



European
Commission

ÉVALUATION DES MESURES APPLIQUÉES AU SECTEUR VINICOLE DANS LE CADRE DE LA POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE



RAPPORT FINAL



OCTOBRE 2012

ÉCRIT PAR COGEA S.R.L.



Consulenti per la Gestione Aziendale

AGRICULTURE ET
DÉVELOPPEMENT RURAL



Consulenti per la Gestione Aziendale

COGEA s.r.l. avec la collaboration de AND-International

Octobre 2012

Cette étude, financée par la Commission européenne, a été réalisée par COGEA S.r.l. Les analyses, les points de vue et les conclusions qui y sont présentés n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas nécessairement les positions de la Commission européenne.

Direction de l'étude : Ezio Scotti

COGEA S.r.l.

102, Via Po 00198 Rome (Italie)
Tél.: +39.06.853.73.51 - Fax: +39.06.855.78.65
Web: www.cogea.it
E-mail: fantilici@cogea.it

TABLE DES MATIERES

1	OBJET DE L'ÉVALUATION	17
2	MÉTHODOLOGIE ET LIMITES DE L'ÉVALUATION	19
2.1	Outils d'évaluation et techniques de collecte d'informations	19
2.1.1	L'analyse statistique classique	19
2.1.2	Les études de cas et entretiens approfondis	20
2.1.2.1	Les études de cas régionales	20
2.1.2.2	L'étude de cas Royaume Uni	20
2.1.3	Les enquêtes	21
2.1.3.1	Enquête postale auprès de l'industrie viticole	21
2.1.3.2	Enquête auprès des autorités nationales et régionales en charge des mesures	21
2.1.4	Analyse qualitative du positionnement des produits de l'UE dans la grande distribution	22
2.2	Limites de l'analyse évaluative	23
3	L'ANALYSE THEORIQUE	24
3.1	Historique des soutiens aux secteurs viticole	24
3.1.1	La politique communautaire du secteur vitivinicole avant la réforme de 1999	24
3.1.2	L'OCM réformé de 1999	24
3.1.2.1	Les objectifs de l'OCM de 1999	24
3.1.2.2	La logique d'intervention et les instruments de l'OCM de 1999	25
3.1.3	La réforme de 2008	29
3.1.3.1	Les objectifs de la réforme de 2008	29
3.1.3.2	La logique d'intervention et les instruments de la réforme de 2008	29
3.1.4	Le bilan de santé de la PAC	35
3.1.5	Synthèse des évolutions entre l'OCM de 1999 et celle de 2008	35
3.2	Analyse théorique des mesures de la PAC appliquées au secteur du vin	36
3.2.1	Fondements théoriques de la régulation des marchés imparfaits	36
3.2.1.1	L'approche de la micro-économie néo-classique	36
3.2.1.2	De nouveaux développements des théories du marché	38
3.2.1.3	Une application des théories à la formalisation de la PAC	39
3.2.2	Aides directes et découplage	41
3.2.3	Soutien au marché et droits de plantation	42
3.2.4	Qualité et différenciation des produits par l'origine	44
3.2.5	Échanges internationaux et barrières non tarifaires	45
3.2.6	Bibliographie	46
4	DESCRIPTION DU CONTEXTE PRODUCTIF	48
4.1	Les phases technologiques des produits vitivinicoles dans la UE	48
4.2	Le marché mondial du vin et de la part de l'UE	49
4.2.1	La distribution de la surface en vigne et de la production au niveau mondial	49
4.2.2	Le commerce mondial du vin	49
4.2.3	La consommation mondiale et de l'Union Européenne	50

4.3	La structure du secteur vitivinicole de l'Union européenne	50
4.3.1	La structure et la distribution géographique de l'activité viticole.....	50
4.3.1.1	Distribution des exploitations par classe de taille.....	51
4.3.2	La vitiviniculture dans les zones défavorisées	52
4.3.3	Structure et distribution géographique de l'industrie de transformation dans certains EM	53
4.4	Evolution de la production des divers types de vins et de produits vinicoles dans l'UE	58
4.5	L'évolution des prix	59
4.6	Les échanges de l'Union Européenne.....	61
4.6.1	Le commerce intra-UE.....	62
4.6.2	Les principaux EM exportateurs	64
4.6.3	Les importations des vins des pays tiers dans l'UE	64
4.6.4	La politique de taxation.....	66
4.7	Les programmes d'aide nationaux	67
4.8	Dépense de l'OCM vin.....	69
4.9	Autres facteurs d'influence sur le secteur.....	70
5	THEME 1: IMPACTS SUR LES VITICULTEURS.....	71
5.1	Les impacts sur la production et sur les structures de productions. Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles affecté la production de vin, en termes de quantité, qualité, prix payé aux viticulteurs, répartition géographique? (QE 1)	71
5.1.1	Compréhension de la question	71
5.1.2	Approche méthodologique, sources et limites	72
5.1.3	Critères de jugement et indicateurs	73
5.1.4	Constat des évolutions	74
5.1.4.1	Evolution des surfaces dans les principaux Etats Membres producteurs.....	74
5.1.4.2	Evolution des surfaces dans les régions étude de cas	76
5.1.4.3	Evolution des volumes produits dans les Etats Membres	77
5.1.4.4	Evolution des volumes produits dans les régions étude de cas.....	78
5.1.4.5	Evolution des prix.....	80
5.1.5	Impacts des mesures de réduction de l'offre à court terme sur la réduction des volumes dans les Etats Membres/bassins concernés.....	83
5.1.5.1	Importance de l'impact direct des mesures.....	83
5.1.5.2	Impact des mesures sur le potentiel en hectare.....	86
5.1.5.3	Rendement et potentiel global des vignes arrachées dans les États Membres et dans les régions EdC.....	87
5.1.5.4	Évolution des prix dans les régions ayant connu des distillations de crise.....	90
5.1.5.5	Évolution des prix dans les bassins ayant connu des mesures de récolte en vert.....	91
5.1.6	Impacts des mesures de restructuration et reconversion des vignobles sur le potentiel de production.....	92
5.1.6.1	Surface restructurée/reconvertie et rapport avec la surface totale par EM, bassin et type de vin.....	93
5.1.6.2	Surface reconvertie par type de cépage et impact sur la surface des cépages concernés par EM et bassin	93

5.1.6.3	Impact des reconversions/restructurations sur les rendements potentiels par EM et bassin	95
5.1.6.4	Opinion des opérateurs sur l'impact des reconversions/restructurations, par bassin	96
5.1.7	Impact du découplage des aides sur le potentiel de production de vin	97
5.1.7.1	Analyse du potentiel de production concerné par le découplage et des conséquences sur le marché du vin.....	97
5.1.7.2	Effets du découplage sur le potentiel de production.....	98
5.1.8	Impact des mesures d'investissement et de promotion sur le potentiel de production	98
5.1.8.1	Impact de la mesure d'investissements sur le potentiel de production en volume.....	98
5.1.8.2	Impact de la mesure d'investissements sur la qualité des vins offerts.....	99
5.1.9	Impact des droits de plantation sur le développement de la production au sein des régions objets d'études de cas.....	100
5.1.9.1	Avis des opérateurs concernant le rôle des droits de plantation sur l'évolution de la surface en vigne et de la production dans les régions d'étude de cas	100
5.1.9.2	Avis des opérateurs concernant les effets de la suppression des droits de plantation sur les surfaces et la production dans les régions d'étude de cas.....	101
5.1.9.3	Evolution des surfaces dans les régions d'étude de cas.....	101
5.1.10	Jugement évaluatif	102
5.2	Les impacts sur la production et sur les structures de production. Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles eu des effets structurels sur les surfaces et les structures et ont-elles entraîné des restructuration ou des conversions du vignoble ? (QE 2)	105
5.2.1	Compréhension de la question	105
5.2.2	Approche méthodologique, sources et limites	105
5.2.3	Critères de jugement et indicateurs	106
5.2.4	Impact de la réforme de 2008 sur le maintien du nombre d'exploitations et de leur taille moyenne.....	106
5.2.4.1	Evolution du nombre d'exploitations viticoles dans les EM et régions études de cas.....	106
5.2.4.2	Evolution de la taille des exploitations.....	109
5.2.4.3	Bilan de la mesure d'arrachage dans les régions études de cas	111
5.2.4.4	Opinion des opérateurs sur l'évolution des structures et l'impact de la réforme sur les structures.....	112
5.2.5	Rôle des mesures de la PAC sur la restructuration (amélioration des techniques de gestion) et la reconversion du vignoble.....	113
5.2.5.1	Evolution de la répartition des surfaces de vignoble IG/sans IG.....	113
5.2.5.2	Evolution de la répartition des surfaces par type de cépage	114
5.2.5.3	Réalisations des mesures de restructuration/reconversion du vignoble.....	119
5.2.5.4	Opinion des opérateurs sur les liens entre les évolutions constatées et la mise en œuvre des mesures de restructuration / reconversion du vignoble	120
5.2.6	Jugement évaluatif	120
5.3	Les impacts sur le revenu des producteurs. Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles affecté le revenu des viticulteurs ? (QE 3).....	122
5.3.1	Compréhension de la question	122
5.3.2	Approche méthodologique, sources et limites	123

5.3.3	Critères de jugement et indicateurs	126
5.3.4	Évolution du revenu dans les exploitations vitivinicoles	127
5.3.4.1	Évolution du revenu des exploitations vitivinicoles dans les zones défavorisées et non défavorisées	130
5.3.5	Effets des paiements directs sur le revenu des viticulteurs	133
5.3.5.1	Effets du Régime de Paiement Unique sur le revenu des viticulteurs en Espagne.....	133
5.3.5.2	Effets de la vendange en vert sur le revenu des viticulteurs en Sicilia	134
5.3.6	Effets de la distillation de crise sur le revenu des viticulteurs	135
5.3.7	Effets du régime d'arrachage sur le revenu des viticulteurs	137
5.3.8	Jugement évaluatif	140
5.4	Impact sur la compétitivité des viticulteurs - Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles contribué à maintenir ou à améliorer la compétitivité des viticulteurs? (QE 4)	143
5.4.1	Compréhension de la question	143
5.4.2	Approche méthodologique, sources et limites	143
5.4.3	Critères de jugement et indicateurs	144
5.4.4	Impact du régime d'arrachage sur la compétitivité des exploitations vitivinicoles.....	145
5.4.5	Effets des mesures de restructuration et reconversion des vignobles sur le potentiel de production et la qualité des produits.....	146
5.4.6	Rentabilité de l'activité dans les exploitations vitivinicoles	147
5.4.7	Jugement évaluatif	152
6	THEME 2: IMPACTS SUR LES PRODUCTEURS DE VIN ET LES ENTREPRISES IMPLIQUEES DANS LA PRODUCTION DU VIN ET SA COMMERCIALISATION.....	154
6.1	Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles contribué à améliorer la performance globale des producteurs de vin et des entreprises de négoce et de transformation ? (QE 5).....	154
6.1.1	Compréhension de la question	154
6.1.2	Approche méthodologique, sources et limites	156
6.1.3	Critères de jugement et indicateurs	157
6.1.4	Analyse du contexte	159
6.1.4.1	L'analyse S.W.O.T.....	159
6.1.4.2	Facteurs de succès dans les différentes <i>strategic business areas</i>	161
6.1.5	Analyse de la performance des entreprises vinicoles (SBA1, SBA2 et SBA3).....	162
6.1.5.1	Le rôle de la réforme de 2008 sur les performances globales des entreprises et sur les stratégies d'adaptation	163
6.1.5.2	Orientation vers l'exportation des entreprises vinicoles suite à la mise en œuvre de la réforme.....	169
6.1.5.3	Amélioration de la qualité des produits des entreprises et de leur image suite à la mise en œuvre de la réforme	172
6.1.5.4	Actions collectives visant l'amélioration de la commercialisation des vins et la stabilisation du marché	177
6.1.5.5	Cohérence des résultats de l'analyse et avec l'analyse SWOT et les Facteurs de Succès.....	181
6.1.6	Analyse de la performance des distilleries (SBA5)	182
6.1.6.1	Les variations des performances des distilleries et le rôle joué par la réforme selon l'avis des opérateurs concernés	182

6.1.6.2	Les effets constatés/envisageables de la suppression des aides à la distillation de crise et pour l'alcool de bouche et l'importance de l'aide à la distillation des sous-produits	184
6.1.6.3	Les stratégies d'adaptation des distilleries.....	185
6.1.7	Analyse de la performance des producteurs de moût de raisin concentré/concentré-rectifié (SBA5)	187
6.1.7.1	Les volumes de MC/MCR utilisés par les producteurs de vin et les volumes de moût demandé.....	187
6.1.7.2	Les effets de la réforme et les stratégies d'adaptation de la part des industries produisant du MC/MCR.....	189
6.1.8	Jugement évaluatif	190
7	THEME 3: IMPACTS SUR LES PRODUITS VITICOLES	194
7.1	Impacts sur la qualité - Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles contribué à promouvoir la production de vins AOP/IGP et les vins de cépage? (QE 6)	194
7.1.1	Compréhension de la question	194
7.1.2	Approche méthodologique, sources et limites	195
7.1.3	Critères de jugement et indicateurs	196
7.1.4	Evolution de la production de vin AOP/IGP.....	196
7.1.4.1	Evolution du nombre d'AOP/IGP	196
7.1.4.2	Evolution des volumes et du prix des vins sous AOP/IGP.....	197
7.1.5	Evolution de la production de vin de cépage	205
7.1.5.1	Part de la production de vins de cépage sur la production de vins SIG dans les EM et dans les régions EdC	205
7.1.5.2	Importance de l'utilisation des cépages autorisés/exclus de l'étiquetage pour la production de vins sans IG	207
7.1.6	Impact des mesures d'arrachage sur les productions de vins AOP et de vins de cépage.....	209
7.1.6.1	Conséquences potentielles en termes de volume de production de la mobilisation des plans d'arrachage.....	209
7.1.7	Impact des mesures de reconversion et de restructuration sur l'orientation des vignes vers des démarches AOP/IGP et vins de cépage	209
7.1.8	Impact de la mesure de promotion sur le développement des marchés pour les vins AOP/IGP et des vins de cépage.....	210
7.1.9	Impact de la mesure d'investissement sur les adaptations pour le respect de cahiers des charges AOP/IGP ou une meilleure valorisation des AOP/IGP ou vins de cépage	211
7.1.10	Jugement évaluatif	213
7.2	Impacts sur l'équilibre du marché - Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles contribué à établir un meilleur équilibre entre offre et demande pour les produits vitivinicoles à l'échelle de l'UE (QE 7).....	215
7.2.1	Compréhension de la question	215
7.2.2	Approche méthodologique, sources et limites	216
7.2.3	Critères de jugement et indicateurs	217
7.2.4	L'équilibre entre offre et demande au niveau général et au niveau des différents produits vitivinicoles.....	217
7.2.4.1	Evolution du bilan du vin dans l'Union Européenne.....	217
7.2.4.2	Rapport entre les disponibilités totales et les utilisations normales.....	222

7.2.5	Evolution de la performance des composantes jouant un rôle sur l'équilibre Offre/Demande du secteur	224
7.2.6	Effets des mesures agissant sur la production sur l'équilibre Offre/Demande des produits vitivinicoles à échelle UE	226
7.2.7	Jugement évaluatif	227
7.3	Impacts sur la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur les marchés internationaux et de l'Union - Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles contribué à améliorer la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur les marchés internationaux et de l'Union ? (QE 8)	229
7.3.1	Compréhension de la question	229
7.3.2	Approche méthodologique, sources et limites	230
7.3.3	Critères de jugement et indicateurs	231
7.3.4	Les facteurs de compétitivité sur le marché UE et sur les marchés à l'exportation selon les opérateurs du secteurs.....	233
7.3.5	Les exportations dans les pays tiers traditionnellement acheteurs de vins de l'Union	234
7.3.6	Les exportations des vins de l'Union dans les « nouveaux » marchés faisant l'objet des actions de promotion	237
7.3.7	Les importations et les parts de marché des vins de l'Union dans les principaux marchés traditionnels	239
7.3.8	Le positionnement qualité/prix des vins de l'Union par rapport aux vins des pays concurrents.....	243
7.3.9	L'amélioration de la capacité des produits de l'Union à contrer la concurrence des produits des pays tiers.....	245
7.3.9.1	L'évolution des importations de vins des pays tiers et des expéditions des autres EM dans certaines pays de l'Union peu/pas producteurs.....	246
7.3.9.2	L'évolution des expéditions des autres EM dans certaines pays de l'Union peu/pas producteurs, par catégorie de vins	248
7.3.9.3	Composition des références des vins UE et d'importation présentes dans les enseignes de la GD portées à la connaissance du consommateur.....	249
7.3.10	Le positionnement de prix des produits de l'UE par rapport aux produits concurrents	251
7.3.11	La position compétitive globale des produits de l'Union dans le commerce international du vin	252
7.3.12	Jugement évaluatif	254
8	THEME 4: L'EFFICIENCE ET LA COHERENCE	257
8.1	Efficienc e - Dans quelle mesure les mesures appliquées au secteur du vin ont-elles été efficaces pour atteindre leurs objectifs ? (QE 9)	257
8.1.1	Compréhension de la question	257
8.1.2	Approche méthodologique, sources et limites	258
8.1.3	Critères de jugement et indicateurs	260
8.1.4	Efficienc e de la dépense relative au régime d'arrachage des vignes et de la dépense pour la distillation par rapport à l'objectif de stabiliser les marché vitivinicoles.....	261
8.1.5	Efficienc e de la dépense pour la vendange en vert et de la dépense pour la distillation de crise par rapport à l'objectif de stabiliser les marché vitivinicoles.....	263

8.1.6	Efficienc e de l'aide à la distillation pour alcool de bouche et du soutien via le Paiement Unique découplé par rapport à l'objectif de stabilisation des revenus des viticulteurs concernés	264
8.1.7	Efficienc e de la dépense pour la reconversion et la restructuration des vignobles et pour les investissements dans les entreprises par rapport à leurs objectifs.....	267
8.1.7.1	L'efficienc e de la mesure «reconversion et restructuration» selon l'opinion des autorités publiques.....	267
8.1.7.2	L'efficienc e de la mesure « Investissements» selon l'opinion des autorités publiques et des entreprises viticoles.....	269
8.1.8	Efficienc e de la dépense pour la promotion des vins de qualité et de cépage dans les pays tiers par rapport à l'objectif de renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union.....	271
8.1.8.1	Le degré de satisfaction des entreprises viticoles concernant l'efficienc e de la mesure « promotion »	271
8.1.8.2	L'efficienc e de la mesure « promotion » selon l'opinion des acteurs du secteur interrogés dans les régions EdC et (le cas échéant) des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale.....	272
8.1.9	Simplificati on des règles et diminution des charges administratives et de gestion pour les entreprises après la réforme	274
8.1.9.1	La simplificati on des règles et de leur gestion selon l'opinion des entreprises viticoles et des distilleries.....	275
8.1.9.2	L'évoluti on des charges administratives et de gestion selon l'opinion des entreprises viticoles et des distilleries.....	275
8.1.10	Jugement évaluatif	277
8.2	Efficienc e - Dans quelle mesure l'initiative visant au choix d'une approche programmée des mesures de l'UE dans les territoires concernés à contribué à la mise en œuvre d'une administration et d'un management plus simple et efficace? (QE 10).....	280
8.2.1	Compréhensi on de la question	280
8.2.2	Approche méthodologique, sources et limites	280
8.2.3	Critères de jugement et indicateurs	281
8.2.4	Adaptati on de la programmation à travers la mise en place de programmes d'aides nationaux aux besoins du secteur viticole	281
8.2.4.1	Description des schémas de consultations et de décision au niveau national (et/ou régional) qui ont mené aux programmes d'aides nationaux.....	281
8.2.4.2	Avis des administrations publiques et opérateurs du secteur sur l'efficacit é de l'approche programmée	282
8.2.4.3	Analyse des reprogrammations des programmes nationaux de soutien (PNS) réalisées par les EM et les motifs concernés.....	285
8.2.5	Effets de l'adopti on de la programmation sur la simplificati on de la gestion administrative des mesures appliquées au secteur	286
8.2.5.1	Opinions des administrations publiques sur la complexité des règles concernant l'exécuti on financière annuelle du Programme National de Soutien.....	288
8.2.5.2	Avis des administrations publiques sur les charges bureaucratiques liées à l'éventuel chevauchement avec des mesures des Plans de Développement Ruraux	289
8.2.6	Jugement évaluatif	290

8.3 Cohérence - Dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont-elles été cohérentes avec les mesures de développement rural définies par le Règlement (CE) n° 1698/2005 ? (QE 11).....	292
8.3.1 Compréhension de la question	292
8.3.2 Approche méthodologique, sources et limites	293
8.3.3 Critères de jugement et indicateurs	294
8.3.4 Cohérence entre les objectifs des mesures de l'OCM et les objectifs des mesures de l'OCM et les objectifs des mesures de développement rural	294
8.3.4.1 Mesures mises en œuvre dans le cadre des programmes de développement rural par les exploitations viticoles	294
8.3.4.2 Matrice de cohérence entre les objectifs des mesures de l'OCM et du développement rural	296
8.3.5 Cohérence dans la mise en œuvre des mesures de la PAC dans le secteur viticole et des mesures des programmes de développement rural.....	297
8.3.5.1 Règles de partage entre les mesures de l'OCM dans le secteur viticole et les mesures du programme de développement rural	297
8.3.5.2 Opinion des opérateurs sur la mise en œuvre de l'articulation entre OCM et Règlement de Développement Rural	298
8.3.5.3 Budgets transférés vers le second pilier et réalisations correspondantes.....	299
8.3.5.4 Importance relative des soutiens 1er et 2ème pilier dans les exploitations spécialisées	299
8.3.6 Jugement évaluatif	301
8.4 Cohérence - Dans quelle mesure les mesures de la PAC dans le secteur du vin ont-elles été cohérentes avec les principes de la réforme de PAC de 2003 et avec les objectifs généraux de l'UE ? (QE 12).....	302
8.4.1 Compréhension de la question	302
8.4.2 Approche méthodologique, sources et limites	302
8.4.3 Critères de jugement et indicateurs	304
8.4.4 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec les objectifs de la réforme de la PAC de 2003 et les objectifs généraux de l'UE	304
8.4.5 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec l'objectif de renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne	306
8.4.6 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec l'objectif d'absence de distorsion de concurrence dans le marché unique	307
8.4.6.1 Différences d'application des mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole entre Etats Membres.....	307
8.4.6.2 Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de la compétitivité des produits.....	310
8.4.7 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec la durabilité de l'agriculture et la protection de l'environnement.....	311
8.4.7.1 La cohérence avec le respect de l'environnement (mesures agro-environnementales).....	311
8.4.7.2 La prise en compte de l'agriculture biologique dans les programmes d'aide nationaux	311
8.4.7.3 Les actions des interprofessions et des autorités nationales sur l'environnement.....	312
8.4.8 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec le renforcement de la cohésion régionale.....	313
8.4.8.1 Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de l'emploi aux niveaux régional et national	313

8.4.8.2	Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de la production aux niveaux national et régional.....	314
8.4.8.3	Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution des structures dans le secteur vitivinicole aux niveaux national et régional.....	315
8.4.8.4	Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution du revenu aux niveaux régional et national	315
8.4.9	Jugement évaluatif	316
9	CONCLUSIONS GENERALES	318
9.1	Les impacts des mesures de la PAC reformée relatives au secteur vitivinicole sur les viticulteurs.....	319
9.1.1	Les impacts sur la production et sur les structures de production.....	319
9.1.2	Les impacts sur le revenu des producteurs.....	320
9.1.3	Les impacts sur la compétitivité des exploitations vitivinicoles	322
9.2	Les impacts des mesures de la PAC reformée relatives au secteur vitivinicole sur les producteurs de vin et les entreprises impliquées dans la production du vin et sa commercialisation.....	323
9.3	Les impacts des mesures de la PAC reformée relatives au secteur vitivinicole sur les produits viticoles.....	326
9.3.1	Les impacts sur la qualité des vins.....	326
9.3.2	Les impacts sur l'équilibre de marché	328
9.3.3	Les impacts sur la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur les marchés des pays tiers et de l'Union.....	329
9.4	L'efficacité et la cohérence	331
9.4.1	L'efficacité des mesures appliquées au secteur du vin par rapport à leurs objectifs.....	331
9.4.2	L'efficacité de l'application des mesures sous forme de programmes nationaux de soutien.....	333
9.4.3	Cohérence entre les mesures appliquées au secteur du vin et les mesures du développement Rural	334
9.4.4	Cohérence entre les objectifs de l'OCM-vin réformée et les principes de la réforme de PAC de 2003 ainsi que les objectifs généraux de l'UE.....	335
10	RECOMMANDATIONS.....	336

Table des tableaux

Tab. 1 - Dotation des programmes d'aides, Annexe II du règlement (CE) n° 479/2008 modifié par le règlement (CE) n° 1246/2008	31
Tab. 2 - Consommation de vin dans certains Etats membres et dans certains autres pays tiers, 2000-2005-2009 (lt/tête/an).....	50
Tab. 3 - Evolution du nombre d'exploitations dans l'UE, 2000-2007.....	51
Tab. 4 - Vignes: distribution en pourcentage des exploitations par classe de taille (2007)	51
Tab. 5 - Nombre de producteurs vitivinicoles en Allemagne par région et bassin, 2011	53
Tab. 6 - Nombre de producteurs de vin et autres boissons fermentées non distillées en Espagne, selon le nombre d'employés (2010)	54
Tab. 7 - Nombre de coopératives vitivinicoles associées à l'Association de Coopératives agro-alimentaires en Espagne et chiffre d'affaire (campagne 2009/2010)	54
Tab. 8 - Caractéristiques des entreprises de l'aval des filières vitivinicole en France en 2006	55
Tab. 9 - Evolution du nombre d'établissements entre 2004 et 2007 en France par région	56
Tab. 10 - Nombre d'entreprises actives dans le secteur vinicole en Italie par région en 2008 et variations 2005-2008	57
Tab. 11 - Nombre d'entreprises par activité économique et par région viticole au Portugal, 2009	57
Tab. 12 - Production de vins et des produits vinicoles, 2009 (1 000 litres) - Var % entre 2009 et 2000	59
Tab. 13 - Répartition des ressources des programmes nationaux entre les mesures (1.000 euros, %, situation au 15.04.2011).....	68
Tab. 14 - Exécution financière des programmes de soutien nationaux pour les années 2009, 2010 et 2011 par EM (1 000 euros, %).....	68
Tab. 15 - Surface de vignes dans les principaux EM producteurs (2003/2004 -2010/2011, 1 000 ha).....	76
Tab. 16 - Surface de vignes à cuve dans les régions étude de cas (2003-2010, ha).....	77
Tab. 17 - Prix à l'hectolitre de vins sans IG – Vrac départ région de production (€/hl)	81
Tab. 18 - Prix de vins AOP ou IGP dans les régions EDC – Vrac départ - €/hl.....	82
Tab. 19 - Impact des mesures à effet immédiat dans les Etats-Membres	84
Tab. 20 - Impact des mesures à effet immédiat dans les Régions EdC.....	85
Tab. 21 - Évolution des surfaces de raisin à cuve et comparaison avec les arrachages primés.....	86
Tab. 22 - Évolution des surfaces et arrachages primés dans les régions EDC.....	87
Tab. 23 - Estimation du potentiel des vignes arrachées avec soutien (2008/09+2009/10+2010/11, ha, hl).....	88
Tab. 24 - Rapport entre le potentiel des vignes arrachées et la production.....	89
Tab. 25 - Estimation du potentiel des vignes arrachées avec soutien dans les régions EDC (2008/2009+2009/2010+2010/11, ha, hl)	89
Tab. 26 - Impact régional du potentiel arraché.....	90
Tab. 27 - Rapport entre les volumes mis en œuvre pour la distillation de crise et la production régionale	90
Tab. 28 - Exécution financière 2009+2010+2011 de la mesure « Restructuration et reconversion des vignobles » des programmes d'aide nationaux (milliers d'Euros).....	92
Tab. 29 - Rapport entre la surface restructurée/reconvertie et la surface totale par EM	93
Tab. 30 - Rapport entre la surface restructurée/reconvertie et la surface totale par région	93
Tab. 31 - Principaux cépages concernés par la restructuration/reconversion	94
Tab. 32 - Opinions sur les impacts de la mesure « reconversion / restructuration ».....	96
Tab. 33 – Dépense relative au découplage dans les régions étude de cas espagnoles (2010 et 2011)	97
Tab. 34 - Les origines des droits à paiement unique en Castilla-La Mancha.....	97
Tab. 35 - Raisonnement des effets possibles des différentes mesures de l'OCM sur la quantité, la qualité, les prix et la répartition spatiale de la production	104
Tab. 36 - Evolution du nombre d'exploitations ayant des vignes depuis 2003 (2003, 2005, 2007 et 2010, nbr, %)	107
Tab. 37 - Evolution du nombre d'exploitations spécialisées dans la viticulture en France et Allemagne (2000, 2005, 2007 et 2010, nbr, %)	107
Tab. 38 - Nombre de producteurs de vignes dans les régions études de cas et évolution annuelle moyenne avant et après 2008	108
Tab. 39 - Evolution de la taille des exploitations ayant des vignes dans les EM (2003, 2005, 2007 et 2010, ha et %)	110
Tab. 40 - Evolution de la taille moyenne des exploitations spécialisées en Allemagne	110
Tab. 41 - Evolution de la taille moyenne des exploitations dans les régions études de cas (2003-11, ha, %)	111
Tab. 42 - Répartition des vignes avec et sans IG (2008, ha, %)	113
Tab. 43 - Evolution des cépages en Baden (Allemagne) de 2005 à 2010 (ha, %)	114

Tab. 44 - Evolution des cépages en Mosel (Allemagne) de 2005 à 2011 (ha, %)	114
Tab. 45 - Evolution des cépages à La Rioja (Espagne) de 2008 à 2010 (ha, %)	115
Tab. 46 - Evolution des cépages en Aquitaine (France) depuis 2006 (ha, %)	115
Tab. 47 - Evolution des cépages en Champagne-Ardenne (France) de 2006 à 2010 (ha, %)	116
Tab. 48 - Evolution des cépages en Languedoc Roussillon (France) depuis 2006 (ha, %)	116
Tab. 49 - Evolution des cépages dans la région Del Alföld (Hongrie) depuis 2008 (ha, %)	117
Tab. 50 - Evolution des cépages en Sicilia depuis 2007 (ha, %)	118
Tab. 51 - Evolution des cépages en Veneto depuis 2009	118
Tab. 52 - Utilisation de la mesure restructuration et reconversion en France, Espagne, Hongrie et Veneto (ha, %)	119
Tab. 53 - Évolution de la VANE/UTA dans les États membres, 2003-2009 (€)	127
Tab. 54 - Évolution du REF/UTF dans les ÉM, 2003-2009 (€)	128
Tab. 55 - Évolution de la VANE/UTA dans les régions EdC, 2003-2009 (€)	129
Tab. 56 - Évolution du REF/UTF dans les régions EdC, 2003-2009 (€)	130
Tab. 57 - Variations de la VANE/UTA et du REF/UTF des exploitations vitivinicoles dans les zones défavorisées et non défavorisées, EM 2003-2009	132
Tab. 58 - Variations de la VANE/UTA et du REF/UTF des exploitations vitivinicoles dans les zones défavorisées et non défavorisées, régions EdC 2003-2009	133
Tab. 59 - Comparaison entre VANE/UTA avec et sans paiement unique des exploitations viticoles en Espagne	134
Tab. 60 - Comparaison entre la VANE _{vv} /ha des exploitations faisant la vendange en vert et la VANE/ha des exploitations viticoles en Sicilia	134
Tab. 61 - Élasticité-prix du vin dans les ÉM	135
Tab. 62 - Variation des prix apparents des vins non AOP et AOP en l'absence de la distillation de crise, 2003-2009 (%)	135
Tab. 63 - Comparaison du REF _{est} /UTF estimé en l'absence de la distillation de crise et le REF/UTF, 2003-2009	136
Tab. 64 - Valeurs de marché des droits de plantation dans les régions EdC	137
Tab. 65 - Degré de couverture de la prime à l'arrachage sur la perte de capital « vignoble »	138
Tab. 66 - Comparaison du revenu financier engendré par la prime à l'arrachage (REVF _{in} /ha) avec le revenu observé des viticulteurs (VANE/ha)	139
Tab. 67 - Comparaison du revenu total des producteurs ayant utilisé les surfaces arrachées pour les cultures arables (REV _{CA} /Ha) avec le revenu observé des viticulteurs (VANE/ha)	139
Tab. 68 - Comparaison du revenu total des producteurs ayant utilisé les surfaces arrachées pour les cultures permanentes (REV _{CP} /Ha) avec le revenu observé des viticulteurs (VANE/ha)	140
Tab. 69 - Pourcentage de surfaces arrachées par classe de rendement dans les EM (2008/09+2009/10+2010/11, %)	145
Tab. 70 - Pourcentage de surfaces arrachées par classe de rendement dans les régions EdC (2008/09+2009/10+2010/11, %)	146
Tab. 71 - Valeurs moyennes de la MCV/ha et de la MCVF/ha dans les EM (2003-2009, euros)	147
Tab. 72 - Valeurs moyennes de la MCV/ha et de la MCVF/ha dans les régions EdC (2003-2009, euros)	149
Tab. 73 - Part des exploitations dans les ÉM avec MCV/ha<0 et MCVF/ha<0 (2003-2009, %)	149
Tab. 74 - Part des exploitations dans les régions EdC avec MCV/ha<0 et MCVF/ha<0 (2003-2009, %)	150
Tab. 75 - Comparaison des UTA/SAU moyennes dans les exploitations des ÉM avec MCVF/ha>0 et MCVF/ha<0	151
Tab. 76 - Comparaison des UTA/SAU moyennes dans les exploitations des régions EdC avec MCVF/ha>0 et MCVF/ha<0	151
Tab. 77 - Analyse S.W.O.T. dans les régions EdC	160
Tab. 78 - Facteurs de succès dans les diverses SBA	162
Tab. 79 - Activités et produits réalisés par les entreprises vinicoles ayant répondu à l'enquête (n. et %)	163
Tab. 80 - Performance globale des entreprises vinicoles: Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des entreprises) (%)	164
Tab. 81 - Performance des entreprises vinicoles concernant les ventes sur les marchés: Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des entreprises) (%)	171
Tab. 82 - Actions de promotion financées dans le cadre du règlement (CE) n° 3/2008) en 2009 et 2010 concernant le vin sur les marchés Pays tiers	172
Tab. 83 - UE27 et EM : production moyenne par AOP et IGP (2010, hl)	173
Tab. 84 - Régions EdC : Nombre de vins AOP, de vins IG et total vins sous IG, en 2012, production moyenne par signes IG (hl)	173
Tab. 85 - Nombre et pourcentage des références des vins dans certaines enseignes de distribution, les vins UE distingués par IG/SIG (tous formats confondus)	174
Tab. 86 - Positionnement des marques, par format, dans certaines enseignes de distribution	175

Tab. 87 - Performances des entreprises viticoles concernant la "qualité": Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des entreprises) (%).....	176
Tab. 88 - Actions collectives mises en œuvre par les OP et les OI visant à améliorer et à stabiliser le fonctionnement du marché des vins.....	179
Tab. 89 - Activité et produits réalisés par les distilleries ayant répondu à l'enquête (n. et %).....	182
Tab. 90 - Performances des distilleries : Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des distillateurs) (%).....	183
Tab. 91 - Estimation des volumes de MCR utilisés par les EM ayant mis en œuvre la mesure « utilisation de moût de raisin concentré » et des volumes correspondants de moût nécessaires pour les produire.....	188
Tab. 92 - Nombre d'AOP et IGP enregistrées par EM dans le secteur viticole au 31 décembre 2011.....	197
Tab. 93 - Importance des AOP et IGP dans la production de vin des EM en 2008 et évolution 2008/2010.....	198
Tab. 94 - Importance des AOP, IGP et VSIG dans la production de vin des régions d'étude de cas en 2008 et évolution 2008/2010.....	199
Tab. 95 - Prix des vins en 2008 et évolution 2008/2010.....	203
Tab. 96 - UE et EM : Part % des vins SIG sur la production totale de vin; part % des vins de cépage SIG sur la production des vins SIG, en 2010.....	206
Tab. 97 - Régions EdC : Incidence % des vins SIG sur la production totale de vin; incidence % des vins de cépage SIG sur la production des vins SIG, en 2009 et 2010.....	206
Tab. 98 - Surface des cépages autorisés pour les vins de cépage en Italie pour la campagne 2009/2010.....	208
Tab. 99 - Surface des cépages interdits pour la production de vins de cépage en France pour la campagne 2009/2010.....	208
Tab. 100 - Exécution financière de la mesure de promotion par EM pour la période 2009-2011.....	210
Tab. 101 - Exécution financière de la mesure d'investissement par EM pour la période 2009-2011.....	211
Tab. 102 - Investissements corporels dans le secteur viticole en France entre 2000 et 2010 (M€).....	212
Tab. 103 - Bilan du vin dans l'UE total vins, campagne 2000/01 à 2009/10 (1 000 hl).....	218
Tab. 104 - Bilan vins AOP dans l'UE, campagne 2000/01 à 2009/10 (1 000 hl).....	218
Tab. 105 - Bilan vins non AOP dans l'UE, campagne 2000/01 à 2009/10 (1 000 hl).....	219
Tab. 106 - Union Européenne : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012 1 000 hl).....	226
Tab. 107 - France : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 1 000 hl).....	226
Tab. 108 - Espagne : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 1 000 hl).....	227
Tab. 109 - Italie : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 1 000 hl).....	227
Tab. 110 - Exportations de l'Union dans l'ensemble des pays tiers traditionnels et total des exportations de l'UE, par catégorie de vin, en quantités (hl) et en valeurs (1 000 Euros). Taux de croissance annuel moyen de 2001 à 2008 ; de 2008 à 2010 ; différence entre ceux-ci.....	235
Tab. 111 - Exportations de l'Union dans les pays tiers traditionnels, par catégorie de vins, en quantités (hl) et en valeurs (1 000 Euros) ; Taux de croissance annuels moyens de 2001 à 2008 ; de 2008 à 2010 ; différence entre ceux-ci.....	236
Tab. 112 - Exportations de l'Union dans l'ensemble des « nouveaux » marchés objet d'actions de promotion, et total des exportations de l'UE, par catégorie de vin, en quantités (hl) et en valeurs (1 000 Euros). Taux de croissance annuels moyens de 2001 à 2008 ; de 2008 à 2010 ; différence entre ceux-ci.....	237
Tab. 113 - Vins hors mousseux : composition des importations, par provenance, total et par type de conditionnement dans l'ensemble des huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE, en 2001, 2008 et 2010 (1 000 hl).....	240
Tab. 114 - TCAM 2008/2001, TCAM 2010/2008 et différence des deux.....	240
Tab. 115 - Parts de marchés à l'importation de la UE et des autres pays concurrents; Différence des parts de marché sur les huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE.....	241
Tab. 116 - Vins hors mousseux : importations totales et par type de conditionnement dans les huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE(1 000 hl), et parts de l'UE (%) en 2001, 2008 et 2010.....	242
Tab. 117 - TCAM 2008/2001, TCAM 2010/2008 et différence entre les deux périodes.....	243
Tab. 118 - Vins mousseux : composition des importations par provenance dans l'ensemble des huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE (1 000 hl), et parts de marchés à l'importation (%), en 2001, 2008 et 2010.....	243
Tab. 119 - Composition des transferts des vins UE sous AOP et non AOP dans certains EM, en 2001, 2008 et 2010 (hl). TCAM 2001/08 et 2008/10 (%).....	248
Tab. 120 - Références de vins proposé dans les sites web par les enseignes de la GD, par origine (nbre et %).....	250
Tab. 121 - Positionnement prix des vins UE et des pays tiers dans certaines enseignes de la distribution de certains EM et Amérique du Nord (Euros/litre, % des références par classe de prix).....	251
Tab. 122 - Positionnement prix des vins AOP, IGP et Autres dans les enseignes de la distribution de l'Italie, de la France et de l'Espagne (% des références par classe de prix).....	252
Tab. 123 - Estimation du surplus de production en l'absence de arrachage : surplus cumulé sur la période de 2009/10 à 2015/16.....	261

