

Chambre d'agriculture du Jura

La viticulture



Des conditions météorologiques singulières et exceptionnelles

Les premiers mois de l'année alternent fraîcheur et douceur, qui stimule la reprise du cycle végétatif et l'apparition des premières pointes vertes début avril. Les nuits de gel occasionnent des dégâts limités la plupart du temps, hormis dans les bas de coteaux de l'Yonne. Les températures moyennes s'envolent début mai et se maintiennent à un niveau très au-delà des normales saisonnières. La floraison se déroule rapidement. Les pluies de juin surviennent lors d'épisodes orageux, accompagnés de grêle avec des dégâts assez localisés mais parfois importants. Les pics de chaleur en juin et juillet, combinés à une quasi-absence de précipitations, freinent la véraison. La persistance de fortes températures début août permet une bonne évolution de la maturation des raisins, avec une progression régulière des teneurs en sucres et une stabilité de l'acidité totale. Les cépages rouges présentent une avance certaine sur les blancs qui demeurera jusqu'à la récolte.

Sur le plan phytosanitaire, l'oïdium maintient une forte pression entre floraison et fermeture de la grappe. La pression mildiou reste faible à modérée selon les secteurs. La flavescence dorée poursuit son extension en Beaujolais Saône-et-Loire et en Mâconnais Sud.

Malgré des conditions météorologiques singulières et exceptionnelles, le millésime 2022 n'en demeure pas moins généreux et qualitatif.



Les chiffres de la filière

3 885



exploitations spécialisées avec une surface moyenne de 16 ha

34 956 ha



vignes en production dont 34 364 ha en AOP

6 944 ha



vignes en bio soit 20 % de la surface viticole BFC pour 784 domaines certifiés

1,99 Mhl



volume de production 2022 (dont 1,75 Mhl en vins de Bourgogne)

1 404 M€



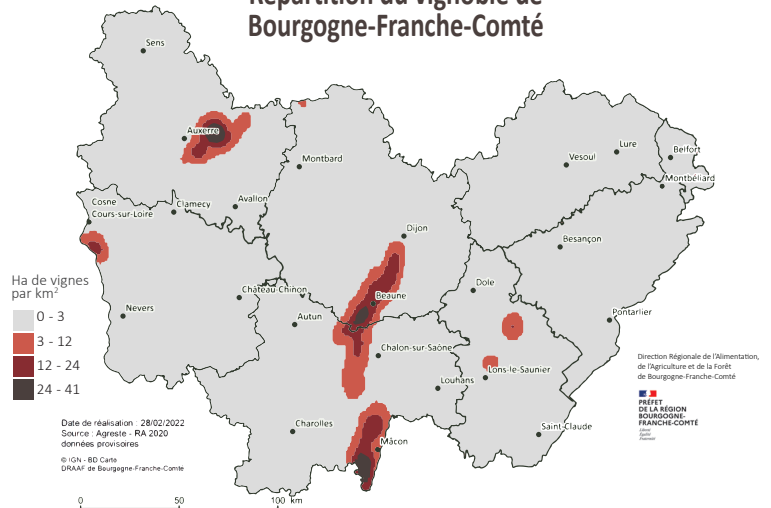
chiffre d'affaires 2021

Sources : RA 2020 / Agreste statistique agricole annuelle 2022 / DGDDI / Comptes provisoires de l'agriculture 2021 / Bio Bourgogne et Interbio Franche-Comté

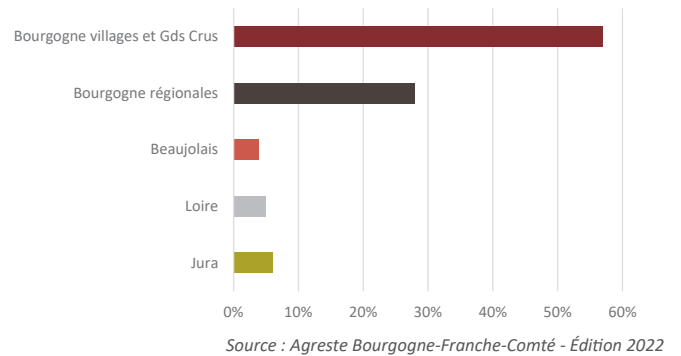
2022 : nouveau record en chiffre d'affaires pour les vins de Bourgogne en dépit de volumes limités

