



Dans une conjoncture difficile pour la filière viticole, Laurent Rougon, président de l'antenne du Var des Vignerons Coopérateurs Sud, plaide pour la dynamique collective, la maîtrise de la production et la structuration d'une stratégie commerciale diversifiée.

CAVES COOPÉRATIVES DU VAR

"Il faut prendre notre avenir en main"

Sil vignoble provençal, porté par le succès de ses rosés, est moins durement touché par la crise que d'autres, la conjoncture n'en est pas moins compliquée, et le président de l'antenne varoise des Vignerons Coopérateurs Sud, Laurent Rougon, se veut pragmatique.

"On était relativement épargné jusqu'ici, mais on a vu les choses changer brutalement. Aujourd'hui, on a encore tous plus ou moins de vrac 2023 dans nos caves. Et puis ce n'est pas parce que les vins sortent de chez nous, qu'ils sont vendus en bout de chaîne", observe Laurent Rougon.

Une conjoncture défavorable

Afin de mieux appréhender la situation, présidents et directeurs des caves coopératives du Var étaient réunis dernièrement autour des données économiques, présentées par le Conseil interprofessionnel des vins de Provence.

"Le CIVP a bien analysé ce qui se passe dans nos entreprises. Les tensions internationales et l'inflation créent un effet de repli, l'offre de rosé dans les rayonnages s'est étoffée, et nos appellations n'y sont pas toujours bien identifiables. Le changement des comportements alimentaires fait aussi que les jeunes générations consomment moins de vin, et les messages de santé publique, la loi Evin et le lobbying anti-alcool ne vont pas vers un inversement de la tendance. Et puis, on sort de la politique du "quoi qu'il en coûte", pour retrouver des restrictions et des coûts de production qui flambent", résume Laurent Rougon.

Dans cette conjoncture difficile, le représentant des vignerons coopérateurs du Var souligne aussi les spécificités du département.

"On est un peu atypique : on a chez nous surtout des caves de taille plutôt moyenne, les plus grosses avoisinant 60 000 hectolitres, qui faisaient traditionnellement beaucoup de vrac. Et ce marché vrac change, avec une concentration de la clientèle, des négociants qui, pour la plupart, sont désormais aussi producteurs, des maisons qui vont vers l'autosuffisance et préfèrent l'achat de raisin sur pied qui échappe ainsi aux coopératives aujourd'hui", note Laurent Rougon.

Tous ces éléments mis bout à bout génèrent des tensions sur les marchés. "On produit plus que ce que l'on peut commercialiser, et ce n'est pas tenable. Il faut prendre notre avenir en main", juge le porte-parole des vignerons coopérateurs varois.

Aller chercher des parts de marché

Pour lui, cela passe d'une part par une démarche commerciale proactive. "Il y a différents profils de caves dans notre département. Il y a celles qui ont investi sur leur stratégie commerciale il y a déjà quelques années, à une époque où le vin se vendait en deux coups de téléphone ; d'autres qui sont adossées à des groupements commerciaux qui peuvent prendre différentes formes ; et d'autres enfin dont le modèle est un peu plus attentiste. Je ne dis pas qu'il y a des caves meilleures que d'autres, seulement qu'il va falloir collectivement relever les manches. On a su faire le job sur



Laurent Rougon, président de l'antenne varoise de Vignerons Coopérateurs Sud.



Les CHIFFRES clés

La coopération viticole dans le Var en 2023

- ▶ 38 caves coopératives
- ▶ 2 700 vignerons coopérateurs
- ▶ 15 444 hectares de superficie, dont 4 829 ha en IGP et 10 568 ha en AOP
- ▶ 1 583 ha certifiés en agriculture biologique, et 8 202 ha en Haute valeur environnementale de niveau 3 pour 117 exploitants
- ▶ 646 727 hectolitres produits, dont 480 612 hl sous AOP et 163 305 hl sous IGP
- ▶ 592 249 hl en rosé, 28 292 hl en blanc et 26 186 hl en rouge

