention. Pour des régions productives de vin de table sans cesse plus spécialisées, Pouilles et Sicile, Mancha, Ribatejo, sans oublier que les trois quarts de la production française en volume proviennent du midi, toute altération du potentiel de production signifie, à terme, la ruine généralisée de la région, ou tout simplement l'impossibilité de se développer et de s'insérer dans l'échange Nord Sud. Les reconversions régionales heureuses sont rares dans ces zones économiquement déprimées avec un chômage endémique qui touche plus de 20 % de la population active, aux terres pauvres et fragiles, qui traditionnellement sont des terres de migrants et où l'industrie touristique récente ne peut qu'être un palliatif.

Dès 1973 le scepticisme de Paris, né de l'expérience des crises passées, se traduit par des mesures nationales visant à reconvertir le vignoble de vin de table français vers la production de vins de qualité, consommables en l'état et sans coupage, en limitant l'aide en fonction du rendement, en relocalisant le vignoble sur les coteaux, en augmentant le degré alcoolique minimum et surtout en créant une nouvelle catégorie de vin de table : les vins de pays sur lesquels de gros efforts de promotion seront faits.

La nature accorde un répit à Bruxelles de 1975 à 1978 ; l'intervention classique, par retrait grâce à l'arsenal des distillations, suffit à maintenir l'équilibre, et les dépenses du FEOGA se réduisent à peu de chose. Quand, en 1979, la récolte atteint 182,4 millions hl, la crise éclate, le marché s'effondre début 1980, le Conseil arrête une série de nouveaux règlements prévoyant entre autres la garantie d'un prix minimal pour le vin de table. Cependant, ce prix minimal restera théorique.

L'équilibre du marché n'est pas rétabli par la distillation exceptionnelle décidée en 1980 (8,3 millions hl), après négociée entre les différents partenaires, complétée par une distillation de 6 millions hl en 1981. En même temps et comme pour aider les producteurs à supporter cette dernière, intervient la « distillation avec garantie de bonne fin » liée au contrat de stockage à long terme, seule forme de garantie de prix indirecte qui éliminera 6,8 millions hl en 1980 et 14,3 millions hl en 1981. La guerre du vin reprend de plus belle. Sète est le théâtre d'émeutes de début août à mi-septembre ; Paris est contraint, pour freiner les importations italiennes d'imposer une taxe de coupure de 15 F/hl afin de rétablir le calme et attendre la récolte 81 qui, heureusement, sera faible en Europe (139,4 millions hl).

La guerre du vin de 1981 repose le problème des distorsions de concurrence entre les viticultures italienne et française. Sans négliger les problèmes de coûts de production plus faible en Italie (Laporte et Lifran, 1984), le

coeur du débat reste dominé, cependant, par la question des montants compensatoires toujours en retard sur l'évolution des monnaies qui s'accélère à partir d'août 1971 (suppression de la convertibilité du \$ en or) et qui marque le début de l'ère des changes flottants qui entraîne : une dévaluation chronique des monnaies faibles dont la lire, et une réévaluation des monnaies fortes, mark, florin. De 1970 à 1981, l'inflation atteint 450 % en Italie, 300 % en France. En monnaie constante, les 750/800 lires, départ à payer pour un degré-hl (unité de mesure classique pour le vin matière première) auraient dû valoir 3 400/3 600 lires 11 ans après soit : 21 francs français 81. Or, de 1970 à 1981, le taux de change lire/franc passe de 113/1 à 210/1, le degré hl italien se trouve ramené à 16,2 francs au lieu de 21 francs ; ceci représente déjà pour le viticulteur français une perte de 25 % de revenu par rapport aux cours nationaux des années 1970. Ajoutons en outre que les crises de surproduction successives des années 1980, mal maîtrisées, car toujours traitées avec un certain retard par les retraits des différentes distillations, ont pesé fortement sur les cours, les faisant chuter bien en-dessous des 16,2 francs de l'exemple théorique, pendant que les coûts de production, liées à l'inflation mondiale qui a suivi les deux chocs pétroliers, explosaient.