Tab. 124 - Calculs concernant l'efficacité de l'arrachage par rapport à la distillation de l'excédent cumulé	262
Tab. 125 - Calcul de l'efficacité de la vendange en vert par rapport à la distillation de crise en Sicile, 2009/10	263
Tab. 126 - Tableau des paramètres utilisés pour les calculs de simulation des VANE/UTA	265
Tab. 127 - Revenu unitaire des viticulteurs dans chacun des cas envisagés (Euro/UTA).....	265
Tab. 128 - Motifs pour lesquels la mesure « reconversion/restructuration » est/n'est pas efficace par rapport aux objectifs recherchés, selon l'opinion des Autorités Publiques et des opérateurs.....	268
Tab. 129 - Motifs pour lesquels la mesure « Investissements » est/n'est pas efficace par rapport aux objectifs recherchés, selon l'opinion des Autorités Publiques des régions françaises et des opérateurs des régions EdC.....	270
Tab. 130 - Motifs pour lesquels la mesure « promotion dans les pays tiers » est/n'est pas efficace par rapport aux objectifs recherchés, selon l'opinion des acteurs des régions EdC.....	272
Tab. 131 - Entreprises viticoles : Croisement Simplification /charges	276
Tab. 132 - Distilleries : Croisement Simplification /charges.....	277
Tab. 133 - Motifs pour lesquels l'approche programmée a/n'a pas permis une adaptation plus efficace des mesures aux besoins du secteur vitivinicole, selon les opinions des Autorités Publiques ayant répondu à l'enquête postale et des opérateurs des régions EdC.....	283
Tab. 134 - Les principales forces et faiblesses de la nouvelle programmation, selon l'opinion des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale et des opérateurs des régions EdC	284
Tab. 135 - Différence entre les distributions en pourcentages des ressources financières concernant les mesures de soutien dans les EM (2010-2008)	285
Tab. 136 - Opinions des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale et des opérateurs des régions EdC sur la complexité des règles concernant l'exécution financière annuelle du Programme National.....	289
Tab. 137 - Evolution des surfaces de vignoble en production bio par EM étudié (2005 à 2010).....	295
Tab. 138 - Evolution des surfaces régionales de vignoble en production biologique (2005 à 2010)	295
Tab. 139 - Matrice de cohérence entre les objectifs spécifiques des mesures du PDR (règlement (CE) n° 1698/2005) et de l'OCM (règlement (CE) n° 1234/2007).....	296
Tab. 140 - Dotation budgétaire et transferts au profit du développement rural	299
Tab. 141 - Montants des soutiens 1 ^{er} et 2 ^{ème} pilier perçus par les exploitations viticoles (euros/UTA, %)	300
Tab. 142 - Les points de cohérence entre les objectifs de l'OCM vitivinicole et les objectifs généraux de la PAC.....	305
Tab. 143 - Répartition du budget des programmes d'aide nationaux (situation au 15/04/2011), programmé pour les 5 ans, en fonction des mesures	308
Tab. 144 - Montants alloués dans le cadre des programmes d'aide nationaux, en €/an/ha, par mesure et par EM.....	309
Tab. 145 - Evolution de la répartition des achats des EM peu producteurs en provenance des 3 plus gros producteurs européens.....	310
Tab. 146 - Bilan de la prise en compte de l'agriculture biologique dans les programmes nationaux et autres	312
Tab. 147 - Bilan des actions relevées dans les études de cas, en lien avec la protection de l'environnement	312
Tab. 148 - L'emploi viticole dans les régions d'études de cas.....	313

Table des figures

Fig. 1 - Diagramme logique d'action de l'OCM vitivinicole de 1999 - Reg. 1493/1999.....	28
Fig. 2 - Diagramme logique d'action de l'OCM vitivinicole de 2008 - Reg. 479/2008.....	34
Fig. 3 - Les phases technologiques des produits vitivinicoles	48
Fig. 4 - Distribution des superficies et de la production au niveau mondial, moyenne 2007-2010 (%)	49
Fig. 5 - Evolution du ratio Export/Production mondiale de vin, 2000-2009 (%)	49
Fig. 6 - Incidence du nombre d'exploitations, de la surface en vigne et de la production de vin des zones défavorisées sur le total de chaque EM et de la UE (en %)	52
Fig. 7 - Evolution des prix moyens à l'origine du vin dans les principaux EM producteurs	59
Fig. 8 - Taux de variation des prix des vins en Italie, Espagne, France et Allemagne (%).....	60
Fig. 9 - Evolution des échanges de vin et produits vinicoles* de l'UE, 2001-2010** (1 000hl, Millions euros).....	61
Fig. 10 - Evolution du rapport entre les transferts intra-UE et les exportations extra UE, et évolution des prix implicites, 2001-2010**	62
Fig. 11 - Evolution des échanges intra-UE de vins en volume (1 000hl, 2001-2010)	63
Fig. 12 - Prix implicites des vins transférés (Euros/hl).....	63
Fig. 13 - Rapport des prix des vins transférés.....	63
Fig. 14 - Exportations de l'Espagne, de la France et de l'Italie par type de récipients (1 000hl, % sur total exportations UE) - 2001-2010	64

Fig. 15 - Evolution des importations dans l'UE par type de récipient, en total et par les 7 principaux pays d'origine, de 2001 à 2010 (1 000hl).....	65
Fig. 16 - Evolution des importations de l'UE par type de récipient, en total et par les principaux pays d'origine, 2001 - 2010 (1 000hl).....	65
Fig. 17 - Niveau des accises appliquées au vin par EM (Euros/hl)- situation au 1/07/2011	66
Fig. 18 - Exécution financière 2009, 2010 et 2011 par mesure des programmes de soutien nationaux (1 000 euros).....	69
Fig. 19 - Dépenses de l'UE dans l'OCM vin 2004-2011 (euros).....	69
Fig. 20 - Évolution des surfaces par EM (N.I. 2003=100).....	75
Fig. 21 - Comparaison des tendances d'évolution des surfaces de vignes des régions EDC avant et après 2008 (N.I. 2003=100).....	76
Fig. 22 - Évolution de la production de vin dans les principaux États Membres (2002/03-2010/11, 1 000 hl).....	78
Fig. 23 - Évolution de la production de vin dans les régions EdC (2003-2010, 1 000 hl)	78
Fig. 24 - Part de la production en AOP (% du volume - moyenne 2003/2010).....	79
Fig. 25 - Evolution de la part des AOP dans les régions mixtes (% du volume)	80
Fig. 26 - Évolution des volumes de vins AOP dans les régions étude de cas (2003-2010, 1 000 hl).....	80
Fig. 27 - Évolution des prix du raisin à cuve (N.I. 2001=100)	81
Fig. 28 - Évolution des prix à l'hectolitre de vins sans IG - vrac départ régions de production (N.I. 2003=100)	82
Fig. 29 - Évolution des prix de certains vins AOP / IGP dans les régions EDC (N.I. 2003 ou 2004=100).....	83
Fig. 30 - Évolution des prix des vins sans IG en Languedoc Roussillon et en Sicilia (N.I. 2003 = 100).....	91
Fig. 31 - France : Répartition variétale des plantations dans le cadre des opérations individuelles de restructuration/reconversion, 2008-2010	94
Fig. 32 - Autriche : Evolution des superficies de cépages rouges en lien avec la mesure de restructuration/reconversion sur la période 2000-2010 (ha).....	95
Fig. 33 - Autriche : Évolution des superficies de cépages blancs en lien avec la mesure de restructuration/reconversion sur la période 2000-2010 (ha).....	95
Fig. 34 - Répartition des dossiers « investissement » par type d'action en France	99
Fig. 35 - Note moyenne par objectif.....	100
Fig. 36 - Évolution des surfaces dans les régions d'études de cas (%).....	101
Fig. 37 - Evolution du nombre de producteurs de vignes dans les régions études de cas (N.I. 2003=100)	109
Fig. 38 - Comparaison entre VANE/UTA et REF/UTF en zone défavorisée et non défavorisée dans les EM, valeurs moyennes 2003-2009 (€)	131
Fig. 39 - Comparaison entre VANE/UTA et REF/UTF en zone défavorisées et non défavorisée dans les régions ÉdC, valeurs moyennes 2003-2009 (€).....	132
Fig. 40 - Les plus importantes <i>strategic business area</i> (SBA) et leurs connexions dans la filière du vin	154
Fig. 41 - Influence des mesures de l'OCM réformée sur la performance globale des entreprises vinicoles (échelle de -2 à +2, moyenne pondérée des réponses à l'enquête)	165
Fig. 42 - Stratégies d'adaptation à la réforme de 2008 de la part des entreprises vinicoles.....	166
Fig. 43 - Sources de financement des investissements nécessaires aux entreprises vinicoles afin de réaliser les stratégies d'adaptation	167
Fig. 44 - Impact de la réforme sur les stratégies des industries du vin des régions EdC selon les avis des opérateurs.....	168
Fig. 45 - Propension à l'exportation des vins AOP dans la UE, en Italie, France, Espagne, Allemagne (%).....	169
Fig. 46 - Propension à l'exportation des vins AOP en Grèce, Autriche, Portugal, Roumanie, Slovaquie (%)	169
Fig. 47 - Propension à l'exportation des vins AOP des EM ayant mis en œuvre des actions de promotion sur les pays tiers : Moyenne 2005/6-2007/8, Moyenne 2009/10-2010/11 et différence (%)	170
Fig. 48 - Propension à l'exportation des vins IGP des EM ayant mis en œuvre des actions de promotion sur les pays tiers en 2009/10 (%)	170
Fig. 49 - Effets de la suppression de aide à la distillation de crise et de la distillation pour alcool de bouche sur les distilleries concernés par les diverses activités (selon l'avis des distillateurs).....	184
Fig. 50 - Importance de la mesure « distillation des sous-produits » pour les distillateurs concernés par les diverses activités (selon l'avis des distillateurs)	185
Fig. 51 - Stratégies d'adaptation aux changements induits par la réforme de l'OCM, notamment la suppression (déjà accomplie ou en 2012) de l'aide à la distillation de crise et de bouche (selon l'avis des distillateurs)	186
Fig. 52 - Sources de financement des investissements nécessaires aux distilleries afin de réaliser les stratégies d'adaptation	187
Fig. 53 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans les régions spécialisées en AOP (2003-2010, hl).....	200
Fig. 54 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans les régions spécialisées en IGP (2003-2010, hl)	201
Fig. 55 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans la Comunidad Valenciana (2003-2010, hl).....	202

Fig. 56 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans les régions spécialisées en VSIG (hl).....	203
Fig. 57 - Evolution des prix du vin en indice en Italie entre 2004 et 2010 (base 100=2004).....	204
Fig. 58 - Evolution des prix du vin en indice en France entre 2004 et 2010 (base 100=2004).....	204
Fig. 59 - Evolution des prix du vin en indice en Espagne entre 2004 et 2010 (base 100=2004).....	205
Fig. 60 - Evolution des prix du vin en indice au Portugal, en Allemagne et en Hongrie entre 2004 et 2010 (base 100=2004).....	205
Fig. 61 - Evolution des composantes du bilan UE, total vin, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010, N.I. 2000/2001=100).....	219
Fig. 62 - Evolution des composantes du bilan des Etats Membres principaux producteurs, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010, N.I. 2000/2001=100).....	220
Fig. 63 - Evolution du rapport disponibilité totale/utilisation totale, UE, tous vins, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010).....	222
Fig. 64 - Evolution du rapport disponibilité totale/utilisation totale dans les EM principaux producteurs, tous vins, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010).....	223
Fig. 65 - Evolution des différentes composantes au niveau EU, tous vins (2000/01-2009/10, %).....	224
Fig. 66 - Evolution de la performance des différentes composantes au niveau EU, vins AOP et vins non AOP (2000/01-2009/10, %).....	225
Fig. 67 - Facteurs qui jouent un rôle sur la compétitivité des produits des industries sur le marché de l'UE et des pays tiers.....	233
Fig. 68 - Pays du group « nouveaux marchés » Dimension des exportations totales de vins de l'UE en 2010, et différence entre les TCAM, en quantité et en valeur.....	238
Fig. 69 - Evolution (2001-2010) du rapport Prix apparent vins de l'UE /Prix apparent vins des principaux pays tiers concurrents par type de conditionnement.....	244
Fig. 70 - Composition des expéditions de vins UE et des importations de vin des pays tiers dans certaine EM, par origine : quantités et parts de marché (2001 et 2010).....	246
Fig. 71 - Evolution du rapport vins AOP/vins non AOP, de 2001 à 2010 dans certains EM : (2001 =100).....	249
Fig. 72 - Evolution du Solde Normalisé du commerce extérieur de vin de la UE.....	253
Fig. 73 - UE : Evolution des termes de l'échange des vins.....	253
Fig. 74 - Ratio : Dépense arrachage/ Dépense pour distillation de l'excédent cumulé.....	262
Fig. 75 - Ratio : Dépense unitaire pour la vendange en vert/Dépense unitaire pour la distillation de crise en Sicilia, 2009/10.....	264
Fig. 76 - Ratio entre les revenu des viticulteurs de chacun des cas considérées et le revenu des viticulteurs opérant sur le marché du vin non AOP.....	266
Fig. 77 - La mesure « reconversion /restructuration des vignobles » est-elle efficiente par rapport aux objectifs recherchés? (% des réponses des Autorités publiques).....	267
Fig. 78 - La mesure « investissements » est-elle efficiente par rapport aux objectifs recherchés ? (% des réponses des Autorités publiques françaises).....	269
Fig. 79 - Investissements : Degré de satisfaction concernant les résultats obtenus par rapport aux coûts supportés.....	271
Fig. 80 - Promotion : Degré de satisfaction concernant les résultats obtenus par rapport aux coûts supportés.....	271
Fig. 81 - Dans quelle mesure la réforme de l'OCM -vin a-t-elle permis (ou va-t-elle permettre) une simplification des règles et de leur gestion par rapport à l'ancien dispositif (mesure de soutien, mesures réglementaires) ?.....	275
Fig. 82 - Dans quelle mesure la réforme a-t-elle entraîné une évolution des charges administratives/de gestion supportés par l'entreprise, par rapport à la période précédente ?.....	276
Fig. 83 - L'approche programmée introduite par la réforme de l'OCM vin de 2008 a-t-elle permis une adaptation plus efficace des mesures aux besoins du secteur vitivinicole? (%).....	282
Fig. 84 - Niveau de complexité de la gestion administrative par rapport à l'ancien dispositif selon les Autorités Publiques concernées par l'enquête postale (%).....	287
Fig. 85 - Charges de gestion administrative et financière de la part des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale (%).....	288
Fig. 86 - Répartition du budget global des programmes d'aide nationaux (situation au 15/04/2011) en fonction des bénéficiaires.....	308

Glossaire

AOP	Appellation Origine Protégée
EdC	Etude de cas
EM	Etat(s) Membre(s)
FdS	Facteur de succès
GD	Grande distribution
IG	Identification Géographique
IGP	Identification Géographique Protégée
MCR	Moût concentré et rectifié
MCV	Marge sur les coûts variables
MCVF	Marge sur les coûts variables famille incluse
OCM	Organisation Commune de marché
OIV	Organisation Internationale de la Vigne et du Vin
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OTE	Orientation technico-économique
PAC	Politique Agricole Commune
PDR	Programmes de Développement Rural
PNS	Programme Nationale de Soutien
QE	Question d'Evaluation
REF	Revenu d'Exploitation Familial
RGA	Recensement agricole
RICA	Réseau d'information comptable agricole
RPU	Régime de Paiement Unique
RPUS	Régime de Paiement Unique à la Surface
SBA	Strategic Business Area
SAU	Surface Agricole Utile
SIG	Sans Identification Géographique
TCAM	Taux de croissance annuel moyen
UE	Union Européenne
UTA	Unité Travail Annuel
UTF	Unité de Travail Familial
VANE	Valeur Ajoutée Nette d'Exploitation
V.q.p.r.d	Vins de qualité produits dans régions déterminées
VT	Vins de table
VSIG	Vins sans identification géographique

1 OBJET DE L'ÉVALUATION

L'Organisation Commune du Marché (OCM) vitivinicole issue du règlement (CE) n° 479/2008 du Conseil du 29 avril 2008 est la sixième depuis l'OCM fondatrice adoptée par le règlement 24 du 4 avril 1962.

L'OCM reformée vise notamment à doter le secteur d'un régime de l'Union Européenne avec des règles simples, claires et efficaces qui assurent l'équilibre entre l'offre et la demande. Ses objectifs sont d'accroître la compétitivité des producteurs de vin de l'UE, de renforcer la réputation des vins européens, de reconquérir des parts de marché au sein de l'Union européenne et dans le monde. Son objectif est également de préserver les meilleures traditions de la production vitivinicole européenne et de renforcer son rôle social et environnemental dans les zones rurales.

Le règlement (CE) n° 479/2008 est globalement entré en vigueur le 1er août 2008, à l'exception de l'intégration dans le régime du paiement unique, en vigueur à compter du 1er janvier 2009 et des dispositions concernant les pratiques œnologiques, la protection des appellations d'origine, les indications géographiques et les mentions traditionnelles, l'étiquetage et la présentation, en vigueur à partir du 1er août 2009.

Le 1er août 2009, le règlement (CE) n° 479/2008 a été abrogé et ses dispositions ont été intégrées à droit constant dans le règlement (CE) n° 1234/2007 (dit OCM unique) en application du règlement (CE) n° 491/2009 du 25 mai 2009 qui intègre le règlement OCM unique précité pour y introduire les dispositions propres au secteur vitivinicole.

Les instruments à évaluer sont les mesures de l'OCM unique appliquées dans le secteur du Vin ainsi que les paiements directs octroyés aux producteurs agricoles, à savoir:

- Les mesures de soutien au secteur (Titre II du règlement (CE) n° 479/2008), énumérées par le règlement et intégrées dans les programmes d'aides nationaux. Dans le programme d'aide, chaque Etat membre sélectionne les mesures les plus appropriées afin de répondre aux besoins des entités régionales. Parmi les mesures de soutien, la nouvelle OCM prévoit la possibilité d'octroyer des paiements directs découplés pour le soutien aux viticulteurs, sous le régime de paiement unique (RPU) ou le régime de paiement unique à la surface (RPUS), régis à l'heure actuelle par le règlement (CE) n°73/2009. Cette possibilité a été choisie par l'Espagne, la Grèce, le Luxembourg, le Royaume-Uni et Malte.
- Les mesures réglementaires (Titre III) concernant les pratiques œnologiques, les appellations d'origine et indications géographiques, les mentions traditionnelles, les règles d'étiquetage et de présentation, les organisations de producteurs et organisations interprofessionnelles.
- La réglementation des échanges avec les pays tiers (Titre IV): certificats d'importation et d'exportation, mesures de sauvegarde et perfectionnement actif et passif, règles applicables aux importations.
- La réglementation régissant le potentiel de production (Titre V) : plantations illicites et irrégulières, régime transitoire des droits de plantation et régime d'arrachage.

L'objectif de l'évaluation est d'étudier les effets propres des mesures listées ci-dessus. Cependant, plusieurs autres instruments de la PAC peuvent avoir une influence sur le secteur. Il sera donc nécessaire de les prendre en compte, en particulier:

- les mesures appliquées avant la réforme et définies par le règlement (CE) n° 1493/1999 du Conseil du 17 mai 1999,
- les applications nationales et régionales du règlement de développement rural¹,
- les mesures de promotion d'information et de promotion en faveur des produits agricoles financées

¹ Les règles fondamentales régissant la politique de développement rural pour la période 2007-2013, ainsi que les instruments politiques dont disposent les EM et les régions, figurent dans le règlement (CE) n 1698/2005 du Conseil.

dans le cadre du règlement (CE) n° 3/2008 du Conseil.

L'évaluation étudie la période suivant la mise en œuvre de la réforme c'est-à-dire, après 2008. Néanmoins, afin de pouvoir observer les effets liés à l'évolution des marchés, les données à partir de 2001 sont prises en compte.

L'exercice évaluatif est réalisé en trois parties:

- une analyse théorique des mesures de la PAC appliquées au secteur vinicole qui conduit à la formulation d'hypothèses sur les effets des mesures en accord avec les thèmes de l'évaluation;
- une description du secteur pour la période étudiée ;
- la réponse aux douze questions d'évaluation.

L'évaluation concerne les 18 Etats membres producteurs et étudie en détail le cas de 14 régions et du marché du Royaume Uni.

2 MÉTHODOLOGIE ET LIMITES DE L'ÉVALUATION

2.1 OUTILS D'ÉVALUATION ET TECHNIQUES DE COLLECTE D'INFORMATIONS

Le parcours évaluatif se base sur les résultats de la phase de structuration de la méthode découlant de l'analyse théorique des mesures de la PAC relatives au secteur du vin : nous avons analysé les effets attendus des mesures objet d'évaluation et nous les avons distingués des effets d'autres facteurs en vue d'élaborer un cadre méthodologique pour les évaluations empiriques réalisées.

La méthodologie appliquée dans cette évaluation combine l'analyse quantitative avec la collecte et l'analyse d'informations qualitatives.

La phase d'observation a consisté dans l'acquisition de données et dans la construction d'outils et méthodes nécessaires à l'analyse. Durant cette phase nous avons, là où cela s'est avéré nécessaire, complété ces données par d'autres sources d'information statistiques et par la récolte d'informations primaires. Ceci a demandé un travail important de vérification de la cohérence des données entre elles et par rapport aux phénomènes observés. L'analyse a été complétée par les résultats des entretiens effectués auprès de personnes ressources.

2.1.1 L'analyse statistique classique

Au cours de l'exercice d'évaluation, nous avons utilisé les informations préexistantes ainsi que des données recueillies directement sur le terrain. Les principales sources statistiques de données secondaires utilisées ont été les suivantes :

- La Commission européenne (DG AGRI) sur la base des Communications des Etats membres pour ce qui concerne les programmes d'aide nationaux et données de mise en œuvre (dépense et indicateurs de résultat) et la mise en œuvre du régime d'arrachage. Ces données ont été intégrées par des données de source officielle nationale et/ou régionale ;
- La Commission européenne (DG AGRI) sur la base des Communications des Etats membres pour ce qui concerne les surfaces plantées en vigne (inventaire viticole) au niveau national. Ces données ont été complétées au niveau régional par des données de source officielle nationale et/ou régionale ;
- Les données DG AGRI ont été utilisées également pour l'analyse de l'évolution du bilan du marché du vin, pour l'analyse de l'évolution de la propension à l'exportation des vins de l'UE et pour l'analyse de l'évolution du nombre d'appellations d'origine et d'indications géographiques par EM;
- La Banque de données du Réseau d'Information Comptable Agricole (EU-FADN) a été utilisée pour analyser l'évolution des revenus des agriculteurs et pour analyser la compétitivité des viticulteurs qui a été examinée à travers l'analyse de rentabilité de l'activité vitivinicole des exploitations spécialisées de l'OTE 31 du RICA (échantillons nationaux et des régions EdC) ;
- EUROSTAT pour ce qui concerne la production par type de vin (vin total, vin de qualité, autres vins) au niveau national et régional ; évolution de la structure de production (nombre des exploitations ayant des surfaces en raisins de cuve, surface des exploitations par classe de taille) et l'évolution des prix des vins. Ces données ont été intégrées par des données de source officielle nationale et/ou régionale ;
- COMEXT (nomenclature combinée à 8 chiffres) a été utilisée pour l'analyse de l'évolution des exportations de l'UE et COMTRADE (système harmonisé à 6 chiffres) a été utilisée pour l'analyse des importations dans les pays tiers et pour l'analyse de l'évolution des parts de marché des vins de l'UE et des vins des principaux pays concurrents dans les pays tiers traditionnellement acheteurs de vins de l'Union européenne.

2.1.2 Les études de cas et entretiens approfondis

2.1.2.1 Les études de cas régionales

L'évaluation prévoyait la réalisation d'études de cas qui ont fourni des éléments d'analyse et des descriptions quantitatives et qualitatives dans des contextes spécifiques. Les régions étude de cas, au nombre de quatorze, ont été choisies en accord avec le Groupe de Pilotage sur la base des critères suivants :

- dimension des exploitations/vignobles ;
- spécialisation des régions en vins de qualité ;
- localisation géographique des exploitations (zones défavorisées et zones non défavorisées) ;
- consistance de l'échantillon RICA.

Les régions identifiées sont indiquées dans l'encadré suivant :

DE	ES	FR	IT	HU	PT
Mosel	Castilla-La Mancha	Aquitaine	Sicilia		
Banden	Comunidad Valenciana	Champagne-Ardenne	Toscana	Del-Alfold	Douro
	La Rioja	Languedoc-Roussillon	Veneto		

La méthode utilisée pour la réalisation des études de cas s'est basée sur :

- la récolte des informations et des données nécessaires à nourrir les indicateurs traités au niveau des EdC;
- des entretiens approfondis menés aux niveaux national et régional afin de recueillir les points de vue des acteurs majeurs du secteur. Ces entretiens ont permis : 1) de collecter les informations de base pour préparer l'étude de cas et compléter la collecte de données quantitatives ; 2) avoir une bonne compréhension des phénomènes en cours ; 3) identifier les évolutions du contexte;
- des entretiens approfondis avec les opérateurs agricoles, industriels et de la commercialisation. Ces entretiens ont permis de compléter les informations et d'approfondir les aspects qualitatifs utiles à l'analyse et au jugement.
- l'analyse des données quantitatives et qualitatives collectées.

Les entretiens ont été réalisés sur la base de guides, permettant de suivre les thèmes à aborder pour répondre aux questions d'évaluation.

Des rapports sur les études de cas ont été produits. Ces rapports ont un contenu homogène afin de permettre la comparaison des résultats et des investigations.

2.1.2.2 L'étude de cas Royaume Uni

Cette étude, réalisée en suivant la même méthode que celle utilisée pour les études de cas régionales, a été focalisée sur les aspects de marché. En effet le Royaume-Uni est un petit producteur, mais un pays très consommateur de vin de l'UE ainsi que de vin importé. Etant donné que les vins de l'UE souffrent de plus en plus la pression concurrentielle des vins des pays tiers (notamment des Etats-Unis, de l'Australie, de la Nouvelle Zélande, du Afrique du Sud, du Chili), le marché britannique était particulièrement intéressant à étudier. D'autant plus que sur ce marché la plupart des vins sont distribués par des grands opérateurs internationaux qui ont des rapports étroits avec la grande distribution.

Le Royaume Uni est donc un « laboratoire » dont les résultats de l'étude ont été utiles aussi pour envisager les dynamiques et les potentialités compétitives des vins communautaires sur les marchés internationaux, où les principaux acteurs sont les mêmes.

Dans ce cas, donc, les entretiens se sont focalisés sur les opérateurs de la grande distribution et les importateurs de vins présents dans cet Etat membre.

2.1.3 Les enquêtes

2.1.3.1 Enquête postale auprès de l'industrie vinicole

Sur la base des lignes guides approuvées par le Comité de Pilotage, nous avons élaboré deux questionnaires semi-structurés adressés aux industries du vin et aux distilleries.

Les deux questionnaires ont été rédigés en anglais, espagnol, français, italien et portugais. Les questionnaires ont été testés auprès d'un nombre limité d'unités dans le but de permettre des ajustements éventuels avant l'exécution des enquêtes.

Les questionnaires, après la constitution d'une liste d'envoi complète, ont été envoyés aux sujets sous forme électronique et des temps maximums pour la restitution ont été fixés. L'envoi des questionnaires a été accompagné par une lettre de l'évaluateur, à laquelle a été jointe la lettre de présentation rédigée par les bureaux de la Commission. L'envoi des questionnaires a été suivi par plusieurs opérations de relance.

Le tableau suivant synthétise les résultats obtenus.

	Nbre de questionnaires envoyés	Nbre de questionnaires reçus
Industrie du Vin		
DE	133	0
ES	550	4
FR	234	4
HU	16	0
IT	395	12
PT	200	2
RO	35	0
Total	1563	22
Distilleries		
ES	25	6
FR	(*)	12
IT	69	6
PT	16	3
Total	110	27

(*) Questionnaires envoyés avec le soutien de la Union Nationale Des Distilleries Vinicoles (UNDV)

Nous avons reçu 22 réponses dans le cas du questionnaire à l'industrie et 27 dans le cas du questionnaire aux distilleries. Malgré les opérations de relance et celles destinées à attirer l'attention des syndicats de producteurs du secteur, la réponse à l'enquête de la part de l'industrie a donc été faible. La réponse des distilleries a été en définitive acceptable.

Les questionnaires ont été soumis à une analyse de cohérence et les données y contenues ont été introduites dans une base de données, ce qui a permis leur élaboration statistique et leur interprétation.

2.1.3.2 Enquête auprès des autorités nationales et régionales en charge des mesures

Afin de disposer d'un nombre d'informations suffisamment variées concernant les thèmes de la simplification des règles et de l'introduction de l'approche programmée, nous avons réalisé aussi une enquête auprès des autorités nationales/régionales espagnoles, françaises et italiennes en charge de la mise en œuvre des mesures.

Dans ce cas également, sur la base des lignes guides approuvées par le Comité de Pilotage, un questionnaire semi-structuré a été rédigé en espagnol, français et italien. La méthode d'envoi, de relance et de suivi a été similaire à celle de l'enquête auprès de l'industrie.

Le tableau suivant synthétise les résultats obtenus.

	Nbre de questionnaires envoyés	Nbre de questionnaires reçus
ES	13	4
FR	10	8
IT	21	9
Total	44	21

2.1.4 Analyse qualitative du positionnement des produits de l'UE dans la grande distribution

Nous avons réalisé une analyse qualitative du référencement des vins de l'UE et des pays tiers dans des enseignes de la distribution alimentaire et spécialiste. Cet outil a permis l'évaluation des éléments d'information sur l'organisation de la distribution à la consommation du vin. En particulier:

- le nombre de références de l'UE et d'importation présentes dans les enseignes de la distribution portées à la connaissance du consommateur ;
- les catégories de produits représentées ;
- le positionnement qualité/prix des produits de l'UE par rapport aux produits concurrents: classement par fourchettes de prix ;
- l'offre de vins AOP/IGP et des vins de cépage.

La méthodologie adoptée combine la réalisation de *storecheck* auprès des supermarchés et l'interrogation de sites d'e-commerce d'enseignes de la grande distribution et spécialiste. Au total, nous avons étudié 22 points de vente dans onze pays (voir liste ci-dessous). Nous avons élaboré des fiches-pays contenant les principaux résultats de l'analyse.

BE	Delhaize	http://fr.delhaize.be/fr-BE
DE	Lidl	http://www.lidl.de/de/Weinwelt1
DE	Metro	https://www.metro-wein.de/
ES	El Corte Ingles	https://www.elcorteingles.es/supermercado
FR	Carrefour	http://www.ooshop.com
FR	Intermarché	http://www.expressmarche.com
IT	Coop	http://www.e-coop.it/portalWeb/portale/index.jsp
IT	Esselunga	http://www.esselungaacasa.it/ecommerce/reg/loginFrameset.do
PT	Continente	http://www.continente.pt/
UK	Majestic Wine Warehouse	http://www.majestic.co.uk
UK	Tesco	http://www.tesco.com/
UK	Best Cellars	Ashburton/Chagford
UK	Lea and Sandeman	London
UK	Nicolas	London
UK	Oxford Wine Company	Oxford
UK	Sainsbury's	London
UK	Tanners wine shop	Shrewsbury
UK	Wine Merchant/Store	South Molton
SE	Systembolaget	http://www.systembolaget.se/
NL	Albert Heijn	http://ahwijndomein.ah.nl/wijn
Canada	Lifford Wine	http://www.liffordwine.com/
US	Bauer Wine & Spirits	http://www.bauerwines.com/

2.2 LIMITES DE L'ANALYSE EVALUATIVE

L'évaluateur a rencontré des difficultés concernant la disponibilité et la fiabilité des données. En particulier :

- La réforme est entrée en vigueur le 1er août 2008. L'analyse des effets de la réforme a pu se faire uniquement sur trois campagnes : 2008/2009, 2009/2010 et 2010/2011. Pour la dernière campagne les données sont souvent manquantes, notamment celles de production et dans certains cas il n'a pas été possible de faire la distinction de la production par type de vin. De plus, les mesures liées aux AOP/IGP et à l'étiquetage du cépage et du millésime ont été appliquées à partir du 1er août 2009, le paiement unique a été introduit en 2010 et la vendange en vert a été mise en œuvre presque uniquement en Italie en 2010.
- Des sources différentes fournissent des données parfois fortement différentes. Ce problème s'est posé notamment en ce qui concerne les surfaces en vigne. Nous avons effectué les choix qui selon nous étaient les plus réalistes.
- En ce qui concerne la mise en œuvre des programmes d'aide, les mesures ne sont pas toutes appliquées dans tous les États Membres et elles peuvent être appliquées avec plus ou moins d'intensité (selon les choix des EM). Selon les EM et les bassins nous sommes en face d'autant de cas d'espèce. En outre, certaines mesures (restructuration, promotion, investissements par exemple) ne donnent pas de résultats immédiats, les effets réels ne sont pas mesurables sur notre période d'évaluation.
- Concernant les données portant sur les structures d'exploitation, l'enquête structure n'est disponible que jusqu'en 2007. En outre, l'enquête viticole publiée par Eurostat, ne fournit pas de données sur le nombre d'exploitations, tout comme l'inventaire du vignoble dont la communication de la part des États Membres à la Commission est obligatoire. Les données du RGA 2010 (Recensement Agricole) ne sont disponibles que dans quatre EM. Les études de cas ont été mobilisées pour les séries au niveau régional. Toutefois, les données collectées en études de cas sont hétérogènes en termes de période et de sources que ce soit sur le nombre de producteurs, les surfaces ou les cépages.
- L'analyse relative au revenu des viticulteurs, réalisée sur la base des données du RICA, présente des limites :
 - La dernière année disponible est le 2009 et les données de 2009 ne sont pas disponibles pour l'Allemagne, la Bulgarie et la Roumanie. Ainsi nous avons utilisé les données des échantillons RICA comme une situation de départ à partir de laquelle des simulations ont été faites.
 - Les différents types de paiements directs ne sont pas clairement séparés et identifiés dans la base de données du RICA.
- L'analyse de l'évolution des performances des entreprises viticoles se base sur les données qualitatives issues des enquêtes en raison du manque de données secondaires portant sur ce thème.
- L'analyse de l'impact sur la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur les marchés internationaux et de l'Union, présente aussi des limites liées à l'impossibilité d'analyser l'évolution de la composition des exportations de l'Union par catégorie de vin sous indication géographique (IG) et sans IG. En effet, les données disponibles pour ce type de classification ne concernent que l'année 2010. En 2010 il y a eu un changement de la nomenclature tarifaire et statistique combinée (règlement (CE) n° 861/2010) avec l'introduction des vins de cépages et des vins IGP dans la NC8.

3 L'ANALYSE THEORIQUE

3.1 HISTORIQUE DES SOUTIENS AUX SECTEURS VITICOLE

3.1.1 La politique communautaire du secteur vitivinicole avant la réforme de 1999

L'organisation commune de marché (OCM) dans le secteur vitivinicole a été mise en place en 1962 (règlement 24 portant établissement graduel d'une organisation commune du marché vitivinicole). Elle reposait sur des instruments visant à mieux connaître le potentiel de production (cadastre, déclaration annuelle des quantités produites de moûts et de vins, bilan prévisionnel) ainsi que sur une politique de qualité pour des vins produits dans des régions déterminées.

Le règlement (CEE) n° 816/1970 complète l'OCM de 1962 avec : un régime des prix et d'intervention (stockage privé, distillation), un régime des échanges avec les pays tiers (tarif douanier commun, taxes compensatoires et restitutions à l'exportation), des règles concernant la production et le contrôle du développement des plantations ainsi que des règles concernant certaines pratiques œnologiques (définition d'un vin de table, les règles d'enrichissement, d'acidification, de coupage, d'édulcoration, etc.) et la mise en consommation.

Parallèlement le règlement (CEE) n° 817/70 établit des dispositions particulières relatives aux vins de qualité produits dans des régions déterminées (v.q.p.r.d.).

L'interdiction de planter de nouvelles vignes apparaît en 1976 avec le règlement (CEE) 1162/76 visant à adapter le potentiel viticole aux besoins du marché. Cette interdiction temporaire est prolongée par les règlements successifs jusqu'en 2015.

Les OCM de 1979 (règlement (CEE) n° 337/1979) et de 1987 (règlement (CEE) n° 822/1987) intègrent les différentes modifications effectuées sans en modifier la logique. En 1999, le règlement (CE) n°1493/1999 apporte des modifications profondes en supprimant le régime des prix et en simplifiant les mesures de distillation.

3.1.2 L'OCM réformé de 1999

L'OCM régit les vins de raisins de frais, les jus et moûts de raisin, les raisins frais autres que de table, les vinaigres de vins, la piquette, les lies de vin et marcs de raisin.

3.1.2.1 Les objectifs de l'OCM de 1999

Les objectifs globaux de l'OCM vitivinicole de 1999 sont ceux du traité de Rome et plus particulièrement la stabilisation des marchés et l'assurance d'un niveau de vie équitable pour la population agricole intéressée.

Ces objectifs globaux sont atteints au moyen des objectifs intermédiaires suivant (considérant 7 du règlement (CE) n° 1493/1999) :

- maintenir sur le marché communautaire un meilleur équilibre entre l'offre et la demande ;
- donner aux producteurs la possibilité d'exploiter les marchés en expansion ;
- permettre au secteur de devenir durablement plus compétitif ;
- abolir l'utilisation de l'intervention comme débouché artificiel pour la production excédentaire ;
- soutenir le marché vitivinicole ;
- favoriser la continuité des approvisionnements en produits de la distillation de vin des segments du secteur de l'alcool de bouche qui, traditionnellement, utilisent cet alcool ;
- prendre en compte la diversité régionale ;
- officialiser le rôle potentiel des groupements de producteurs et des organismes de filière.

3.1.2.2 La logique d'intervention et les instruments de l'OCM de 1999

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, l'OCM de 1999 reposait sur des règles concernant le potentiel de production, les mécanismes de marché, les groupements de producteurs et les organismes de filière, les pratiques et traitements œnologiques, la désignation, la dénomination, la présentation et la protection des produits, les vins de qualité ainsi que les échanges avec les pays tiers.

Outre ces dispositions, le règlement prévoyait l'établissement d'un classement des variétés à raisins de cuve autorisées, d'un inventaire viticole et du casier viticole.

3.1.2.2.1 Potentiel de production

Les mesures concernant le potentiel de production ont pour objectif l'atteinte d'un meilleur équilibre du marché. Elles sont au nombre de trois :

- **Plantation des vignes.** Le règlement (CE) n° 1493/1999 prévoit l'interdiction provisoire de plantation de vigne jusqu'au 31 juillet 2010 sauf dérogation. Les dérogations portent sur les points suivants:
 - les droits de plantation nouvelle, liés à l'expérimentation viticole, les vignes mères de greffons, les vignes destinées à la consommation familiale du producteur, les plantations ayant lieu dans le cadre de remembrement ou d'expropriation et les vignes destinées à la production de vins v.q.p.r.d. ou de vins de table désignés par une indication géographique (jusqu'au 31 juillet 2003 pour ce dernier cas). En 2001, les droits de plantation nouvelle pour les jeunes agriculteurs sont ajoutés ainsi que ceux octroyés dans le cadre des plans d'amélioration matérielle visés au règlement n° (CE) 950/97 ;
 - les droits de replantation, octroyé par les Etats Membres aux producteurs ayant procédé à l'arrachage de vigne pour une superficie équivalente ;
 - les droits de plantation prélevés sur une réserve (cf. ci-après) ;
 - afin d'améliorer la gestion du potentiel de production à l'échelle nationale ou régionale les Etats Membres constituent une réserve nationale ou régionale de droits de plantation.
- **Primes d'abandon.** Une prime d'abandon peut être octroyée pour encourager l'abandon définitif de la viticulture. Elle est modulable selon le rendement agricole ou la capacité de production, la méthode de production, la superficie visée par rapport à la superficie totale, le type de vin produit, l'existence de cultures associées.
- **Restructuration et reconversion.** Ce régime couvre les actions suivantes : la reconversion variétale y compris par surgreffage, la réimplantation de vignobles, l'amélioration des techniques de gestion des vignobles. Il s'applique uniquement dans les régions où un inventaire du potentiel de production viticole a été établi. Le soutien peut prendre la forme d'une indemnisation des producteurs pour les pertes de recette subies (autorisation de coexistence des vignes anciennes et nouvelles ou indemnité financière) et une participation aux coûts de la restructuration et de la reconversion.

