



La viticulture

2018, une année exceptionnelle en volume et qualité, des conditions de vendange idéales, pas ou peu de pression sanitaire au cours de la campagne

Les départements viticoles de la région connaissent un mois de janvier 2018 arrosé. Les précipitations retrouvent des valeurs proches des normales en février, pour redevenir excédentaires en mars, notamment en Côte-d'Or, dans le Jura et en Saône-et-Loire. Les mois suivants sont globalement déficitaires en précipitations, sauf en Côte-d'Or en raison d'épisodes orageux en juin et juillet. Le Jura est marqué par une série d'orages au printemps. Des chutes de grêle au printemps ne causent pas de gros dégâts, contrairement à quelques épisodes en juillet et août, avec des impacts localement plus sévères dans le Mâconnais, en Côte de Nuits, Hautes Côtes et dans le Jura. Concernant les températures, le mois de janvier est particulièrement doux, février contraste par sa fraîcheur et mars se rapproche des normales saisonnières. Les deux trimestres suivants sont marqués par la douceur, voire la chaleur et la sécheresse de juillet à septembre.

La pression sanitaire est bien maîtrisée. Le mildiou est présent sur la quasi-totalité du vignoble vers la mi-juin, mais se limite à quelques tâches dans la majorité des cas, même si quelques parcelles accusent des pertes de récolte importantes.

La situation est restée très saine sur l'ensemble du vignoble, avec peu d'oïdium, black rot et botrytis et pas ou peu de pression ravageurs.

La récolte 2018, aussi belle en qualité qu'en quantité, est estimée à 2,07 millions d'hectolitres pour la région, soit environ + 28 % par rapport à la récolte 2017 (Sources Douanes 2018).



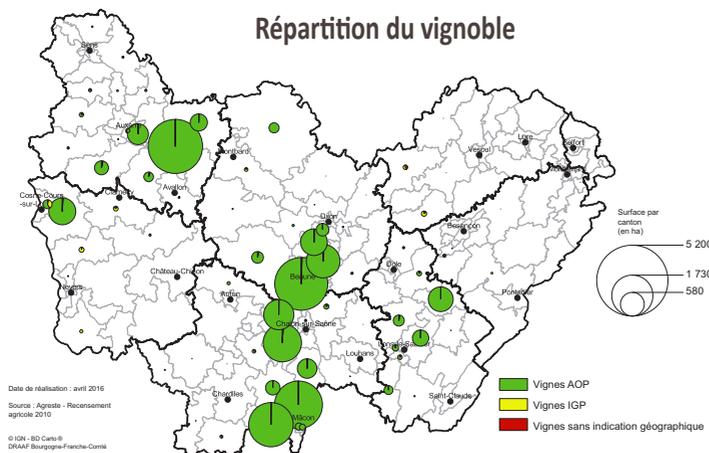
La viticulture

Les chiffres de la filière



Sources : Agreste Bourgogne-Franche-Comté – statistique Agricole Annuelle 2017, Fédération des Caves Coopératives Bourgogne Jura et Douanes

Répartition du vignoble



Des volumes et des ventes également en hausse dans le Jura et le Nivernais

Dans le vignoble jurassien, avec 119 000 hl, la récolte 2018 est multipliée par 2,5 par rapport au millésime 2017. Les ventes 2017/2018 s'élèvent à 62 039 hl, quasi stables par rapport à 2016/2017. Mais l'export fait un bond de + 29 % et représente plus de 17 % des ventes sur l'ensemble de la campagne. La hausse marquée des ventes de rouges et de crémants, respectivement + 53 % et + 33 % par rapport à la dernière campagne, explique cette évolution (Source CIVJ).

Dans le Nivernais, la récolte 2018 affiche 95 992 hl, soit + 28,5 % par rapport au millésime 2017 et + 23 % par rapport à la moyenne quinquennale (Source Douanes).

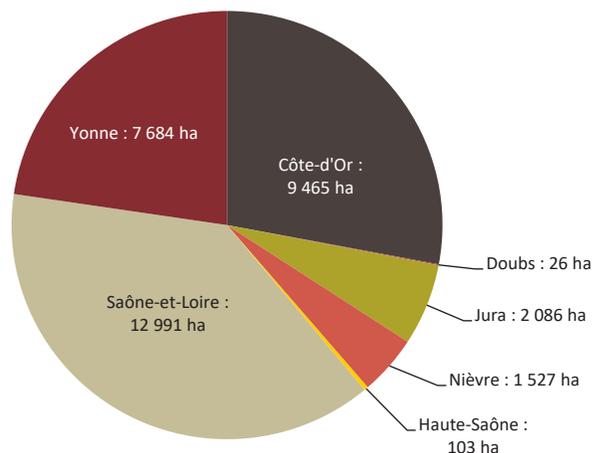
Les vins de Bourgogne à la reconquête des marchés