Le compromis de Dublin (27/2/1985) : un tournant de la politique viticole

Il résulte de la prise de conscience que les mesures conjoncturelles de distillation ne permettent plus de gérer la crise de surproduction. La baisse des cours sur le marché des vins de table entraîne des efforts de productivité et une augmentation des excédents, alors que la baisse de consommation s'accélère. La nécessité, après l'adhésion de la Grèce, de préparer celle de l'Espagne et du Portugal qui devait accroître encore le poids de la viticulture européenne (60 % de la viticulture mondiale) et compliquer encore la tâche de la CEE, conduit à l'adoption de mesures drastiques. Pour la première fois, l'accent est mis sur la réduction du potentiel productif et l'accentuation des mécanismes de retrait du marché par distillation obligatoire des quantités excédentaires à des prix non rémunérateurs et dissuasifs pour le producteur, en frappant en priorité les hauts rendements, alors qu'aucun changement n'est apporté au régime des V.Q.P.R.D.

L'après Dublin

Il est surtout marqué par l'adhésion de l'Espagne et du Portugal qu'il était politiquement impératif d'inclure dans la CEE. Les traités d'adhésion ont prévu pour l'Espagne une longue période de transition afin de permettre un rapprochement progressif des conditions de marché, les prix garantis espagnols dépassant à peine au départ la moitié des prix CEE à dix. Quant au Portugal, c'est l'organisation complète de la filière qui devait être restructurée pour pouvoir espérer mettre en œuvre les mesures de la PAC.

3. La situation actuelle : un avenir sombre et inquiétant ou les raisons de triompher du destin ?

3.1 Une baisse sans précédent de la consommation, moteur principal de la crise du marché

Il s'agit d'une tendance lourde et irréversible chez les pays gros consommateurs à revenus élevé. Cette baisse reste liée à l'évolution des modes de vie, au renouvellement des générations et à des modifications radicales des habitudes de consommation (cf. tableau). L'équilibre du marché des vins ordinaires, malgré les opérations de distillation, devient de plus en plus difficile à trouver, malgré des coûts des mesures d'intervention en hausse. Et

cependant, le vin n'absorbe que 4,7 % des dépenses du FEOGA beaucoup moins que les produits laitiers (20,4 %), les matières grasses (19,6 %), les volailles, œufs et viandes (17,9 %), les céréales (13,4 %). Mais ces dépenses à charge du FEOGA, qui s'élèvent à 600 écus par ha de vignoble de vin de table, apparaissent comme de plus en plus insupportables pour un produit non indispensable et chroniquement excédentaire.

ÉVOLUTION DE LA CONSOMMATION DE VIN EN EUROPE

Pays producteurs de vin	1970	1972	1982	1985	1986	1987	1988
France	106,88	88,0	80,0	76,4	75,1	74	
Italie	113,7	110,90	91,4	84,8	73,3	79	62,1
Portugal (1)	72,5	105,70	78,4	87,0	70,8	64,3	58
Espagne	61,5	67,00	57,0	48,0	47	54	47,4
Luxembourg	37,0	41,50	48,3	57,3	55,4	58,5	58,3
Grèce	40,0	40,00	35,3	37,3	23,7	31,8	32
R.F.A.	37,7	38,40	31,8	25,6	23,3	25,8	25,9
Pays non producteurs							
Belgique	14,20	15,60	21,70	22,70	21,7	23,0	23,3
Pays-Bas	5,15	7,81	14,15	14,96	14,9	14,60	14,79
Danemark	5,91	7,48	17,35	20,71	19,82	20,63	21,55
Royaume-Uni	2,89	4,06	7,81	9,96	10,40	11,03	11,36
Irlande	3,32	3,22	3,40	6,1	6,1	6	6

Sources : *Produkschap voor gedistilleerde dranken, Edition 1990*, unité : litre. (Note : Ces statistiques ne sont que reproduire des sources nationales, elles sont donc hétérogènes).