Le régime de plantation de vignes et la prime d'abandon ne s'appliquent pas aux Etats Membres dont la production de vin est inférieure à 25 000 hectolitres.

3.1.2.2.2 Les mécanismes de marché

Le règlement (CE) n° 1493/1999 prévoit trois formes d'intervention : l'aide au stockage privé, le régime de distillation et les aides en faveur d'utilisations déterminées. Ces dispositifs ont pour objectif de préserver l'équilibre du marché.

L'aide au stockage privé du vin de table, du moût de raisins ou des moûts de raisins concentrés est subordonnée à la conclusion d'un contrat à long terme avec les organismes d'intervention.

Quatre formes de distillation sont soutenues :

- La distillation obligatoire des sous-produits de la vinification, sauf dans la zone vitivinicole A Allemagne hors zone B, les superficies viticoles du Luxembourg, des Pays-Bas, de la Pologne, de

la Suède, du Royaume Uni et la région viticole de Cechy en République Tchèque), dans la zone allemande B (région déterminée de Baden) et en Autriche. Le distillateur peut recevoir une aide pour le produit à distiller ou livrer le produit distillé à l'organisme d'intervention.

- La distillation obligatoire des vins issus de raisins à double fins (cuve et table) et dont les quantités dépassent celles normalement vinifiées. Le distillateur peut recevoir une aide pour le produit à distiller ou livrer le produit distillé à l'organisme d'intervention.
- La distillation en vue de la production d'alcool de bouche. Le soutien consiste en une aide principale payée sur la base du volume distillé et en une aide accessoire destinée à couvrir le coût du stockage du produit obtenu.
- La distillation de crise en cas de perturbation exceptionnelle du marché due à d'importants excédents et/ou à des problèmes de qualité².

Les aides en faveur d'utilisations déterminées sont constituées des aides à l'utilisation des moûts :

- L'aide en faveur de l'utilisation des moûts concentrés et concentrés rectifiés en vue de l'enrichissement des vins. Cette aide vise à encourager l'emploi des produits de la vigne afin de contribuer à éviter les excédents de vins.
- L'aide en faveur de l'utilisation des moûts de raisin et des moûts de raisin concentré pour d'autres utilisations que la vinification.

3.1.2.2.3 Groupements de producteurs et organismes de filières

Le règlement (CE) n° 1493/1999 officialise le rôle des groupements de producteurs et des organismes de filière.

Les groupements de producteurs se constituent sur une base volontaire. Ils ont comme buts d'assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande (qualité et quantité), de promouvoir la concentration de l'offre et la mise sur le marché, de réduire les coûts de production et de régulariser les prix à la production et enfin de promouvoir des pratiques respectueuses de l'environnement.

Les organismes de filière doivent pouvoir prendre des décisions (conformes au droit communautaire) et mener des actions prenant en compte les intérêts des consommateurs : qualité des produits, protection de l'environnement, orientation des recherches vers des produits plus adaptés au marché, amélioration de la connaissance et de la transparence de la production et du marché.

3.1.2.2.4 Pratiques et traitements œnologiques, désignation, dénomination, présentation et protection

Les mesures concernant les pratiques œnologiques définissent les seuls pratiques et traitements autorisés pour la fabrication des produits concernés par le règlement.

Ces mesures ont pour objectif :

- la protection de la santé et des intérêts légitimes des consommateurs ;
- la protection des intérêts légitimes des producteurs ;
- le bon fonctionnement du marché intérieur ;
- le développement de productions de qualité.

Les pratiques et traitements œnologiques autorisés concernent notamment :

- l'enrichissement, l'acidification, la désacidification et l'édulcoration ainsi que les limites concernant les niveaux d'anhydride sulfureux, de l'acide sorbique et du sorbate de potassium, pour des raisons de santé ;
- la production de vin mousseux et de vin mousseux de qualité ;

² Un des critères pouvant déterminer l'introduction de cette mesure est une détérioration démontrable, au cours du temps, du prix du marché pour une catégorie de vin particulière ou pour le vin provenant de certaines zones de production.

- la production de vin de liqueur.

Ces mesures indiquent également les méthodes d'analyse autorisées pour les produits vitivinicoles et prennent en compte les variations des conditions de production (sol, climat, etc.) qui existent d'une zone viticole à l'autre.

Les règles relatives à la désignation, la dénomination, la présentation et la protection de certains produits déterminent :

- les mentions obligatoires et celles autorisées sous certaines conditions ;
- les dispositions régissant la protection et le contrôle de certaines mentions ainsi que l'utilisation d'indications géographiques et de mentions traditionnelles ;
- les mesures encadrant l'étiquetage des produits importés.

3.1.2.2.5 Vins de qualité produits dans des régions déterminées

Les mesures concernant la production et le contrôle des v.q.p.r.d ont pour objectif de contribuer à améliorer les conditions de marché et à élargir ainsi les débouchés.

L'objectif du règlement (CE) n° 1493/1999 est de tendre vers une harmonisation en ce qui concerne les exigences de qualité des v.q.p.r.d. Pour cela, la production des v.q.p.r.d doit être fondée sur les éléments suivants :

- délimitation de l'aire de production;
- encépagement;
- pratiques culturales;
- méthodes de vinification;
- titre alcoométrique volumique minimal naturel;
- rendement à l'hectare;
- analyse et appréciation des caractéristiques organoleptiques.

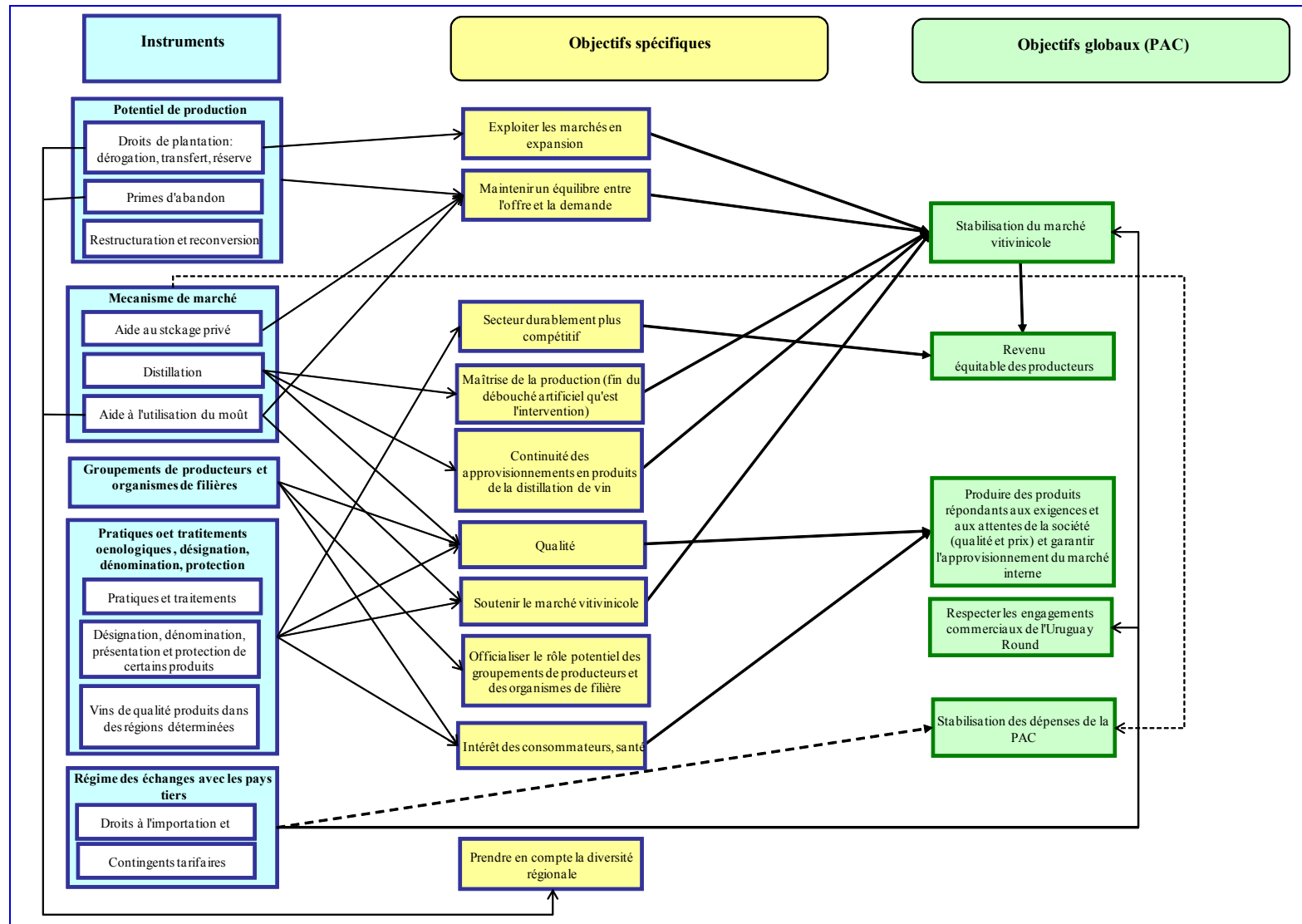
Des règles complémentaires particulières sont établies pour les vins de liqueur de qualité produits dans des régions déterminées (v.l.q.p.r.d) et les vins mousseux de qualité produits dans des régions déterminées (v.m.q.p.r.d).

Le règlement établit des mesures précises concernant le déclassement des v.q.p.r.d en vin de table et les conditions pré requises pour demander le classement d'un produit en v.q.p.r.d.

3.1.2.2.6 Régime des échanges avec les pays tiers

Le régime des échanges avec les pays tiers a pour objectif la stabilisation du marché communautaire. Il prévoit un régime de droits à l'importation et de restitutions à l'exportation reposant sur les accords conclus dans le cadre des négociations du cycle de l'Uruguay Round. Il est complété pour certains produits, de droits additionnels à l'importation en cas de perturbation du marché et de contingents tarifaires.

Fig. 1 - Diagramme logique d'action de l'OCM vitivinicole de 1999 - Reg. 1493/1999



3.1.3 La réforme de 2008

La réforme de l'OCM vitivinicole de 2008 s'inscrit dans la réforme de la PAC de 2003, instituée par le Règlement (CE) n°1782/2003.

Le Règlement (CE) n° 479/2008 réforme en profondeur l'OCM de 1999 (règlement (CE) n° 1493/1999) par la mise en place de programme d'aides nationaux, d'un régime d'arrachage sur 3 années et par la refonte du système de désignation des vins de qualité et par la prolongation jusqu'à 2018 des droits de plantation. Les mesures d'intervention deviennent facultatives (car intégrées aux programmes nationaux) ou sont supprimées (aide au stockage privé, certaines aides à l'utilisation du moût et à la distillation, les restitutions à l'exportation). La réforme de 2008 constitue le passage d'un système de soutien lié à des mesures d'intervention et de limitation de la production vers un système visant au découplage avec des instruments de régulation réduits.

Les pratiques œnologiques, la politique de qualité et le régime des échanges avec les pays tiers sont réformés dans l'objectif d'une harmonisation sur les réglementations horizontales existantes : les recommandations de l'OIV (pratiques et méthodes d'analyse), le régime des AOP/IGP en vigueur depuis 1992 pour les autres produits agricoles et agroalimentaires (politique de qualité) et le Règlement (CE) n° 1234/2007 dit « OCM unique » (régime des échanges, règles de concurrence et contrôles).

Le Règlement (CE) n° 479/2008 est intégré dans le Règlement (CE) n° 1234/2007 dit « OCM unique » en 2009 avec le Règlement (CE) n° 491/2009.

3.1.3.1 Les objectifs de la réforme de 2008

Les objectifs globaux de l'OCM vitivinicole sont les mêmes que ceux du Traité et plus particulièrement la stabilisation des marchés et l'assurance d'un niveau de vie équitable pour la population agricole intéressée. A ces objectifs s'ajoutent ceux de la PAC réformée de 2003 (cf. diagramme logique d'action).

Le règlement (CE) n° 479/2008 énonce les objectifs intermédiaires suivants (considérant 5) :

- renforcer la compétitivité des producteurs de vins de l'Union ;
- asseoir la réputation des meilleurs vins du monde dont jouissent les vins de qualité de l'Union ;
- reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveaux dans l'Union et dans le monde ;
- établir un régime vitivinicole fonctionnant sur la base de règles claires, simples et efficaces permettant d'équilibrer l'offre et la demande ;
- établir un régime vitivinicole qui préserve les meilleures traditions de la production vitivinicole de l'Union, qui renforce le tissu social dans de nombreuses zones rurales et qui garantisse que l'ensemble de la production respecte l'environnement.

3.1.3.2 La logique d'intervention et les instruments de la réforme de 2008

L'OCM de 2008 prévoit quatre dispositions, à savoir : les mesures de soutien (programmes nationaux), les mesures réglementaires, les échanges avec les pays tiers et la réglementation régissant le potentiel de production.

3.1.3.2.1 Les mesures de soutien

Les mesures de soutien sont constituées par les programmes d'aides et par un dispositif permettant le transfert de fonds vers le second pilier de la PAC (Reg. 1698/2005). L'objectif de ces mesures est de renforcer la compétitivité.

Le règlement (CE) n° 479/2008 établit la dotation des programmes d'aides nationaux, les règles générales pour l'octroi de fonds communautaires aux États membres et pour l'utilisation de ces fonds par les États membres. Le règlement (CE) n° 555/2008 définit entre autres la procédure de soumission

des programmes, notamment une procédure pour la première présentation du programme d'aide et une procédure permettant de modifier deux fois au plus par exercice financier les programmes d'aide, de manière à pouvoir les adapter afin de tenir compte de tout nouvel élément.

Les programmes d'aide sont établis par chaque Etat Membre pour la durée de la période financière³. Ils doivent permettre aux Etats Membres de répondre aux besoins de leurs entités régionales. Les Etats Membres choisissent les mesures financées par leur programme d'aides au sein de 11 mesures. Parmi ces 11 mesures, on compte :

- 6 nouvelles mesures :
 - le régime de paiement unique (art.9). Les Etats Membres peuvent allouer aux viticulteurs des droits à paiement unique au sens du règlement (CE) n° 1782/2003.
 - la promotion sur les marchés des pays tiers (art.10). L'objectif de cette mesure est d'améliorer la compétitivité des vins européens sur les marchés concernés. La mesure concerne uniquement les vins AOP ou IGP et les vins de cépage.
 - L'aide à l'investissement (art.15): matériel ou immatériels dans les installations de transformation, l'infrastructure de vinification, la commercialisation du vin ; l'aide est limitée au micro, petites et moyennes entreprises définies par la recommandation 2003/361/CE4.
- les mesures de gestion de crise :
 - la vendange en vert (art.12): l'objectif de cette mesure est de contribuer au rétablissement de l'équilibre offre demande ; il s'agit d'un paiement forfaitaire à l'hectare;
 - les fonds de mutualisation (art. 13): l'objectif est de permettre aux producteurs de se prémunir contre les fluctuations du marché ; l'aide consiste en un soutien dégressif et temporaire aux coûts administratifs du fonds;
 - l'assurance récolte (art.14): cette mesure vise à sauvegarder les revenus des producteurs lorsque ceux-ci sont affectés par des catastrophes naturelles, des phénomènes climatiques défavorables, des maladies ou des infestations parasitaires;
- 2 mesures reconduites de l'OCM de 1999 :
 - la restructuration et la reconversion des vignobles (art.11), en vue d'accroître la compétitivité des viticulteurs; la participation ne peut dépasser 50% du coût total, sauf dans les régions classées «régions de convergence» où elle peut s'élever à 75% du coût réel;
 - la distillation des sous produits de vinifications (art. 16);
- 3 mesures transitoires : ces mesures sont maintenues jusqu'au 31 juillet 2012 afin d'atténuer les effets de la fin des mesures classiques liées au marché.
 - la distillation d'alcool de bouche (art. 17) ;
 - la distillation de crise (art; 18) ;
 - l'utilisation de moût de raisin concentré et de moût concentré rectifié en vue d'enrichir les vins (art. 19).

L'octroi d'une aide dans le cadre des programmes d'aide est soumis à la conditionnalité visée aux articles 3 à 7 du règlement (CE) n° 1782/2007.

Les Etats Membres peuvent accorder une aide nationale complémentaire à l'aide communautaire, conformément aux règles communautaires applicables en matière d'aides d'Etat, uniquement dans le cadre de mesures de promotion sur les marchés des pays tiers, d'assurance-récolte et d'investissements. Les enveloppes nationales ont été attribuées sur la base des dépenses historiques relatives à l'OCM vitivinicole (cf. tableaux suivants).

³ 2007-2013, 2014-2020.

⁴ Entité exerçant une activité économique, employant moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros (ou le total du bilan n'excède pas 43 millions d'euros).

Tab. 1 - Dotation des programmes d'aides, Annexe II du règlement (CE) n° 479/2008 modifié par le règlement (CE) n° 1246/2008

en K€	2009	2010	2011	2012	2013	A partir de 2014	Total
BG	15 608	21 234	22 022	27 077	26 742	26 762	139 445
CZ	2 979	4 076	4 217	5 217	5 151	5 155	26 795
DE	22 891	30 963	32 190	39 341	38 867	38 895	203 147
EL	14 286	19 167	19 840	24 237	23 945	23 963	125 438
ES	213 820	284 219	279 038	358 000	352 774	353 081	1 840 932
FR	171 909	226 814	224 055	284 299	280 311	280 545	1 467 933
IT	238 223	298 263	294 135	341 174	336 736	336 997	1 845 528
CY	2 749	3 704	3 801	4 689	4 643	4 646	24 232
LT	30	37	45	45	45	45	247
LU	344	467	485	595	587	588	3066
HU	16 816	23 014	23 809	29 455	29 081	29 103	151 278
MT	232	318	329	407	401	402	2089
AT	8 038	10 888	11 313	13 846	13 678	13 688	71 451
PT	37 802	51 627	53 457	65 989	65 160	65 208	339 243
RO	42 100	42 100	42 100	42 100	42 100	42 100	252 600
SI	3 522	3 770	3 937	5 119	5 041	5 045	26 434
SK	2 938	4 022	4 160	5 147	5 082	5 085	26 434
UK	0	61	67	124	120	120	492
Total	794 287	1 024 744	1 019 000	1 246 861	1 230 464	1 231 428	6 546 784

Les données de programmation et d'exécution financière par Etat Membre sont présentés dans le chapitre concernant la description du secteur.

3.1.3.2.2 Les mesures réglementaires

Les mesures réglementaires sont constituées de 4 dispositifs : les règles générales, les pratiques œnologiques et restrictions, les règles régissant les appellations d'origines, les indications géographiques et les mentions traditionnelles, les règles d'étiquetage et les organisations de producteurs et organisations interprofessionnelles.

Les règles générales prévoient le classement des variétés de raisin de cuve autorisée à la plantation par les Etats Membres (continuité de l'OCM de 1999).

Pratiques œnologiques

Le règlement (CE) n° 479/2008 renvoie la définition des pratiques œnologiques aux mesures d'application sauf pour les mesures d'enrichissement et d'acidification.

- **Enrichissement et chaptalisation** : Le règlement (CE) n° 479/2008 prévoit notamment un maintien de la chaptalisation mais une diminution des marges d'enrichissement.
- Dans le but de se conformer aux règles internationales en vigueur, **la Commission s'aligne sur les pratiques œnologiques recommandées par l'OIV**. La charge d'approuver de nouvelles pratiques œnologiques ou de modifier celles qui existent est transférée à la Commission qui évalue les pratiques œnologiques admises par l'OIV et les ajoute, le cas échéant, à la liste des pratiques admises par l'UE.
- Les règles portant sur le coupage des vins d'origines différentes et l'utilisation de certains types de mouls de raisins, de jus de raisins et de raisins frais originaires de pays tiers restent inchangées.

Appellations d'origine, indications géographiques et mentions traditionnelles, organisation de producteurs et interprofessionnelles

- Les **AOP/IGP**. Le règlement (CE) n° 479/2008 introduit le régime des AOP et IGP, déjà en vigueur depuis 1992 pour les produits agricoles et les denrées alimentaires (règlements (CEE) n° 2081/92 puis (CE) n° 510/2006). L'objectif est ainsi de faire évoluer les v.q.p.r.d. en AOP et les VT avec IG en IGP.

Les AO ou IG déjà existantes ne sont pas concernées par la nouvelle procédure d'examen. Cependant, les Etats Membres doivent transmettre à la Commission les documents attestant de la reconnaissance de ces AO/IG. Les possibilités d'annulation de ces AO/IG déjà existantes avant ce règlement sont limitées.

Les procédures de demandes d'AOP/IGP viticoles sont examinées selon les règles établies par le règlement (CE) n° 510/2006 relatif à la protection des AOP/IGP. Les EM désignent les autorités compétentes responsables des contrôles, conformément aux critères énoncés à l'article 4 du règlement (CE) n° 882/2004. Les Etats Membres sont autorisés à appliquer des règles plus strictes pour les vins bénéficiant d'une AOP ou d'une IGP.

Pour bénéficier d'une protection au sein de l'UE, les AOP/IGP doivent être examinées par les Etats Membres puis par la Commission Européenne. La protection des AOP/IGP est ouverte aux pays tiers lorsque ces AOP/IGP sont protégées dans leur pays.

- **Les mentions traditionnelles.** Les mentions traditionnelles fournissent au consommateur des informations sur les particularités et la qualité des vins qui complètent les informations fournies par les AO et IG. Il peut s'agir de méthodes de production, de vieillissement, de la qualité, de la couleur, du type de lieu ou d'un événement particulier lié à l'histoire du produit. Ces mentions sont répertoriées, définies et protégées afin de garantir le bon fonctionnement du marché intérieur, d'assurer une concurrence équitable et d'éviter que les consommateurs ne soient induits en erreur.
- **Etiquetage.** Le règlement propose des mesures qui vont vers une simplification de l'étiquetage et un cadre unique pour toutes les catégories de vins. **Les VSIG pourront porter la mention du cépage et de l'année de récolte**, le règlement créé ainsi la catégorie des « vins de cépage ».
- **Organisations de producteurs et organisations interprofessionnelles.** Le règlement n° 479/2008 renforce le rôle des organisations interprofessionnelles par l'application de mesures prenant en compte la santé publique et les intérêts des consommateurs (mise en œuvre de campagnes d'information sur la consommation responsable/modérée du vin).

Echanges avec les pays tiers

La réforme de 2008 supprime les restitutions à l'exportation prévue dans le cadre du règlement (CE) 1493/1999. Les autres dispositifs sont conservés : le tarif douanier commun, la possibilité d'exiger des certificats d'importation et d'exportation, les mesures de sauvegarde, la possibilité de suspendre le régime de perfectionnement actif passif et passif, les contingents tarifaires et les droits additionnels à l'importation pour certains produits.

Le tarif douanier commun s'élève à 32 €/hl pour les vins en bouteille et 38€/hl pour les vins en vrac. Ce tarif s'applique pour les codes NC 2204 10 (vins mousseux) et 2204 21 (autres vins et moûts de raisins dont la fermentation a été empêché ou arrêté par addition d'alcool). Par ailleurs des accords bilatéraux sont conclus avec certains partenaires concernant la reconnaissance mutuelle des appellations protégées et éventuellement les pratiques et traitements œnologiques autorisés (Australie en 1994 puis 2009, République d'Afrique du sud en 2002, République du Chili en 2002, Confédération Helvétique en 2002, Etats-Unis d'Amérique en 2002 et Mexique en 1997).

Par ailleurs, des accords intérimaires sur le commerce et les mesures d'accompagnement entre l'UE, et la Bosnie-Herzégovine (2008), la République du Monténégro (2007), l'Albanie (2006), l'ancienne République Yougoslave de Macédoine (2001) ont été fixés. Ces accords établissent des contingents tarifaires à droits nul ainsi que des règles de protection réciproques des dénominations.

- Contingents tarifaires à droit nul pour l'importation au sein de l'UE : respectivement 16 000 hl pour la Bosnie-Herzégovine et la République du Monténégro, 7 000 hl pour l'Albanie, 300 000 hl pour la République Yougoslave de Macédoine.
- L'UE bénéficie de contingents tarifaires à droit nul à hauteur de 6 000 hl vers la Bosnie-et-Herzégovine, 1000 hl vers la République du Monténégro, 10 000 hl vers l'Albanie, 3000 hl vers l'ancienne République yougoslave de Macédoine (accroissement annuel de 300 hl).

Enfin dans le cadre de l'accord de libre-échange entre l'UE et l'Afrique du Sud (2000), un contingent à droit nul de 320 000 hl de vins (augmentant de 3 % par an) et de 45 000 hl de (augmentant de 5 % par

an) ont été ouverts. L'accord de libre-échange entre le l'UE et le Chili (2003) prévoit la libéralisation de l'accès au marché européen au vin chilien et un accès libre au marché européen a été octroyé au Chili.

Potentiel de production

Les règles relatives au potentiel de production sont maintenues de manière transitoire afin de limiter les effets éventuels de leur suppression.

Les plantations illicites plantées avant le 31 août 1998 doivent être arrachées au frais du producteur. Celles qui furent plantées avant cette date doivent être régularisées avant le 31 décembre 2009 moyennant le paiement d'une redevance. Dans le cas où elles ne sont pas régularisées, elles doivent être arrachées au frais du producteur.

Le régime transitoire des droits de plantation prévoit la prolongation des droits de plantation, tels qu'énoncés dans le règlement (CE) n° 1493/1999, jusqu'au 31 décembre 2015. Les Etats Membres peuvent décider de maintenir sur leur territoire ou sur des parties de leur territoire l'interdiction jusqu'au 31 décembre 2018.

Un régime d'arrachage est mis en place jusqu'à la fin de la campagne 2010/2011. Il est constitué d'une prime à l'arrachage, conditionnée par le respect des bonnes conditions agricoles et environnementales (art. 3 à 7 du règlement (CE) n° 1782/2003 remplacé par le règlement (CE) n° 73/2009) sur son exploitation pendant les 3 années suivant le paiement de la prime. La perception de la prime à l'arrachage entraîne la perte du droit de replantation et l'interdiction de droits de plantation externes pendant la campagne en cours et les 5 campagnes suivantes. Les primes sont versées en priorité aux viticulteurs qui arrachent la totalité de leur vignoble et aux demandeurs âgés de plus de 55 ans.

Un Etat Membre peut refuser les demandes de primes à l'arrachage dans les cas suivants :

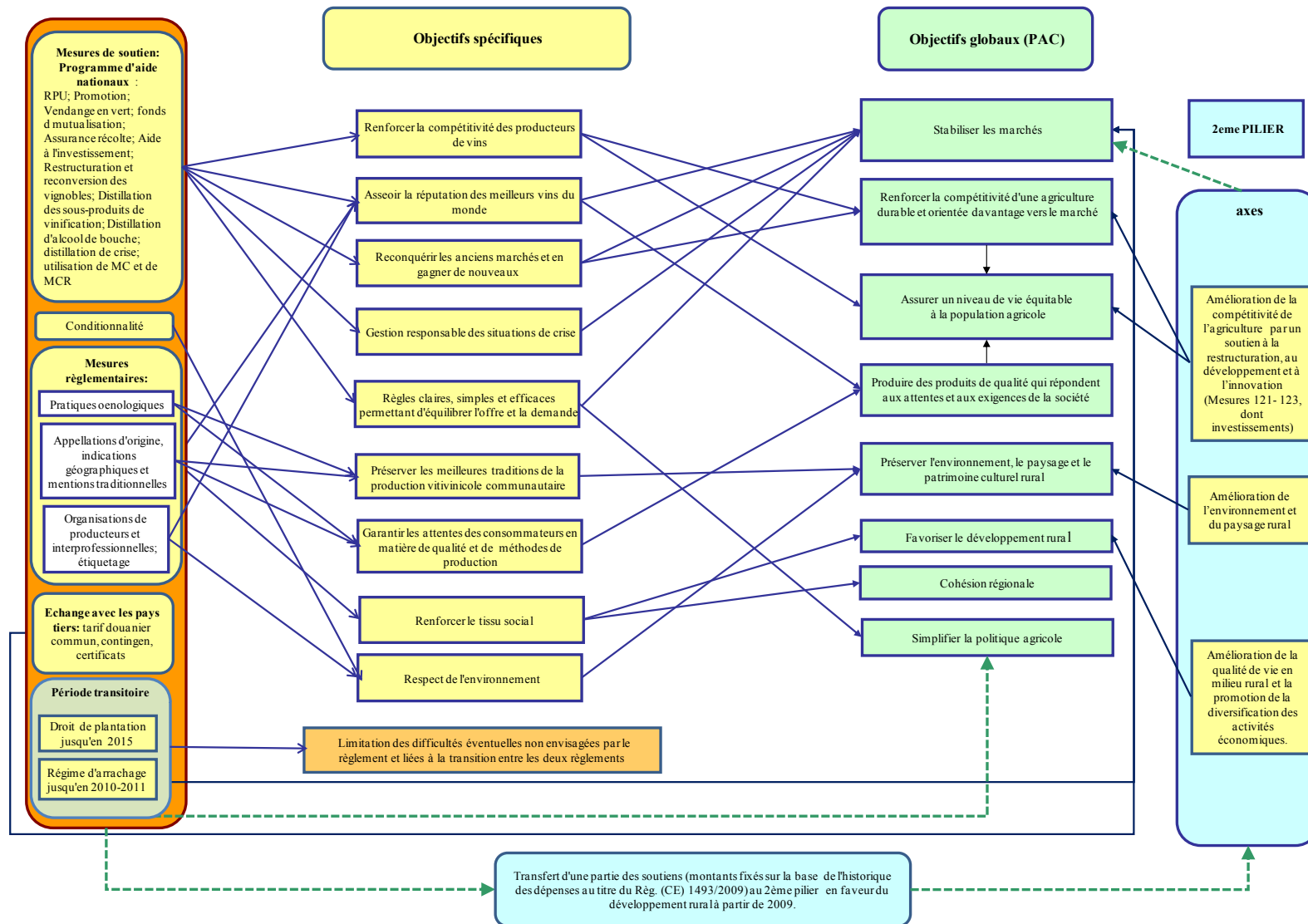
- la superficie arrachée cumulée sur son territoire a atteint 8% de sa superficie plantée en vigne ;
- la superficie arrachée cumulée d'une région déterminées a atteint 10% de la dite région ;
- la superficie arrachée, en tenant compte des demandes en attentes, dépasserait 15% de la superficie totale plantée en vigne ou 6% pour une année donnée ;
- les zones de montagnes ou à forte déclivité ;
- les zones où l'application du régime serait incompatible avec les préoccupations environnementales.

Le régime d'arrachage est plafonné à 464 millions d'euros pour l'ensemble des Etats Membres sur la campagne (2008/2009) ; 334 millions d'euros pour 2009-2010 et 276 millions d'euros pour 2010-2011. Si le montant total des demandes excède les ressources de l'année, la Commission européenne indique le pourcentage de demandes qui peuvent être honorées, ce pourcentage étant le même pour tous les Etats membres.

Enfin, les Etats Membres peuvent octroyer une aide nationale complémentaire qui ne doit pas toutefois dépasser 75% de la prime à l'arrachage.

Les données concernant l'exécution du régime d'arrachage par Etat Membre pour les campagnes 2008/2009, 2009/2010 et 2010/2011 sont présentées au chapitre 4.7.

Fig. 2 - Diagramme logique d'action de l'OCM vitivinicole de 2008 - Reg. 479/2008



3.1.4 Le bilan de santé de la PAC

Le règlement (CE) n° 73/2009, dit Bilan de Santé de la PAC, propose un éventail de mesures visant à moderniser et à simplifier la PAC pour permettre aux agriculteurs de mieux réagir aux signaux du marché.

Il assouplit notamment les modalités d'utilisation de l'article 69 du règlement (CE) n°1782/2003, en introduisant le soutien spécifique (article 68 du règlement (CE) n°73/2009). Dans le cadre du soutien spécifique, les Etats membres peuvent conserver jusqu'à 10% des enveloppes nationales d'aides directes afin de soutenir certains secteurs spécifiques à des sur les cinq objectifs suivants :

- La protection ou l'amélioration de l'environnement;
- l'amélioration de la qualité des produits agricoles ;
- l'amélioration de la commercialisation des produits agricoles ;
- la compensation de désavantages spécifiques dont souffrent certains agriculteurs des secteurs du lait, de la viande bovine, de la viande ovine ou caprine et du riz;
- l'attribution ou la revalorisation des droits à paiement dans des zones soumises à des programmes de restructuration et/ou de développement;
- la prise en charge d'une partie des primes d'assurance récolte, animaux et végétaux;
- la participation aux fonds de mutualisation en cas de maladies animales et végétales ou d'incidents environnementaux.

Ce nouveau dispositif permet à chaque Etat Membre de mettre en place des mesures mieux ciblées sur une problématique et/ou un secteur. Il n'a pas été mobilisé spécifiquement pour le secteur vitivinicole.

Néanmoins, certains Etats Membres des mesures de soutien spécifique pouvant concerner le secteur vitivinicole⁵ :

- Amélioration de la qualité (Portugal) ;
- Maintien et conversion de l'agriculture biologique (France) ;
- Amélioration de la qualité dans le secteur biologique (Roumanie) ;
- Assurance récolte (France, Italie) ;
- Fonds mutualisés en cas de maladie animale ou végétale ou d'incidents environnementaux (France) ;

3.1.5 Synthèse des évolutions entre l'OCM de 1999 et celle de 2008

Le tableau suivant synthétise les évolutions entre l'OCM de 1999 et la réforme de 2008. Il met en évidence un passage d'un système reposant sur des mesures d'intervention et de limitation de la production vers un système comportant des instruments de régulation réduits et favorisant l'adaptation au marché. Ainsi, parmi les mesures d'intervention prévues dans l'OCM de 1999, une seule mesure est maintenue de façon pérenne, la distillation des sous produits de vinification. Néanmoins elle devient, lorsqu'elle est appliquée, facultative ou obligatoire selon le choix de l'Etat Membre.

En ce qui concerne les mesures liées au potentiel de production, les droits de plantation seront supprimés en 2015 (voir 2018). Seule la mesure de restructuration/reconversion des vignobles est maintenue.

Les pratiques œnologiques, la politique de qualité et le régime des échanges avec les pays tiers sont alignés sur les réglementations transversales : les règles de l'OIV pour les pratiques œnologiques, le régime en place pour les autres produits agricoles et agroalimentaires (AOP/IGP) et les dispositions horizontales de l'OCM unique (règlement (CE) n° 1234/2007). Les nouvelles mesures sont laissées au

⁵ D'après « Overview of the implementation of direct payments under the CAP in Member States in 2011 (Reg. (EC) n° 73/2009) – May 2011 » - DG-Agri.

choix des Etats Membres et consistent en des outils de gestion de crises, des aides à l'investissement et à la promotion sur les marchés des pays tiers.

3.2 ANALYSE THEORIQUE DES MESURES DE LA PAC APPLIQUEES AU SECTEUR DU VIN

Le règlement (CE) n° 479/2008 régissant l'organisation commune du marché (OCM) vitivinicole et remplaçant le règlement (CE) n°1493/1999, s'inscrit dans une logique de transition vers une économie de marché moins régulée s'inspirant directement de la théorie micro-économique néo-classique. Ce règlement comporte notamment l'arrêt de la plupart des mesures héritées de l'ancienne PAC, il développe de nouvelles mesures, il prévoit aussi la gestion par les États membres de l'Union européenne de leur propre enveloppe nationale.

Dans ce chapitre, nous rappellerons brièvement les fondements théoriques du marché concurrentiel, les ajustements apportés dans le cadre des marchés dits imparfaits par les économistes libéraux et les critiques des économistes néo-institutionnels, qui, dans un cas comme dans l'autre, suggèrent des interventions publiques, en particulier dans le contexte très spécifique des marchés de produits agricoles et alimentaires. Nous traiterons ensuite du point de vue théorique ces instruments en les regroupant dans 4 rubriques :

- les aides directes;
- les mesures de soutien au marché ;
- la politique de qualité des produits ;
- les barrières non tarifaires aux échanges internationaux.

Ces instruments seront considérés en conclusion du point de vue théorique en vue d'élaborer un cadre méthodologique pour les évaluations empiriques à venir.

3.2.1 Fondements théoriques de la régulation des marchés imparfaits

Les explications théoriques du fonctionnement des marchés ont été formalisées à partir des écrits fondateurs d'Adam Smith. Elles ont reçu par la suite de nombreux amendements et perfectionnements grâce à des apports de chercheurs venus de différents courants des sciences économiques et de disciplines apparentées.

3.2.1.1 L'approche de la micro-économie néo-classique

La micro-économie, qui théorise le comportement des producteurs et des consommateurs, avance que l'équilibre de marché correspond à un optimum maximisant la satisfaction des acteurs et optimisant les ressources en travail et capital utilisées, avec une égalisation du coût marginal de production (maximisant leur profit) et du prix du marché accepté par les clients (maximisant leur utilité marginale).

Adam Smith, considéré comme le fondateur de cette théorie, précise que la poursuite des intérêts particuliers de chaque entrepreneur et de l'avantage de chaque consommateur aboutira au bien-être général (assimilé à la maximisation de la richesse totale d'une nation) par l'action d'une « main invisible », car les prix sont déterminés sur le marché par la somme des actions individuelles. En conséquence, le libre commerce correspond à la meilleure organisation possible de l'économie. Cependant A. Smith précisait que des règles institutionnelles devaient garantir « le jeu bénéfique des forces du marché », justifiant ainsi le concept d'économie politique (Blaug, 1985).

L'économie du bien-être de Pareto est normative. Elle traite non pas du fonctionnement des marchés, mais de leur qualité en termes de valeurs, à travers les concepts d'efficacité (valeur économique⁶) et d'équité (valeur sociale⁷).

⁶ Une allocation est dite efficiente au sens de Pareto s'il n'existe pas de réallocation de ressources qui améliorerait le sort de certains individus, sans dégrader celui d'autres individus (Begg *et al.*, 2005). Rappelons que la valeur économique d'un

L'optimum de Pareto de premier rang correspond à l'atteinte de l'efficacité sur un marché parfaitement concurrentiel (théorie de l'équilibre partiel), mais ne conduit pas nécessairement à l'équité. Cependant, les conditions de la concurrence pure et parfaite ne sont pratiquement jamais réunies. Par ailleurs, l'État peut (doit) avoir un objectif d'équité. En conséquence, il est nécessaire de corriger les distorsions de marché⁸ par des mesures régaliennes, c'est-à-dire par d'autres distorsions. L'optimum de Pareto de second rang relatif à l'ensemble des marchés d'une économie (théorie de l'équilibre général de Walras-Pareto), stipule que, pour accroître l'efficacité globale de l'économie, il est préférable, en termes d'affectation des ressources, « de répartir à petite dose les distorsions inévitables sur un grand nombre de marchés plutôt que de concentrer leurs effets sur quelques-uns » (Begg *et al.*, 2005).

L'analyse de W. Pareto priorise néanmoins la recherche de l'efficacité. Bergson propose d'évaluer les changements dans le bien-être à l'aide d'une « fonction de bien-être social » et A.C. Pigou précise que « les choix des consommateurs, tels qu'ils s'expriment dans les valeurs du marché, ne reflètent pas nécessairement l'importance sociale des biens et services ». L'existence des effets Veblen (ostentation et manipulation du consommateur) autorise en conséquence « une intervention publique pour améliorer le bien-être » (Blaug, 1985)⁹.

La théorie contemporaine du commerce international mobilise les concepts de la micro-économie néo-classique (confrontation de l'offre et de la demande, équilibre général calculable, surplus du producteur et du consommateur). Elle reste largement basée sur la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (spécialisation des pays conditionnée par les productivités relatives du travail), perfectionnée par Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), avec la prise en considération de l'inégalité des dotations en facteurs entre pays et de coûts marginaux croissants (Lindert et Pugel, 2000). Cette théorie, qui démontre que le commerce international n'est pas un jeu à somme nulle, comme le supposaient les mercantilistes, et que le libre-échange procure des gains tant aux pays exportateurs qu'aux importateurs, reste dominante et fonde les négociations internationales en cours. Cependant, cette théorie n'est que partiellement validée par les études empiriques (en particulier en ce qui concerne le lien supposé entre libre-échange et développement) et, surtout, elle s'applique mal aux produits agricoles et alimentaires¹⁰. De nombreux arguments viennent étayer la spécificité de ces produits et en conséquence les difficultés à les insérer dans le cadre de la théorie micro-économique. En premier lieu, pour le consommateur, ces produits sont de première nécessité et sont ingérés par l'homme et ont des attributs psychologiques et culturels forts : ils ont donc un impact direct sur la santé. Du point de vue économique, leur demande est faiblement élastique et ces produits ont un coefficient budgétaire élevé chez les ménages pauvres. Pour le producteur, il s'agit de produits à forte variabilité de rendement et de qualité dans le temps et dans l'espace, avec un processus d'élaboration complexe, faisant appel à des facteurs de production eux-mêmes soumis à des contraintes (terre, eau, intrants chimiques et biotechnologiques, etc.). De plus, le niveau de production va être déterminé par des facteurs exogènes (notamment le climat) et endogènes (les anticipations des exploitants agricoles et notamment leur aversion au risque). Cet ensemble de facteurs crée une instabilité sur les marchés

bien ou d'un service privé est fonction de sa rareté et qu'un bien public est non rival (abondant) et non exclusif (disponible pour tous).