Les professionnels de la filière restent très actifs pour reconquérir des marchés sur lesquels les ventes avaient reculé ces dernières années, suite aux petites récoltes. Le début de campagne 2018/2019 (août à décembre) est très actif et affiche une hausse de + 27,3 % par rapport à la moyenne des 5 premiers mois des 5 dernières campagnes. Cette dynamique est principalement animée par les achats de vins de base pour le Crémant de Bourgogne, mais aussi par les transactions sur les appellations Chablis et sur les vins rouges.

La Bourgogne de retour à l'export avec la mise en vente du millésime 2017

Sur les 11 premiers mois 2018, les vins de Bourgogne se stabilisent avec un volume de 76 millions de cols exportés (+ 1 % en volume / 11 mois 2017). Hors Chablisien, les volumes progressent de presque 1,5 million de bouteilles (+ 2,6 % / 11 premiers mois 2017). Le chiffre d'affaires poursuit sa croissance (+ 4,6 % sur les 11 premiers mois 2018). Ce sont, en majorité, les appellations des Côte de Beaune et Côte de Nuits qui réalisent de très bons chiffres d'affaires, en particulier vers l'Asie et les États-Unis (Sources : BIVB, CAVB, douanes).

Surface de production par département



Sources : Agreste Bourgogne-Franche-Comté Édition 2018

Un produit par hectare qui croît encore

Données vendange 2017	Vente cave coop.	Vente en vrac	Vente bouteilles
Rendement hl / ha	62	51	52
Part du volume vendu en bouteilles	0 %	18 %	59 %
Nombre de bouteilles vendues		17 000	49 000
Prix moyen de vente en €		6,55 €	6,33 €
Produit / ha en 2018	20 537 €	28 292 €	35 256 €
Évolution du produit / ha par rapport à 2016	+ 1 %	+ 8 %	+ 16 %

Source : Cerfrance

Pour le millésime 2017, le niveau de rendement est stable chez les coopérateurs. Il progresse de + 5 à + 10 hl / ha dans les deux autres systèmes.

La courbe du produit suit celle de la production. Ainsi elle affiche une croissance de + 8 % globalement, avec une pointe à + 16 % chez les producteurs commercialisant en bouteilles.

Pour le millésime 2017, les cours sont restés soutenus dans un contexte de stocks modestes en région et en France, ainsi l'ensemble de la production est bien valorisée. Le prix de vente des bouteilles progresse de 0,30 € en moyenne, soit + 5 %.

La hausse de produit consommée en grande partie par les charges

Alors que le produit gagne 2 100 € / ha en moyenne, les charges progressent de 1 500 € / ha. Cette hausse, continue depuis 4 ans, est plus marquée dans les domaines vendant en bouteilles (+ 3 400 € / ha).

Sur 1 500 € d'augmentation de charges, près de la moitié provient du poste main d'œuvre, qui regroupe les salaires, mais aussi les cotisations MSA exploitant. Celles-ci, en lien avec les excellents revenus, grimpent en flèche. La mécanisation est le second poste avec une croissance élevée : + 400 € / ha.

Des domaines performants mais très sensibles aux aléas

Le ratio moyen EBE / Produit, qui mesure la rentabilité des entreprises, se situe à 35 %. Alors que les coopérateurs atteignent 40 %, les vignerons en cave particulière dégagent 30 %.

	Vente cave coop.	Vente négoce	Vente bouteilles
Produit / ha	21 011 €	28 801 €	36 161 €
Charges / ha	- 14 894 €	- 21 817 €	- 30 609 €
Résultat courant / ha	6 117 €	6 984 €	5 552 €
Résultat courant / UTAF	55 845 €	60 316 €	52 300 €

Source : Cerfrance

Avec de tels niveaux de charges et à rendement identique, une valorisation en baisse de 50 € / hl diviserait le résultat par 2.