3.2. Un édifice inachevé assurant un équilibre fragile entre différents marchés qui n'ont rien en commun ?

En janvier 91, en moyenne, le prix d'importation d'un vin de table de 11° était de 20,33 F/ degré/hl pour un vin espagnol, 22,50 F/ degré/hl pour un vin italien, alors que les cours des vins de 11° se maintenaient à 28 F/ degré/hl (Bulletin d'information de l'ONIVIN : 6 janvier 91). Il ne s'agit pas d'une observation instantanée mais d'un phénomène stable : le consommateur réclame de plus en plus des vins consommables en l'état et se détourne des vins de coupage, l'origine géographique des produits prend de plus en plus d'importance et contribue à segmenter le marché davantage. La viticulture française commencerait donc à récolter les premiers fruits des efforts considérables de restructuration qu'elle a fait ces dix dernières années. L'édifice réglementaire fort complexe demeure encore inachevé et sa mise en œuvre dépend largement des différents contextes nationaux. De nombreuses mesures concernant le contrôle de la qualité ou la répression de la fraude, le contrôle des surfaces des replantations ou de la chaptalisation s'avèrent difficiles faute d'appareils administratifs suffisants ou de volonté politique. Le casier viticole complet, pour l'ensemble des 12, qui permettra une connaissance exhaustive des plantations, décidé en 1987, devrait être achevé en 1993, la décision concernant la chaptalisation n'est toujours pas intervenue et l'épineuse question des accises reste toujours d'actualité. Les

taxes de consommation qui pèsent sur le vin de table, dans certains pays, représentent jusqu'à 60 % du prix de vente, soit jusqu'à 1 400 % du coût de production. En 1986, la CEE a dépensé 0,07 écu/litre de vin de table produit, soit 1 100 écus/an, montant comparable au produit de la taxation du vin, pour l'ensemble de la Communauté.

Comment concevoir un marché unique alors que les accises varient encore de 0 % en Grèce à 62 % du prix consommateur pour l'Irlande ? Que l'on parle d'interdire le saccharose, car c'est une revendication générale des viticultures du Sud désireuses de se reconvertis vers la fourniture de moûts concentrés rectifiés, alors que l'on élude les problèmes que pose l'évolution de la technologie et de l'orientation à long terme de la filière (Charles Arnaud, 1990).

On peut penser que si les tendances mondiales de consommation se poursuivent, le vignoble européen devrait diminuer de 20 à 30 % pour résoudre les déséquilibres existants. La distillation obligatoire d'excédents même à des prix dissuasifs ne résoud rien, elle ne fait que reporter le problème sur le marché des alcools encore plus pléthorique (1).

Le climat européen reste tendu à court terme, grevé de trop de compromis, d'incertitudes, de mesures transitaires qui ont repoussé la solution des questions essentielles. Le pouvoir politique de la viticulture est certes limité et ne va pas se renforcer dans le futur. Le secteur pèse plus par le poids de ses exportations que par son poids politique propre. Mais il ne faudrait pas croire que la hache budgétaire permettra à la CEE d'éviter le fond du débat social. Elle pourrait être tentée de compter sur la démographie et la renationalisation de la PAC pour laisser au temps et aux Etats le soin de la résoudre à sa place.

Ce serait vouloir ignorer le fait que la vigne représente un pan entier de l'agriculture non irriguée des pays méditerranéens, à côté du mouton, de l'olivier et du blé dur. La vigne reste la seule production commercialisable à longue distance pour ces régions pauvres, spécialisées bien souvent par impossibilité de faire autre chose, peu industrialisées, saturées déjà par une industrie touristique envahissante, génératrice de jalousie et quelquefois de xénophobie. Une localisation de la production qui résulterait uniquement des rentes de situations acquises et de la spéculation financière, sans se préoccuper des équilibres sociologiques et régionaux, ne pourrait que déclencher de violentes réactions sociales de la part des laissés pour compte de l'évolution économique qui favoriseraient la montée de tous les régionalismes avec le côté irrationnel et les dangers que cette démarche peut représenter parfois.

1. 5 millions d'hl d'alcool viennent d'y être écoulés à 0,25 F le litre pour être incorporé à l'essence. Additif médiocre et redouté des motoristes.