⁷ L'équité est la répartition égale ou juste du bien-être. On distingue équité horizontale (traitement égal d'individus égaux) et l'équité verticale (traitement égal d'individus inégaux). Le degré d'équité souhaitable ou juste est un pur jugement de valeur (*op. cit.*).

⁸ Cf. *infra* typologie des défaillances de marché.

⁹ Ce point reste sujet à controverse. En effet, R.H. Coase a avancé que des marchandages entre acteurs (gagnants et perdants) peuvent éliminer les effets externes de la production et de la consommation par des mécanismes de marché et conduire à un optimum de Pareto, en présence de droits de propriété clairement affectés et de coûts de transactions négligeables (Théorème de Coase). Les crises économique, environnementale et sociale de ce début de 20^e siècle semblent donner un regain d'actualité aux écrits de Pigou, sous réserves que les « défaillances de l'Etat » soient moins profondes que les « défaillances de marché » (Blaug, 1985).

¹⁰ Ce qui explique que ces produits sont restés en dehors des discussions du GATT et ont fait l'objet d'un renvoi à une négociation spécifique lors des accords de Marrakech de 1994 créant l'OMC, le cycle de Doha, qui n'est toujours pas achevé, 10 ans après son lancement en 2001.

agricoles¹¹ qui se manifeste à travers une importante volatilité des prix sur la longue période, ce qui légitime un traitement particulier (Boussard *et al.*, 2005).

3.2.1.2 De nouveaux développements des théories du marché

Les incomplétudes de la théorie néo-classique des marchés, et notamment le rôle central attribué au prix d'équilibre¹², ont contribué à faire émerger de nouvelles branches des sciences sociales : économie industrielle, économie néo-institutionnelle, sciences de gestion (pour ne citer que les plus proches). Ces branches ont pour particularité une approche plus ouverte, pluridisciplinaire et donc cernant mieux les réalités.

L'économie industrielle est directement dérivée de la micro-économie. Elle s'intéresse aux secteurs formant l'économie et fait un lien, d'une part avec les stratégies d'entreprise, d'autre part avec l'environnement macro-économique, d'où l'appellation de méso-économie. Son paradigme est le triptyque SCP (structure, comportement, performance) qui stipule que la configuration d'un secteur est déterminée par l'interaction permanente entre la structure du marché (mesuré par le niveau de concentration), le comportement stratégique des entreprises et leurs performances individuelles et collectives. Sur cette base, M. Porter a établi qu'un avantage concurrentiel sectoriel local, national ou international dépendait de 5 forces (innovation, pouvoir de marché des acheteurs et des vendeurs, barrières à l'entrée et intensité de la concurrence). L'avantage concurrentiel va se construire à partir de la combinaison de deux facteurs : la chaîne de valeur (aptitude à augmenter les marges de chacun des acteurs par l'organisation interne et de la *supply chain*) et le positionnement stratégique (maîtrise des coûts ou différenciation des produits¹³). Les déterminants de l'avantage national sont la configuration SCP du secteur, les caractéristiques de la demande, la disponibilité des facteurs de production et – plus original – la présence d'industries apparentées ou périphériques formant un cluster (Porter, 1990). La théorie de l'avantage concurrentiel a reçu de nombreuses validations empiriques, en particulier dans les filières agroalimentaires (Rastoin et Ghersi, 2010).

De leur côté, les économistes néo-institutionnalistes, à partir d'une analyse critique de la théorie néo-classique fondée sur une conception mécaniste des marchés, estiment que les institutions jouent un rôle central dans le fonctionnement de l'économie. Pour D. North les institutions peuvent être considérées comme des « règles du jeu » de deux types : les règles formelles codifiées (par exemple les droits de propriété) et les règles informelles (conventions tacites, habitudes) régissant les relations entre acteurs¹⁴ (North, 1990). Autrement dit, les institutions sont les contraintes d'ordre non technique exercées sur les interactions humaines et sont composées de deux éléments reliés (et donc auto-exécutoires) en équilibre : les croyances culturelles et les organisations (Grief, 1994). Allant plus loin, M. Aoki définit les institutions comme « un système auto-entretenu de croyances partagées¹⁵ » et montre, à l'aide de la théorie des jeux, que « le contenu des croyances partagées constitue une représentation synthétique (information condensée) d'un certain équilibre de jeu ». Ce sont donc les arrangements institutionnels locaux, nationaux, internationaux qui vont piloter le fonctionnement des marchés. « L'État, en tant qu'acteur d'équilibre de jeu du domaine politique est un élément essentiel de tout arrangement institutionnel global » (Aoki, 2001). D'autres auteurs institutionnalistes,

¹¹ Démontrée dès le début du 18^e siècle par King et Davenant.

¹² Le prix est considéré comme un concentré d'informations et un transmetteur de signaux, mais il reste un indicateur incomplet comme le suggère le philosophe Arthur Schopenhauer: « Je connais le prix de tout et la valeur de rien ».

¹³ La maîtrise des coûts est directement inspirée par la théorie classique (abaissement des coûts unitaires par la production et la commercialisation de masse, c'est-à-dire par les économies d'échelle et le pouvoir de marché). La différenciation s'appuie sur la théorie de la concurrence monopolistique de Chamberlin qui stipule qu'en situation de concurrence, un producteur peut acquérir une position dominante sur un marché par un effet de réputation sur la qualité perçue de ses produits.

¹⁴ A ce titre, le marché est considéré par les institutionnalistes comme un mécanisme de coordination des agents économiques, l'alternative au marché étant l'intégration ou hiérarchie et la réalité économique la co-existence de trois formes de coordination : le marché, la hiérarchie et l'hybridation des deux précédentes (Williamson, 1985).

¹⁵ Les croyances vont déterminer les stratégies d'acteurs. Ces stratégies construiront conjointement un équilibre de marché à travers une représentation synthétique inspirée par des systèmes symboliques concurrents. L'élaboration des systèmes symboliques est influencée par l'innovation organisationnelle, les technologies de l'information et de la communication, les capacités d'apprentissage (Aoki, 2001).

représentés par le prix Nobel d'économie 2009, Elinor Ostrom, renvoient dos à dos le marché et l'État en constatant leur impuissance à régler la « tragédie des communs » (surexploitation de ressources limitées) et préconisent une gestion collective des biens communs (notamment les ressources naturelles telles que la terre, l'eau, la forêt) selon les principes de subsidiarité, de transparence et de négociation démocratique entre acteurs (Ostrom, 1998).

A la différence de l'économie néo-classique de type hypothético-déductif et individualiste, les sciences de gestion procèdent d'une approche abductive (circularité empirico-théorique) et holiste. Elles sont tournées vers la *praxis* (implications managériales des recherches) et mettent l'accent sur les constructions collectives au sein des entreprises et dans les filières, sur les comportements des décideurs (patrimoniaux ou managériaux), sur le rôle de l'innovation technologique et organisationnelle et sur la prise de risque (David *et al.*, 2008). Les sciences de gestion permettent ainsi une approche pragmatique prenant en compte les comportements prévisibles des entrepreneurs.

3.2.1.3 Une application des théories à la formalisation de la PAC

Interprétées par les sciences sociales, les réformes de la PAC entamées en 1992 (Mc Sharry, puis Agenda 2000 et enfin 2013) s'inscrivent plus dans une approche économique néo-classique parétorcardienne (recherche de l'efficacité)¹⁶ que par la méso-économie, l'économie néo-institutionnelle ou les sciences de gestion. Toutefois, les nouveaux enjeux du développement durable ont conduit à créer des instruments institutionnels à ambition environnementale et sociale¹⁷, traduisant, à travers les apports de nouvelles disciplines scientifiques, les tensions politiques à propos du rôle du marché entre pays membres et au sein même de ces pays.

Le schéma théorique de la concurrence pure et parfaite n'ayant reçu aucune confirmation empirique a conduit très tôt les économistes - au sens large - à forger de nouvelles hypothèses pour expliquer le fonctionnement des marchés observables.

Ils ont ainsi mis en évidence des distorsions ou défaillances de marché ayant pour origine 3 causes principales : le pouvoir de marché (tendance à la formation d'oligopoles/oligopsones ou de monopoles/monopsones), les asymétries d'information, les externalités positives ou négatives (sur la santé, l'emploi, les ressources cognitives, les biens publics et/ou l'environnement) (Pyndick et Rubenfield, 2009).

Le pouvoir de marché résulte de la concentration des offreurs ou des demandeurs et conduit à la confiscation des surplus du producteur ou du consommateur et à la création de rentes, et donc à l'inefficacité des marchés. L'intervention publique se manifeste ici par la promulgation de lois protégeant la concurrence et/ou par la nationalisation des actifs des firmes dominantes. Dans l'agriculture européenne, malgré l'exode rural et la croissance de la taille des exploitations, on n'observe pas de pouvoir de marché. Par contre, la structuration des filières dans le système alimentaire conduit à concentrer l'aval agroindustriel et surtout les canaux de distribution et, en amont, les firmes de l'agrofourniture. Il existe donc un pouvoir de marché oligopolistique sur les facteurs de production agricole (produits agrochimiques et biotechnologiques) et oligopsonique sur les produits agroalimentaires (Rastoin et Ghersi, 2010). Aujourd'hui, les filières agroalimentaires sont clairement pilotées par la grande distribution (*buyers supply chains*). La PAC, du fait des cloisonnements de la gouvernance européenne, n'intervient pas sur cette question pourtant hautement stratégique.

Les asymétries d'information sont la conséquence de distorsions dans les ressources des firmes et d'un manque de transparence des transactions sur les marchés. Elles sont génératrices d'incertitudes sur la qualité des produits et vont conduire à la dégradation des prix (sélection adverse : les mauvais produits chassent les bons). Elles génèrent également des aléas de moralité (non-respect de normes de

¹⁶ Considération (5) du règlement (CE) N°479/2008 du Conseil du 29 avril portant organisation commune du marché vitivinicole, (...) atteindre les objectifs suivants « (...) établir un régime vitivinicole fonctionnant sur la base de règles claires, simples et efficaces permettant d'équilibrer l'offre et la demande (...) ».

¹⁷ Ibid., « ...établir un régime vitivinicole qui préserve les meilleures traditions de la production viticole communautaire, qui renforce le tissu social dans de nombreuses zones rurales et qui garantisse que l'ensemble de la production respecte l'environnement. »

qualité). La création de marchés physiques ou virtuels ouverts et d'observatoires de marché publics, la définition de standards de qualité et l'émission de signaux de marché fiables sur la qualité des produits permettent de corriger ce type de distorsion. Des asymétries d'information existent à tous les niveaux des filières agroalimentaires, tant dans les relations Business to Business (BtoB) que Business to Consumer (BtoC) (niveaux hétérogènes d'information, opacité des transactions et capacités de communication très inégales selon la taille des entreprises). Pour les raisons mentionnées précédemment, la PAC comporte peu d'instruments dans ce volet, à l'exception notable du remarquable dispositif des IG, particulièrement important dans la filière vitivinicole. Par ailleurs, les préoccupations liées à la santé des travailleurs et des consommateurs entraînent une plus grande vigilance sur les intrants chimiques des produits alimentaires et sur les biotechnologies.

Les externalités de marché (c'est-à-dire de l'offre ou de la demande de produits) peuvent avoir des effets positifs ou négatifs sur les producteurs et les consommateurs. Les externalités positives peuvent engendrer des niveaux de production insuffisants, mais procurer un avantage marginal externe. Les aménités de l'agriculture sont désormais bien connues, avec, sous réserve d'itinéraires techniques adéquats, leur impact sur la gestion des ressources naturelles et sur les paysages (Figuières *et al.*, 2006). La PAC, après avoir admis le caractère multifonctionnel du secteur agricole, favorise les aménités de l'agriculture au sein du 2^e pilier en faveur d'un développement rural durable.

Les externalités négatives peuvent générer une inefficacité du marché en raison de la non-intégration de leurs coûts (coût marginal externe) dans les prix, ces coûts étant, du coup, supportés par la collectivité tout entière. En effet, le coût marginal social comporte l'impact des pollutions et dégradations de toutes natures sur la santé humaine, animale et végétale, sur l'environnement, sur l'activité économique et l'emploi, etc.). De plus les conséquences des externalités négatives sont souvent intergénérationnelles et faiblement réversibles, voire irréversibles, en raison de l'intensité de leurs flux et de l'accumulation de stocks dans certains cas. Il y a donc, sur le long terme, un impératif d'élimination de ces externalités. Toute la difficulté est de les quantifier puis d'obtenir un consensus local, national et souvent international pour les supprimer, avec la question redoutable du conflit avec les droits de propriété (*usus, fructus, abusus*). Les outils économiques disponibles dans une telle perspective sont les normes (et donc le dispositif institutionnel de définition, contrôle et de sanction des fraudeurs) et la fiscalité (*idem*). Dans le secteur agricole et agroalimentaire, les normes sont foisonnantes et souvent à caractère privé, ce qui complique beaucoup la construction d'un cadre homogène. La PAC, à travers les mesures agri-environnementales, intervient de manière croissante par le biais d'incitations monétaires.

Le règlement (CE) n° 479/2008 relatif à l'OCM vitivinicole définit de son côté différentes mesures dont certaines relèvent de la PAC dans son ensemble et d'autres sont spécifiques. Il introduit ainsi, pour les viticulteurs, le système du paiement unique découplé. Il organise la fin de certaines mesures, assimilables à des mesures de marché (distillation, gestion du potentiel de production via les programmes d'arrachage et l'encadrement des droits à la plantation, régime des échanges) et prévoit des mesures d'accompagnement (protection des indications géographique et promotion, notamment).

Les inflexions de la PAC et la réforme des OCM, en particulier de l'OCM vitivinicole, peuvent ainsi s'analyser d'un point de vue théorique à travers 4 types d'instruments : les aides directes et le découplage, le soutien au marché et les droits de plantation, la qualité et la différenciation des produits par l'origine, les échanges internationaux et barrières non tarifaires.

On doit noter en préambule que, si la littérature en matière de politique agricole est relativement abondante sur les grandes cultures (céréales, oléagineux, protéagineux) et les productions animales (lait surtout, et viandes), elle est très discrète sur les plantes pérennes et notamment la viticulture.

3.2.2 Aides directes et découplage

La notion de découplage a été développée dans l'accord sur l'agriculture figurant dans l'Acte final du Cycle de l'Uruguay Round (1994)¹⁸. Dans le contexte de règles de l'OMC, les aides découplées font partie de la boîte verte qui est définie dans l'annexe 2 de l'AAUR comme: "*Les mesures de soutien interne qu'il est demandé d'exempter des engagements de réduction répondront à une prescription fondamentale, à savoir que leurs effets de distorsion sur les échanges ou leurs effets sur la production doivent être nuls ou, au plus, minimales*". Le terme de découplage signifie que les aides ne sont liées ni à la production ni aux prix.

En théorie, l'avantage d'un soutien découplé repose sur l'absence de distorsion qu'il suppose, notamment pour ce qui relève des échanges internationaux et de la compétitivité comparée entre zones bénéficiant ou non de soutiens¹⁹.

L'avantage attendu du découplage est d'optimiser les effets généraux des ressources allouées au programme considéré : le libre jeu du marché doit permettre aux producteurs de bénéficier de prix tels que la rémunération du marché additionnée aux soutiens découplés assure un revenu équitable (optimum de 1^{er} rang de Pareto), aux consommateurs de bénéficier de prix optimaux, et enfin aux contribuables de devoir financer moins de dépenses publiques. L'hypothèse de base est ici que le système des aides découplées n'interfère pas avec le libre fonctionnement du marché (Goodwin and Mishra, 2006). Malheureusement, cette hypothèse et ces résultats sont entachés de sérieuses limites (Butault, 2004).

Une analyse des fonctions d'offre et de demande permet de mettre en évidence les conclusions suivantes, en considérant que le seul objectif du soutien est le revenu agricole :

- Le soutien par le prix garanti au producteur génère des pertes de « bien être » au niveau des consommateurs (qui paient les biens plus chers que le prix mondial) et à celui des producteurs (parce que le système engendre des coûts budgétaires nécessaires pour exporter des biens produits en plus grande quantité, en raison du prix garanti).
- Le soutien par une aide directe au producteur, s'il est proportionnel aux quantités produites, génère aussi des pertes « de bien être », mais seulement au niveau des producteurs, en effet, les consommateurs disposent des biens au prix mondial. En revanche, les producteurs sont incités à produire en raison de soutiens proportionnels au volume et la perte de bien-être national est égale au coût budgétaire du soutien.
- En revanche, le soutien forfaitaire découplé n'entraînerait aucune perte de « bien-être national », car les décisions de production ne dépendent pas du soutien qui y est apporté. Le marché serait théoriquement la seule incitation à produire. En réalité, même des paiements forfaitaires ont des effets potentiels sur la production et les échanges puisqu'ils laissent à l'agriculteur le choix de ses produits dans lequel le capital fixe et circulant disponible sur l'exploitation, la compétence technique, les effets de routine (aversion au changement), la sécurité d'un revenu minimum (aversion au risque et effet d'assurance) peuvent peser, comme le montrent plusieurs études empiriques (Hennessy, 1998).

L'application du raisonnement au secteur vitivinicole dans le cadre de l'OCM nécessite quelques précisions supplémentaires :

- La réforme de 2008 constitue, un passage du soutien par les prix (mesures de distillation, aide au stockage privé) à un soutien découplé ;
- Les bénéficiaires finaux sont bien les producteurs, mais les transformateurs (distillateurs) sont, le plus souvent, les bénéficiaires initiaux de l'aide, charge à eux de répercuter les soutiens aux producteurs, selon les modalités et les prix définis par le règlement. Le système de soutien

¹⁸ Appelé « Accord sur l'agriculture de l'Uruguay Round » (AAUR).

¹⁹ A cet égard on soulignera que la compétition internationale a considérablement changé entre les débuts de la PAC et aujourd'hui. Si l'Europe pouvait apparaître comme une zone de production viticole sans concurrence sérieuse, ce n'est plus le cas aujourd'hui.

bénéficie donc aussi, de fait, à un secteur de transformation, qui ne sera plu soutenu après 2013 ;

- L'hétérogénéité du secteur viticole fait que seulement une partie des producteurs bénéficient du soutien à la distillation d'alcool de bouche ou à la distillation de crise. La dichotomie entre les grands bassins de production de raisin, destinés aux VSIG, et à la production de moûts, et les bassins de vin IG s'est estompée à mesure que les producteurs des bassins de vin de table ont opéré un « repositionnement qualitatif ». Mais ce type d'adaptation n'a pas été général : le potentiel technique et économique des vigneron ne le permet pas toujours ;
- La réforme vise à « éliminer les mesures d'intervention sur les marchés et leur cortège de coûteux gaspillages²⁰ », il s'agit de fait, via la campagne d'arrachage et l'extinction du soutien à la distillation d'alcool de bouche d'éliminer une production qui ne trouve pas de marché en dehors du système de soutien;
- Le vin est un produit de consommation particulier ; le taux de pénétration (la proportion de ménages consommateurs) n'est pas aussi important que pour les autres produits alimentaires de base (pain, pâtes alimentaires, viande, etc.). Tout un chacun peut se dispenser de sa consommation, en dépit de la dimension culturelle. Par ailleurs, le vin n'étant pas une commodité, le prix au stade de détail est lié à la qualité, au moment de consommation, à la réputation, c'est-à-dire à des critères qualitatifs qui relativisent « le bénéfice pour le consommateur » de la modification du soutien.

Ces rappels étant faits, les effets attendus du passage d'un soutien par les prix au soutien direct devraient, selon la théorie du découplage :

- Déclencher un mouvement d'adaptation du potentiel de production au marché réel (hors soutien), à cet égard, le programme d'arrachage est cohérent avec cet effet attendu;
- Favoriser le développement de vignobles et surtout de produits adaptés à la demande actuelle du marché. De ce point de vue, l'objectif – à terme – de suppression des droits de plantation est cohérent avec la théorie de la concurrence libre;

Il reste à souligner les contrastes entre la théorie du découplage et les spécificités agronomiques de la vigne (et plus généralement des cultures permanentes) et du cycle de production et de commercialisation du vin. En effet, un des fondements du découplage est de laisser aux producteurs le soin de prendre leurs décisions en fonction du marché. Mais la latitude d'un producteur spécialisé pour s'adapter au marché et aux aléas de la conjoncture (p.ex. mévente ou une chute des prix, liée à une récolte abondante) est réduite pour deux raisons :

- La décision de production ne s'applique pas à la plantation, qui est une décision de très long terme.
- Les dispositions prévues par la réforme et pouvant s'appliquer en cas de mauvaise conjoncture sont la récolte en vert et le fonds de mutualisation (la distillation de crise ne sera plus possible après juillet 2012).

3.2.3 Soutien au marché et droits de plantation

Dans la théorie économique néo-classique, les interventions de l'État sur les marchés conduisent à des distorsions du mécanisme d'équilibre par le prix et sont donc non efficaces. L'AAUR place ainsi dans une boîte orange toutes les mesures de soutien interne aux prix, et notamment les quotas de production (Tangermann, 2001). En effet un « rationnement » de l'offre va mécaniquement déplacer, dans le graphe de marché concurrentiel, la courbe de production vers le haut et définir un prix de marché plus élevé, laissant aux producteurs un surplus. Pour qu'une telle incitation fonctionne, il faut que le profit additionnel qui serait perçu en augmentant la production soit inférieur à ce surplus (Pindyck and Rubenfield, 2009). Les différentes formes de retrait du marché (distillation d'alcool de bouche, distillation de crise et utilisation de moûts concentrés) sont transitoires et doivent s'éteindre en 2012. Ces dispositions sont validées par la théorie de l'efficacité.

²⁰ Texte de présentation de la réforme sur le site de la DG Agri : http://ec.europa.eu/agriculture/capreform/wine/index_fr.htm.

Le contrôle de l'offre via les droits de plantation constitue la mesure la plus originale des OCM vitivinicoles²¹. Il ne correspond pas strictement au modèle « pur » de contrôle de l'offre par des quotas de production exprimés en volume, car il intervient sur le capital fixe de production. Ce système est utilisé depuis de nombreuses décennies pour réguler une production dont l'espace européen est à la fois le principal producteur et le principal consommateur. Il permet d'accompagner la restructuration des vignobles vers des productions plus adaptées à la demande des marchés par le choix des cépages (qualité, diversité, image).

Les principaux arguments qui soutiennent la libéralisation de l'offre et en l'occurrence la diminution de l'importance des droits de plantation dans la réforme de 2008 de l'OCM vitivinicole sont les suivants :

- Le contingentement constitue un frein au développement de nouveaux vignobles et/ou le contingentement de la production déconnecte le prix du marché intérieur du prix international. Dans le cas où ce dernier est à la baisse (et où le marché intérieur est protégé par des barrières tarifaires et non tarifaires), le quota va pénaliser le consommateur.
- Par ailleurs, le quota fige la production à un niveau donné, alors que des gains de productivité des facteurs peuvent exister. Il en résulte pour les entreprises une désincitation à améliorer la productivité et donc une perte pour la collectivité (Mahé and Roe, 1996).
- Enfin, la gestion des droits à produire (quotas ou droits de plantation), lorsqu'ils sont basés sur des volumes historiques, peut figer la carte productive et celle des producteurs. Les plus performants d'entre eux (capables de générer des gains de productivité) vont se trouver bloqués par ces droits, d'où une perte d'efficacité globale. Pour y remédier, il est possible de créer un marché des droits. Dans ce cas, les producteurs les moins compétitifs pourraient vendre leurs droits aux plus efficaces (Butault, 2005).
- Il y aurait donc des effets contre-productifs des droits à produire du point de vue de la structuration du secteur et de sa capacité d'adaptation au marché (les différents instruments financiers et non financiers tendent à créer une « sécurité » par effet de rente et une dépendance aux aides qui affaiblissent les capacités stratégiques des producteurs).
- L'application de cette théorie signifierait que l'on assisterait à l'extension de certains vignobles historiquement orientés vers des produits en déclin (vins de faible qualité), privant les producteurs de l'UE d'espaces de développement qui réduiraient leur dépendance aux aides (rémunération par le marché).
- *A contrario*, on constate que le développement du marché mondial du vin profite plus aux vignobles « du Nouveau Monde » (Amérique du Sud, Australie, Afrique du Sud et Nouvelle-Zélande), non encadrés en matière de plantation, qu'aux vins de l'UE (effet d'aubaine) (Rastoin et al., 2006).
- La libéralisation devrait ainsi permettre une restructuration « par le marché » de la production vinicole de l'UE, avec des effets potentiels « déstructurants » à court et moyen terme pour certains bassins (qu'il conviendra éventuellement d'accompagner), mais avec un renforcement durable de la compétitivité du secteur à moyen et long terme. Les productions non viables économiquement (sans marché) disparaîtront et les capacités des producteurs seront renforcées (stratégies orientées par le marché). Le consommateur bénéficiera de prix moins élevés.

La suppression des droits de plantation, dans l'hypothèse où elle favorise une augmentation de l'offre va avoir un effet dépressif sur les prix et donc favoriser le consommateur.

Cependant, des arguments théoriques existent aussi en faveur des droits à produire :

²¹ A côté des autres instruments de régulation de l'offre tels que l'arrachage des vignes et la distillation, présents dans la première et la deuxième OCM vitivinicole, avec un désengagement progressif dans l'OCM 2008. Ces deux instruments donnent lieu également à des effets d'aubaine et à des effets pervers d'assurance et d'économie administrée. Ainsi, le vignoble mondial est passé de 10 millions d'ha au début des années 1980 pour tomber à environ 8 millions d'ha et au milieu des années 1990, et rester stable ensuite. Durant cette période, le vignoble européen n'a cessé de décroître, ce qui signifie notamment que les arrachages de vigne en Europe ont été compensés depuis une quinzaine d'année par des plantations dans les pays du nouveau monde et en Chine.

- Un système de quotas à travers une sécurisation des revenus des producteurs contribue à stabiliser le marché alors que dans le cas de rendements constants et d'offre élastique, les dépenses de soutien par les prix tendent théoriquement vers l'infini du fait d'un Cobweb «explosif» (Boussard, 2000. Cependant dans le cas de l'OCM vin, cet argument budgétaire ne peut être retenu, en l'absence de soutien des revenus des producteurs par les prix.
- Lorsque le coût d'opportunité est élevé, le système des droits à produire peut être préférable, du point de vue de l'économie du bien-être (efficacité et équité), à tout autre instrument de soutien des revenus aux producteurs, y compris des paiements directs découplés. En effet, son coût budgétaire est nul, car l'augmentation de revenu du producteur résulte de celle du prix et est donc supportée par le consommateur, contrairement au cas d'une libéralisation du marché qui bénéficierait aux acheteurs.

Dans le secteur vitivinicole, le régime du droit de plantation, que l'on peut assimiler à un quota de production indirect, reste aujourd'hui encore au cœur d'un débat. Selon certains experts (Montaigne E et Coelho A, 2006), l'abandon des droits de plantation reviendrait à déséquilibrer de manière structurelle et durable l'offre par rapport à une demande décroissante et faiblement élastique et donc à perturber considérablement les marchés des vins, au détriment des revenus des producteurs et, en conséquence, de la valeur des vignes. De plus, les droits de plantation constituent eux même un patrimoine. En particulier :

- Les vins sont des produits spécifiques, pour lesquels il n'existe pas de « marché mondial », chaque type de vin ayant son propre marché : le vin n'est pas une commodité comme le blé ou le soja, qui sont des produits de première nécessité. Le vin est un produit stockable : en cas de surproduction, l'excédent se reporte de campagne en campagne engendrant une « surcharge » permanente du marché ; Il existe cependant des marchés locaux, de volumes restreints, de produits en vrac, de qualité basique (moûts et VSIG), qui pourraient s'apparenter à des commodités. Ces flux sont plutôt en déclin.
- La durée de vie d'une vigne est de plusieurs décennies. Faute de maîtriser la plantation, et en l'absence d'une croissance de la demande il est possible que le marché soit déséquilibré : les anciennes vignes demeurant généralement en production, alors que nouvelles montent en puissance. Le coût d'implantation d'une vigne est par ailleurs très élevé.
- Le système des AOP-IGP peut être mis à mal par l'action conjuguée de l'évolution réglementaire concernant les dénominations (autorisation de mentionner le lieu d'origine, le cépage et l'année de production pour des vins non AOP /IGP) et l'autorisation de plantation, par effet de saturation de l'offre et détournement de réputation des appellations d'origine (Théorème d'Akerlof²²).

Les arguments des deux parties sont généralement fondés sur des postulats et déductions logiques, et sur des approches empiriques²³. Il est peu fait référence à la théorie économique et il n'y que très peu – voire aucun - élément d'analyse des impacts des deux options, notamment d'impacts quantifiés, accompagné d'une vision prospective.

3.2.4 Qualité et différenciation des produits par l'origine

Les indications géographiques (IG) sont, comme les marques, des instruments de la propriété intellectuelle. Il s'agit, dans les deux cas, de droits à la jouissance d'une éventuelle rente liée au régime de formation des prix dans une situation de concurrence monopolistique. Leur maîtrise tend à exploiter et développer un avantage concurrentiel lié à la différenciation des produits (Porter, 1990).

Nous ne poserons pas ici la question de la reconnaissance des IG dans le cadre des accords internationaux (OMC), mais de la liaison entre la protection des IG viticoles et la limitation des droits

²² Akerlof a démontré que l'asymétrie d'information entre vendeurs et acheteur (le vendeur est mieux informé que l'acheteur) provoque un phénomène de sélection adverse (les vendeurs refusent de vendre car ils estiment que le prix n'est pas suffisant et réciproquement les acheteurs refusent d'acheter car ils estiment que le prix est excessif) et empêche donc certains marchés de fonctionner de manière efficace.

²³ Voir par exemple Aigrain et Hannin, 2004, Montaigne et Coelho, 2006, Commission of the European Communities, 2007, Vautrin, 2010.

de plantation. Ceci renvoie à la loi de King, qui établit, en cas de demande inélastique, une relation de forte élasticité entre le niveau de déficit d'offre et l'évolution des prix.

Prosaïquement, le débat est le suivant : la limitation des volumes de production est-elle une condition d'atteinte de la qualité ou simplement une manière de garantir la rente liée à une situation de concurrence monopolistique / monopole ?

La garantie de résultat est une condition qui relève avant tout du cahier des charges, de sa reconnaissance, de son respect. Toutefois, il a été constaté qu'une dégradation des prix peut entraîner une réduction de qualité, par réduction des coûts portant sur des aspects non mentionnés dans les cahiers des charges, par exemple au niveau des techniques de production du raisin, fertilisation ou traitement phytosanitaire ou faisant partie de la périphérie du produit (emballage) ce qui va entraîner une réduction de la demande et déprimer le marché. La stabilité des prix est, au contraire, un gage de la qualité des produits. On a ainsi un cercle vertueux selon lequel le prix rémunérateur favorise un produit de qualité qui favorise la réputation et stimule la demande, laquelle s'établit à un niveau équilibré ou inférieur au volume d'offre, ce qui garantit les prix. C'est à ce niveau que les IG et autres marques collectives se distinguent des marques propres des opérateurs. En effet, ceux-ci peuvent ajuster leur volume de production en fonction de la demande et ne pas se trouver en situation de déséquilibre. Les démarches collectives supposent, quant à elles, une forme de discipline collective qui est proche d'une action anticoncurrentielle (Raynaud et Sauvé, 2000). On retrouve cette même opposition, à plus grande échelle, dans le débat portant sur les droits de plantation au regard de la gestion des IG.

Le règlement (CE) n° 479/2008 a défini le rôle des interprofessions (articles 65, 66, 67) : actions de promotion, de recherche, de connaissance des marchés, mais aussi règles de commercialisation tendant à réguler l'offre. Mais ces règles ne doivent pas, notamment : porter au-delà de la première mise en marché, fixer ou recommander les prix, bloquer un pourcentage de la récolte normalement disponible. Ainsi, il est reconnu aux structures collectives un droit de pilotage, notamment des bassins AOP, mais les règles fondamentales de la concurrence doivent être respectées, ce qui génère des contradictions.

Les arguments en faveur des IG sont contenus dans la théorie néo-institutionnelle qui met en évidence la construction collective des produits de terroir à travers un potentiel agroclimatique, un processus sociotechnique (savoir-faire) et un modèle de consommation. La légitimité des IG résulte de leur impact en terme de développement local (maintien d'activités économiques et donc d'emploi) et de gestion des ressources naturelles (Allaire, 2011).

3.2.5 Échanges internationaux et barrières non tarifaires

Le marché international du vin connaît des distorsions imputables aux régimes douaniers (les droits de douane sont hétérogènes et en général élevés du fait d'une catégorisation du vin comme produit de luxe ou de politiques sanitaires). Il existe en outre des barrières non tarifaires liées à la définition du produit, aux pratiques œnologiques ou aux l'IG, sans préjudice du fait que les membres de l'OMC sont appelés à s'en tenir aux règles pertinentes du commerce international, telles que préconisées dans les accords de l'OMC, en ce qui concerne les spécifications des produits, les pratiques œnologiques et les règles de l'ADPIC²⁴.

Concernant le produit et sa fabrication, l'OCM vitivinicole de 2008 aligne l'UE sur les recommandations de l'OIV et va donc dans le sens préconisé par la théorie économique néo-classique et l'OMC.

Les IG constituent un sujet sensible en raison des divisions internationales, avec, d'une part les tenants de la propriété privée des appellations commerciales (marque), y compris les dénominations géographiques, position justifiée au plan théorique par l'efficacité, et, d'autre part, ceux de la spécificité des labels géographiques (protection des appellations liées à un territoire/terroir), qui s'appuient sur les sciences politiques et l'économie néo-institutionnelle (Petit and Ilbert, 2009). Pour

²⁴ Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce.

les raisons exposées ci-dessus, il existe un risque de perte d'un avantage concurrentiel pour les nombreux producteurs ayant choisi une stratégie de différenciation par les IG, en cas de victoire à l'OMC du point de vue néo-classique.

En conclusion, la théorie économique néo-classique fournit de nombreux arguments en faveur d'un accroissement de l'efficacité par le démantèlement de la plupart des mesures contenues dans l'OCM vin : gains de productivité pour les viticulteurs et la filière, orientation par le marché et prix plus bas pour le consommateur, économies budgétaires. Cependant l'économie industrielle et néo-institutionnelle pointe des risques d'instabilité des marchés et d'externalités négatives d'une telle politique en termes de qualité spécifique des produits, d'emploi, d'environnement et de développement des territoires.

3.2.6 Bibliographie

Aigrain P., Hannin H., 2004, *Les nouvelles régulations*, in d'Hauteville F., Couderc J.P., Hannin H., Montaigne E., Bacchus 2005, Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole, Dunod, Paris : 31-58

Akerlof G, 1970, The Market for « Lemons »: quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly journal of Economics*, 84 (3): 488-500.

Allaire G., 2011, Petits agriculteurs et marchés locaux dans le contexte de la politique agricole commune, IP/B/AGRI/IC/2011_020, PE 460.034, DGPIU, Parlement européen, Bruxelles : 65 p.

Aoki M., 2001, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Boston: 481 p.

Bazin, G. (rap.), 2010, Quelle PAC pour quelle agriculture après 2013 ?, Académie d'Agriculture, Séance du 14 avril, Paris : 12 p.

Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2005, *Economics*, Mc Graw Hill, 8th Ed., New York: 600 p.

Boussard J.-M., 2000, Faut-il encore des politiques agricoles ?, *Déméter* 2001, Paris : 139-204

Boussard J.-M., Gérard F., Piketty, M.G., 2005, *Libéraliser l'agriculture mondiale ? Théories, modèles et réalités*, Cirad, Paris : 135 p.

Blaug M., 1985, *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge University Press, 5th Ed., Cambridge: 751 p.

Buteau J.-P., 2004, Les soutiens à l'agriculture, Théorie, histoire, mesure, Inra Editions, Paris : 307 p.

Chambers R.-G., 1995, The incidence of agricultural policies, *Journal of Public Economics*, 47: 317-335

David A., Hatchuel A., Laufer R., dir., 2008, Les nouvelles fondations des sciences de gestion, 2^e éd., Vuibert/FNEGE, Paris : 216 p.

Commission of the European Communities, 2007, Commission staff working document Accompanying document to the Proposal for a Council Regulation on the common organisation of the market in wine and amending certain regulations, Impact assessment, COM(2007) 372 final, SEC(2007) 894 Brussels: 60 p.

Figuières C., Guyomard H., Rotillon G., 2007, Une brève analyse économique orthodoxe du concept de développement durable, *Economie Rurale*, 300, Paris : 79-84

Goodwin B.K., Mishra A.K., 2006, Are « decoupled » farm program payments really decoupled ? An empirical evaluation, *American Journal of Agricultural Economics*, 88(1) : 73-89

Hennessy D.-A., 1998, The production effects of agricultural income support policies under uncertainty, *American Journal of Agricultural Economics*, 80: 46-57

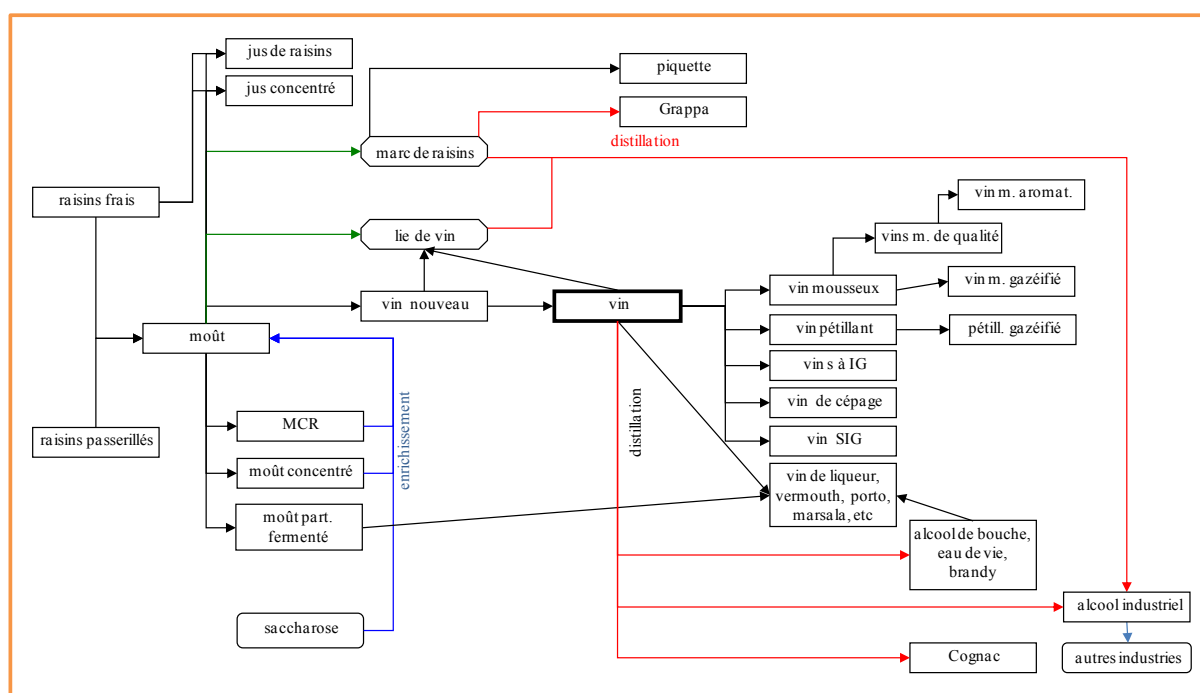
- Lindert P.H., Pugel T.A., 2000, *International Economics*, McGraw-Hill, 11th Ed., New York: 709 p.
- Mahé P.-L., Roe T., 1996, The Political Economy of Reforming the 1992 CAP Reform, *American Journal of Agricultural Economics*, 78(5): 1314-1323
- Miettinen A., 2004, On diversity effects of alternative agricultural policy reforms in Finland : an agriculture sector modelling approach, *Agricultural and Food Science*, 13(3): 229-246
- Montaigne E., Coelho A., Réforme de l'organisation commune du marché du vin, Parlement européen, DGPIU, IP/B/AGRI/ST/2006-22, PE 369.020, Bruxelles : 86 p. + Annexes 119 p.
- Mosnier C., Mosnier A., Ridier A., Kephaliacos C., Goulard F., 2008, Economic and environmental impact of the CAP mid-term review on arable crop-farming in South-western France, *Ecological Economics*, 68(5): 1408-1416
- Osterburg B., von Horn L., 2006, Assessing the impacts of decoupling EU direct payments from agricultural production and the potential for 'recoupling', *Outlook on Agriculture*, 15(2) : 107-113
- Ostrom E., 1998, A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997, *The American Political Science Review*, 92, (1): 1-22
- Petit M., Ilbert H., 2009, Are Geographical Indications a Valid Property Right? Global Trends and Challenges, *Development Policy Review*, 27(5): 503-528
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York: 855 p.
- Pyndick R., Rubinfeld D.L., 2009, *Microeconomics*, Pearson Education Inc/Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ: 752 p.
- Rastoin J.-L., Montaigne E., Coelho A., 2006, Globalization of the world wine market and restructuring supply, *Research in economics and rural sociology*, 5-6, Inra, Paris : 4 p.
- Rastoin J.L., Ghersi G., 2010, Le système alimentaire mondial, Concepts et méthodes, analyses et dynamiques, Editions Quae, Paris : 581 p.
- Raynaud E., Loïc Sauvée L., 2000, Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance, *Économie rurale*, (258), Paris : 101-112
- Tangermann S., 2001, L'accord sur l'agriculture de l'Uruguay Round fonctionne-t-il ?, *Economie internationale*, 87, Paris : 15-44
- Vautrin, 2010, *Les droits de plantation : un outil éprouvé et moderne de gestion harmonieuse du potentiel viticole européen*, Assemblée Nationale – Rapport établi à la demande du Ministre de l'Agriculture, Paris : 40 p.
- Williamson O., 1975, *Markets and Hierarchy. Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York: 284 p.

