

L'avenir est devant lui du vigneron indépendant s'il sait s'y adapter.

La vie d'un vigneron indépendant n'est pas sans risque mais il dispose de nombreuses ressources pour réussir.

Sous la réserve de bien prendre conscience de ses forces sur lesquelles il doit s'appuyer et des faiblesses qu'il doit contourner.

FORCES

- Contrôle complet de la chaîne de production
- Valorisation du terroir et des régions
- Image du produit de meilleure qualité que les coopératives - négoce
- Présence d'exploitations plus importantes en taille
- Image d'indépendant.

FAIBLESSES

- Classification à l'export non claire
- Métier nécessitant des compétences multiples et spécifiques
- Faible culture marketing - commerciale des vignerons indépendants
- Situation économique difficile pour certains
- Moindre coopération entre vignerons indépendants (commercial, achats).



Les vignerons indépendants ont de grandes forces à développer, mais aussi quelques faiblesses à surmonter.

Des forces en terme d'image - marketing, dues à leur statut et à la perception que peuvent en avoir les consommateurs.

Le statut de vigneron indépendant indique que toutes les étapes du processus de production sont réalisées sur un même lieu. Cela confère un statut d'**artisan** au vigneron qui est en mesure de promouvoir le produit final car il a supervisé l'ensemble de la chaîne de production. Son lien direct avec son terroir lui permet de jouer un rôle de valorisation des produits et des saveurs des régions.

Les vignerons indépendants disposent d'exploitations plus grandes que les vignerons coopérateurs, soit 12,3 ha contre une moyenne de 8 ha en France.

Des économies d'échelle à la production sont possibles.

Mais ces économies d'échelle sont limitées, en comparaison avec les volumes réalisés par les coopératives viticoles grâce à la mise en commun de leurs moyens.

Cela est particulièrement vrai à l'export ou dans la grande distribution où les coûts de négociation et les difficultés liées à la logistique ne permettent pas de concurrencer efficacement les négociants.

De plus, ce type de coûts à l'export étant plus élevé que pour d'autres circuits de distribution, leur importance relative dépend fortement des volumes expédiés.

Les vignerons indépendants sont alors **plus compétitifs sur les marchés**

de niche : les grands crus bien valorisés ou les exploitations de grande taille sont en mesure de rivaliser avec les autres exploitations viticoles sur les marchés étrangers.

Des **alliances** ou **des coopérations entre vignerons indépendants** seraient en mesure d'abaisser la part relative de ces types de coûts.

RISQUES

- **Consommation française structurellement en baisse**
- **Poids de la GMS dans la distribution**
- **Rationalisation des achats dans la grande distribution**
- **Perte de contrôle de la vinification**
- **Coût du foncier dans les successions à venir**
- **Réforme OCM-Vin.**

OPPORTUNITÉS

- **Demande mondiale en progression**
- **Légitimité sur les segments de qualité**
- **Mise en avant "label Vigneron Indépendant"**
- **Contrôle du commercial**
- **Réglementation phytosanitaire plus stricte**
- **Réforme OCM-Vin.**

LES RECOMMANDATIONS DES VIGNERONS INDÉPENDANTS DE FRANCE

- *Se former et former ses collaborateurs*
- *Se faire accompagner et auditer par des personnes extérieures au domaine*
- *Intégrer des démarches de progrès comme Qualenvi - l'engagement durable des Vignerons Indépendants*
- *Voyager.*

Le contexte actuel n'est pas sans risque pour les vigneron indépendants.

Premier des risques pour les vigneron indépendants : la baisse de la consommation française.

Dans ce contexte baissier, il importe d'optimiser la distribution afin de toucher au mieux les consommateurs. La position dominante de la GD (grande distribution), 82 % des volumes de vins, est un risque pour les vigneron indépendants : la nécessité de proposer un approvisionnement régulier et conséquent (en volume) d'un seul et même produit exclut les petits producteurs.

De plus, les coûts logistiques pour la GD découlant d'un approvisionnement en vins de vigneron indépendants sont plus importants que ceux des vins de marque. Les acheteurs de la GD sont par contre prêts à acheter des produits spécifiques en petite quantité (vins issus de l'agriculture biologique, vins ultra premium).

Le Vigneron Indépendant deviendra-t-il un simple fournisseur de matière première ?

La perte de contrôle de la vinification est possible : après vouloir s'assurer d'un flux régulier de produits en volume, le négoce souhaite désormais disposer de produits de qualité constante. Les négociants pourraient à moyen terme acheter non plus du vin en cuve mais du jus de raisin non vinifié : en assurant eux-mêmes la vinification, les négociants pourraient s'assurer de la qualité de leur produit.

Le risque est que les vigneron indépendants deviennent alors de simples fournisseurs de matière première agricole - ici, de jus de raisin non fermenté.

Une baisse des droits de succession indispensable.

Le coût du foncier dans les successions est un risque pour la pérennité des exploitations : à la retraite du vigneron, certaines exploitations ne seront pas reprises par les successeurs pour cause de frais de succession trop élevés.

La nouvelle LME devrait supprimer les droits de mutation lors d'une transmission d'une entreprise à un salarié ou à un héritier.

La réforme de l'OCM à suivre...

La réforme OCM-Vin peut être perçue à la fois comme une contrainte et une opportunité pour les vigneron indépendants, selon les types d'exploitations. La réactivation des primes d'arrachage peut être une opportunité pour les vigneron indépendants souhaitant remplacer leurs vignes par de nouveaux cépages. La suppression du droit de plantation avantagera les très grandes exploitations souhaitant s'étendre mais désavantagera les vigneron indépendants désireux de vendre leur vignoble.

Pour les Vignerons Indépendants, le contexte est favorable :

- **la progression de la demande mondiale** à moyen terme est une chance pour les vigneron indépendants actifs à l'international
 - les vigneron indépendants disposent, en terme d'image, d'**une réelle légitimité** sur les segments de qualité, premium et ultra premium : la demande pour ces produits, en France mais aussi à l'étranger, peut les favoriser
 - une plus large communication autour de la **charte des Vignerons Indépendants** permet de mieux mettre en avant leurs forces (image d'indépendance et de personnalités authentiques)
 - l'intégration de la démarche commerciale permet de dégager plus de marge : la valeur ajoutée se situe en aval, dans la relation avec le consommateur final.
- En contrôlant le commercial**, les vigneron indépendants peuvent disposer de ressources financières plus importantes.

Avec le soutien de :



Vignerons Indépendants de France - Pôle Développement des entreprises
4, Place Félix Eboué - 75583 Paris Cedex 12
tél : + 33 (0) 1 53 02 05 10 - fax : + 33 (0) 1 53 02 05 11
www.vigneron-independant.com