ANNEXE

Les différentes mesures d'intervention de la CEE

Le prix d'orientation : la CEE fixe chaque année, avant le 1^{er} août, un prix d'intervention pour chaque type de vin de table, sur la base des cours constatés pendant les deux campagnes précédentes. Ce prix est valable du 16 décembre au 15 décembre de l'année suivante.

Le prix de référence est déterminé sur la base du prix d'orientation majoré des frais entraînés par la phase de commercialisation. Une majoration est prévue pour la mise en bouteille. Le prix de référence représente la limite en dessous de laquelle une taxe compensatoire est appliquée pour protéger la politique communautaire.

Le prix de déclenchement est fixé annuellement avant le 15 décembre, en fonction du niveau du prix d'orientation et compte tenu de la situation du marché vinicole et du bilan prévisionnel, des ressources et des besoins en vin de table dans la Communauté. Ce prix ne peut dépasser 95 % du prix d'orientation.

En fait, le prix de déclenchement représente la limite minimale des cours qui fait entrer en action les principales interventions communautaires pour le soutien du marché.

Le principe de garantie d'un prix minimal : toutes les interventions sur le marché doivent viser à assurer aux producteurs de vin un prix correspondant au moins à 82 % du prix d'orientation.

1. La distillation obligatoire (art. 41 du R (CEE n°337-79 modifié). Cette mesure est appliquée pour la première fois lors de la campagne 1984-85. Depuis l'accord européen de Dublin de 1984, elle est mise en place automatiquement au-delà d'un plafond de disponibilités. L'accès aux autres distillations d'intervention destinées à soutenir les cours est réservé aux producteurs ayant satisfait aux obligations liées à cette distillation.

Le prix d'achat des vins est fixé à 60 % du prix d'orientation de chaque type de vin pour la campagne 1984-85. Par la suite, son prix est ramené à 50 % pour les 10 premiers millions d'hl et à 40 % au-delà.

2 . La distillation préventive (art. 11) : eu égard aux prévisions de récolte ou en vue d'améliorer la qualité des produits mis sur le marché, une distillation peut être ouverte à compter du 1^{er} septembre si cela apparaît nécessaire et cela jusqu'à l'ouverture éventuelle de l'obligatoire (ou à défaut jusqu'au 20 janvier).

3. La distillation de soutien (art. 15). Ouverte chaque fois que la distillation obligatoire est instaurée, ou si la situation du marché l'exige (peut être réservée à un type de vin ou de zone). Son prix est fixé à 85 % du prix d'orientation.

4. La distillation de garantie de bonne fin des vins sous contrat de stockage à long terme (art. 12 bis). Lorsque les prix représentatifs restent pendant 3 semaines inférieurs au prix de déclenchement, les producteurs peuvent livrer ces vins à la distillation pour un prix égal à 91,5 % du prix d'orientation pour les vins rouges et 90 % pour les blancs.

5. Distillation obligatoire des vins issus de raisins destinés à d'autres débouchés (art. 40). Il s'agit d'éliminer le report des excédents de certaines productions sur le marché des vins de table : vins issus de raisins de table ou de raisins à sécher, et vins aptes à produire des eaux de vie (vins de Charentes). Ces produits doivent être exportés ou livrés à la chaufferie après transformation éventuelle en vins vinés. Leur prix d'achat est égal à 50 % du prix d'orientation le plus bas, soit de celui du vin blanc type A1.

6. Distillation obligatoire au titre des prestations viniques (art.39). Instaurées en France depuis plus d'un demi-siècle, les prestations viniques visent à éviter que les sous-produits de la vinification ne donnent lieu à la production de vins médiocres par surpressurage des marcs ou pressurage des lies. Le conseil fixe un prix d'achat pour l'alcool neutre ainsi que les critères pour la fixation du prix à payer au producteur pour la livraison des marcs, lies et éventuellement vin.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

ARNAUD C. 1990.— Rôle des structures de commercialisation de la filière viti-vinicole. *Bulletin de l'OIV*, vol. 63, juillet-août, pp. 581-597.