Avec près de 1,75 millions d'hectolitres, le millésime 2022 offre une belle base quantitative (et qualitative !) qui permet aux volumes commercialisés de repartir à la hausse. La récolte 2022 progresse de 22 % par rapport à la moyenne des 5 millésimes précédents (2017-2021), les vins blancs représentant 61 % de la production. C'est le plus gros volume produit en Bourgogne, après 2018 (1,8 millions d'hectolitres). Cependant, d'importants défis restent à relever. Le disponible à la propriété se reconstruit grâce à une belle récolte 2022 mais reste inférieur de 3 % à la moyenne des 5 dernières campagnes. Le disponible au négoce est au plus bas malgré des transactions en progression sur les 7 derniers mois de la campagne 2022-2023 (+25 % / moyenne 5 dernières campagnes). Les ventes de vins de Bourgogne ralentissent dans la grande distribution (-22 % en volume et -12,5 % en valeur en 2022 par rapport à 2021). Parallèlement, les circuits de distribution plus traditionnels (hôtellerie-restauration, cavistes) reprennent une activité porteuse. A l'export, les vins de Bourgogne battent un nouveau record en chiffre d'affaires en 2022 en dépassant pour la 4ème année consécutive le milliard d'euros (1,5 milliard, soit +12,9 % / 2021), pour 92 millions de bouteilles exportées. Quant aux volumes, la gestion anticipée des stocks dès avril 2021 permet de limiter la baisse des exportations à -12 % alors que la récolte 2021 affiche une perte de -33 % par rapport à la moyenne 5 ans (-36 % / 2020) (Source : BIVB).

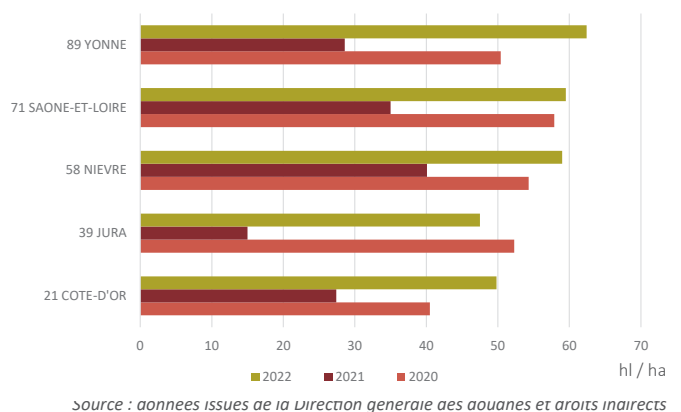
Répartition du vignoble de Bourgogne-Franche-Comté



Répartition des surfaces viticoles par appellation



Des rendements 2022 en forte progression





Viticulture bourguignonne Appellations régionales (échantillon Cerfrance)

284 domaines commercialisant majoritairement des appellations régionales en cave coopérative, négoce ou bouteilles

13,56 ha de vigne*

3,91 UMO dont 1,44 UTAF*

38 hl de rendement 2021

* Les résultats économiques sont ceux de 2022, correspondant à valorisation de la vendange 2021 principalement.



Chambre d'agriculture du Jura

Rebond après Covid : forte progression des ventes à l'export

La période 2021/2022 signe la fin de la crise sanitaire mondiale. Les ventes de vin en bouteilles repartent (+20 % dans notre échantillon à dominante vente bouteilles). Les prix moyens continuent d'augmenter (+10 % dans ce même échantillon).

Ces prix en hausse s'accompagnent d'une évolution des orientations de marchés : face à un désintérêt des jeunes générations pour le vin et des prix parfois dissuasifs, les ventes à l'export se développent (+40 % de bouteilles vendues à l'exportation dans notre échantillon à dominante bouteilles, +8 % pour les profils de vente au négoce).

Évolution des rendements et ventes en bouteille par profil d'exploitation

	Viticulteur Coopérateur	Viticulteur vendant au négoce	Viticulteur vendant en bouteilles
Rendement hl / ha (millésime 2021)	46 (-25 %)	39 (-25 %)	33 (-34 %)
Nombre de bouteilles vendues		5 700 (+10 %)	70 000 (+20 %)
Prix moyen de vente / bouteille en €		7,37 € (+5 %)	7,84 € (+10 %)
Produit / ha	16 415 € (-16 %)	28 938 (+15 %)	48 039 € (+10 %)

Source : Cerfrance

La reprise des ventes en bouteilles et la hausse des prix profitent aux exploitations vendant au négoce et en bouteilles. Ces dernières sont plus sensibles aux évolutions du marché, tandis que les coopérateurs ressentiront la hausse des cours sur les exercices suivants, leurs revenus d'une année étant liés aux millésimes précédents.