la qualité, charge à nous maintenant d'aller chercher de nouvelles parts de marché", explique Laurent Rougon. Avant de poursuivre : "On sait bien qu'il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier. C'est le bon sens paysan. On ne peut pas écouler toute la production à l'export. Il faut aussi se réapproprier les mètres linéaires de la grande distribution. On ne peut pas s'en passer. Dans le circuit cavistes-hôtels-restaurants, il faut réapprendre à vendre un carton et à le livrer. Il faut des commerciaux et de la structuration. Bien sûr, il n'y a pas de solution toute faite, et il faut réfléchir selon les moyens et les questionnements de chaque cave. Mais il faut aussi le faire collectivement et aller au-delà de l'échelle individuelle".

La force du collectif

"Le collectif, c'est ce qui fait vivre la coopération", plaide Laurent Rougon. "L'amortisseur de coût, ce sont les kilos. C'est ce qui permet d'investir dans du matériel performant, mais aussi de recruter des femmes et des hommes qui apportent des compétences et des richesses à l'entreprise, et auxquels il faut pouvoir offrir des perspectives de carrière", développe-t-il.

"Je sens l'inquiétude dans les caves, et je veux dire aux coopérateurs que l'on peut continuer de rêver, mais avec les yeux bien ouverts"

Selon lui, "la fusion de caves va aussi dans le sens de l'histoire. Certaines pourront s'étendre, d'autres se rapprocher. Nous avons également des unions commerciales, comme Estandon ou les Maîtres Vignerons de Saint-Tropez, qui ont été créées pour vendre du vin. Il peut y avoir d'autres façons de mettre du vin collectivement sur le marché, il y a des passerelles à trouver. C'est un vaste chantier que nous devons ouvrir", poursuit Laurent Rougon.

Dans cet objectif, un questionnaire sur le fonctionnement, les circuits commerciaux, les attentes et l'état

d'esprit des caves coopératives du Var a été envoyé à chacune d'entre elles, et les vignerons coopérateurs du Var se retrouveront prochainement pour en discuter. "Notre première ambition, avec beaucoup d'humilité, est d'envoyer le message que nous ne comptons pas rester à pleurnicher dans notre coin. Nous sommes résolus à prendre notre avenir en main. On peut, et on doit, être acteur de notre destin. Je sens l'inquiétude dans les caves, et je veux dire aux coopérateurs que l'on peut continuer de rêver, mais avec les yeux bien ouverts", explique le représentant des vignerons coopérateurs du Var.

Maîtriser la production

La maîtrise de la production est un autre axe de réflexion collective. Alors que les IGP Var, les IGP Méditerranée et les AOC Coteaux Varois en Provence et Côtes de Provence ont déjà pris des mesures pour limiter les rendements, Laurent Rougon fait partie de ceux qui pensent "qu'il ne faut pas produire plus que ce que l'on est capable de vendre". À condition toutefois d'avancer unis dans ce sens.

"Il va falloir réussir à harmoniser les pratiques des appellations et des IGP. Pour cela, il faut se parler, et c'est le cas. Si on ne s'harmonise pas, on a déjà perdu la bataille. Un viticulteur pourra toujours entendre qu'il est dans l'intérêt général de produire un peu moins. Mais il faut que tout le monde aille au front uni", défend Laurent Rougon.

Investir le champ de l'œnotourisme

L'œnotourisme est enfin un autre champ d'activité à davantage investir pour le président de l'antenne du Var des Vignerons Coopérateurs Sud. "Bien sûr, les châteaux font rêver, mais nos caves coopératives ont aussi des vignobles, des outils industriels, du patrimoine bâti, des paysages formidables à montrer et à valoriser. On est sans doute un peu trop discret dans ce domaine, mais c'est un sujet d'avenir. On a une commission nationale qui y travaille et qui se réunira pendant le congrès de Vignerons coopérateurs de France, que nous accueillons aux Embiez, du 26 au 28 juin prochains", précise Laurent Rougon pour finir. ■

Gabrielle Lantes



Après les récentes fusions, on compte désormais 38 caves coopératives dans le Var.