4 DESCRIPTION DU CONTEXTE PRODUCTIF

4.1 LES PHASES TECHNOLOGIQUES DES PRODUITS VITIVINICOLES DANS LA UE

La présente évaluation invite à analyser non seulement le “vin” dans sa signification générique, mais les (principaux) produits vitivinicoles qui résultent effectivement de l’activité de vinification des raisins tout le long des diverses phases de transformation/utilisation. A ce sujet, le schéma suivant permet de mettre en relation les diverses phases technologiques et les produits vitivinicoles qui sont pris en considération par le règlement (CE) n° 1234/2007 (Annexe XI ter).

Fig. 3 - Les phases technologiques des produits vitivinicoles



Les principales phases technologiques des produits vitivinicoles sont :

- vinification des raisins dont le vin produit est commercialisé en vrac pour le marché intermédiaire (fourniture à d’autres entreprises de la filière-vin : i.e. industries de coupage/embouteillage des vins pour le marché final; industrie de la distillation; industrie du vinaigre) ;
- vinification des raisins/coupage/embouteillage des vins et commercialisation sur le marché final. Dans ce groupe d’entreprises, des sous-ensembles (spécialisations) sont envisageables (vins IG/vins de cépage/vins SIG ; vins mousseux/vins tranquilles) ;
- production/embouteillage de vins de liqueur (i.e. Porto, Marsala, etc) et vins de liqueur aromatisés (i.e. Vermouth) et commercialisation sur le marché final ;
- production de moûts mutés, moûts concentrés, moûts concentrés et rectifiés (MCR), liquides et cristallisés, commercialisés à d’autres entreprises viticoles (enrichissement) ou d’autres filières (jus de raisin, industrie alimentaire, etc.) ;
- distillation du vin et des sous-produits de la vinification (marc et lie) pour la production d’alcool industriel ;
- distillation du vin pour la production d’alcool de bouche et de spiritueux (eau-de-vie, brandy.) ainsi que distillation des marcs pour la production de eau-de-vie de marc (i.e. grappa) ;
- distillation pour la production de cognac.

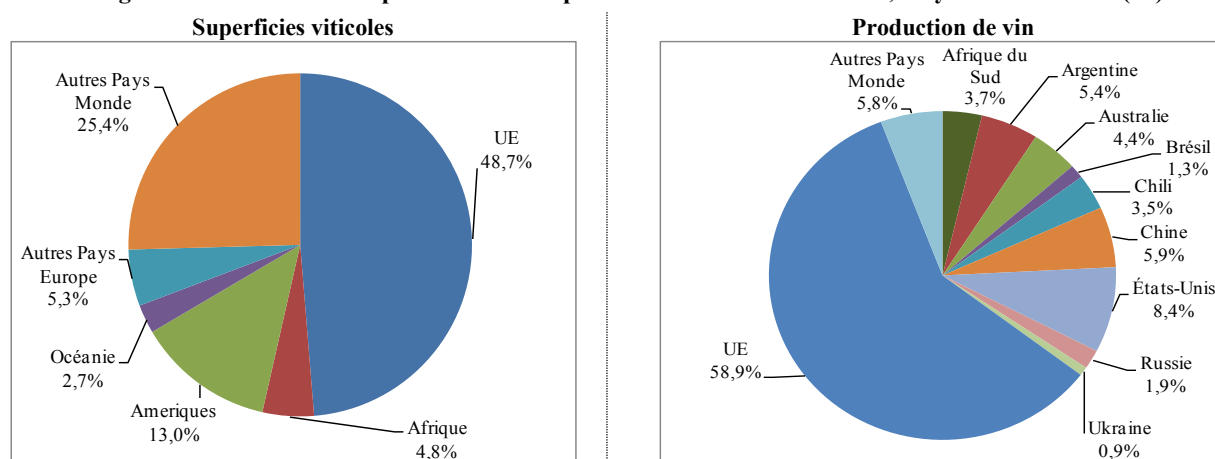
4.2 LE MARCHÉ MONDIAL DU VIN ET DE LA PART DE L'UE

4.2.1 La distribution de la surface en vigne et de la production au niveau mondial

En 2010, la surface mondiale en vigne était 7,2 millions d'hectares, et la production de vin 26,2 millions de tonnes. L'UE27 assure 59% de la production et couvre 48,7% de la superficie viticole mondiale (source: FAO, moyenne 2007-2010).

La part de la superficie de l'Union sur la superficie mondiale est passée de 53% à 48,7% (source: FAO; comparaison des superficies moyennes 2000-2002 et 2007-2010), du fait de la tendance à l'augmentation des superficies dans de nombreuses zones de production viticole du monde, contrairement à ce qui s'est passé dans l'ensemble des pays de l'UE.

Fig. 4 - Distribution des superficies et de la production au niveau mondial, moyenne 2007-2010 (%)



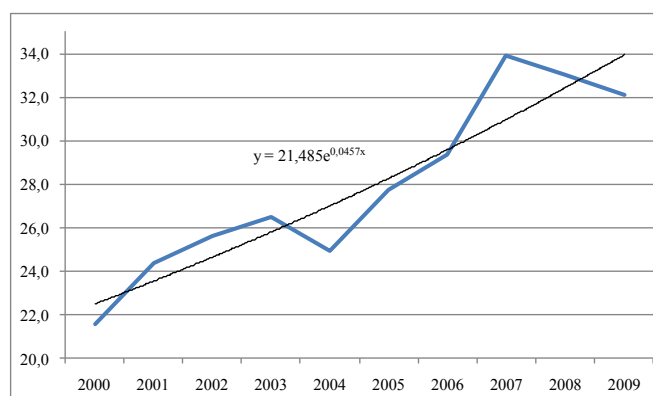
Source: FAO

L'UE27 a produit une moyenne de 15,7 millions de tonnes de vin par an sur la période 2007-2010. Les autres principaux pays producteurs sont les Etats-Unis (2,2 Mt), la Chine (1,6 Mt), l'Argentine (1,4 Mt), l'Australie et l'Afrique du Sud (environ 1Mt), le Chili, la Russie, le Brésil et la Nouvelle Zélande.

4.2.2 Le commerce mondial du vin

D'après les données FAO²⁵, en moyenne sur les deux années 2008-2009 on estime à environ 8,85 millions de tonnes la quantité de vin mise annuellement sur le marché international, c'est-à-dire presque 32,5% de la production mondiale. Sur la période 2000-2009, la part du vin mis sur le marché à l'exportation a augmenté d'environ +4,6% par an.

Fig. 5 - Evolution du ratio Export/Production mondial de vin, 2000-2009 (%)



Source: FAO

²⁵ Les données FAO sont exprimées en tonnes.

Entre 2000 et 2009 les exportations mondiales ont augmenté de 45%, et les exportations de l'UE de +33,6%. Par conséquent, le progrès des exportations des autres pays producteurs a été beaucoup plus important que celui de l'UE: au total +109%, dont Amérique du Nord +46,2%, Amérique du Sud 102%, Afrique 131,9%, Océanie 157,9%.

4.2.3 La consommation mondiale et de l'Union Européenne

L'Union Européenne représente une grande partie de la consommation mondiale de vin. Certains de ses États Membres, en particulier ceux qui sont producteurs de vin, affichent les ratios de consommation par habitant les plus élevés du monde, notamment la France et l'Italie. En 2008/09, la répartition en volumes consommés dans l'UE est de 43% en vins IG, 47,7% en VSIG et le 9,3% en autres vins (DG AGRI – Agriview).

La consommation de l'Union est passée d'environ 119 millions d'hectolitres en 2000/01 (UE 15) à 131 millions d'hl en 2008/09 (UE 27) (DG AGRI - Agriview, Communications des EM). Cette croissance est imputable aux élargissements de 2004 et 2007.

Selon les données de l'OIV la consommation par tête a baissé dans la plupart des États Membres entre 2000 et 2009, en particulier en Italie, en Espagne, en France, au Luxembourg et en Roumanie. Toutefois certains pays voient leur consommation par tête augmenter: c'est notamment le cas du Royaume-Uni.

Au niveau mondial, la consommation par tête a baissé en Amérique latine (Uruguay, Argentine) et en Afrique du Sud, par contre elle a augmenté aux États-Unis et en Australie parmi les grands producteurs de vin, mais aussi au Canada et en Norvège.

Tab. 2 - Consommation de vin dans certains États membres et dans certains autres pays tiers, 2000-2005-2009 (lt/tête/an)

Union Européenne					Autres pays				
	2000	2005	2009	Δ % 2000-09		2000	2005	2009	Δ % 2000-09
Luxembourg	64.1	54.6	53.1	-17.1	Suisse	43.1	39.3	38.1	-11.6
France	58.2	55.4	48.0	-17.5	Argentine	33.7	28.3	25.6	-24.0
Italie	53.5	46.5	40.9	-23.6	Uruguay	28.3	25.1	18.7	-33.9
Portugal	45.9	46.7	42.2	-8.1	Australie	20.4	22.4	23.7	16.2
Espagne	34.5	31.8	25.1	-27.2	Chili	14.9	16.2	13.6	-8.7
Autriche	30.6	29.3	28.7	-6.2	Norvège	10.4	13.2	14.5	39.4
Hongrie	31.5	34.7	27.8	-11.7	Afrique du Sud	8.9	7.3	6.8	-23.6
Danemark	30.5	28.7	32.0	4.9	États-Unis	7.4	8.4	8.7	17.6
Grèce	26.2	32.2	26.0	-0.8	Canada	9.0	11.5	11.1	23.3
Allemagne	24.5	24.0	24.6	0.4					
Roumanie	23.2	11.0	19.0	-18.1					
Pays Bas	19.5	21.3	20.9	7.2					
Royaume-Uni	15.4	20.0	20.5	33.1					

Source: OIV

4.3 LA STRUCTURE DU SECTEUR VITIVINICOLE DE L'UNION EUROPEENNE

4.3.1 La structure et la distribution géographique de l'activité viticole

Dans l'UE, il y a environ 600.000 exploitations avec des vignes pour la production de vins « de qualité »²⁶ et plus de 1,75 million d'exploitations avec des vignes pour la production des « autres vins », sur une superficie totale en vignoble de 3,4 millions d'hectares (Eurostat, 2007). Un quart du nombre total de vignes produit du vin « de qualité ».

²⁶ La mention « vins de qualité » est adoptée par Eurostat dans les enquêtes sur les structures agricoles. Cela correspond, aux v.p.q.r.d.

Globalement, le secteur montre une réduction progressive du nombre d'exploitations entre 2000 et 2007 (2003/05-2007 pour les Etats membres de l'UE12). En particulier, le nombre d'exploitations ayant des vignes produisant d'« autres vins » présente une baisse de 21,5% de 2003 à 2007. Durant la même période, le nombre d'exploitations ayant des vignes « de qualité » baisse de 6,4%.

Tab. 3 - Evolution du nombre d'exploitations dans l'UE, 2000-2007

	Vignes - vins de qualité				Δ% Année base/2007	Vignes - autres vins				Δ% Année base/2007
	2000	2003	2005	2007		2000	2003	2005	2007	
Bulgarie							214.720	137.000	93.780	-56,3
Rép. Tchèque		5.760	5.270	5.100	-11,5					
Allemagne	36.750	30.470	27.290	25.550	-30,5					
Grèce	16.100	18.180	17.220	18.530	15,1	127.440	132.490	131.340	129.620	1,7
Espagne	96.150	77.580	79.240	77.920	-19,0	131.500	104.720	84.530	87.080	-33,8
France	75.710	69.170	63.720	58.920	-22,2	87.260	64.240	57.420	48.180	-44,8
Italie	107.050	119.590	115.310	122.110	14,1	640.550	473.730	399.460	374.640	-41,5
Chypre				670	-		10.510	10.400	9.130	-13,1
Luxembourg	480	370	380	400	-16,7					
Hongrie			82.740	59.400	-28,2	184.480	187.140	132.190	112.550	-39,0
Malte		420	670	490	16,7		1.820	1.010	890	-51,1
Autriche	24.560	18.490	17.790	16.830	-31,5					
Portugal	123.360	106.450	91.760	71.730	-41,9	141.090	115.760	90.970	77.360	-45,2
Roumanie		170.500	155.250	116.000	-32,0		954.830	815.790	840.940	-11,9
Slovénie	26.900	24.690	22.990	23.470	-12,8	11.570	5.690	5.800	6.180	-46,6
Slovaquie			990	3.340	237,4		21.430	19.780	13.900	-35,1
Royaume-Uni						260	300	710	1.120	330,8

Source: Eurostat

L'Italie et la Grèce affichent en revanche une augmentation du nombre de vignes pour la production de vins « de qualité », respectivement de 14,1% et 15,1% entre 2000 et 2007. Nous enregistrons également une augmentation dans certains États membres faiblement producteurs à l'échelle de l'UE : le nombre des vignes a triplé en Slovaquie (« vins de qualité ») et quadruplé au Royaume-Uni (« autres vins »). En réalité, dans ces deux pays la taille moyenne de vignes diminue, alors que la grande majorité des autres pays producteurs montre une évolution croissante.

4.3.1.1 Distribution des exploitations par classe de taille

Dans tous les Etats Membres, plus de 80% des vignes de vins de qualité occupent moins de 20 hectares par exploitation. La France, l'Espagne et l'Autriche font exception. Il en est de même pour les vignes produisant d'« autres vins », la France est le seul pays dans lequel le nombre d'exploitations avec une surface supérieure à 20 ha est importante (42,6% du total).

Tab. 4 - Vignes: distribution en pourcentage des exploitations par classe de taille (2007)

	Vignes - vins de qualité (n; %)									Vignes - autres vins (n; %)								
	n. Total	<2	2<5	5<10	10<20	20<30	30<50	50<100	≥100	n. Total	<2	2<5	5<10	10<20	20<30	30<50	50<100	≥100
Allemagne	25 550	43,6	17,7	12,6	11,0	4,3	4,5	4,3	2,0	129 620	39,5	30,7	16,8	7,6	2,5	1,8	1,0	0,2
Grèce	18 530	39,3	33,6	16,3	6,1	2,2	1,3	1,0	0,3	87 080	24,7	22,5	19,3	13,5	5,7	6,4	4,8	3,1
Espagne	77 920	12,9	19,2	22,1	18,6	8,4	7,9	6,6	4,3	48 180	21,2	10,6	10,1	15,5	11,6	12,8	12,7	5,5
France	58 920	26,0	12,5	14,1	17,8	9,7	9,2	7,5	3,4	374 640	44,9	26,4	14,4	8,3	2,5	1,9	1,1	0,4
Italie	122 110	35,5	24,6	19,6	11,2	2,6	3,5	2,2	0,9	77 360	45,7	27,2	13,9	7,6	2,4	1,7	0,9	0,6
Luxembourg	400	50,0	17,5	22,5	5,0	2,5	0,0	2,5	0,0	1 120	38,4	24,1	15,2	7,1	3,6	2,7	2,7	5,4
Autriche	16 830	31,8	17,3	14,4	12,6	7,2	7,5	7,4	1,7	93 780	87,0	7,9	2,2	1,2	0,4	0,4	0,3	0,6
Portugal	71 730	51,9	28,9	10,8	4,9	1,3	0,9	0,7	0,5	9 130	61,9	27,5	7,2	2,0	0,7	0,4	0,2	0,1
Royaume-Uni										112 550	84,1	7,2	3,8	2,3	0,9	0,7	0,7	0,4
Bulgarie										890	61,8	27,0	10,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rép. Tchèque	5 100	83,3	6,1	3,1	2,2	0,8	1,0	1,0	2,4	840 940	54,7	33,0	9,9	1,9	0,2	0,2	0,1	0,1
Chypre	670	56,7	35,8	6,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	6 180	23,9	39,2	27,3	7,1	1,5	0,8	0,2	0,0
Hongrie	59 400	79,4	9,7	5,1	2,8	1,0	0,9	0,7	0,6	13 900	94,7	2,6	0,9	0,5	0,2	0,1	0,1	0,9
Malte	490	73,5	24,5	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0									
Roumanie	116 000	56,8	30,9	9,4	2,1	0,3	0,2	0,2	0,3									
Slovénie	23 470	28,9	33,8	23,4	9,7	2,6	1,2	0,4	0,1									
Slovaquie	3 340	91,0	2,7	1,8	0,6	0,3	0,6	0,6	2,4									

Source: Eurostat

4.3.2 La vitiviniculture dans les zones défavorisées

Afin d'estimer le rôle joué par la vitiviniculture localisée dans les Zones Défavorisées nous avons utilisé les données 2008 du RICA relatives aux exploitations de l'OTE 3110 (exploitations spécialisées en raisin/vin de qualité-AOP) et de l'OTE 3120 (exploitations spécialisées en raisin/vin autres que AOP). S'agissant d'un échantillon d'exploitations spécialisées en vitiviniculture, les résultats ne tiennent pas compte des surfaces qui peuvent être cultivées en vigne dans des exploitations appartenant à d'autres OTEX. Compte tenu de cette limite, il faut prendre les résultats comme une *proxy* de la réalité.

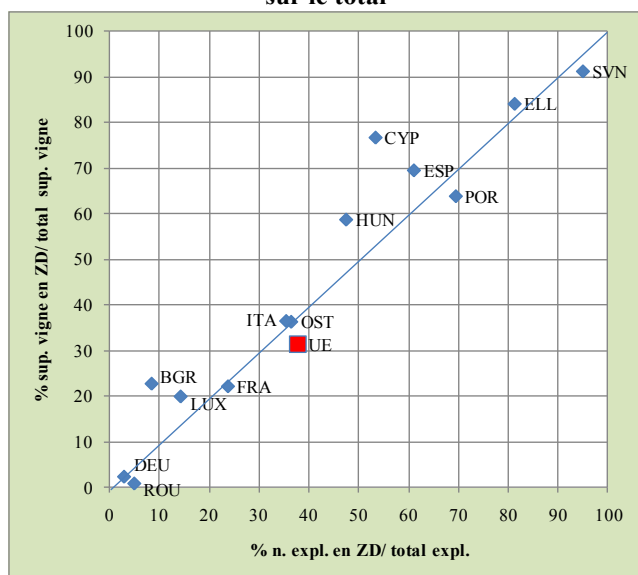
Nous avons donc calculé, pour chaque EM dont les données étaient disponibles, et pour l'UE27, l'incidence en pourcentage :

- du nombre d'exploitations vitivinicoles localisées dans les ZD sur le nombre total des exploitations vitivinicoles de l'échantillon;
- de la surface des vignobles localisée dans les ZD sur la surface totale en vigne de l'échantillon;
- de la production de vin réalisée dans les exploitations localisées dans les ZD sur la production totale de vin de l'échantillon.

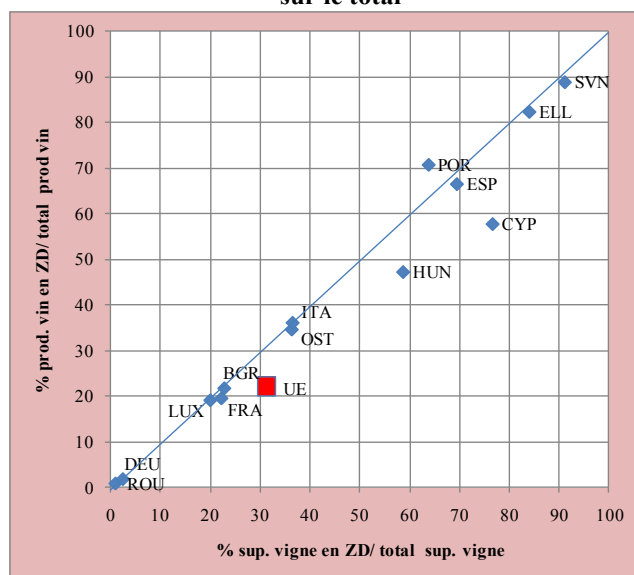
Les relations entre ces trois indicateurs ont été mises en évidence par le biais des deux graphiques suivants.

Fig. 6 - Incidence du nombre d'exploitation, de la surface en vigne et de la production de vin des zones défavorisées sur le total de chaque EM et de la UE (en %)

Incidence n. exploitations et superficie en vigne des ZD sur le total



Incidence superficie en vigne et production de vin des ZD sur le total



Source: à partir de données EU FADN

Les observations suivantes peuvent être énoncées :

- Au niveau des EM, l'incidence de la vitiviniculture réalisée dans des zones défavorisées est très variée, étant comprise entre 0% (République Tchèque) et presque 90% (Slovénie) du total de la vitiviniculture des EM.
- Seulement dans deux EM sur les treize examinés (ROU et POR) l'incidence des surfaces en ZD est inférieure à l'incidence de la production de vin réalisée dans les exploitations des mêmes zones. Il en découle que dans tous les autres EM examinés et dans l'UE dans son ensemble, les rendements réalisés dans les zones défavorisées sont (en moyenne) plus bas que ceux réalisés dans les zones non défavorisées. Donc, seulement Roumanie et Portugal semblent sortir de cette règle plutôt généralisée.

4.3.3 Structure et distribution géographique de l'industrie de transformation dans certains EM

Les sources statistiques officielles ne fournissent pas de données concernant les industries du vin.

Nous synthétisons ici les données/informations que nous avons récolté auprès des plusieurs sources d'information .

Allemagne

En Allemagne il y a 13 régions viticoles produisant du vin.

Tab. 5 - Nombre de producteurs vitivinicoles en Allemagne par région et bassin, 2011

Région	Bassin	Nombre
Nordrhein-Westfalen	Ahr	27
	Mittelrhein	51
Bayern	Franken	259
Rheinland-Pfalz	Mosel	593
	Nahe	154
	Rheingau*	146
	Rheinhessen	471
	Hessische Bergstrasse*	8
	Pfalz	489
Baden-Wuerttemberg	Baden	273
	Wuerttemberg	215
Sachsen-Anhalt	Saale-Unstrut	22
Sachsen / Brandenburg	Sachsen	14
Total Allemagne		2722

* Zones viticoles qui s'étendent aussi dans la région de Hessen

Source: <http://www.deutscheweine.de/Home/>

L'industrie allemande du vin est organisée autour de ces régions et de ces bassins. Elle se compose de nombreux petits propriétaires de vignobles. Les établissements de grandes dimensions sont rares.

Les petits viticulteurs qui ne souhaitent pas ou ne sont pas en mesure de commercialiser leur propre vin ont plusieurs options possibles : vendre le raisin (soit sur le marché chaque année de récolte, ou par contrat à long terme avec les plus grandes caves qui cherchent à compléter leur propre production), livrer les raisins à une coopérative de vinification (appelée *Winzergenossenschaft*), ou de vendre le vin en vrac à des entreprises de vinification qui les utilisent dans les « marques en vrac » ou comme vin de base pour le *Sekt* (terme allemand pour le vin mousseux de qualité).

Parmi les dix caves considérées comme les meilleures en Allemagne par le Gault Millau Weinguide en 2007, neuf avaient 10,2 - 19 ha de vignes, et une avait 70 ha de vignes (Weingut Robert Weil, détenue par Suntory). Cela signifie qu'en Allemagne la plupart des établissements vinicoles de haut rang produisent seulement environ 100.000 bouteilles de vin par an de chaque produit.

Le plus grand propriétaire viticole sont les Caves de l'Etat de Hesse (*Hessische Staatsweingüter*), détenues par l'Etat fédéral de Hesse (Hessen) et comptant 200 ha de vignes. La plus grande cave privée est celle du Dr Bürklin-Loup dans le Palatinat (Pfalz) avec 85,5 ha de vignes. Les dix plus grands producteurs allemands sont: *Juliusspital*, Würzburg (Franken); *Weingut Heinz Pfaffmann*, Walsheim (Pfalz); *Hessische Staatsweingüter*, Eltville (Rheingau); *Markgraf von Baden*, Salem (Baden); *Bischöfliche Weingüter*, Trier (Mosel); *Staatlicher Hofkeller*, Würzburg (Franken); *Weingut Anselmann*, Edesheim (Pfalz); *Bürgerspital zum Heiligen Geist*, Würzburg (Franken); *Weingut Lergenmüller*, Hainfeld (Pfalz); *Weingut Friedrich Kiefer*, Eichstetten am Kaiserstuhl (Baden).

Espagne

En 2010 , l'industrie espagnole du vin compte 4 120 unités, dont la plupart de taille limitée (3 565 avec moins de 10 employés) , mais 55 de dimension intéressante (ayant plus de 50 employées.)

Tab. 6 - Nombre de producteurs de vin et autres boissons fermentées non distillées en Espagne, selon le nombre d'employés (2010)

	Moins de 10	De 10 à 50	De 50 à 200	De 200 à 499	Plus de 500	Total
Cataluña	452	82	4	4	1	543
País Vasco	450	43	6	1		500
Castilla-León	419	69	5			493
Castilla-La Mancha	391	70	2	2		465
Galicia	395	18	1			414
La Rioja	354	52	7			413
Andalucía	247	32	8			287
Com. Valenciana	160	28	3	1		192
Com.de Madrid	135	20	2			157
Extremadura	118	22	1			141
Aragón	113	19	4			136
Navarra	94	22	3			119
Canarias	102	6				108
Región de Murcia	60	12				72
Baleres	57	4				61
Asturias	11	1				12
Cantabria	7					7
ESPAGNE	3.565	500	46	8	1	4.120

Source: Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino

En outre, les coopératives vitivinicoles sont très développées. La seule Association des Coopératives agro-alimentaires, qui regroupe 90% des coopératives vitivinicoles espagnoles, recense 507 coopératives vitivinicoles, dont 31% en Castilla-La Mancha, pour un chiffre d'affaires de 925 Meuros.

Tab. 7 - Nombre de coopératives vitivinicoles associées à l'Association de Coopératives agro-alimentaires en Espagne et chiffre d'affaire (campagne 2009/2010)

	Nombre	Chiffre d'affaire (M€)
Castilla-La Mancha	158	402
Cataluña	67	89
La Rioja	25	88
Castilla y León	32	85
Aragón	36	57
Andalucía	36	48
C. Valenciana	69	44
Navarra	24	31
Extremadura	24	29
Galicia	9	24
País Vasco	8	15
Murcia	3	8
Madrid	13	4
Baleares	3	0
ESPAGNE	507	925

Source: Asociación de Cooperativas Agro-Alimentarias

France

Pour la France on dispose de deux sources concernant les entreprises ainsi que les établissements de production de vin. D'une part, l'INRA a réalisé une analyse financière sur la base des liasses fiscales des entreprises avec un CA de plus de 2 M€ (données 2006) ; d'autre part, le SSP (Ministère français de l'Agriculture) réalise l'enquête annuelle d'entreprise (EAE) auprès des entreprises de plus de 20 salariés ou de plus de 5 M€ de CA (dernière année disponible : 2007).

L'étude de l'INRA recense 1018 entreprises en 2006 (dont 23 % pour les vins effervescents). Les bassins les plus importants sont la Champagne et le Bordelais qui représentent 39% des entreprises. Ces zones se caractérisent également par une taille moyenne des structures élevée par rapport aux

entreprises des autres bassins de production (plus de 20 M€ de chiffre d'affaires moyen contre 17 M€ en moyenne en France).

Au niveau national, les formes SA (Société Anonyme) ont un poids économique plus important que celui des coopératives (78 % du CA total pour les SA), à l'exception du Sud-Ouest, de la zone Provence-Corse, du Rhône et du Languedoc-Roussillon.

Tab. 8 - Caractéristiques des entreprises de l'aval des filières vitivinicole en France en 2006

	Nombre entreprises (Coopératives et SA)	% nombre entreprises	CA total (M€)	CA moyen par entreprise (M€)	% CA Coopératives	% CA SA
Bordeaux	185	18%	3 680	20	10%	90%
Languedoc-Roussillon	163	16%	1 584	10	57%	43%
Bourgogne-Beaujolais	110	11%	1 393	13	15%	85%
Rhône	76	7%	666	9	59%	41%
Loire	60	6%	791	13	20%	80%
Provence et Corse	51	5%	310	6	65%	35%
Alsace	42	4%	691	16	29%	71%
Sud-Ouest	29	3%	321	11	77%	23%
Autres Régions	64	6%	2 295	36	2%	98%
Total vins tranquilles	780	77%	11734	15	23%	77%
Champagne	212	21%	5 381	25	19%	81%
Autres effervescents	26	3%	463	18	30%	70%
Total effervescents	238	23%	5 844	25	20%	80%
Total tous vins	1 018	100%	17 577	17	22%	78%

Source : Analyse financière des structures aval de la filière vitivinicole française – Entreprises et coopératives 1998-2007, UMR MOISA, INRA

En 2007, l'EAE dénombre 332 établissements de production de vin appartenant à des entreprises de plus de 20 salariés ou avec plus de 5 M€ de CA (dont 41 % pour la production de vins effervescents). La différence avec l'enquête menée par l'INRA est très importante, nous pouvons expliquer cela par un nombre important d'entreprises de moins de 20 salariés ou de moins de 5 M€ de CA dans le secteur vitivinicole.

La Champagne-Ardenne, le Languedoc-Roussillon et l'Aquitaine représentent 61% des établissements. Etant donnée la taille importante des entreprises en Champagne (cf. étude INRA), ce bassin est surreprésenté dans l'EAE (35 % des établissements dans l'EAE contre 21 % des entreprises dans l'étude INRA).

Selon l'EAE, le nombre d'établissements a fortement augmenté depuis 2000 en France, notamment au début de la décennie (+ 19% d'établissements entre 2000 et 2001). A partir de 2003, le nombre d'établissements s'est globalement stabilisé, malgré deux années de baisse en 2004 et 2006.

Au niveau régional, le développement a été particulièrement fort en Champagne-Ardenne, en Aquitaine et en Rhône-Alpes (respectivement +27, +15 et +9 établissements entre 2000 et 2007) alors qu'il a été plus faible en Languedoc-Roussillon et en PACA. Dans ces deux régions, le nombre d'établissements a diminué depuis 2003 : -14 dans le Languedoc-Roussillon, -6 en PACA.

Tab. 9 - Evolution du nombre d'établissements entre 2004 et 2007 en France par région

	2000	2003	2007	variation 2000-2003	variation 2003-2007
Champagne-Ardenne	90	105	117	17%	11%
Languedoc-Roussillon	38	59	45	55%	-24%
Aquitaine	26	40	41	54%	3%
Alsace	16	20	22	25%	10%
PACA	18	28	22	56%	-21%
Bourgogne	15	16	17	7%	6%
Midi-Pyrénées	12	14	16	17%	14%
Rhône-Alpes	7	16	16	129%	0%
Pays de la Loire	16	15	14	-6%	-7%
Centre	7	10	9	43%	-10%
Ile-de-France	4	4	4	0%	0%
Picardie	1	1	3	0%	200%
Poitou-Charentes	4	3	3	-25%	0%
Corse	1	2	1	100%	-50%
Franche-Comté	2	1	1	-50%	0%
Auvergne	0	1	0	na	-100%
France	257	335	332	30%	-1%

Source : EAE

Italie

Selon le « *Rapporto nazionale sul settore vitivinicolo 2009* », réalisé par *Unioncamere* (Union des Chambres de Commerce), en Italie le système de production est très fragmenté. En considérant la filière de production, il y a une nette prédominance des producteurs sur les embouteilleurs.

L'évolution des caractéristiques du secteur montre, pour la période 2005-2008, une réduction du nombre d'entreprises. Avec quelques exceptions, une grande partie de l'industrie se dirige vers des formes juridiques plus complexes et il y a une augmentation du nombre d'embouteilleurs par rapport à une réduction du nombre de producteurs de vin. Il y a donc une décentralisation progressive des entreprises de production par l'externalisation du processus d'embouteillage à des entreprises spécialisées. En 2008 le nombre d'entreprises actives dans le secteur étaient 164 554, dont 160 602 producteurs (97,6% du total) et 3 952 embouteilleurs (2,4% du total du secteur).

Le nombre d'établissements est légèrement plus élevé (170 253). Les caves sont principalement concentrées dans le Sud et dans les îles (environ 90 000 entreprises, soit 55% du totale). Le Nord-est occupe le deuxième rang avec un peu plus de 36 000 entreprises actives. Les régions présentant la plus forte densité d'entreprises sont les Pouilles (plus de 30 000 unités) et la Sicilia (plus de 27 000 unités).

Au cours de la période 2005-2008 la structure de production est restée très fragmentée, mais a subi un processus de concentration (environ -8% d'entreprises actives). Dans les cinq années précédentes, 2000-2005, la réduction du nombre d'entreprises a été encore plus forte (-11%).

En référence à la nature juridique, pour la plupart il s'agit d'entreprises individuelles (environ 93%). Sociétés et partenariats comptent respectivement 2,1% et 4,7% du total, 0,6% se compose d'autres formes juridiques qui dans le secteur du vin incluent des coopératives et des consortiums.

Sur la période 2005-2008, le nombre de sociétés a augmenté de 31,7%. Partenariats et autres formes de sociétés ont augmenté de 7% et 8% par rapport à une baisse de 9,3% des entreprises individuelles.

Concernant le rapport entre producteurs et embouteilleurs, certaines régions du sud montrent une dépendance très forte entre les deux secteurs : un embouteilleur pour 140 producteurs (les Pouilles et Basilicate), 1 : 130 aux Abruzzes et 1 : 95 en Sicilia. Surtout dans ces régions, l'industrie du vin se caractérise donc par un degré élevé d'intégration verticale en amont des phases de distribution et de commercialisation.

Tab. 10 - Nombre d'entreprises actives dans le secteur vinicole en Italie par région en 2008 et variations 2005-2008

	2008			Var. 2005-2008 (%)		
	Embouteilleurs	Producteurs	Total	Embouteilleurs	Producteurs	Total
Piemonte	533	13.269	13.802	-0,7	-8,5	-8,3
Valle d'Aosta	8	253	261	-11,1	-13,4	-13,3
Liguria	107	1.036	1.143	12,6	-9	-7,3
Lombardia	604	4.167	4.771	13,1	-5,8	-3,8
Trentino-Alto Adige	111	7.599	7.710	8,8	-7,4	-7,2
Veneto	378	13.184	13.562	3,0	-6,4	-6,1
Friuli-Venezia Giulia	113	2.322	2.435	8,7	-2,8	-2,3
Emilia-Romagna	258	12.291	12.549	20,0	-8,1	-7,7
Marche	63	1.625	1.688	23,5	-2,3	-1,5
Toscana	292	8.106	8.398	7,7	-6,5	-6,1
Umbria	44	1.009	1.053	4,8	-6,4	-6
Lazio	266	6.981	7.247	52,0	-9,5	-8,2
Campania	330	10.600	10.930	2,5	-6,6	-6,4
Abruzzo	91	11.806	11.897	1,1	-9,4	-9,3
Molise	15	445	460	25,0	-1,3	-0,6
Puglia	214	30.889	31.103	12,0	-11,5	-11,4
Basilicata	22	2.132	2.154	0,0	-6,1	-6,1
Calabria	124	2.843	2.967	14,8	2,9	3,4
Sicilia	283	26.842	27.125	11,4	-9,5	-9,3
Sardegna	96	3.203	3.299	-1	-0,5	-0,5
Nord Ouest	1.252	18.725	19.977	6,6	-8	-7,2
Nord Est	860	35.396	36.256	9,1	-7	-6,7
Centre	665	17.721	18.386	23,4	-7,4	-6,5
Sur et les îles	1.175	88.760	89.935	7,2	-9,1	-8,9
Italie	3.952	160.602	164.554	9,8	-8,3	-8

Source: Unioncamere, 2009.

Hongrie

Les deux principaux producteurs en Hongrie sont:

Varga-Badacsonyörs - Varga est le producteur le plus important en termes de ventes de vins sur le marché domestique (7 millions de bouteilles, composé de 50 types différents). Les vins les plus célèbres et importants sont le Tokaj et l'Egri Bikavér (sang de taureau). Varga produit du vin mousseux. Sur ce marché Varga est le deuxième producteur au niveau national.

Hungarovin - Auparavant une entreprise d'exportation conjointe des producteurs de vin hongrois née en 1971, Hungarovin a grandi pour devenir un acteur clé dans la viticulture hongroise. En 1992, Henkell & Söhnlein Wiesbaden est devenu l'actionnaire majoritaire de Hungarovin. Le vignoble de 1.000 hectares appartenant à Hungarovin, situé à l'ouest de Budapest dans la région viticole Etyek, produit des raisins pour les vins mousseux, vins blancs de qualité ainsi que d'autres vins.

Portugal

Au Portugal, selon l'*Instituto da Vinha e do Vinho*, en 2009 il y avait 9 077 entreprises actives dans le secteur, dont la distribution géographique et les typologies d'activités sont présentées dans le tableau suivant.

Tab. 11 - Nombre d'entreprises par activité économique et par région viticole au Portugal, 2009

	Minho	Trás-os-Montes	Douro	Beiras	Tejo	Lisboa	Península de Setúbal	Alentejo	Algarve	Total
Vitiviculteurs	1.689	25	90	519	665	804	22	25	20	3.859
Vitiviculteurs-Embouteilleurs	847	37	259	255	90	205	64	110	19	1.886
Producteurs de vin	489	32	204	139	181	374	92	156	19	1.686
Embouteilleurs	402	31	283	235	111	262	103	187	32	1.646
Total	3.427	125	836	1.148	1.047	1.645	281	478	90	9.077

Source: Instituto da Vinha e do Vinho, I.P.

On observe que les industries d'embouteillage représentent plus de 18% du total, ce qui témoigne de l'existence d'une désagrégation remarquable des divers stades technologiques /d'organisation de la filière. En outre, ce pourcentage dépasse 30% dans certaines bassins (Douro, Setúbal, Alentejo, Algarve) tandis que dans le Minho et le Tejo il est de peu supérieur à 10%.

