

28 janvier 2020

Compte rendu provisoire

Participants : LLORENS Raymond, Jean-Baptiste DE CLOCK, Fabien CASTELBOU, Guilhem VIGROUX, Sophie NOGUES, Philippe COSTE, Laurent GOURDON, Nathalie FORTIN, Alexandre CHAVEY (CA34), Camille BANTON (JA34), Philippe BARDOU, Bernard AUGÉ (Coop de France, fédération des IGP de l'Hérault), Laurent VIAL (ICV), Laurent MAYOUX (France Agrimer), Christophe MUR (DRAAF), Marianne FILLIAT (MONTPELLIER METROPOLE), Bruno LOQUET (AOP Languedoc), Jean BASSEDE (CD34), Hervé HANNIN (Institut Agro)

1. ANALYSE DES ECARTS

La **diminution de la production** (contrairement aux +6% visés) correspond à une baisse des rendements/volumes imputés au changement climatique (sécheresse, qui crée du dépérissement). Le déploiement de l'irrigation a été moins rapide que prévu : 6800 ha au lieu de 20000, à la bascule de vastes surfaces en bio (qui conduit à une baisse des rendements mais à des prix x 2 à 4), et à une technicité encore très hétérogène dans la profession.

La filière a poursuivi sa stratégie de différenciation basée sur les signes de qualité et d'origine (RSE, Bio, AOP, IGP,...). La filière VSIG n'a pas développé de stratégie autonome : Pas de prix donc pas de contrats pluriannuels

L'œnotourisme est une opportunité trop peu coordonnée voire concurrentielle entre territoires / collectivités

Renouvellement des générations :

- Le manque d'installation en début de période a impliqué une augmentation des surfaces moyenne des structures et salariat plus important (mais manque de salariats qualifiés (tracteuriste) et de salariats saisonniers)
- Par ailleurs on constate une augmentation de nouvelles exploitations dans des petits domaines/caves particulières, avec des nouveaux investisseurs avec des moyens financiers, souvent importants. Ils ont leur propre réseau de vente et sont détachés des syndicats agricoles et indépendants des organismes financiers (élimination des contraintes administratives). Ces exploitations sont souvent diversifiées (lait d'ânesse, ...) et en circuits courts.
- Les dynamiques des coopératives sont vues positivement par les adhérents : amélioration des conditions salariales, concentration des outils et services, aide dans la maîtrise du foncier.
- Augmentation des reprises d'exploitations par les enfants, qui reviennent sur leur terre et changer de vie.

Aggravation des déficits en eau pour la vigne ne fait qu'augmenter le besoin de résorption (besoins d'irrigation). Le dimensionnement des débits en 2014 n'est plus adapté aux besoins actuels. Le changement climatique a augmenté les besoins : **nécessité d'augmenter le débit d'eau servit à la parcelle.**

La filière est en phase avec les consommateurs (bio, HVE, RSE) mais pas avec la société. **Les évolutions du changement climatique et les attentes sociétales avaient été sous-évaluées dans le PADH 2020.**

2. AXES STRATEGIQUES

1. Préserver les ressources productives

Terres

A l'horizon 2030, de **70 000 à 85000 ha** (c'est-à-dire maintien par rapport aux surfaces actuelles) mais dévitalisation de la viticulture en montagne, en particulier sur les zones non irriguées (Manque de candidats à l'installation et de rentabilité) et conflits d'usage dans la plaine (avec les projets urbains, mais aussi les autres cultures : vivrières et l'élevage). Le maintien reste un vrai défi !

Les ZNT vont aussi faire perdre des surfaces, mais l'enjeu de vigne coupe-feu lui va renforcer (marginale) la place de la vigne.

Hommes

Moins de producteurs, mais augmentation de la productivité par la mécanisation et la prestation de service. Une agriculture à 2 vitesses avec des installations de petites entreprises en VD/diversification et de grosses exploitations en coopératives.

Le problème concernant les baux est que la viticulture demande des contrats de long terme, ce qui limite leur accessibilité face à des propriétaires qui veulent garder les mains libres et préfèrent faire des baux précaires.

Eau

34000 ha équipés aujourd'hui mais seulement 25 000 ha sont réellement irrigables (reste n zone urbaine, ou sans débit). L'objectif est d'atteindre le plan du département soit 22 000 ha supplémentaires dans les PGRE. Des coopératives préfèrent diminuer l'alimentation en eau et compléter avec des actions sur le sol pour avoir plus de surfaces.

2. Répondre aux attentes sociétales et des consommateurs

Quels produits pour quels marchés

Rouges légers, fruités, souples à 12,5°C. « Parker c'est fini ! »

Augmentation des vins à 9°C, des cépages moins colorés (cinsault) pour faire des rouges et rosés polyvalents. **Enjeu de flexibilité et de cépages polyvalents**

Augmentation des rosés et blancs. **Au final : 40% rouges (fruités), 30% blancs (dont des nouveaux blanc : floréal), 30% rosés**

Dans les zones chaudes, cépages à gros grains, arômes plus ronds acidité.

Techniquement, avoir un panel de cépages et mélanger les cépages dans la vigne pour produire une autoprotection (2 rangs 2 rangs)

Labels

Poursuivre la **stratégie de différenciation**

Objectif **100%en HVE** en 2025 chez les professionnels (= 80-90% des surfaces).

Augmentation du Bio (X2 selon le plan de filière régional validé en COPAD 2018)

Aspects marketing

- Diminution des tailles de bouteilles en conformité avec les modifications des tailles du foyer
- Améliorer le conditionnement personnalisé des bouteilles : marketing, design
- Valoriser l'aspect sociétal, la RSE dans les exploitations (salarié immigration, tourisme pour personnes handicapées) et communiquer auprès du consommateur.
- Les vins sont sortis du repas, plus marketés
- Souvent mené par les interprofessions, qui ne s'entendent pas forcément
- Nécessité d'avoir des études chiffrées pour évaluer l'efficacité et identifier les verrous (communication, retombée, ...) pour que tous les différents types d'entreprises puissent s'orienter

Enjeux pour la filière : Avoir une vision partagée des marchés et définir des orientations

Enjeu sangliers peut prendre encore de l'ampleur avec le boisement progressif et la déprise foncière

3. S'adapter au changement climatique

Coups de chaud (arrêt végétatifs, brûlures), sécheresses, gel (en lien avec des débourrements précoces,...), nuits chaudes en phase de maturation, augmentation de l'ETP et changement du régime des précipitations (printemps plus secs, été brûlants), dégradation du bilan hydrique en toutes saisons... conduisent à des baisses de rendements, une modification des profils aromatiques (+ de sucre = + d'alcool et - d'acidité), mauvaise synthèse des composés aromatiques, des risques économiques par la variabilité interannuelle plus marquée, et modifient également les attentes des consommateurs.

Les leviers identifiés portent sur :

- les cépages résistants et porte greffe à tester pour retarder la maturité (cépages, modes cultures, R&D) en préservant la typicité actuelle
- **Des systèmes assurantiels efficaces: objectif 20 à 40000 ha assurés soit 25 à 50% du vignoble. Mais besoin d'aides publiques**
- Le renforcement de la capacité des sols : par leur matière organique et leur réserve utile ; Modification des modes de conduite (sur les zones non irriguées)
- Des éléments d'innovation : Polyter autorisé en pépinières
- De plus, besoin d'éléments de compréhension des calamités nouvelles

La viticulture doit contribuer à l'atténuation à travers **le stockage du carbone dans les sols**

Bilan carbone : mis en place de suivi et d'accompagnement, et plan de communication