Un contexte international sous tension qui se traduit par une hausse des charges

Le contexte international (crise ukrainienne depuis début 2022) perturbe les marchés – notamment celui du verre. Les viticulteurs subissent la hausse des prix des bouteilles et matières sèches. Ils sont parfois confrontés à des problèmes d'approvisionnement. Cependant, les exploitations ont une date de clôture d'exercice généralement fixée au 31 juillet. Ainsi, l'impact de cette crise et de l'inflation survenue les mois suivants n'est pas encore mesuré dans les bilans – sauf pour les viticulteurs vendant en bouteilles (+34 % de charges liées à la mise en bouteilles et matières sèches, +9 % de charges totales).

Des résultats variables en fonction des circuits de commercialisation

Ainsi, la rentabilité économique des exploitations (mesurée par le ratio EBE / produit brut) évolue positivement pour celles vendant au détail (+12 %) ou au négoce (+11 %). À l'inverse, les coopérateurs voient leur rentabilité diminuer (-13 %, du fait de la baisse des stocks tandis que les produits n'ont pas encore augmenté).

Évolution des produits, charges et rentabilité par profil d'exploitation

	Viticulteur Coopérateur	Viticulteur vendant au négoce	Viticulteur vendant en bouteilles
Surface de vignes	11,8 ha	13 ha	15,5 ha
Produit / ha	17 010 €	32 382 €	55 694 €
Charges / ha	15 532 €	21 906 €	36 069 €
EBE / produit brut	23 %	44 %	45 %

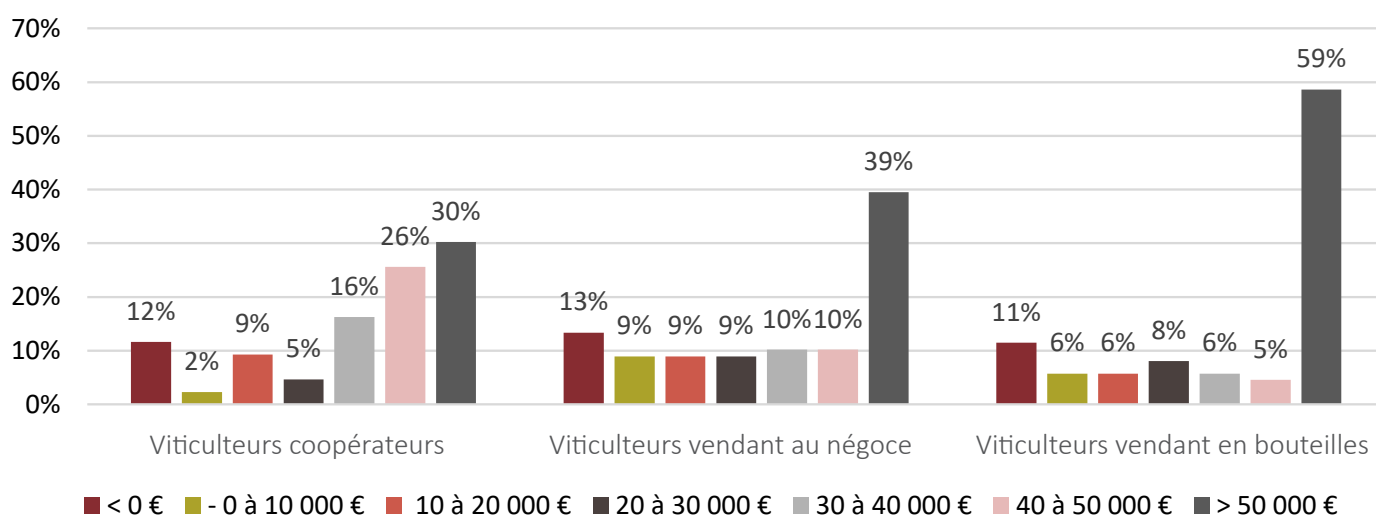
Source : Cerfrance

Des résultats variables selon les circuits de commercialisation, mais toujours satisfaisants

La répartition par niveau de résultat courant change en fonction des choix de commercialisation. Cependant, pour chacun des trois profils, les niveaux de revenus sont bons, avec plus de 50 % des exploitations présentant des résultats supérieurs à 30 000 € / UTAF / an (73 % pour les viticulteurs vendant en bouteilles, 72 % pour les viticulteurs coopérateurs et 59 % pour ceux vendant au négoce).