Roumanie

Parmi les plus grands vitiviniculteurs, nous trouvons :

- Halewood Roumanie, avec 300 ha de vignes répartis sur trois régions (Dealu Mare, Transylvanie, Murfatlar), produisant 42.000 hectolitres de vins rouges et blancs.
- Recas avec 700 ha dans la région de Banat (à l'ouest de la Roumanie) produisant le Recas AOC et l'IG Ville Timisului ainsi que toute une gamme de vins rouges et blancs.
- SERVE (La Société Européenne-Roumaine pour les vins exquis) établi par le fabricant de vin corse Comte Guy de Poix en 1994. SERVE opère dans les vignes Dealu Mare (57 ha) et la Dobrogea (56 ha), près de la côte de la mer Noire (près de Constanta). Ce vigneron produit une gamme de vins rouges et blancs.
- Stirbey – Le vignoble Stirbey s'assoit dans les hauteurs des collines de Dragasani avec un vignobles s'étendant sur 25 hectares. Cette cave est spécialisée dans le vin produit à partir cépages autochtones.
- Vinarte a été créé en 1998 et produit du vin à partir de raisins cultivés dans trois endroits: Dealu Mare, Samburesti, Vanju Mare (pour un total de 100 ha de vignes).

4.4 EVOLUTION DE LA PRODUCTION DES DIVERS TYPES DE VINS ET DE PRODUITS VINICOLES DANS L'UE

La production de l'UE est diversifiée en raison de différents types de vin et de la présence d'autres produits (tels que l'eau-de-vie de vin et de marc de raisin, vins de liqueur et vins aromatisés, etc.) (voir Fig. 3) .

La comparaison des données de production de 2000 (UE 15) et de 2009 (UE 27) montre une progression totale de 7,3% en volume; la production a augmenté pour les vins mousseux (+13%), les vins pétillants (+10,8%), les "autres vins" (i.e. non blanc) (+23,5) et le moût de raisins (+44,1%). L'augmentation des vins mousseux est en grande partie due à la France, celle de vins pétillants aux productions espagnole et italienne. Par contre, la production de vin blanc est en baisse (-8,7%), ainsi que la production des eaux de vie (-19,9%) et des vins > 15 ° (-12,5 %). La baisse de la production de vin blanc concerne tous les Etats Membres, à l'exception de l'Espagne.

Tab. 12 - Production de vins et des produits vinicoles, 2009 (1 000 litres) - Var % entre 2009 et 2000

	Eaux-de-vie de vin ou de marc de raisins	Vin mousseux		Vin blanc		Vins pétillants	Autres vins		Autres vins >15% alcool	Moût de raisins	Vermouths et autres vins aromatisés
		Total	dont Champagne	Total	dont AOP		Total	dont AOP			
Bulgarie	3.844	946		52.169	1.002		80.401	3.033	103		
Rép. Tchèque				24.173	4.898		21.556	7.788			
Danemark							761	761			1.089
Allemagne	13.412	271.821		97.452	97.452	5.382	112.372	100.694			
Grèce	2.444	185		72.167	8.601		47.687	11.763		860	
Espagne	55.204	172.049		1.330.040	311.510	15.494	1.794.026	737.519	77.933	129.129	79.249
France	36.366	292.030	219.992	1.612.641	617.417		2.641.052	1.155.269			17.073
Italie	35.154	196.173		1.249.798	281.507	246.232	1.848.694	511.908		261.814	152.275
Lituanie	650	3.226									2.727
Hongrie	982	18.513		136.653	67.024		58.553	57.539		167	281
Autriche	99	6.887		19.113	11.362		5.639	5.639			
Pologne	72										
Portugal	14.178	4.388	25	93.618	42.822	831	172.750	49.405	117.484	12.809	
Roumanie	3.401	2.480		442.084	95.221		36.315	36.315	4.435	1.393	8.830
Slovénie		307		17.090	16.077		9.114	9.114			
Slovaquie	291			16.475	4.369		7.926				
Finlande	161										828
Suède											3.222
Royaume-Uni		258		160							
Total	166.258	969.264	220.017	5.163.632	1.559.264	267.939	6.836.844	2.686.746	199.955	406.172	265.573
Var % 2009/2000	-19,9	13,0	15,9	-8,7	-30,1	10,8	23,5	16,8	-12,5	44,1	-8,8

Source: PRODCOM

Parmi les produits à haute « allure » (vins AOP et Champagne) on note :

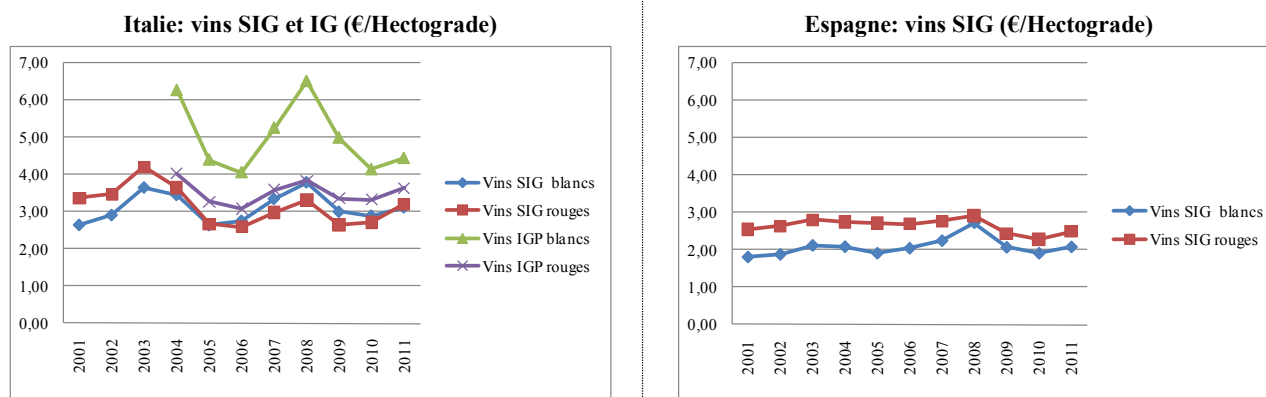
- la réduction considérable des vins blancs (-30,1%, due en grande partie à la baisse des productions italienne, espagnole et portugaise) ;
- l'augmentation des autres vins AOP (+16,8%, autres que les vins blancs) ;
- l'augmentation de la production de Champagne (+15,9%).

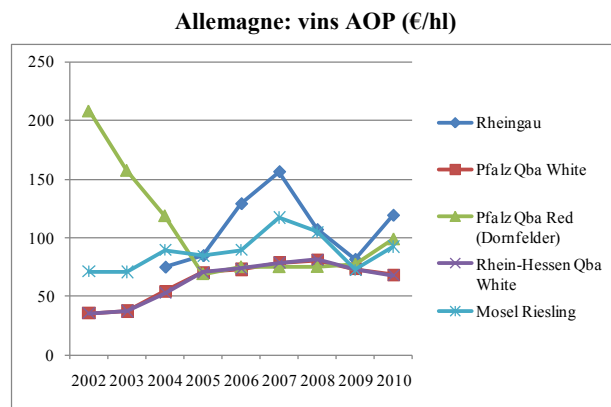
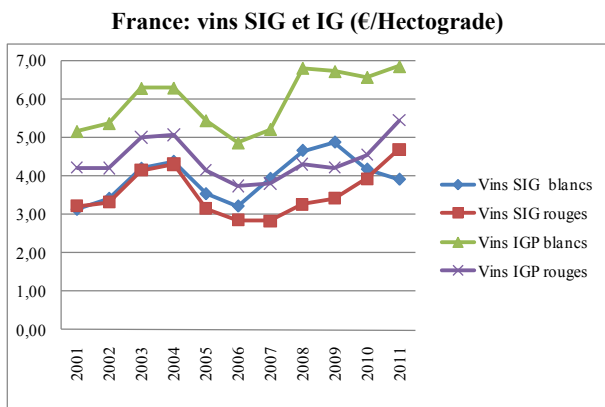
En 2008, la valeur de la production de vins sur la valeur totale de la production agricole est d'environ 10 % en France, en Italie, en Autriche, au Portugal, au Luxembourg et en Slovénie ; d'environ 2,5% en Espagne et en Allemagne et d'environ 1,7% en Roumanie et Hongrie (Eurostat).

4.5 L'EVOLUTION DES PRIX

Dans les figures suivantes l'évolution des prix des diverses catégories de vins en Italie, en Espagne, en France et en Allemagne est reportée. Concernant les vins des trois premiers EM, il s'agit des vins de table, avec et sans IG, exprimés en Euros/hectograde. Concernant l'Allemagne (il s'agit des vins « de qualité », selon la classification adoptée dans cet EM), exprimés en Euros/hl.

Fig. 7 - Evolution des prix moyens à l'origine du vin dans les principaux EM producteurs





Note : Prix du vin en vrac. Départ Usine du producteur. Hors TVA
 Source: Ismea, FranceAgrimer, DG Agri

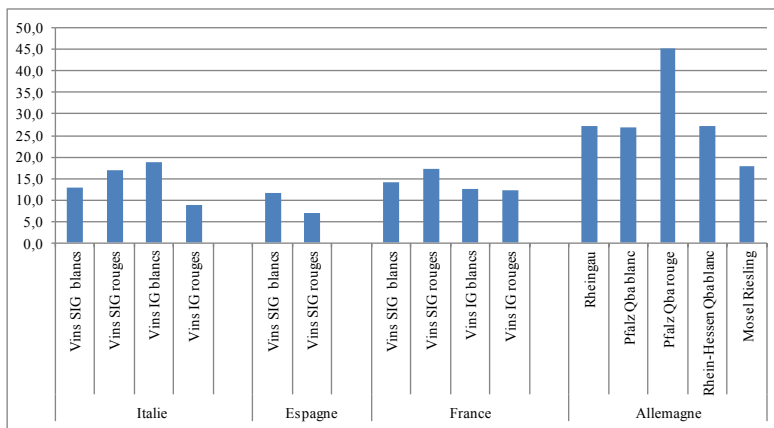
De l'évolution de ces prix on peut observer qu'en général, pour les catégories similaires des vins (de l'Italie, de l'Espagne et de la France), le niveau absolu des prix des vins françaises sont les plus élevés, tandis que ceux de l'Espagne sont les plus bas. Sur la moyenne de la période, les VSIG blancs de France sont 92% plus hauts que ceux de l'Espagne, et 31% plus hauts que ceux de l'Italie. De même, les VSIG rouges français sont 35% plus hauts que les espagnols, et 19% plus hauts que ceux de l'Italie.

En Italie et en France, les vins IGP (IGT en Italie, Vins de Pays en France) sont toujours plus élevés que les correspondants (blanc/rouge) VSIG.

En général, l'évolution des prix met en évidence des fluctuations plus ou moins importantes selon les diverses catégories de vins. En outre, on observe les mêmes fluctuations des prix des trois Etats Membres, bien que l'ampleur de ces fluctuations soit différente.

A ce sujet, le graphique suivant montre le niveau du taux de variation calculé sur la période²⁷.

Fig. 8 - Taux de variation des prix des vins en Italie, Espagne, France et Allemagne (%)



Source : à partir de données Ismea, FranceAgrimer, DG Agri

Concernant les vins IGP et SIG, la variabilité est contenue entre un minimum de 7% (vins SIG rouges espagnoles) et un maximum de 18% (vins IGP blancs italiens).

Beaucoup plus importante est la variabilité des prix des vins AOP allemands, qui oscille d'un maximum de 45% pour le Pfalz Qba rouge à un minimum de 18% pour le Riesling de la Moselle.

²⁷ Le taux de variation (TdV) est calculé par le rapport (écart type/moyenne) *100.

4.6 LES ECHANGES DE L'UNION EUROPEENNE²⁸

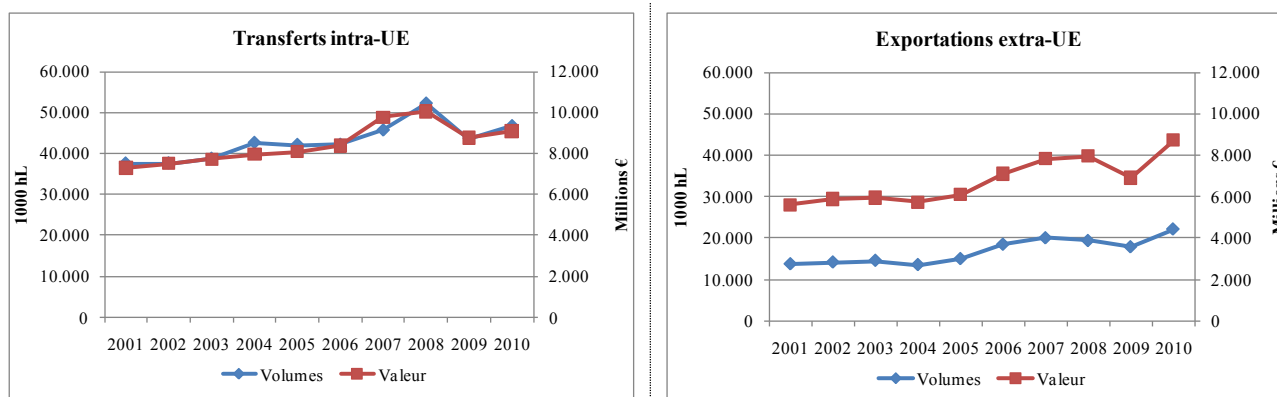
Le total des échanges de l'UE (exportations et transferts intracommunautaires) de produits vitivinicoles est d'environ 60 millions d'hectolitres et de 15,2 milliards euros en moyenne sur la période 2001-2010.

Au fil du temps, le total des échanges présente une évolution positive de +3,57% moyenne par an concernant les volumes et de +3,77% concernant les valeurs.

En moyenne sur la période 2001-2010 les échanges intra-UE (transferts de la part des EM vers d'autres EM) représentent environ 2,58 fois des exportations de l'UE vers les pays tiers en volume et 1,26 fois en valeur.

Les transferts intra-UE ainsi que les exportations (en volumes et en valeur) montrent une évolution positive au fil du temps. Cependant, l'évolution des transferts (+2,86% moyen par an en volume; +3,05% en valeur) est moins rapide que celle des exportations (+5,35% moyen par an en volume; +4,64% en valeur).

Fig. 9 - Évolution des échanges de vin et produits vinicoles* de l'UE, 2001-2010 (1 000hl, Millions euros)**



*Toutes les catégories du vin (code 2204), eau-de-vie de vin ou de marc de raisins (code 220820) et vermouths et autres vins de raisins frais (code 2205) ; **2001-2003: UE15, 2004-2006: UE25; 2007-2010: UE27

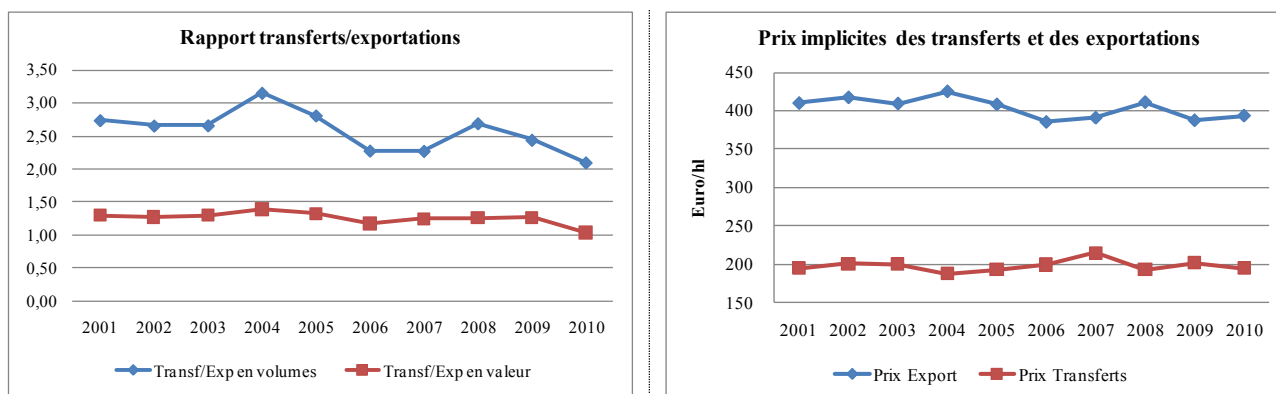
Source: COMEXT

Par conséquent, dans le cadre d'une augmentation du total des échanges de l'UE, le rapport entre les transferts et les exportations met en évidence une tendance à la baisse, plus vigoureuse dans les cas des volumes (-2,5% moyen par an) que dans le cas des valeurs (-1,6% moyen par an).

De ces évolutions on peut retenir que le prix implicite moyen de l'ensemble des produits vitivinicoles transférés est plutôt stable (+0,2% moyen par an), alors que celui de l'ensemble des produits vitivinicoles exportés a une faible tendance à la baisse (-0,7% moyen par an). Par conséquent, le rapport entre les prix implicites moyens des transferts et les prix implicites moyens des exportations s'est légèrement amélioré au fil du temps.

²⁸ Les échanges de l'Union sont classifiés selon la Nomenclature Combinée 2204. Les divers types de produits sont classés selon les codes à 4, 6 et 8 chiffres. En annexe nous présentons la liste des agrégations de codes utilisés pour la présentation des données.

Fig. 10 - Évolution du rapport entre les transferts intra-UE et les exportations extra UE, et évolution des prix implicites, 2001-2010**



Source: COMEXT

4.6.1 Le commerce intra-UE

Le commerce intra-UE du vin (à l'exclusion des autres produits de la vinification), égal à environ 43 millions de hectolitres en 2010, représente encore la majeure partie du volume mondial total.

Durant la période 2001-2010 le commerce intra-UE de l'ensemble des vins a connu une expansion moyenne annuelle de 2,46%.

Concernant les volumes, les vins tranquilles en bouteille (récipients ≤ 2 lt)²⁹ représentent environ 55% du total des échanges intra-communautaires dans la période 2001-2010, tandis que les vins tranquilles principalement (mais pas exclusivement) commercialisés en vrac (récipients > 2 lt)³⁰ couvrent environ 38%, et les vins mousseux (en bouteille par définition) le restant 7%.

Très différente est la situation concernant les échanges intra-UE en valeur : dans ce cas, les vins en bouteille montent à environ 67% du total, les vins mousseux à 22% et les vins en vrac tombent à peu plus de 10%.

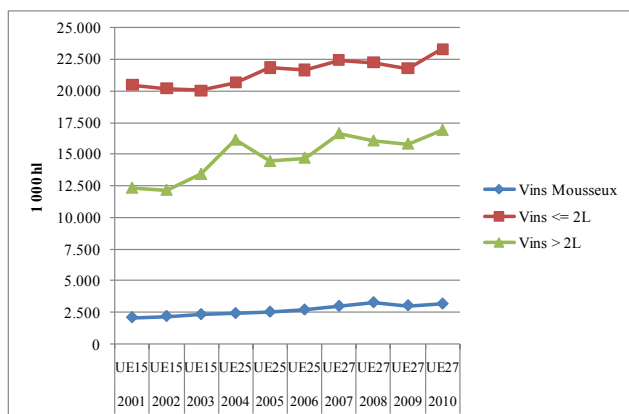
Il en découle, donc, que les diverses catégories analysées bénéficient de prix (implicites) très variés, notamment (en moyenne sur la période 2001-2010): environ 646 Euros/hl les vins mousseux ; 241 Euros/hl les vins tranquilles embouteillés; 53 Euros/hl les vins en vrac. Cela montre que le rapport des prix entre les mousseux et les ≤ 2 lt est (en moyenne) de 2,7:1 et le rapport entre les vins ≤ 2 lt et les vins en vrac est de 4,6 :1.

²⁹ Les données COMEXT classent les récipients en deux types : ceux ≤ 2 lt, c'est-à-dire les vins commercialisés en bouteille ; ceux > 2 lt, pour lesquels la situation est moins claire : dans ce type, en effet, coexistent les volumes de vin commercialisé en vrac (donc destiné au marché intermédiaire), ainsi que les vins conditionnés en récipients destinés tels quels au marché final (i.e. bag-in-box). Selon les opérateurs, pour la plupart il s'agit de vin exporté (ou importé) en vrac, pour être embouteillé dans les lieux d'arrivée.

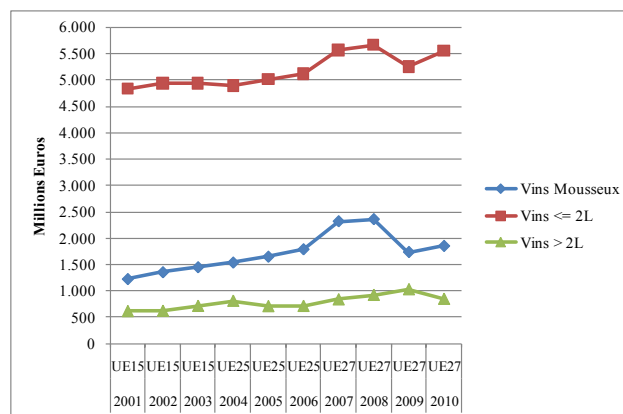
³⁰ Au fil du temps, des récipients > 2 lt destinés à la consommation finale ont apparu et se sont développés sur le marché de l'UE, notamment les « bag-in-box » de 3 à 5 litres. Cependant, les statistiques de commerce extérieur ne donnent aucune information sur ce sujet.

Fig. 11 - Évolution des échanges intra-UE de vins³¹ en volume (1 000hl, 2001-2010)

Volumes (1 000 hl)



Valeur (millions Euros)



Source: COMEXT

Concernant les dynamiques au fil du temps, et compte tenu des deux élargissements aux Nouveaux Etats Membres (en 2004 et en 2007), une évolution positive a intéressé toutes les trois catégories examinées, bien qu'avec des différences entre elles au niveau des volumes ainsi que des valeurs.

En particulier, une dynamique plus rapide a concerné le commerce intra-UE des vins mousseux en volume (+4,14% moyen par an) et encore plus en valeur (+5,56% moyen par an).

A l'opposé, les vins en bouteille (<= 2 lt) sont les moins dynamiques en volumes (+1,48% moyen par an) ainsi qu'en valeur (1,69% moyen par an).

Une position intermédiaire est tenue par les vins principalement en vrac (> 2 lt), avec une croissance de 3,44% moyen par an en volume et de 4,65% en valeur.

Les différentes dynamiques des échanges exprimées en volumes et en valeur de chaque catégorie observée amène à des évolutions des prix implicites en très faible croissance. Notamment: variation moyenne annuelle de +0,42% dans les cas des mousseux, +0,20% dans le cas des vins en bouteille, +1,21% dans le cas des vins en vrac.

Etant donnée cette faible évolution des prix implicites des vins transférés, les rapports entre les prix ont eux aussi une évolution très limitée, notamment : +0.22%, en moyenne par an, le rapport entre les prix des mousseux et le prix des vins en bouteille; -1%, en moyenne par an, le rapport entre les prix des vins en bouteille et les vins en vrac.

Fig. 12 - Prix implicites des vins transférés (Euros/hl)

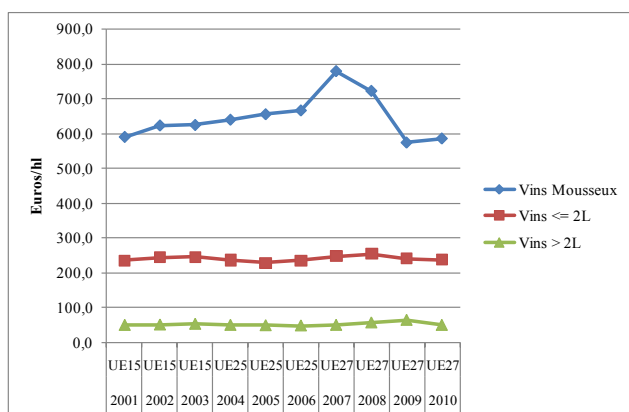
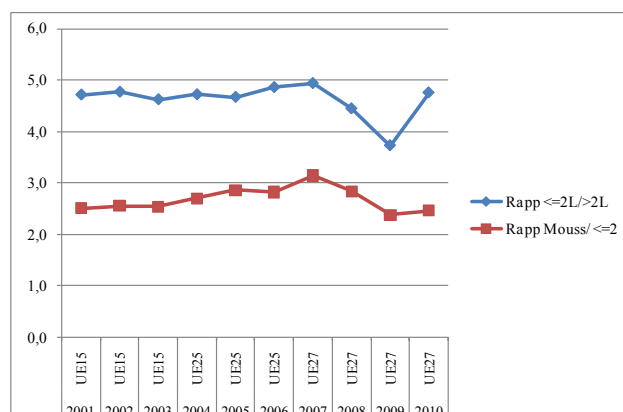


Fig. 13 - Rapport des prix des vins transférés



Source: à partir des données COMEXT

³¹ Code 2204 à l'exclusion des moûts de raisins (code 220430).

4.6.2 Les principaux EM exportateurs

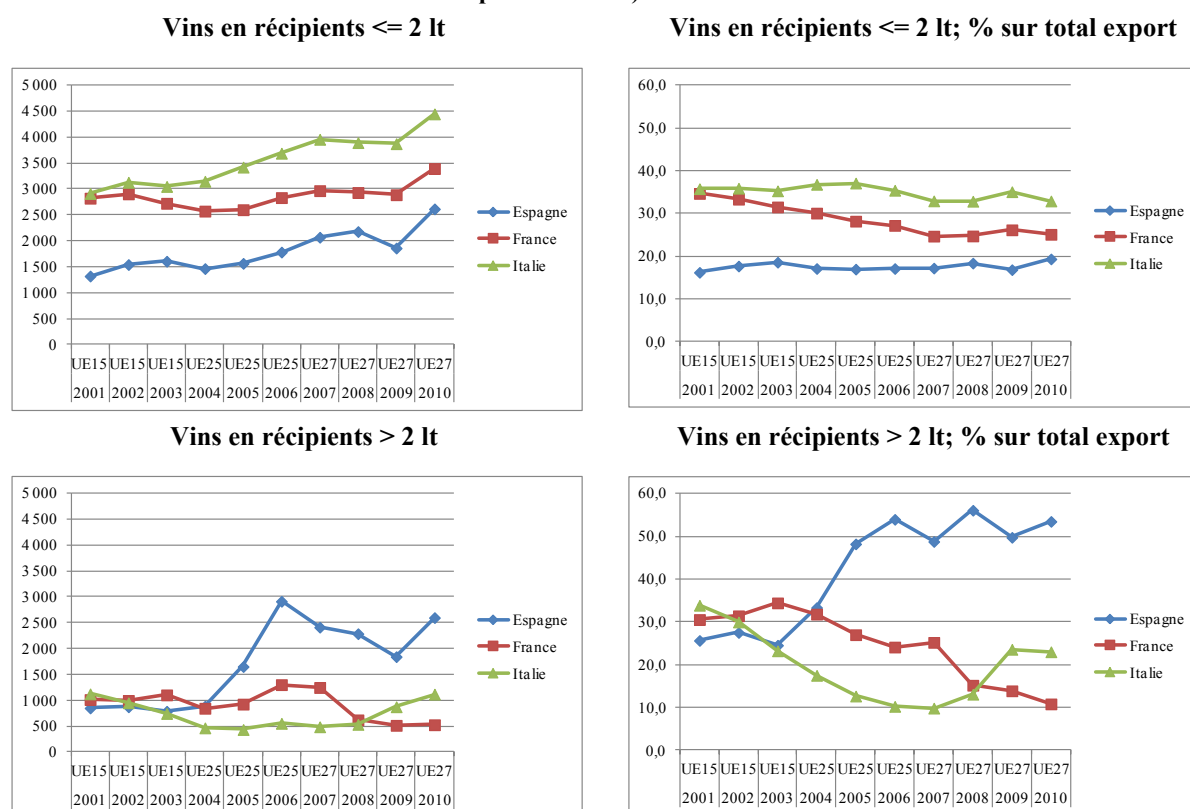
Limitant l'analyse aux vins exportés en récipients ≤ 2 lt et > 2 lt, on observe que plus de 80% des exportations (moyenne dans la période 2001 -2010) est réalisé par les premiers trois EM producteurs: Italie, France et Espagne.

En ce qui concerne le vin exporté en bouteille, l'Italie est le premier EM exportateur (en volumes), tandis que l'Espagne est le troisième. Cependant, au fil du temps l'Italie perd (légèrement) ses parts de marché à l'export (et encore plus la France), tandis que l'Espagne maintient ses parts au fil du temps (et cela malgré l'élargissement de la UE de 15 à 25 et puis à 27).

Une situation tout à fait différente concerne le vin commercialisé en vrac, où l'Espagne triple ses exportations de 2004 à 2006 et consolide sa première position pour le reste de la période. En plus, la part de marché à l'export de l'Espagne passe d'environ 25,6% à autour de 53,5%. Tout cela, face à une diminution des parts de l'Italie et surtout de la France (de 30,5% à 10,8%).

L'analyse de ces évolutions met donc en évidence que l'Espagne est beaucoup plus présente dans l'activité d'exportation de vins en vrac, tandis dans le cas de la France il y a un changement de l'activité d'exportation en vrac vers l'activité d'exportation de vin en bouteille.

Fig. 14 - Exportations de l'Espagne, de la France et de l'Italie par type de récipients (1 000hl, % sur total exportations UE) – 2001-2010



Source: COMEXT

4.6.3 Les importations des vins des pays tiers dans l'UE

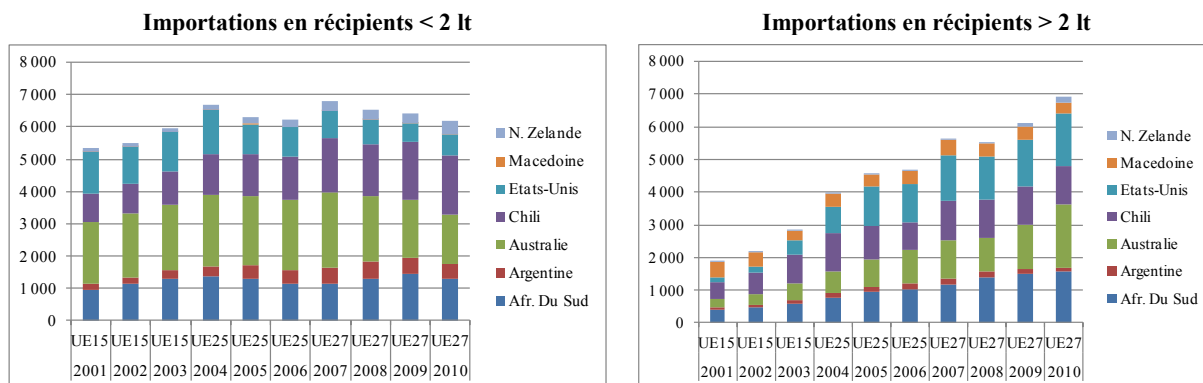
Les importations de l'UE concernent principalement les vins de raisins frais (99% des importations en 2009-2010).

En 2010, l'UE 27 a importé, en total, 13,6 millions d'hl de vin, ce qui correspond à environ 2,36 milliards d'euros.

En total, les volumes importés ont augmenté, entre 2001 et 2010, de 4,6% en moyenne par an. Cependant, on observe une augmentation forte entre 2001 et 2004 (de 8,7 millions d'hl à 11,7 millions d'hl, égal au +34%), pour ralentir ensuite.

Cependant, des évolution différenciées ont intéressé les divers types de récipients utilisés.

Fig. 15 - Evolution des importations dans l'UE par type de récipient, en total et par les 7 principaux pays d'origine, de 2001 à 2010 (1 000hl)

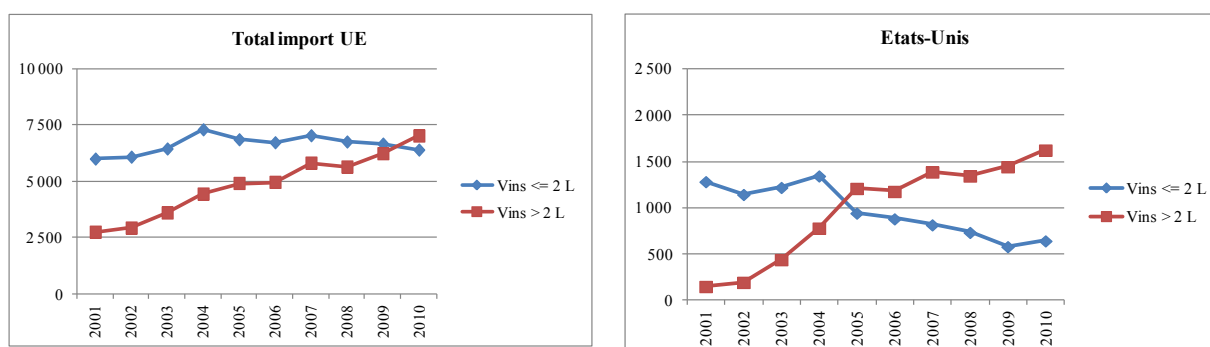


Source: COMEXT

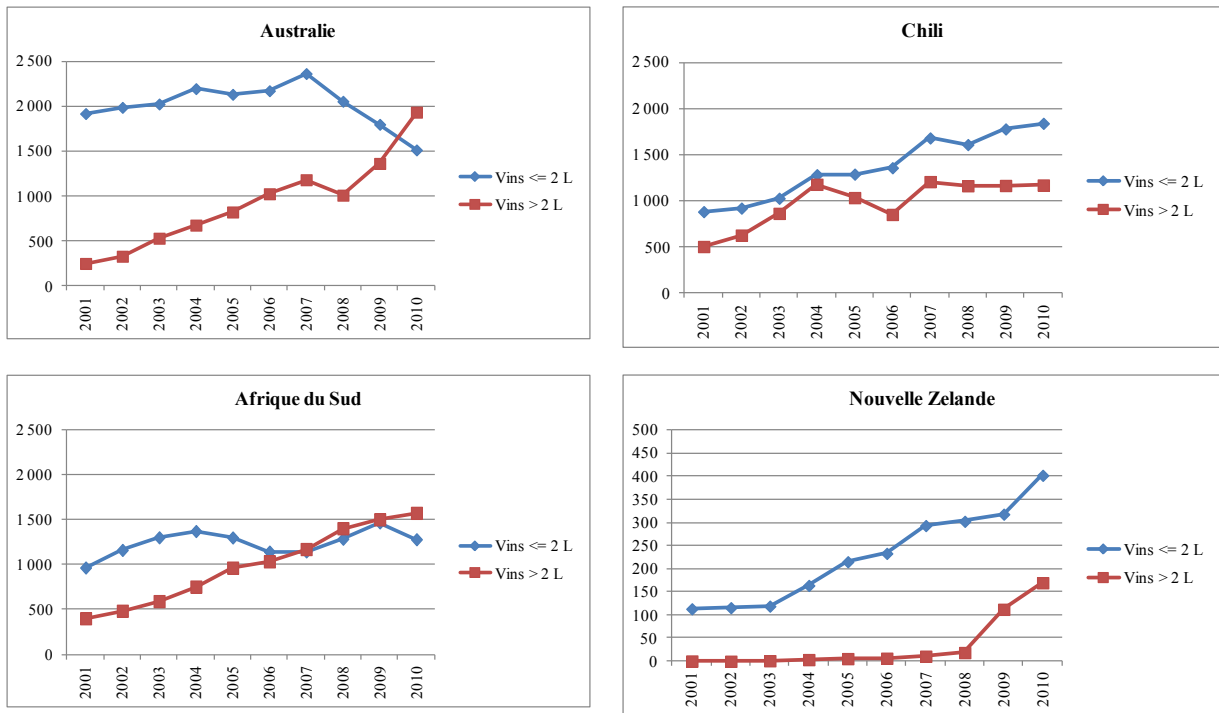
On peut observer que :

- Concernant la provenance, les importations dans leurs ensemble se sont progressivement concentrées sur un nombre limité de pays exportateurs: les premiers sept³², qui représentaient en 2001 moins de 82,5% du total des vins (embouteillés et en vrac), concentrent 97,7% en 2010 (de 89,3% à 96,6% pour les vins en récipients ≤ 2 lt ; de 67,5% à 98,5% pour les vins en récipients > 2 lt).
- Concernant les volumes, les taux de croissance les plus élevés intéressent les vins importés en récipients > 2 lt (+10,2% moyen par an).
- Les importations de vin embouteillé on augmenté de façon très limitée sur la période. Cependant elles ont eu une croissance importante de 2001 jusqu'à 2004 (de 5,99 millions d'hl à 7,29 millions d'hl, soit +22%) pour invertir la tendance à partir de 2005 (de 7,29 millions d'hl en 2004 à 6,39 millions d'hl en 2010, soit -12,4%).
- En 2010 les importations des vins en vrac dépassent (en volume) les importations de vins en bouteille.
- Par conséquent, dans un contexte de croissance générale des importations dans la UE, il est évident l'existence d'un changement de stratégie portant sur une substitution des vins embouteillés par des vins importés en vrac.

Fig. 16 - Evolution des importations de l'UE par type de récipient, en total et par les principaux pays d'origine, 2001-2010 (1 000hl)



³² Par importance décroissante: Australie, Chili, Afrique du Sud, Etats-Unis, Argentine, Nouvelle Zélande, Macédoine.



Source: COMEXT

Ce changement de stratégie est plutôt évidente dans le cas des Etats-Unis et de l'Australie, tandis que dans le cas du Chili la tendance est l'inverse. Pour les Etats-Unis et l'Australie les vins expédiés en vrac sont successivement conditionnés (en bouteille, en bag-in-box, etc) dans des établissements installés sur place.

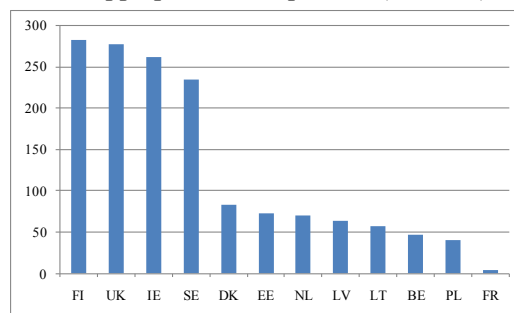
Tout cela vise, bien évidemment, à réduire les coûts de transport du vin, et donc les coûts unitaires totaux, ce qui permet de mieux jouer leur compétitivité en termes de prix sur le marché de l'Union.

4.6.4 La politique de taxation

Au chapitre 4.2.3 la description du niveau et de l'évolution de la consommation de vin dans quelques EM (ainsi que dans quelques pays tiers) a été réalisée. Il faut mentionner le fait que cette consommation est influencée par la politique de taxation des boissons alcooliques (notamment des vins) mise en œuvre par chaque EM, politique qui n'est pas du tout harmonisée au niveau de l'UE.

Le graphique suivant met en lumière le niveau des accises concernant le vin (exprimées en Euros/hl) adoptées par 12 EM (pour les autres EM, les accises sont égales à zéro).

Fig. 17 - Niveau des accises appliquées au vin par EM (Euros/hl)- situation au 1/07/2011



Source : Taxud

On observe que :

- à l'exception de la France, tous les EM ne sont pas producteurs de vin (ou le sont en mesure minimale, ce qui est le cas du Royaume Uni);

- dans quatre EM, le niveau dépasse 2 €/lt, ce qui a une incidence très forte sur le prix d'achat de la part des consommateurs (de donc sur le niveau de la demande).

4.7 LES PROGRAMMES D'AIDE NATIONAUX

La réforme de l'OCM Vin a introduit la possibilité pour les États membres de bénéficier de fonds de l'UE pour des mesures spécifiques visant à soutenir le secteur vitivinicole par l'intermédiaire de programmes d'aide nationaux.

Les mesures de soutien sont définies et financées par l'Union (articles 103 sexdecies à 103 sexvicies du règlement (CE) n° 1234/2007). Le règlement laisse aux États membres la liberté de sélectionner les mesures qu'ils jugent les plus appropriées afin de répondre aux besoins de leurs entités régionales. Les programmes doivent inclure au moins une des 11 mesures énumérées par le règlement et ne peuvent pas inclure de mesures supplémentaires. De même, il est interdit d'accorder des aides aux mesures faisant l'objet du soutien de l'UE dans le cadre du règlement (CE) n° 1698/2005 du Conseil concernant le soutien au développement rural par le Fonds européen agricole pour le développement rural.

Les États membres peuvent accorder une aide nationale complémentaire à l'aide de l'UE, conformément aux règles de l'UE applicables en matière d'aides d'État, uniquement dans le cadre de trois mesures (promotion, assurance-récolte et investissements). Cette option a été choisie dans le cadre de la mesure promotion par la Grèce, la France, l'Italie, le Portugal, l'Allemagne, l'Autriche et la Roumanie et dans le cadre de la mesure investissements seulement par la France. La Slovaquie a choisi d'accorder une aide nationale pour la mesure assurance-récolte.