Viticulture bourguignonne Appellations régionales (échantillon Cerfrance)

131 domaines de Bourgogne commercialisant majoritairement des appellations régionales en cave coopérative, négoce ou bouteilles

13 ha de vigne*

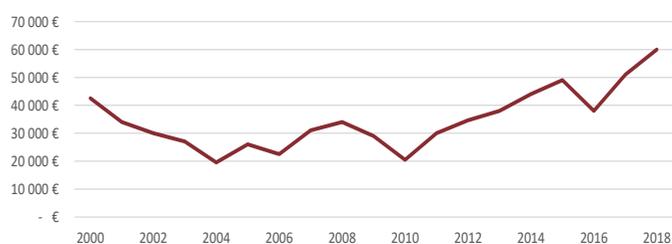
3,46 UMO dont 1,44 UTAF*

56 hl de rendement, soit 4 hl/ha de plus que les deux récoltes précédentes*

*L'année étudiée est 2018 avec valorisation de la vendange 2017.

La rentabilité reste très élevée

Évolution du revenu disponible en € / UTAF des exploitations viticoles bourguignonnes



Source : Cerfrance

2018 marque un nouveau record pour les viticulteurs bourguignons avec un revenu disponible de 60 000 € / UTAF. Cette somme doit permettre au vigneron de prélever pour vivre et de constituer des réserves de trésorerie.

La moyenne cache des écarts extrêmement élevés. Sur l'échantillon, la moitié des viticulteurs dégagent plus de 60 000 € et un quart dégagent moins de 20 000 € / UTAF. Ces écarts, dans les trois systèmes étudiés, s'expliquent par les rendements réalisés et par la productivité de la main d'œuvre. Les résultats de l'échantillon sont beaucoup plus resserrés autour de la moyenne pour les coopérateurs.

Le désendettement reste de mise

Pour tous les systèmes, les 2 bonnes années cumulées doivent conduire à constituer de la trésorerie de sécurité. Or, en système coopératif, l'évolution de la trésorerie nette globale n'est pas favorable. Le taux d'endettement de 47 % ne varie que très peu. Attention au surinvestissement et à l'évolution de l'endettement, car les prélèvements obligatoires des années à venir seront conséquents.

3 pistes pour lutter contre le changement climatique



Les vigneronnes du Moulin de Roque

2. Améliorer la conception des chais pour réduire les émissions de GES et optimiser la ressource en eau

La conception d'un bâtiment de vinification et le choix des équipements associés supposeront une réflexion sur l'isolation, éventuellement complétée par des solutions originales (toits ou murs végétalisés) et des énergies alternatives (solaire, géothermie, biomasse). Les maîtres d'ouvrages cherchent à améliorer les écobilans avec des matériaux moins toxiques, recyclés ou recyclables, peu consommateurs d'énergie.

L'augmentation des températures en période de vendanges va nécessiter des besoins d'énergie pour produire du froid. Une conception bien réalisée peut éviter la climatisation des chais et de la cave, soit 30 à 50 % de la consommation d'énergie globale.

Une gestion optimale de l'eau avec récupération ou recyclage (remplissage ou lavage des pulvérisateurs, des locaux) ainsi qu'un traitement écologique des effluents de caves doivent être envisagés.

3. Dispositifs de lutte contre le gel : s'organiser collectivement !

Outre les conséquences économiques, les pertes de récoltes liées au gel, ainsi que l'incertitude quant à l'évolution du risque de gelées futur fragilisent les filières, notamment en entraînant une perte de confiance en aval. La mise en place d'une protection du vignoble grâce à des solutions techniques qui existent déjà, mais qui ne permettent pas

1. Repenser l'organisation du travail

La précocité des travaux en vert et des vendanges, due à l'augmentation des températures, va nécessiter une gestion des congés des salariés plus réactive et un renfort ponctuel de main d'œuvre anticipé. Les horaires seront réaménagés pour tenir compte de la pénibilité. Certains travaux devront être réalisés de nuit pour bénéficier de la fraîcheur. Les chefs d'exploitations seront particulièrement sollicités pour gérer des urgences, rechercher de nouvelles formes de salariat (prestation ou en intérim ?).

De nouveaux équipements de robotisation seront incontournables et nécessiteront de nouvelles compétences (besoin de formation). Les étapes de mise en bouteille et d'expédition ne pourront plus se faire en période estivale au risque d'augmenter la pénibilité du travail et de dégrader la qualité des vins.

Toutes ces modifications nécessiteront une cohabitation intelligente avec les riverains en période d'activité intense ou nocturne.



Chambre d'agriculture de Saône-et-Loire

d'apporter une réponse unique à grande échelle, représente un élément de réponse important. Toutefois, il est nécessaire de raisonner le choix du dispositif en prenant en compte différents facteurs (climatologie, topographie, contraintes réglementaires, configuration du vignoble, investissement, coût de fonctionnement...) et de s'organiser en accompagnant techniquement les professionnels de façon collective à l'échelle de petits territoires.