Répartition des exploitations par classe de résultat courant / UTAF en fonction de leur profil de commercialisation



Source : Cerfrance



ZOOM

LES TRAITEMENTS PHYTOSANITAIRES EN VITICULTURE : COMMENT GÉRER LES RISQUES DE CONFLITS AVEC LE VOISINAGE ?

La mise en place de chartes riverains

Les risques associés aux phytosanitaires sont un sujet de préoccupation croissant qui soulève des enjeux à la fois environnementaux, sanitaires et économiques. Ils doivent aujourd’hui faire partie de la réflexion globale stratégique sur les exploitations viticoles en cas de replantation ou de reprise de surfaces.

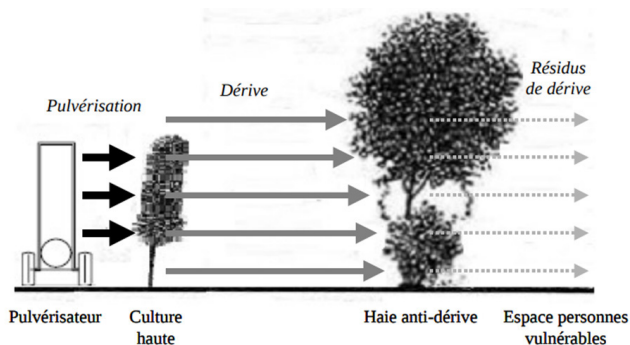
Pour favoriser le dialogue avec la société civile, des chartes d’engagements départementales des utilisateurs agricoles de produits phytopharmaceutiques ont été construites en associant la profession viticole et les acteurs des territoires pour répondre aux enjeux de santé publique à proximité des zones d’habitation et accueillant des personnes vulnérables.

La plantation de haie : une des solutions pour limiter la dérive de produit phytosanitaire

Pour qu’une haie soit considérée comme « anti-dérive » vis-à-vis des produits phytosanitaires, il faut que son feuillage soit présent au mois d’avril, et pendant toute la période de traitements, et qu’elle soit capable d’absorber, sans les détourner, les embruns de bouillie phytosanitaire.

Les essences adaptées à notre région et possédant ces propriétés physiologiques sont : le charme commun, le baguenaudier, le fusain d’Europe, le cytise, la viorne lantane ou la viorne obier.

Exemple de haie anti-dérive protégeant des pulvérisations les zones ou bâtiments accueillant des personnes vulnérables



Source : Instruction technique DGAL/SDQP, 2016-80



Céline BUCHE, CRABFC

Points de vigilance

- Plusieurs années sont nécessaires après la plantation pour que la haie soit plus haute que la culture et limite la dérive.
- Les haies après plantation exigent un entretien régulier qui représente un coût, demande du temps et un matériel spécifique (utilisation possible de la rogneuse).
- Pour les nouvelles haies, il est nécessaire d’évaluer le coût de plantation et l’emprise au sol. Dans certains cas, une plantation de haie nécessitera l’arrachage de rangs de vignes, avec un impact économique majeur.
- Dans les secteurs gélifs, il faut prendre en compte l’augmentation du risque en raison de l’accumulation possible de poches de froid et de l’humidité.
- Une vigilance est à apporter quant à l’ombre que peut faire la haie sur le vignoble ; elle pourrait provoquer une baisse de vigueur des pieds devenant moins fructifères.
- Après l’implantation viendra la préparation du sol, puis l’entretien qui est primordial les premières années.
- Afin d’assurer son entretien, il est nécessaire d’avoir accès aux deux faces de la haie.

Sources : Guide de gestion des haies, Chambre d’agriculture Pays de Loire, 2020 et plaquette « la haie », BIVB, CA 21, CA 89, Vinipôle Sud Bourgogne