Les États membres avaient jusqu'au 30 juin 2008 pour soumettre à la Commission leur projet de programme d'aide sur cinq ans contenant notamment une description détaillée des mesures proposées ainsi que des éléments pour l'évaluation et le contrôle. Le projet peut tenir compte de particularités régionales. Le programme national peut être modifié deux fois par an (exercice financier). En mars 2010, la plupart des EM a aussi procédé à une révision du programme d'aide.

Les tableaux suivants synthétisent les choix des États membres au mois d'avril 2011 et montrent l'exécution financière pour les exercices financiers 2009, 2010 et 2011 détaillée par EM.

Tab. 13 - Répartition des ressources des programmes nationaux entre les mesures (1.000 euros, %, situation au 15.04.2011)

Mesures	BG	CZ	DE	EL	ES	FR	IT	CY	LT	LU	HU	MT	AT	PT	RO	SI	SK	UK	Total		
																			(1.000 euros)	%	
Régime de paiement unique	-	-	-	58.000	447.754	-	-	-	-	2.134	-	1.455	-	-	-	-	-	-	372	509.715	9,6%
Promotion sur les marchés des pays tiers	7.570	-	6.900	18.167	158.836	260.200	264.662	689	202	-	2.000	-	8.000	51.493	2.383	4.444	300	-	785.847	14,8%	
Restructuration et reconversion des vignobles	87.120	14.798	74.524	23.151	307.643	397.500	538.174	10.293	-	114	76.357	-	13.000	186.163	190.580	16.005	4.344	-	1.939.765	36,5%	
Plans en cours	8.492	-	2.781	-	54.565	56.000	-	-	-	-	-	-	5.000	2.970	15.446	-	13.541	-	158.795	3,0%	
Vendange en vert	-	-	-	-	-	-	108.226	906	-	-	-	-	-	-	-	550	-	-	109.682	2,1%	
Fonds de mutualisation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0,0%	
Assurance-récolte	9.501	-	7.704	-	-	1.510	90.861	733	-	-	2.000	-	-	-	1.734	-	460	-	114.503	2,2%	
Investissements dans les entreprises	-	6.842	68.699	-	112.000	186.300	95.000	6.966	-	-	25.900	-	31.763	-	-	-	2.165	-	535.635	10,1%	
Distillation de sousproduits	-	-	-	-	157.421	191.000	101.586	-	-	-	10.592	-	-	13.198	-	-	-	-	473.798	8,9%	
Distillation d'alcool de bouche	-	-	-	-	249.632	-	102.955	-	-	-	2.195	-	-	12.635	-	-	-	-	367.417	6,9%	
Distillation de crise	-	-	-	-	-	35.600	39.208	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	74.808	1,4%	
Utilisation de moût de raisin concentré	-	-	3.227	2.157	-	58.700	167.860	-	-	230	3.131	-	-	7.576	357	390	441	-	244.069	4,6%	
Total (1.000 euros)	112.683	21.640	163.835	101.475	1.487.852	1.186.810	1.508.531	19.586	202	2.478	122.175	1.455	57.763	274.035	210.500	21.389	21.250	372	5.314.031	100,0%	

Source : DG AGRI

Tab. 14 - Exécution financière des programmes de soutien nationaux pour les années 2009, 2010 et 2011 par EM (1 000 euros, %)

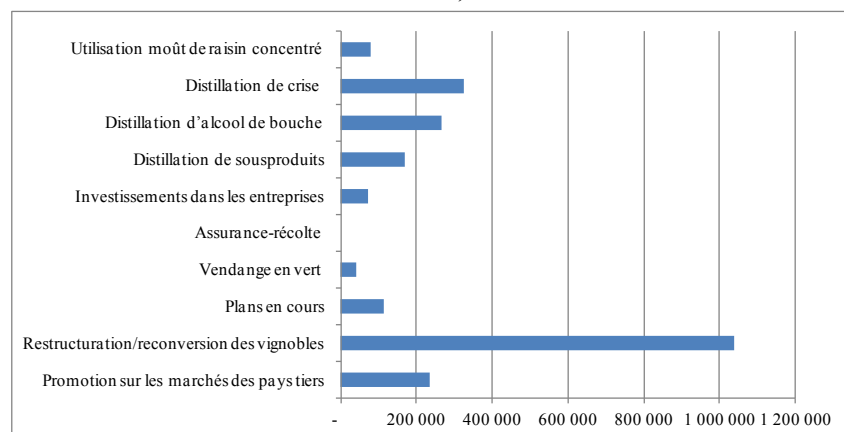
Mesures	BG	CZ	DE	EL	ES	FR	IT	CY	LT	LU	HU	MT	AT	PT	RO	SI	SK	Total		
																		1 000 euros	%	
Promotion sur les marchés des pays tiers	-	-	1 519	8 527	61 104	65 485	78 496	-	-	-	-	-	3 770	12 362	708	2 070	-	-	234 042	9,1
Restructuration et reconversion des vignobles	22 424	8 962	43 158	14 519	150 665	247 023	261 717	5 793	-	98	54 407	-	7 461	104 793	108 984	8 555	243	-	1 038 804	40,5
Plans en cours	4 344	-	2 825	-	57 207	19 429	292	-	-	-	-	-	4 196	305	15 439	-	9 821	-	113 859	4,4
Vendange en vert	-	-	-	-	-	-	40 404	750	-	-	-	-	-	-	-	334	-	-	41 489	1,6
Fonds de mutualisation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Assurance-récolte	1 638	-	4 148	-	-	1 198	63 110	198	-	-	-	-	-	-	954	-	260	-	71 505	2,8
Investissements dans les entreprises	-	2 115	30 614	-	-	108 422	6 571	3 461	-	-	1 063	-	14 747	-	-	-	355	-	167 348	6,5
Distillation de sousproduits	-	-	-	-	95 299	92 790	65 894	-	-	-	4 349	-	-	8 470	-	-	-	-	266 802	10,4
Distillation d'alcool de bouche	-	-	-	-	232 802	-	84 463	-	-	-	2 195	-	-	7 029	-	-	-	-	326 489	12,7
Distillation de crise	-	-	-	-	-	32 739	47 046	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	79 785	3,1
Utilisation de moût de raisin concentré	-	-	3 227	2 156	-	39 526	173 354	-	-	246	1 605	-	-	4 688	187	269	441	-	225 698	8,8
Total (1 000 euros)	28 406	11 077	85 490	25 202	597 076	606 613	821 347	10 202	-	344	63 620	-	30 174	137 648	126 273	11 228	11 120	-	2 565 820	100

Source : DG AGRI

L'analyse de l'exécution relative aux deux premiers exercices financiers (2009, 2010 et 2011) met en évidence que :

- la mesure fonds de mutualisation n'a été programmée par aucun Etat Membre;
- la mesure promotion sur les marchés des pays tiers, bien que prévue par la Bulgarie, par Chypre, par la Lituanie, par la Hongrie et par la Slovaquie, n'a pas encore été mise en œuvre ;
- de même, la mesure investissements dans les entreprises n'a pas encore été mise en œuvre en Espagne.

Fig. 18 - Exécution financière 2009, 2010 et 2011 par mesure des programmes de soutien nationaux (1 000 euros)



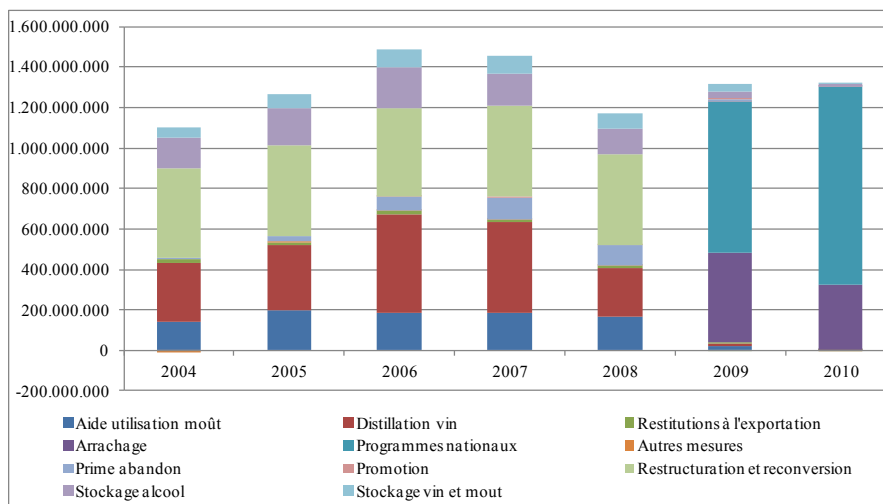
Source : DG AGRI

4.8 DÉPENSE DE L'OCM VIN

La dépense de l'OCM vin augmente dans la période avant la réforme passant de 1,1 à environ 1,5 milliards d'euros entre 2004 et 2008, et diminue suite à la réforme. Jusqu'en 2008, année de la réforme, les postes de dépenses qui pèsent le plus sur le budget sont les mesures de restructuration et reconversion et la distillation, suivies par les mesures pour le stockage et l'aide pour l'utilisation de moût concentré (MC) et moût concentré rectifié (MCR).

Le tableau ci-dessous montre comment la composition des dépenses se modifie suite à la réforme. En 2009 et 2010 la quasi-totalité des dépenses est divisée entre l'arrachage et les programmes d'aide nationaux.

Fig. 19 - Dépenses de l'UE dans l'OCM vin 2004-2011 (euros)



Source : DG AGRI

4.9 AUTRES FACTEURS D'INFLUENCE SUR LE SECTEUR

Au delà des impacts de la politique, objet de la présente évaluation, il faut prendre en compte que le secteur du vin (production et marché) est influencé par d'autres facteurs, notamment :

- Facteurs naturels. Les rendements et la qualité des raisins de cuve s'avèrent particulièrement sensibles aux événements climatiques saisonniers, avec des effets sur la production et sur les prix. De plus, les changements du climat sur la longue période amènent, en perspective, des changements de la géographie de la production viticole.
- Facteurs économiques. Dans ce groupe de facteurs on peut citer notamment :
 - le taux de change €/€, ainsi que les taux d'échange £/€, dont l'évolution peut favoriser/défavoriser (dans les dernières années) les importations des vins du Nouveau Monde et favoriser/défavoriser les exportations (voir transferts) des vins de l'UE;
 - l'apparition et la durée de la crise économique mondiale, avec ses effets sur la propension à la consommation de la part des cibles de consommateurs les plus exposées, et donc sur les volumes de vente des produits vinicoles sur le marché interne ainsi que sur le marché à l'exportation. D'autre part, la crise économique limite aussi les disponibilités financières des opérateurs du secteur et donc leur capacité de co-financement dans le cadre de certaines mesures des programmes d'aide nationaux (par ex : investissements, promotion).
- Facteurs sociaux liés aux différentes cibles. Il s'agit de facteurs qui expriment leurs effets sur le long terme, notamment en ce qui concerne les volumes et les modalités de consommation du vin, ainsi que les préférences du consommateur liées aux différents styles de vie³³.
- Facteurs structurels de l'aval de la filière. Il s'agit notamment de la concentration progressive du secteur de la distribution des vins sur le marché (au moins dans certains Etats Membres et pays tiers), notamment de la part de multinationales. Ces entreprises disposent d'une large gamme de produits de plusieurs provenances (ce qui est apprécié par la grande distribution) et mettent en place des politiques agressives de marketing³⁴.

³³ Comme on l'a déjà mentionné, la consommation de vin est en baisse depuis longtemps, notamment dans les Etats Membres producteurs. Plusieurs raisons à ce constat: d'un côté, la fonction d'usage traditionnel (énergétique – fortifiant) n'est plus tellement importante, et cela dans les contextes urbains ainsi que dans les contextes ruraux. De l'autre côté, la déstructuration et la désacralisation du repas domestique, ainsi que la pression croissante des éléments « salubrité-diététique » ont favorisé la substitution du vin par d'autres boissons (eaux minérales, soft drinks) qui répondent mieux aux fonctions « désaltère » et « salubrité ».

Même au titre d'« occasions sociales », le vin a perdu une partie de sa fonction au service d'autres boissons. Cependant, il faut observer que, dans ce domaine, la baisse des consommations a affecté surtout les vins de table, tandis que les vins de qualité liés à l'origine géographique semblent en contre-tendance. En effet, l'intérêt du consommateur vers le terroir et ses valeurs (tradition, culture, qualité, etc.) présente des opportunités intéressantes pour les vins de qualité.

³⁴ A titre d'exemple, on peut mentionner :

- l'américaine Constellation Brands, premier producteur/distributeur vinicole mondial (en volume) disposant d'une gamme d'environ 100 marques de vins, une vente de 58 millions de caisses de vin de 9 l (en 2009), dont 17% au Royaume Uni. Constellation Brands concentre ses activités de production en Australie, Nouvelle Zélande, Afrique du Sud et Californie. Dans les dernières années, l'entreprise s'est développée sur environ 150 marchés grâce à l'acquisition de l'Australien Hardy Wine Company (2003), de l'Américain Robert Mondavi (en 2004) de Vincor (2006), et de l'Américain Beam Wine Estates (2007). En 2009, Constellation Brands a incorporé Australian Vintage dans une nouvelle société, dans laquelle les activités australiennes et britanniques du groupe ont été agrégées.
- L'australien Foster's group, disposant d'une gamme de 53 marques de vins, une vente de 35 millions de caisses de vin de 9 l, dont 8,9 en Europe (en 2010). Il faut observer que ces deux entreprises distribuent aussi les vins de certaines marques communautaires, sur le marché communautaire ainsi que sur le marché international.

5 THEME 1: IMPACTS SUR LES VITICULTEURS

Ce premier groupe de questions demande d'exprimer un jugement sur les impacts de la réforme sur l'activité (QE1), les structures (QE2), les revenus (QE3) et la compétitivité (QE4) des agriculteurs qui opèrent dans le secteur du vin.

Cependant, il faut considérer l'existence de plusieurs typologies d'agriculteurs, groupés selon leur degré d'intégration verticale (auto-intégration) et les choix concernant la qualité (IG, SIG). Nous pouvons envisager les typologies suivantes:

- Viticulteurs qui vendent (aux industries) ou livrent (aux coopératives) leur production de raisin de cuve.
- Producteurs qui transforment directement leur production de raisin en vin, pour :
 - l'autoconsommation et la vente directe au consommateur,
 - la vente à l'industrie de coupage-conditionnement/de distillation/d'autres produits vinicoles,
 - le vieillissement, l'affinage, la mise en bouteille et la commercialisation du vin conditionné.
- Les deux typologies précédentes, produisant des raisins/vins de qualité (avec indication géographique – vins IG) ou vins sans indication géographique (vins SIG).

5.1 LES IMPACTS SUR LA PRODUCTION ET SUR LES STRUCTURES DE PRODUCTIONS. DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES AFFECTE LA PRODUCTION DE VIN, EN TERMES DE QUANTITE, QUALITE, PRIX PAYE AUX VITICULTEURS, REPARTITION GEOGRAPHIQUE? (QE 1)

5.1.1 Compréhension de la question

Cette première question évaluative amène à vérifier si, et dans quelle mesure, l'évolution des mesures de la PAC applicables au vin, et notamment la mise en œuvre de la réforme de 2008, a entraîné une évolution dans le secteur du vin de l'UE 27 en termes de quantité, de qualité et de la distribution géographique de la production.

Le mot **vin** indique ici le produit générique réalisable à travers la vinification des raisins produits dans les exploitations agricoles. Autrement dit, il n'est pas question ici d'analyser les divers types de produits issus de la vinification (produits listés à l'annexe *XI ter* du règlement (CE) n° 1234/2007) qui seront analysés à la QE5.

Cette interprétation du mot vin porte directement sur la quantité, dans le sens du volume de production totale et de son évolution au fil du temps, avant et après la réforme de 2008.

L'interprétation du mot **qualité** s'avère plus compliquée, étant donné que la qualité est une notion multifactorielle (qualité sanitaire, qualité technique, qualité commerciale, qualité sensorielle, qualité liée au territoire, etc.).

Nous proposons de nous borner ici à une définition réglementaire ; il est en effet impossible, dans le cadre qui est le notre, de juger des différentes composantes qualitatives d'une variété infinie de produits. Nous pouvons en revanche distinguer les vins bénéficiant d'une indication géographique (IG) et ceux qui n'en bénéficient pas.

La question évaluative amène également de vérifier si et dans quelle mesure les modifications (éventuelles) des volumes et de la qualité engendrées par la mise en œuvre de la réforme de 2008 ont influencé le niveau des **prix payés aux producteurs** appartenant aux divers groupes stratégiques envisagés ci-dessus.

Nous étudions ici les prix payés aux producteurs par les industries privées / coopératives de transformation pour le raisin vendu/livré et/ou le vin produit dans les exploitations agricoles et vendu aux industries.

Enfin, la question évaluative vise à vérifier si et dans quelle mesure les modifications (éventuelles) des volumes et de la qualité engendrées par la mise en œuvre de la réforme de 2008 ont eu des effets **sur la répartition géographique de la production existant auparavant.**

Au concept de « répartition géographique » nous appliquons d'abord la notion classique de la distribution des surfaces en vigne et de la production de vin (vins IG – vins SIG) dans les EM et les régions.

Il faut toutefois, mettre en évidence qu'il existe d'importantes limites :

- les mesures ne sont pas toutes appliquées dans tous les États Membres ;
- elles peuvent être appliquées avec plus moins d'intensité (selon les choix des EM) ;
- certaines mesures (restructuration, promotion par exemple) ne donnent pas de résultats immédiats, les effets réels ne sont pas mesurables sur notre période d'évaluation ;
- d'autres, comme les arrachages donnent des résultats immédiats en ce qui concerne les surfaces et moins aisément mesurables pour ce qui est des volumes, de la qualité et des prix.
- La question des DPU renvoie à celle du découplage. En effet, l'impact des DPU se mesure principalement sur le revenu (ce qui n'est pas l'objet de la QE 1) ; le découplage peut avoir un effet sur la surface (par réduction) et donc les volumes et la répartition géographique et –indirectement sur les prix (par changement de comportement des producteurs) ; de plus, le choix du découplage impacte également via l'abandon des mesures couplées préexistantes. Ainsi, la cessation de la distillation d'alcool de bouche peut avoir pour conséquence de développer le volume de vin sur le marché (à hauteur des unités qui ne seront plus distillées). On constate donc que les conséquences des mesures mises en œuvre sont contingentes : l'effet repose sur la conjonction de l'existant et des choix mis en œuvre ; selon les EM et les bassins nous sommes en face d'autant de cas d'espèce.

5.1.2 Approche méthodologique, sources et limites

Pour passer outre cette complexité nous enchaînons ici les étapes suivantes :

A – Constat des évolutions

Entre 2008 et 2010, quelles ont été, dans les principaux EM et au niveau des bassins de production (notamment de ceux qui font l'objet d'études de cas) :

- l'évolution des surfaces de vignes. Nous prenons ici en considération l'ensemble des surfaces de vigne ;
- l'évolution des volumes produits avec et sans AOP ;
- l'évolution des prix de références avec et sans IG ;

Il s'agit ici, dans un premier temps, de constater les évolutions. Nous nous basons sur les données centralisées par la Commission et sur les statistiques nationales et régionales. Concernant les prix nous nous basons sur les données de la Commission (lorsque des séries sont disponibles) et les données nationales ou régionales.

En complément des sources statistiques, nous avons intégré des données qualitatives, sur les rendements et les prix, issues des études de cas.

B – Analyses de la concomitance entre les évolutions et la mise en œuvre des mesures susceptibles de produire des effets immédiats

Ces mesures « à effet immédiat » sont : toutes mesures d'arrachage, distillation de crise, distillation d'alcool de bouche, vendange en vert, aide à l'utilisation de moûts. Il s'agit ici de vérifier dans quels bassins et ou EM elles ont été mises en œuvre et de confronter cette analyse aux évolutions constatées.

Nous nous basons ici sur l'analyse de la mise en œuvre des programmes nationaux dans les EM. Les études de cas ont complété les sources, notamment pour les données statistiques plus détaillées.

C – Effet des mesures de restructuration et reconversion des vignobles.

Il s'agit ici de mesurer l'étendue de la mise en œuvre des mesures de restructuration et de constater les impacts connus sur l'évolution de l'importance relative des principaux cépages à l'échelle des bassins « étude de cas » et d'en déduire les conséquences sur les rendements potentiels et sur l'offre potentielle des catégories de vins concernés.

Nous nous basons ici sur les données de mise en œuvre des programmes nationaux, lorsque possible par bassin. Aux données issues des communications des EM en mars 2011, nous ajoutons les éléments issus des études de cas, recueillis à l'échelle des bassins.

D – Effet de la mise en œuvre du découplage.

Peu d'États Membres ont opté pour le découplage de certaines aides : l'Espagne, Malte, le Royaume-Uni, Luxembourg, Grèce. Il s'agit, notamment en Espagne, de mesurer les conséquences probables de la cessation de l'aide à la distillation de bouche, dont la dernière campagne a été 2009/2010.

E – Effet des mesures à caractère structurel : aide à l'investissement

Ces mesures produisent leurs effets avec un certain décalage par rapport à leur mise en œuvre. Il est difficile, ici d'analyser la concomitance des évolutions et de la mise en œuvre des mesures. Il s'agit donc d'analyser la nature des mesures mises en œuvre.

Nous nous basons sur les éléments qualitatifs recueillis lors des entretiens avec les autorités nationales et sur les études de cas.

F – Autres mesures : pas d'effets sur les volumes, la qualité, et les prix à analyser

Les effets théoriques de la **distillation des sous produits** sont d'assurer une production qualitative des vins en évitant le surpressurage des marcs et la filtration des lies et un traitement environnemental de l'élimination des sous produits. L'incidence concerne donc la qualité, cela étant, le principe préexistait dans l'ancienne OCM et il y donc peu d'effets nouveaux. La perspective de suppression du soutien, dans les EM qui l'appliquent (France, Espagne, Italie, Hongrie, Portugal) relève davantage de l'analyse de la compétitivité que de celle de l'évolution de la production.

Nous considérons que **l'assurance récolte** n'a pas d'impact sur la gestion du volume d'offre, ni sur les prix, la qualité et la localisation. En effet, les assurances en question concernent les risques climatiques ponctuels et visent à couvrir financièrement, au moins partiellement, les producteurs qui auront perdu leur récolte en raison d'un accident climatique. Sur le fond, cette mesure ne modifie pas le potentiel de production et ne change pas le volume immédiat et donc n'a pas d'influence sur les grandeurs ici analysées.

La mesure **fonds de mutualisation** n'a pas été mise en œuvre.

5.1.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
Analyses Préalables
Pour chaque Etat-Membre et chaque région EDC : Evolution des surfaces , Evolution des volumes avec et sans AOP, Evolution des prix de références.

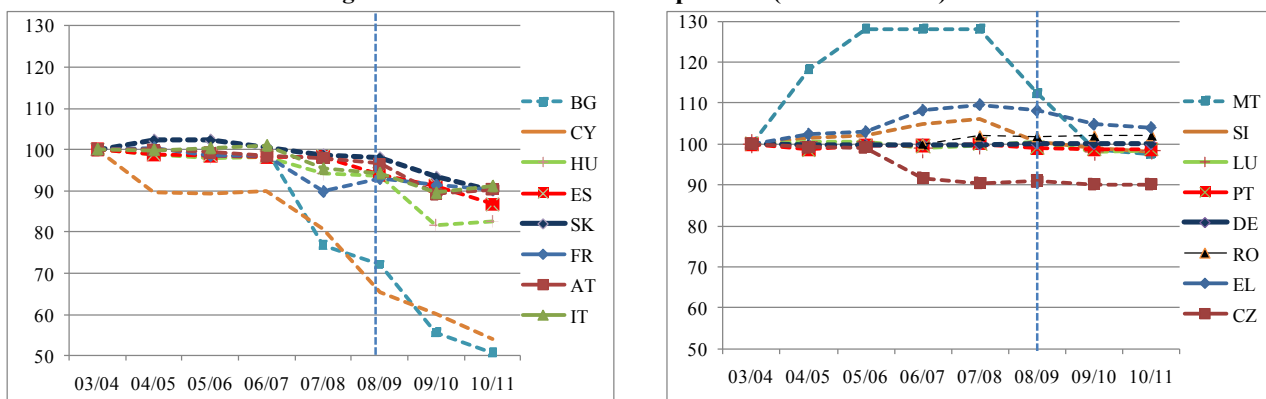
Critère de jugement n° 1
La mise en œuvre des mesures de réduction de l'offre à court terme (à effet immédiat) s'est accompagnée d'une réduction des volumes, dans les bassins/ EM concernés(toutes mesures d'arrachage, distillation de crise, distillation d'alcool de bouche, vendange en vert, aide à l'utilisation de moûts)
Impact direct des mesures (en ha et/ou en hl)
Rapports entre les impacts et le potentiel de production (ha)
Rendement moyen des surfaces arrachées par EM
Evolution des prix dans les bassins ayant connu des mesures de distillation de crise
Evolution des prix dans les bassins ayant connu des mesures de récolte en vert
Critère de jugement n° 2
Impacts des mesures de restructuration et reconversion des vignobles sur le potentiel de production
Nombre d'hectare reconvertis/restructurés, par EM / bassins et type de vin (Avec IG / Sans IG)
Par EM / bassin/ type de vin, rapport entre la surface restructurée / reconvertie et la surface totale
Par EM /bassin Surface reconvertie par type de cépage et impact sur la surface des cépages concernés
Par EM / Bassin impact des reconversions/restructurations sur les rendements potentiels
Opinion des opérateurs sur l'impact des reconversions/ restructurations, par bassin
Critère de jugement n° 3
Lé découplage des aides a modifié/ n'a pas modifié le potentiel de production de vin
Analyse du potentiel de production concerné par le découplage et des conséquences sur le marché du vin
Critère de jugement n° 4
Les mesures d'investissement ont eu un impact sur le potentiel de production
Les investissements soutenus dans le cadre des programmes nationaux peuvent avoir un impact sur le potentiel de production en volume
Les investissements soutenus dans le cadre des programmes nationaux peuvent avoir un impact sur la qualité des vins offerts
Critère de jugement n°5
L'existence des droits de plantation a limité le développement de la production au sein des régions objets d'études de cas
Avis des opérateurs concernant le rôle des droits de plantation sur l'évolution de la surface en vigne et de la production dans les régions d'étude de cas
Avis des opérateurs concernant les effets de la suppression des droits de plantation sur les surfaces et la production dans les régions d'étude de cas
Evolution des surfaces dans les régions d'étude de cas

5.1.4 Constat des évolutions

5.1.4.1 Evolution des surfaces dans les principaux Etats Membres producteurs

Nous comparons ici, en premier lieu, l'ensemble des surfaces viticoles, tous types confondus, dans l'ensemble des EM de l'UE27, pour lesquels nous disposons de données exploitables.

Fig. 20 - Évolution des surfaces par EM (N.I. 2003=100)



Source : Communications des États-Membres (inventaire viticole)

Le graphique de gauche présente les 9 EM qui ont l'indice 2010 le plus faible, le graphique de droite illustre les 7 résultats les plus élevés.

Un seul État Membre est en croissance depuis 2008. De 2008/09 à 2010/11, la vigne ne s'est agrandie qu'en Roumanie.

Les vignobles luxembourgeois, et allemands ont été stables, ne connaissant que des fluctuations de faible amplitude et une très légère érosion sur les deux dernières campagnes. En Slovénie et au Portugal on note un déclin très limité sur les dernières campagnes; pour le premier un recul significatif a eu lieu entre 2007/08 et 2008/09. Une évolution comparable (graphique de gauche) est notable en République Tchèque, mais en 2006/2007; les surfaces sont stables depuis.

La Grèce et Malte connaissent des évolutions parallèles: après un développement dans le courant des 2000, les surfaces sont en déclin rapide à compter de 2008/2009.

Dans les 3 grands EM on note les évolutions suivantes :

- En France, après un rebond en 2008/2009, le déclin historique a repris son cours ordinaire;
- En Espagne, les surfaces se sont stabilisées de 2005/06 à 2007/08 puis ont suivi un recul rapide (-12% entre 2007/08 et 2010/11) ;
- En Italie, le vignoble a été presque stable de 2002/03 à 2006/07 puis a décliné trois ans avant de se redresser légèrement en 2010/11 ;
- Pour un indice 100 en 2002/03, la valeur 2010/11 est de 87 en Espagne, 90 en France, 91 en Italie.

En Autriche, les surfaces ont été à peu près stables de 2000/01 à 2007/08 ; elles ont reculé de 10% en deux campagnes, avant de se stabiliser. De même le vignoble hongrois connaît un recul rapide en 2009/2010. En Slovaquie, après une période de stabilité, un recul s'amorce en 2007/2008 et s'affirme après la mise en œuvre de réforme.

Le recul le plus important revient à Chypre et à la Bulgarie dont les vignobles se sont réduits de moitié.

On retient que le plus souvent, la campagne 2009/10 a été marquée par un recul de la surface des vignobles, soit en accélération des reculs précédents soit en inversion de tendance.

Tab. 15 - Surface de vignes dans les principaux EM producteurs (2003/2004 -2010/2011, 1 000 ha)

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011
Bulgarie	s.o.	s.o.	s.o.	135 734	104 335	97 935	75 591	68 847
République tchèque	19 262	19 107	19 081	17 662	17 419	17 532	17 361	17 370
Allemagne	102 714	102 483	102 432	102 517	102 531	102 759	102 692	102 671
Grèce	64 778	66 284	66 682	70 112	71 010	70 089	67 851	67 333
Espagne	1 116 950	1 104 512	1 099 765	1 096 371	1 098 453	1 049 754	1 018 655	968 298
France	893 073	897 067	879 859	879 859	802 260	830 221	816 035	806 242
Italie	728 213	726 985	730 439	734 845	694 130	686 407	651 863	663 905
Chypre	16 811	15 047	15 023	15 129	13 593	10 971	10 109	9 066
Luxembourg	1 293	1 300	1 299	1 279	1 289	1 302	1 270	1 274
Hongrie	87 017	86 000	85 260	85 470	81 852	81 334	71 003	71 792
Malte	710	840	910	910	910	799	700	692
Autriche	51 030	50 988	50 681	50 273	50 013	49 272	45 533	46 092
Portugal	239 952	236 704	238 831	238 831	240 051	237 786	236 721	236 816
Roumanie	s.o.	s.o.	s.o.	178 101	181 605	181 343	181 562	181 770
Slovénie	16 351	16 597	16 704	17 134	17 364	16 422	16 177	16 041
Slovaquie	21 047	21 531	21 531	21 149	20 777	20 625	19 634	18 971

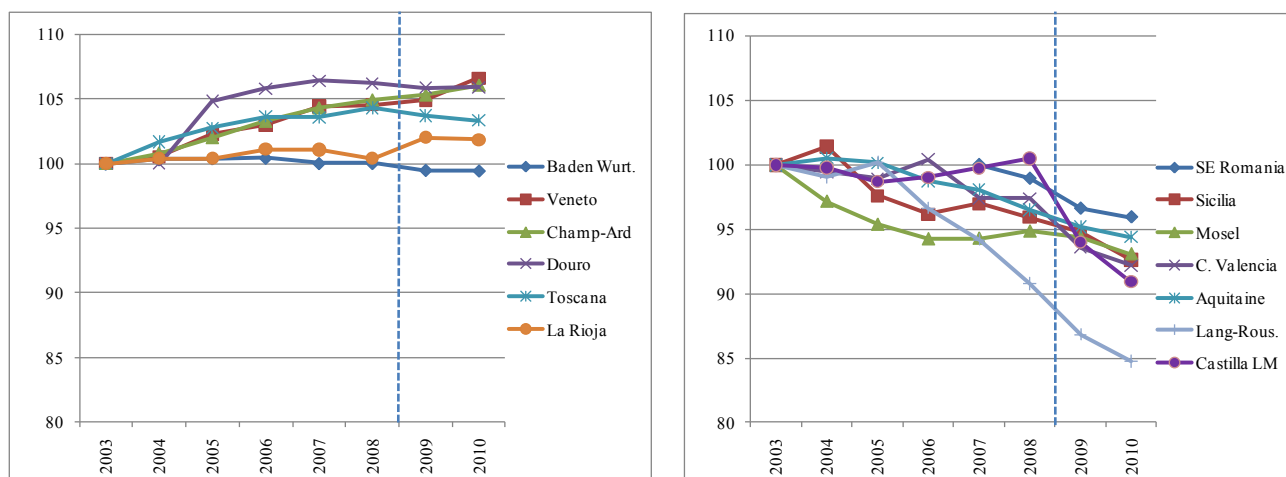
Note : La donnée de la France et du Portugal relative à la campagne 2006/2007 est répétée parce que non-communicuée

Source : Communications des Etats-Membres (inventaire viticole)

5.1.4.2 Evolution des surfaces dans les régions étude de cas

Après les EM, nous appliquons la même analyse aux 14 régions EdC.

Fig. 21 - Comparaison des tendances d'évolution des surfaces de vignes des régions EDC avant et après 2008 (N.I. 2003=100)



Source : Etudes de cas

Graphique de gauche (valeur 2010 de l'indice supérieure à 98)

Six régions figurent sur ce premier graphique. La Champagne et le Veneto ont connu une croissance régulière quoique mesurée, leur progression est, respectivement, de 6% et 7% en 7 ans. La situation 2010 de la région du Douro est comparable, à la différence que l'essentiel du développement s'est produit entre 2004 et 2005 et que l'on note un léger tassement depuis 2007. Les évolutions des vignobles de Toscana et de La Rioja sont, au final, moindres (le chiffre est, respectivement, de 3% et 2% plus élevé) et ont connu des fluctuations. Le Baden-Württemberg a connu une très légère croissance en début de période et un recul qui s'intensifie après la réforme.

Graphique de droite (valeur 2010 de l'indice inférieure à 98)

L'évolution de la plaine hongroise (Del Alfold) n'est pas représentée sur ce graphique. Ce vignoble a reculé de presque 30% en 2008, après un mouvement d'érosion. En 2009 la baisse s'est prolongée mais en 2010, la croissance est de plus de 10%. Sur la période, le recul reste néanmoins de 25%, plus

forte baisse. Il s'explique par la modification du statut de vigneron, qui a exclu des statistiques de nombreuses micro-exploitations.

En France, les surfaces d'Aquitaine (Bordelais et autres vignobles) ont cru de 2005 à 2007 avant de se réduire de 1 à 2% par an jusqu'en 2010, alors que celles du Languedoc-Roussillon, décroissent de 2 à 4% par an depuis 2006, sans constat d'accélération en 2009, mais pour un recul total de 15% en 7 ans.

Espagne. En Castilla-La Mancha, les surfaces ont fluctué jusqu'à 2008, elles se sont fortement contractées en 2009 et 2010. Les surfaces de la Comunidad Valenciana connaissent un recul presque chaque année, avec deux accélérations en 2007 et 2009.

En outre du cas très particulier de Del Afold, les trois régions qui ont le plus reculé sont le Languedoc-Roussillon, la Castilla-La Mancha et la Comunidad Valenciana.

Les autres régions ont connu un déclin assez marqué également: il s'agit notamment de la Sicilia avec une baisse franche en 2005, suivi d'une érosion de 1 à 2% /an jusqu'en 2010. Le vignoble du Sud-Est Roumain a enregistré une baisse continue de 2007 à 2010. Enfin les surfaces de vigne de Mosel sont en baisse assez rapide de 2003 à 2006, se redéveloppent en 2007/ 2008 reculent à nouveau en 2009 et 2010.

En synthèse, dans 11 cas sur 14 les tendances post-2008 ont la même orientation qu'auparavant, avec parfois une accélération du recul.

- Dans les EM pour lesquels nous avons suivi plusieurs régions, les évolutions sont contrastées avec des régions en progression et d'autres en recul.
- Dans les grandes régions connues pour leur production de vin de qualité courante (Languedoc-Roussillon, Castilla-La Mancha, Sicilia) on constate une accélération de la réduction des surfaces après 2008.

Tab. 16 - Surface de vignes à cuve dans les régions étude de cas (2003-2010, ha)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Veneto	72 802	73 204	74 492	75 011	76 024	76 127	76 372	77 643
Toscana	60 312	61 333	61 988	62 514	62 483	62 921	62 554	62 346
Sicilia	123 633	125 393	120 658	118 914	119 901	118 580	117 135	114 502
Douro		43 066	45 160	45 580	45 831	45 746	45 598	45 613
Sud-Est Roum.					79 874	79 020	77 158	76 617
Del Alfold	28 665	29 165	30 267	27 805	27 259	19 759	18 670	20 699
Languedoc-R.	272 003	269 326	272 638	262 920	256 232	246 910	236 142	230 486
Champagne-A.	29 187	29 424	29 772	30 144	30 448	30 631	30 742	30 967
Aquitaine	150 791	151 600	151 026	148 940	147 870	145 524	143 536	142 313
La Rioja	43 652	43 836	43 832	44 139	44 137	43 829	44 546	44 473
Com. Valenciana	74 940	74 523	74 140	75 254	72 979	72 977	70 125	69 082
Castilla-La M.	525 268	524 102	518 445	520 247	524 005	527 903	493 694	477 505
Mosel	9 421	9 154	8 985	8 878	8 883	8 935	8 891	8 768
Baden Wurt.	27 404	27 497	27 519	27 530	27 416	27 417	27 270	27 257

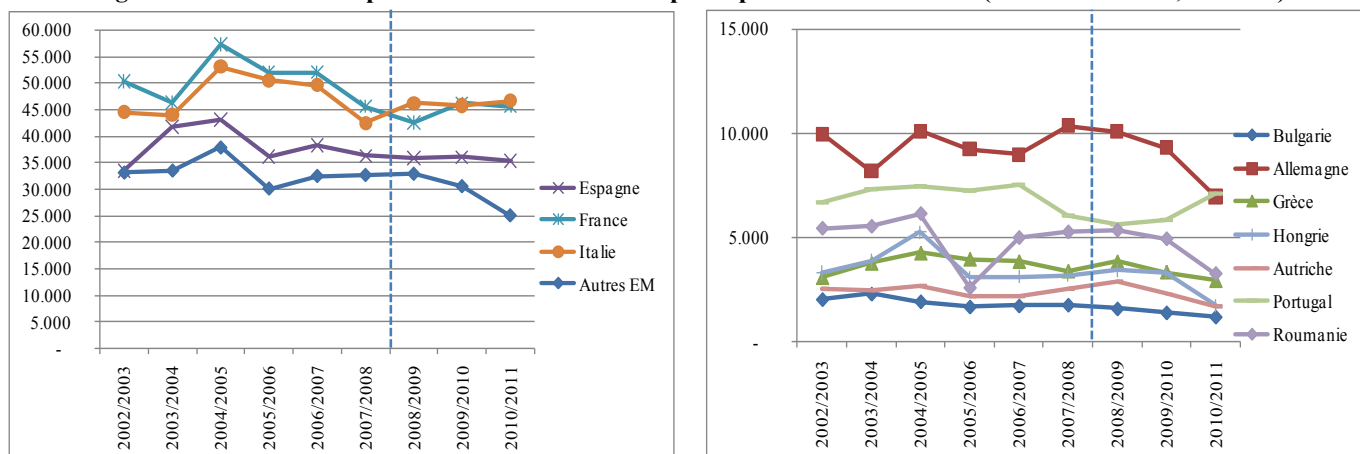
Source : Etudes de cas

5.1.4.3 Evolution des volumes produits dans les Etats Membres

Nous comparons ici les volumes de vins produits dans les principaux EM pour lesquels les séries sont disponibles et significatives.

D'une manière générale, les évolutions des productions nationales ne suivent pas de tendance continue (croissance ou recul chacune des 9 années observées).

Fig. 22 - Évolution de la production de vin dans les principaux États Membres (2002/03-2010/11, 1 000 hl)



Source : Eurostat

La production a connu un déclin général en 2006. Dans certains EM (France, Italie, Portugal, Grèce) un nouveau recul important a eu lieu en 2008, voire 2009. La production espagnole s'est peu repliée en 2008 mais a continué à s'éroder depuis.