BARTOLI P. (1984).— La politique viticole, communautaire, analyse et bilan. In *Économie Rurale* n°164, pp. 34-44. Ainsi que l'ensemble des *Etudes et Recherches ESR INRA-Montpellier* portant sur l'arrachage en Languedoc-Roussillon, n° 55, n° 66, n° 79 et n° 94.

BARTOLI, BOULET, LAPORTE, LIFRAN, MONTAIGNE (1986).— **Le secteur viticole. Bilan et perspectives.** Document de travail. Commissariat Général du Plan, INRA-ESR Montpellier.

BARTOLI P., BOULET D. (1989).— **Dynamique et régulation de la sphère agro-alimentaire. L'exemple viticole.** INRA-Montpellier, 910 p. et annexes.

BOULET D., HUGUET J.Y., LAPORTE J.P. (1980).— **La consommation de vin en France.** Tomes I et II : analyse des premiers résultats. Tomes III et IV : analyse sur les consommateurs. Mise à jour 1985. Paris, INRA ONIVIT.

CEE (1978).— Rapport de la Commission au Conseil sur l'établissement progressif de l'équilibre sur le marché viti-vinicole. *Document Com.* 78, Luxembourg CE, 47 p. Bulletin des CE, supplément 1978/07.

CEE (1983).— Le vin dans la Communauté européenne. *Documentation européenne*, février-mars, 85 p., 1^{re} et 2^e éditions, janvier 1988, 117 p.

CEE (1983).— **L'Europe verte nouvelle de la PAC**, n° 194. Conséquences pour le secteur agricole de degrés d'intégration différents entre politique agricole commune et autres politiques communautaires.

CEE (1985).— **Notes rapides sur l'Europe verte**, n° 33, juillet. Perspectives de la PAC, le livre vert de la Commission.

CEE (1985).— La Communauté européenne et le Bassin méditerranéen. *Documentation européenne*, périodique 3-4.

CEE (1986).— **L'Europe verte nouvelle de la PAC**, n° 214. Les aspects agricoles de l'élargissement de la Communauté à l'Espagne et au Portugal.

Confédération Nationale des Coopératives Vinicoles. - Rapport d'activité annuel, en particulier 1981 à 1990. CNCV, 53 rue de Rome 75008 Paris.

DUBOS J. — **La situation du marché vinicole.** INRA Toulouse. Bulletin périodique.

DUBOS J. (1986).— Evolution de la consommation de vins en France et des échanges vinicoles franco-italiens. In *Bulletin de l'OIV*, vol. 59, pp. 667-668.

FEVS-GATT (1987).— **Inventaire des obstacles tarifaires et non tarifaires dans le secteur des vins et spiritueux**, mis à jour en 1990, 2 volumes.

GIANNI R. (1981).— Le vin dans les années 80. Bruxelles CE, Service information agricole. In *L'Europe verte nouvelle de la PAC*, 172 p.

GOURDON (1985). — Restructuration et arrachage. In **Bulletin de l'OIV**, n° 656-657, oct.-nov. pp. 905-918.

INAO (1985). — **L'appellation d'origine contrôlée. Une réussite française.** INAO, 182 p. Institut National des Appellations d'Origine de Vins et eaux-de-vie. - INAO, bulletin mensuel.

JOCE. — Périodique, Service information CEE.

LAPORTE J.P., LIFRAN R. (1984). — Concurrence et complémentarités des vignobles européens. **Série Etudes et Recherches**, n° 82, INRA-ESR Montpellier.

LAPORTE J.P. (1986). — L'alcool en France et dans la CEE. **Série Notes et Documents**, n° 75, INRA-ESR Montpellier.

MARTIN et al. (1983). — Exploitations viticoles et viticulteurs. SCEES, CSA, Etudes n° 213, 83 p.

Office National Interprofessionnel des Vins (ONIVINS). — Information. Bulletin périodique. SCEES-INSEE (1990). - **La viticulture française. Recensement agricole 1988.** Etudes n° 4.