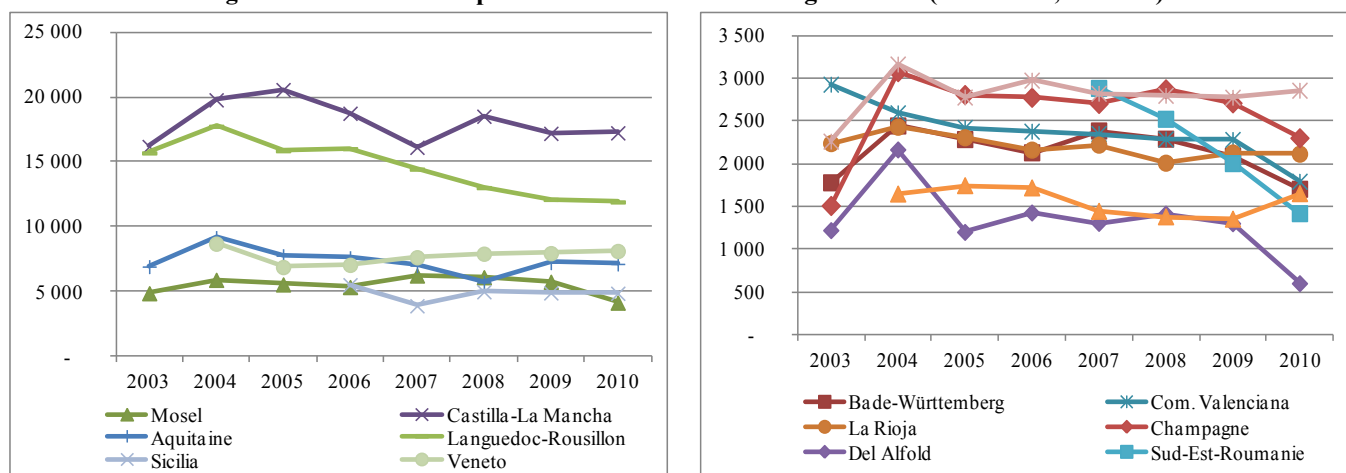
Le total de la production des autres États-Membres décline sensiblement de 2009 à 2011 : c'est l'Allemagne qui mène le mouvement baissier qui caractérise également l'Autriche, la Roumanie, la Grèce, la Hongrie et la Bulgarie, qui avaient tous bien passé l'année 2008 ; seul, le Portugal connaît une forte croissance en 2010 et 2011.

5.1.4.4 Evolution des volumes produits dans les régions étude de cas

5.1.4.4.1 Evolution de la production totale

Le graphique de gauche présente l'évolution des régions produisant plus de 5 millions de d'hectolitres, celui de droite présente les régions dont le volume de production est plus modeste.

Fig. 23 - Évolution de la production de vin dans les régions EdC (2003-2010, 1 000 hl)



Source : Etudes de cas

Le constat général est que peu de régions ont connu un développement de la production. Les deux plus importantes, en volume, Castilla-La Mancha et Languedoc-Roussillon ont connu un déclin, à compter de 2006 et 2004, respectivement. La grande région espagnole connaît un regain en 2008 puis une stabilisation, le recul du Languedoc est continu de 2004 à 2010.

Parmi les régions produisant de 5 à 10 millions d'hectolitres, on note la progression lente mais régulière du Veneto, le déclin de la Mosel à compter de 2009, qui contraste avec la croissance qui a précédé. L'Aquitaine a connu une évolution inverse : repli des volumes de 2005 à 2008 et reprise en

2099 et 2010. Enfin, la production sicilienne est stable, mis à part un léger décrochage en 2007, compensée dès l'année suivante.

La Comunidad Valenciana a connu une évolution comparable à celle du Languedoc et même plus accentuée, puisqu'elle perd 40% de ses volumes en huit ans ; la courbe de la production hongroise de Del Alfold est assez semblable, si l'on excepte un pic en 2004. La plus grande réduction se situe en Roumanie, où la production du Sud-Est s'est réduite de plus de la moitié en 4 ans. Après une forte croissance en 2004, le Baden-Württemberg a maintenu son volume jusqu'en 2008, il s'est ensuite réduit. L'évolution de la Champagne est identique.

Trois régions ont maintenu leur production après la réforme : la Toscana, La Rioja et le Douro.

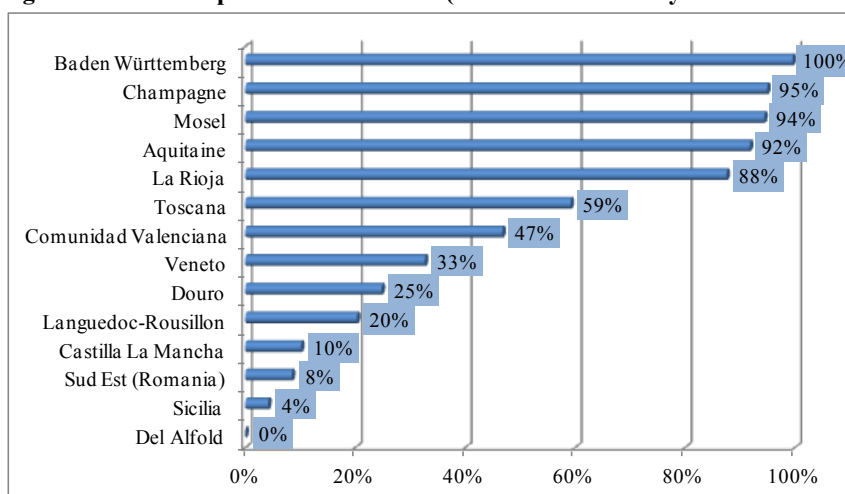
5.1.4.4.2 Evolution des vins AOP

Nous analysons ici l'évolution du volume de vins AOP selon les régions et son évolution et relative absolue.

5.1.4.4.2.1 Régions AOP et régions mixtes

Dans cinq régions, la production est AOP à 88% ou plus : Baden-Württemberg, Champagne-Ardenne, Mosel, Aquitaine et La Rioja.

Fig. 24 – Part de la production en AOP (% du volume – moyenne 2003/2010)

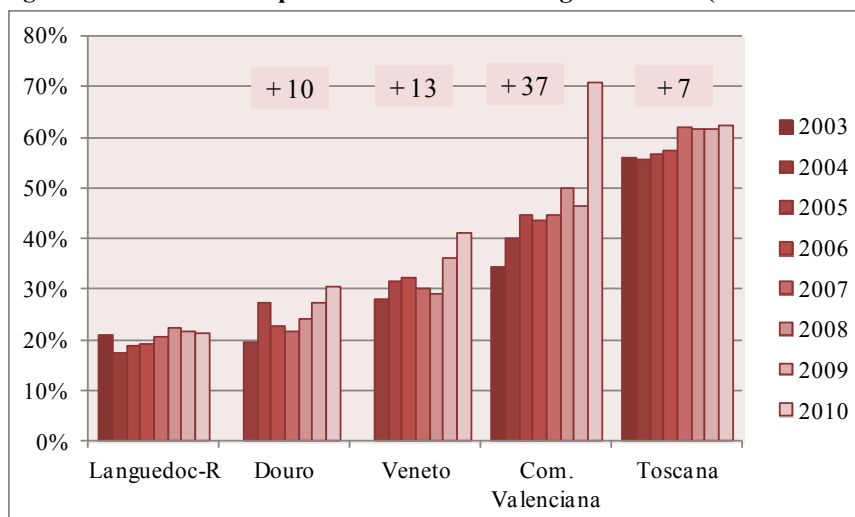


Source : à partir de données des Autorités Nationales et Régionales

A l'opposé, la production AOP est de 10% au plus des volumes dans quatre régions : Del Alfold, Sicilia, Sud Est de la Roumanie et Castilla-La Mancha.

Les 5 autres régions présentent des taux intermédiaires ; pour quatre d'entre elles, la part de la production AOP a progressé de manière significative, notamment après la mise en œuvre de la réforme.

Fig. 25 – Évolution de la part des AOP dans les régions mixtes (% du volume)

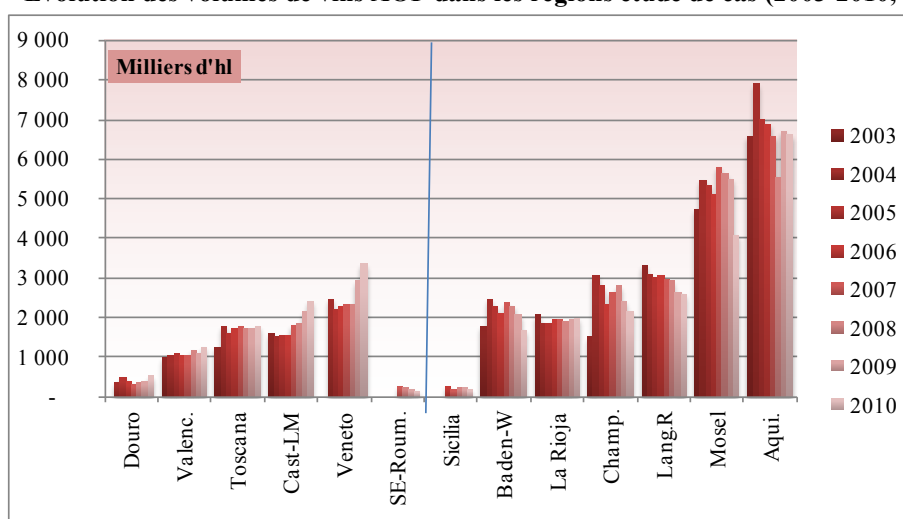


Source : à partir de données des Autorités Nationales et Régionales

5.1.4.4.2 Evolution des volumes AOP

Les volumes sont en croissance dans les régions qui ont vu la part des vins AOP augmenter par rapport au total de la production : Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Douro, Toscana, Veneto (partie gauche du graphique). A l'inverse les régions AOP à plus de 88% ont connu un recul du volume ainsi que les régions peu orientées vers ce type de segmentation. La Rioja fait exception avec une grande stabilité de la production de vins AOP.

Fig. 26 – Évolution des volumes de vins AOP dans les régions étude de cas (2003-2010, 1 000 hl)



Source : à partir de données des Autorités Nationales et Régionales

5.1.4.5 Evolution des prix

5.1.4.5.1 Evolution du prix des raisins dans certains Etats Membres

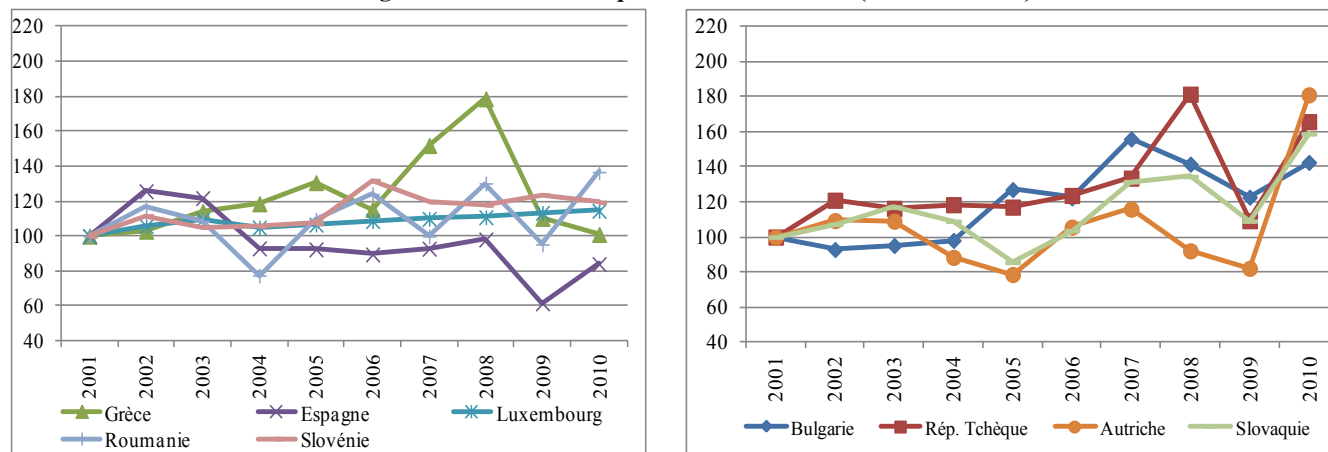
Les difficultés méthodologiques pour le suivi des prix perçues par les « producteurs de raisin » tiennent aux faits suivants :

- une large partie des raisins sont valorisés par les exploitants sous forme transformée, en vin en vrac, en bouteille, ou sous forme de moûts ;
- la forte segmentation du marché du vin fait que la gamme des prix est extrêmement ouverte, allant du simple à plusieurs centuples ; les prix des produits relevant de différents segments pouvant évoluer de manière divergente ;
- le caractère stockable et miscible du vin complique encore le suivi et l'analyse.

Eurostat propose des séries de prix pour les « raisins à cuve » dans plusieurs EM producteurs. Cependant, ces données sont manquantes pour l'Italie et la France, ce qui constitue une limite.

Nous reprenons ici les données présentées dans la partie descriptive du rapport. Nous avons divisé la représentation en deux parties.

Fig. 27 – Évolution des prix du raisin à cuve (N.I. 2001=100)



Source : à partir de données Eurostat

Le graphique de gauche figure les EM pour lesquels les prix ont reculé ou progressé modérément. Dans le premier cas, il s'agit de l'Espagne où le prix moyen a reculé en 2003 et 2004, a été presque stable jusqu'en 2008, s'est effondré en 2009 et a remonté en 2010 (à un niveau toutefois 20% inférieur à celui de 2001). En Grèce, le prix a progressé de manière quasi continue de 2001 à 2008, il s'est effondré en 2009 et 2010. Au Luxembourg le prix a progressé de manière linéaire, à hauteur de +20% en 10 ans. En Slovénie, le prix a progressé en 2006 et s'est à peu près maintenu depuis. On note en Roumanie une évolution en dents de scie avec une plage de variation importante (45%), 2010 est un mouvement haussier.

Le graphique de droite représente les EM dont les prix ont progressé. Les quatre courbes suivent des mouvements comparables, avec une augmentation de l'amplitude des fluctuations à compter de 2007. Les prix (comme pour le groupe précédent) se réduisent tous en 2009, année de crise, et repartent vers des niveaux maximaux en 2010. Les prix bulgares finissent à l'indice 140, les prix slovaques à 160, l'indice tchèque à 170 et autrichien à 180.

On retient donc :

- pas de données Eurostat pour la France et l'Italie,
- des évolutions de long terme divergentes,
- un mouvement général de baisse des prix en 2009 et de hausse en 2010.

5.1.4.5.2 Evolution des prix des vins dans les régions étude de cas

Nous distinguons ici d'une part les vins SIG et d'autre part les vins avec IGP ou AOP.

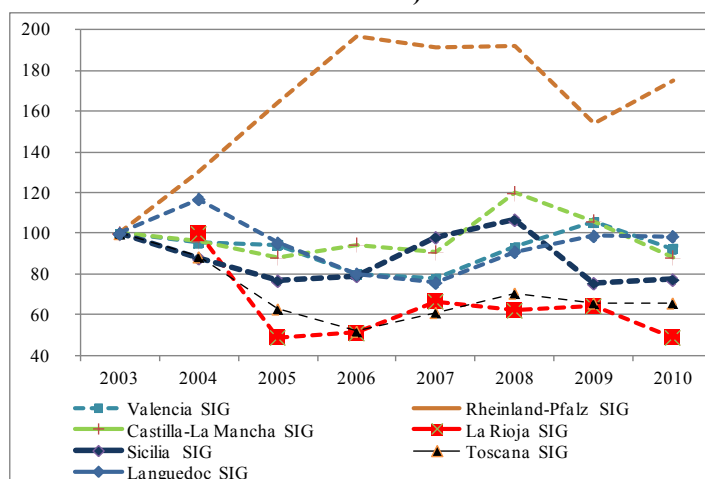
Tab. 17 - Prix à l'hectolitre de vins sans IG – Vrac départ région de production (€/hl)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Valencia SIG	31,9	30,5	30,1	25,6	24,8	29,8	33,7	29,5
Rheinhessen SIG	30,2	39,4	49,7	59,5	57,8	58,1	46,6	53,0
Castilla-La Mancha SIG	28,4	27,4	25,1	26,9	25,8	34,1	30,1	25,1
La Rioja SIG		45,0	22,0	23,0	30,0	28,0	29,0	22,0
Sicilia SIG	30,1	26,5	23,1	23,8	29,6	32,2	22,8	23,3
Toscana SIG	49,2	43,6	31,0	25,6	30,1	34,8	32,4	32,4
Languedoc SIG	47,2	55,2	45,0	37,8	35,8	42,9	46,6	46,5

Source : Autorités Nationales et Régionales

L'intérêt ici n'est pas tant de comparer les niveaux de prix que les évolutions au fil des années. Il ressort, sur le premier point, des écart pouvant atteindre de 1 à 2,7 (entre le chiffre le plus bas et le plus élevé) ce qui est considérable pour la gamme de produits qui se rapproche le plus du concept de commodité ; pour le second point nous retenons de l'examen du graphique ci-dessous que les évolutions sont propres à chaque région, de part le sens et l'amplitude des évolutions. Certes, il existe certains mouvements convergents comme en 2008 avec des prix plutôt élevés, mais en 2010, la baisse n'affecte pas toutes les régions. On peut en déduire que **les prix suivent une tendance générale mais que celle-ci est fortement corrigée par les situations locales**. On retient également que les amplitudes peuvent être très grandes. Les prix des vins sont naturellement volatils.

Fig. 28 – Évolution des prix à l'hectolitre de vins sans IG – vrac départ régions de production (N.I. 2003=100)



Source : Autorités Nationales et Régionales

5.1.4.5.3 Prix des vins avec indication d'origine

En comparaison des prix des vins sans IG, nous remarquons une amplitude de prix encore plus grande. Le prix proposé pour les vins de Champagne est très élevé, mais cette moyenne masque des disparités très importantes : les prix départ s'étagent de 8 €/bouteille jusqu'à 80 €/ bouteille pour des marques prestigieuses aisément disponibles et très au-delà pour des crus rares. Ainsi la plage de variations de prix des vins « de qualité » est quasiment infinie. La notion de commodité s'éloigne encore plus.

Tab. 18 - Prix de vins AOP ou IGP dans les régions EDC – Vrac départ - €/hl

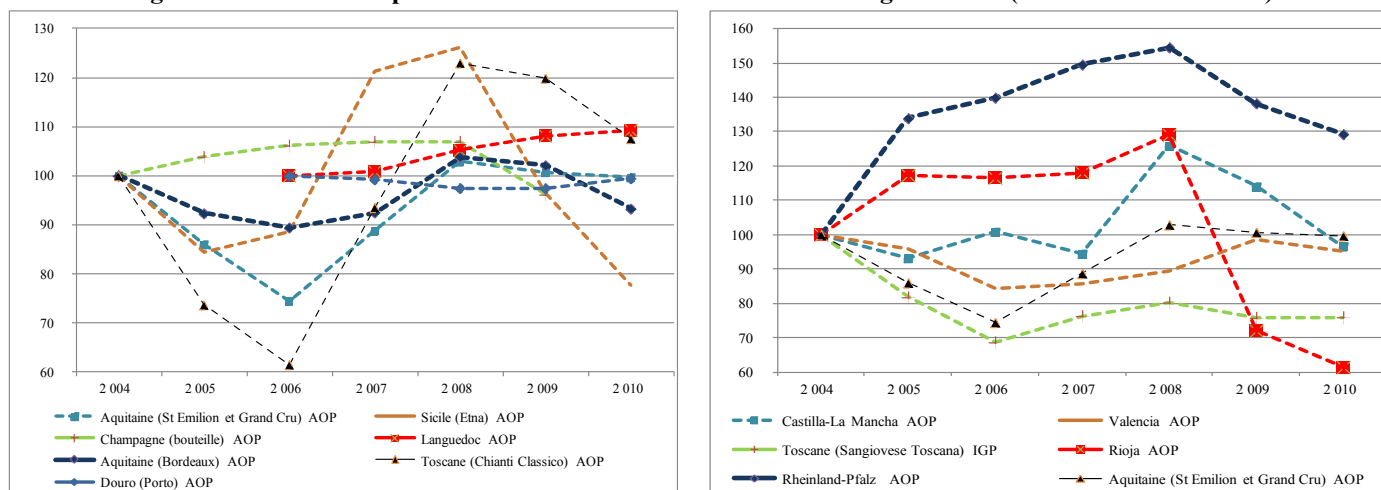
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Castilla-La Mancha AOP	27	28	26	28	27	36	32	27
Valencia AOP	37	31	30	26	27	28	31	30
Toscana (Sangiovese Toscana) IGP	-	70	58	48	54	57	53	54
Languedoc IGP	57	63	53	47	45	53	53	54
Del Alfold IGP	69	50	47	58	61	59	55	64
Rheinhessen AOP	37	53	70	74	79	81	73	68
La Rioja AOP		114	134	133	135	147	82	70
Languedoc AOP				80	80	84	86	87
Aquitaine (Bordeaux) AOP		104	96	93	96	108	106	97
Sicilia (Etna) AOP		134	113	119	163	170	130	104
Toscana (Chianti Classico) AOP	303	248	183	153	232	305	298	267
Aquitaine (St Emilion et Grand Cru) AOP		357	307	266	317	367	360	356
Douro (Porto) AOP				432	429	421	421	430
Champagne (bouteille) AOP	1 733	1 733	1 800	1 840	1 853	1 853	1 667	

Sources : Autorités Nationales et Régionales – (1) prix en bouteille (pas de vrac)

Certains prix sont très stables (Champagne, Porto, St Emilion, notamment). Les prix des crus italiens (plus précisément toscans et siciliens) connaissent davantage de variations et suivent des courbes parallèles. (graphique de gauche ci-dessous, regroupant les appellations dont les prix sont le plus élevés, parmi nos EdC)

Parmi les vins de moindre valeur (graphique de droite), les prix les plus stables sont dans la région de Valencia, et dans une moindre mesure en Languedoc. Dans les autres régions, les amplitudes sont plus conséquentes et traduisent davantage la volatilité que la stabilité.

Fig. 29 – Évolution des prix de certains vins AOP / IGP dans les régions EDC (N.I 2003 ou 2004=100)



Sources : Autorités Nationales et Régionales

5.1.5 Impacts des mesures de réduction de l'offre à court terme sur la réduction des volumes dans les Etats Membres/bassins concernés

5.1.5.1 Importance de l'impact direct des mesures

Il s'agit ici de mesurer quelle est la proportion des surfaces ou des volumes de production concernée par la mise en œuvre des mesures dans les EM et les régions études de cas.

Le tableau suivant présente la proportion à l'échelle de l'UE et des Etats-Membres. Pour simplifier la lecture, nous ramenons la somme des volumes et surfaces concernés de 2009 à 2011, à la situation de 2008.

On tire de sa lecture, les enseignements suivants :

- On distingue deux cas de figure : les mesures concernant une majorité d'EM et celles qui sont concentrées sur une minorité d'EM.
- Pour les premières:
 - Les arrachages ont concerné 4,6 % des surfaces de vins de l'UE, bien que mis en œuvre dans presque tous les EM, ils sont très importants en Espagne (58% des arrachages de l'EU), l'Italie (18%), la France (14%)
 - Le soutien à l'utilisation de MC/MCR concerne 8 EM sur 16. Le volume de MC/MCR mis en œuvre représente 1,9% de la production annuelle de vin de l'UE.

Tab. 19 - Impact des mesures à effet immédiat dans les Etats-Membres

EM	ETAT INITIAL		MISE EN ŒUVRE DES MESURES					IMPACTS*				
	a	b	c	d	e	f	g	(c/b)	(d/a)/2	(e/a)/2	(f/b)/2	(d/a)/2
	Volume 2008/09 (1000 hl)	Surface 2007/08 (ha)	Arrachages 08/09 + 09/10 + 10/11	Distillation de crise 09 et 10 - Vol. de vin mis en œuvre (hl)	Distillation de Bouche 09 - 10 - Vol. de vin mis en œuvre (hl)	Récolte en vert 09 et 10 (ha)	Volume de moûts aidés à l'utilisation (hl eq vin)	Arrachages	Dist. de crise	Dist. alcool de bouche	Récolte en vert	Moût (mise en œuvre)
BG	1 617	104 335	63	-	-	-	-	0,06%	-	-	-	-
CZ	840	17 419	13	-	-	-	-	0,07%	-	-	-	-
DE	10 089	102 531	100	-	-	-	-	0,10%	-	-	-	-
EL	3 869	71 010	1 982	-	-	-	-	2,79%	-	-	-	-
ES	35 913	1 098 453	93 568	-	11 868 000	-	-	8,52%	-	16,50%	-	-
FR	42 654	802 260	22 639	160 000	-	-	449 771	2,82%	0,20%	-	-	1,10%
IT	46 245	694 130	28 458	1 673 081	4 397 795	9 665	2 499 000	4,10%	1,80%	4,80%	2,60%	5,40%
CY	1 502	13 593	1 716	-	-	146	-	12,62%	-	-	1,90%	-
LU	130	1 289	2	-	-	-	16 898	0,16%	-	-	-	13,00%
HU	3 449	81 852	5 703	-	129 500	-	48 830	6,97%	-	1,90%	-	1,40%
MT	321	910	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AT	2 943	50 013	825	-	-	-	-	1,65%	-	-	-	-
PT	5 620	240 051	3 922	-	259 400	-	115 509	1,63%	-	2,30%	-	2,10%
RO	5 369	181 605	800	-	-	-	3 221	0,44%	-	-	-	0,10%
SI	740	17 364	181	-	-	89	9 527	1,04%	-	-	1,10%	1,30%
SK	4 330	20 777	577	-	-	-	5 228	2,78%	-	-	-	0,10%
Total	165 631	3 497 593	160 549	1 833 081	16 654 695	9 900	3 147 984	4,59%	0,60%	5,00%	0,52%	1,90%

* Impact cumulé des 3 campagnes pour les arrachages, Impact annuel pour les autres mesures

Source : à partir de données DG AGRI et communications des Etats-Membres ; Volumes – Eurostat

Concernant les mesures appliquées dans une minorité d'États Membres.

- La distillation de crise a concerné 0,6% du volume de l'UE en moyenne (2009-2010), principalement en Italie et secondement en France.
- La distillation d'alcool de bouche est avant tout une pratique espagnole et italienne, que mettent également en œuvre les Portugais et les Hongrois. L'impact annuel est de 5% de la production de l'UE et de plus de 16% en Espagne, plus de 4% en Italie, 2,3% au Portugal et 1,9% en Hongrie.
- La vendange en vert a porté sur 0,01% et 0,3% des surfaces UE en 2009 et 2010.

On en tire quelques enseignements.

- L'ensemble des mesures a pu représenter, en première année de la réforme, 10,42% de la production annuelle.
- Cette proportion est globalement significative même elle reste inférieure aux variations interannuelles de volume récolté, elles mêmes dues aux conditions météorologiques. Entre la vendange 2008 et celle de 2010 la production de l'UE a chuté de 4% mais elle avait baissé de 18% entre le maximum de 2004 et 2008.
- La plupart de ces mesures, conçues pour assainir le marché avant l'abandon des mesures de régulation, n'ont plus cours en 2012.
- Le contre impact le plus important peut-être l'arrêt de la distillation d'alcool de bouche en Espagne. Le volume de vin des années de transition est déjà en recul par rapport à celui des années antérieures à la réforme, mais, sans arrachage d'un potentiel équivalent, le vin naguère distillé va venir sur le marché des vins sans IG, augmentant l'offre. Toutefois, jusqu'à 2009-2010, les volumes distillés n'ont pas connu de recul très important ; les données provisoires du bilan viticole espagnol³⁵ pour la campagne 2010/2011 indiquent cependant un recul important des volumes distillés pour l'alcool de bouche : une baisse de 3 millions d'hectolitres, soit l'équivalent de 8% de la production espagnole.
- En raison de la segmentation des régions et des types de vin, l'impact de l'ensemble des mesures est nettement plus significatif au niveau des bassins ayant largement utilisés ces dispositifs.

³⁵ Le bilan établi par le MARM (selon le règlement (CE) n° 436/2009) indique que les volumes de vin consacrés à la distillation de bouche seraient passés de 5 137 000 hl lors de la campagne 2009/2010 à 2 010 000 hl lors de la campagne 2010/2011.

Le tableau suivant présente la même analyse à l'échelle des régions étude de cas. Les constats sont les suivants :

- trois régions ne sont pas concernées : Champagne-Ardenne, Baden-Württemberg, Mosel; La Rioja n'est concernée que pour la distillation d'alcool de bouche, pour 1% de son volume ; on retiendra que ces quatre régions sont en croissance ou avec une production stable (cf. analyse préalable) ; il est cohérent que les mesures ayant pour effet de réduire l'offre ne soient pas appliquées en ces circonstances ;
- la région Castilla-La Mancha est de loin la plus concernée par ces mesures. Le premier vignoble européen, a été arraché à hauteur de 13%, par ailleurs 23% du volume de vins produits sont distillés pour l'alcool de bouche, débouché structurel si l'on considère les dernières décennies. La réduction de cette activité pourra amener certains producteurs à se réorienter vers le marché du vin tranquille.
- l'impact est également important pour la Comunidad Valenciana (arrachage : 7%, distillation de bouche 17%) et en Sicilia (6%, 11%) ;
- dans la région Del Alfold, le potentiel arraché (17% du vignoble) est proportionnellement le plus important
- l'arrachage en Languedoc-Roussillon est comparable à celui de la Sicilia, et il n'existait pas de distillation pour l'alcool de bouche ;
- la distillation de crise ne concerne que la Sicilia et le Languedoc, pour une moyenne annuelle inférieure à 2% du potentiel ;
- la récolte en vert n'a été mise en œuvre qu'en Sicilia, à hauteur de 3,5% du potentiel. Dans cette région, l'ensemble des mesures de réduction de l'offre, hors arrachage, portent dans cette région sur plus de 16% du potentiel.

Tab. 20 - Impact des mesures à effet immédiat dans les Régions EdC

	ETAT INITIAL		MISE EN ŒUVRE DES MESURES					IMPACTS*					
	a	b	c	d	e	f	g	g	(c/b)	(d/a)/2	(e/a)/2	(f/b)/2	(g/a)/2
Régions nuts	Volume 2008 (1000 hl)	Surface 2008 (ha)	Arrachages 08/09 + 09/10 + 10/11	Distillation de crise 09 et 10 - Vol. de vin mis en œuvre (hl)	Distillation de Bouche 09 - 10 - Vol. de vin mis en œuvre (hl)	Récolte en vert 09 et 10 (ha)	Vol. de vin mis en œuvre pour la production de MCR 09 et 10 (hl)	Volumes de MC mis en œuvre avec soutien 09 et 10 (hl eq vin)	Arrachages	Dist. de crise	Dist. alcool de bouche	Récolte en vert	Usage de MC /MCR
Castilla LM	18 542	527 903	68 431	-	8 257 179	-	36 782	-	13%	-	22,30%	-	-
Valencia	2 284	72 979	4 899	-	769 807	-	127 366	-	7%	-	16,90%	-	-
Veneto	7 951	76 127	460	-	168 573	-	-	227 806	1%	-	1,10%	-	1,40%
Toscana	2 795	62 921	163	1 785	-	-	-	nd	0,30%	0	-	-	nd
Sicilia	5 025	118 580	6 607	174 054	1 141 165	8 215	174 424	-	6%	1,70%	11,40%	3,46%	-
Douro	1 379	45 746	40	-	20 849	-	-	-	0,10%	-	0,80%	-	-
SE Roumanie	2 520	77 158	706	-	-	-	99 890	nd	1%	-	-	-	nd
Del Afold	1 411	19 759	3 390	-	95 293	-	-	62 753	17%	-	3,40%	-	2,20%
Languedoc-R	13 044	246 910	15 882	495 695	-	-	-	714 119	6%	1,90%	-	-	2,70%
Aquitaine	5 740	145 424	1 422	7 461	-	-	-	nd	1%	0,10%	-	-	nd
La Rioja	2 006	43 829	-	-	40 229	-	-	-	-	-	1,00%	-	-
Bade-Württ.	2 288	27 417	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mosel	6 143	8 935	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Champagne	2 870	30 631	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Source : à partir de données DG AGRI et études de cas

La proportion de la production ou du potentiel concernée par les mesures examinées ici est variable selon les régions. Parmi celles-ci, la Castilla-La Mancha, la Comunidad Valenciana, la Sicilia, Del Alfold, le Languedoc-Roussillon sont les principales concernées.

Toutes mesures confondues, l'impact est au maximum équivalent à 35% de la production (Castilla-La Mancha).

Dans les régions concernées de manière significative, le potentiel arraché est inférieur à celui qui correspond à la distillation de bouche.

5.1.5.2 Impact des mesures sur le potentiel en hectare

Nous examinons ici le rapport entre les mesures à effet immédiat et le potentiel de production, mesuré en hectares. Nous avons pris en compte les 3 campagnes d'arrachage et les comparons aux surfaces d'inventaire de 2007/2008 et 2010/2011.

Tab. 21 - Évolution des surfaces de raisin à cuve et comparaison avec les arrachages primés

	a	b	c	d	e	f
	Surface 2007/2008	Surface 2010/2011	Arrachage Primés 3 campagnes	Solde net 11/08 (b-a)	Ratio Arrachage/ Solde net (c/d)	Ratio Arrachage / surface 2007/2008
ES	1 098 453	968 298	93 568	-130 155	72%	8,52%
FR	802 260	806 242	22 639	3 982	ns	2,82%
IT	694 130	663 905	28 458	-30 225	94%	4,10%
PT	240 051	236 816	3 922	-3 235	121%	1,63%
RO	181 605	181 770	800	165	ns	0,44%
BG	104 335	68 847	63	-35 488	0%	0,06%
DE	102 531	102 671	100	140	ns	0,10%
HU	81 852	71 792	5 703	-10 060	57%	6,97%
EL	71 010	67 333	1 982	-3 677	54%	2,79%
AT	50 013	46 092	825	-3 921	21%	1,65%
SK	20 777	18 971	577	-1 806	32%	2,78%
CZ	17 419	17 370	13	-49	27%	0,07%
SI	17 364	16 041	181	-1 323	14%	1,04%
CY	13 593	10 109	1 716	-3 484	49%	12,62%
LU	1 289	1 274	2	-15	13%	0,16%
MT	910	692	0	-218	0%	0,00%
Total	3 497 592	3 278 223	160 549	-219 369	73%	4,59%

ns : non significatif

Source : DG AGRI

On retient d'abord que sur cette période 2008-2011, la surface s'est réduite dans presque tous les EM (la France l'Allemagne et la Roumanie font exception).

Il s'agit ensuite d'une part de rapporter la surface arrachée avec prime à la surface totale 2007/08 et d'autre part de la comparer au solde net 2010/11-2007/08.

Pour le premier point, les proportions peuvent être assez importantes : 8,5%, en Espagne ; 4,1% en Italie, 7% en Hongrie et 12,6% à Chypre. En France, la surface progresse en dépit de l'arrachage de 2,8% des surfaces. En fait la surface a progressé en 2008 puis s'est contractée ensuite. Le phénomène est identique, à une moindre échelle, en Roumanie. En Allemagne tant l'évolution que les arrachages sont négligeables.

Pour le second point, nous retiendrons les éléments suivants.

- Les arrachages primés représentent trois quarts (73%) du solde net, pour la somme des EM, soit la quasi-totalité du vignoble de l'UE ;
- En plus des EM dont la surface a progressé malgré les arrachages (France, Allemagne, Roumanie), on retient le cas du Portugal qui a perdu moins de surface qu'il n'en a été arraché (il y a donc eu plantation, par ailleurs) ;
- Pour les autres EM, le ratio « arrachage/solde net » varie de 13% (Luxembourg) à 94% (Italie) ; outre cet EM, l'Espagne (72%) enregistre le taux le plus élevé. Ainsi, pour ces deux grands pays viticoles la majeure partie, voire la quasi-totalité du recul des surfaces repose sur la prime à l'arrachage.
- Les EM ayant un vignoble de taille modeste ou intermédiaire ont connu des reculs nettement supérieurs à la surface primée (Hongrie, Grèce, Autriche, Slovaquie).
- Dans trois EM (Allemagne, Luxembourg et Bulgarie) les arrachages primés ont portés sur des surfaces négligeables.

Le tableau suivant présente les résultats obtenus au niveau des régions EdC.

Tab. 22 - Évolution des surfaces et arrachages primés dans les régions EDC

	a	b	c = b-a	d	(d/c)x(-1)	e = c/a
	Surface 08	Surface 10	Solde net	Arrachages primés 2 campagnes	Ratio Arr. primés/ solde net	Solde Net / surf 08
ES Castilla La Mancha	527 903	477 505	-50 398	50 021	99%	-10%
FR Languedoc Roussillon	246 910	230 486	-16 424	15 882	97%	-7%
IT Sicilia	118 580	114 502	-4 078	4 410	108%	-3%
ES Com Valenciana	72 977	69 082	-3 895	3 867	99%	-5%
HU Del Alföld	19 759	20 699	940	2 078	-221%	5%
FR Aquitaine	145 524	142 313	-3 211	1 093	34%	-2%
RO Sud-Est	79 202	76 617	-2 585	185	7%	-3%
IT Veneto	76 127	77 643	1 516	354	-23%	2%
IT Toscana	62 921	62 346	-575	117	20%	-1%
PT Douro	45 746	45 613	-133	12	9%	0%
DE Baden-Württemberg	27 417	27 257	-160	-	ns	-1%
DE Mosel	8 935	8 768	-167	-	ns	-2%
ES La Rioja	43 829	44 344	515	-	ns	1%
FR Champagne Ardenne	30 631	30 967	336	-	ns	1%

Source : à partir de données DG AGRI et études de cas

Nous comparons à nouveau les arrachages primés aux surfaces 2008 et les arrachages au solde net.

Pour le premier point, le recul est presque général. Les plus forts reculs sont en Castilla-La Mancha, et en Languedoc, les deux vignobles les plus vastes du panel. On note trois cas de légère progression ou stabilité : Champagne, La Rioja, Douro et deux cas de croissance plus marquée : Veneto et Del Aföld.

Pour le second point, les surfaces arrachées sont souvent presque identiques au solde net en Castilla-La Mancha, Languedoc-Roussillon, Comunidad Valenciana et Sicilia (dans cette dernière région, les arraches sont un peu supérieures au solde net). En revanche, en Toscana et en Aquitaine, les arrachages primés sont nettement inférieurs au solde net, le recul « naturel » de la vigne est un mouvement plus important que son recul « primé ». Le phénomène est accentué dans le Douro et le Sud-Est Roumanie.

Dans les deux régions allemandes, on note un léger repli, sans recours aux primes à l'arrachage. La Rioja et la Champagne n'ont pas primé les arrachages.

Au niveau régional, les évolutions sont, bien évidemment contrastées, dans les grandes régions les arrachages aidés sont équivalents au solde net. Dans un deuxième cas de figure, les arrachages sont nettement inférieurs au solde net. On note aussi des reculs sans plan d'arrachage et enfin des régions en croissance (avec peu ou pas d'arrachage).

La question suivante est de savoir si la production issue des nouveaux hectares sera supérieure, en volume, à celle des anciens. C'est l'objet du paragraphe suivant.

5.1.5.3 Rendement et potentiel global des vignes arrachées dans les États Membres et dans les régions EdC

Les données de suivi des arrachages aidés permettent de situer les vignes qui en font l'objet selon des classes de rendement. Sur cette base, nous avons estimé le potentiel en volume des vignes arrachés (3 campagnes) en retenant comme rendement la moyenne entre les bornes. Nous le comparons ensuite à la production moyenne 2006/2008 de chaque État-Membre concerné et de l'ensemble de l'Union.

Tab. 23 - Estimation du potentiel des vignes arrachées avec soutien (2008/09+2009/10+2010/11, ha, hl)

Surfaces (ha)	Classe de rendement en hl/ha								Total
	≤ 20	> 20 and ≤ 30	> 30 and ≤ 40	> 40 and ≤ 50	> 50 and ≤ 90	> 90 and ≤ 130	> 130 and ≤ 160	> 160	
AT	9	26	50	123	584	32	0	0	825
BG	8	6	4	15	31	-	-	-	63
CY	4	111	94	496	320	690	-	-	1 716
CZ	6	7	-	0	-	-	-	-	13
DE	0	2	1	0	11	86	-	-	100
EL	-	-	5	9	1 848	52	20	49	1 982
ES	7 188	15 657	17 592	19 653	30 025	2 906	425	122	93 568
FR	138	704	1 570	2 983	16 384	803	18	37	22 639
HU	297	405	670	627	2 761	843	77	23	5 703
IT	59	344	802	1 422	8 582	7 362	3 788	6 102	28 458
LU	-	-	-	-	-	1	0	0	2
PT	396	544	600	553	1 335	376	88	30	3 922
RO	12	15	379	85	157	151	1	1	800
SI	4	10	53	26	83	4	2	-	181
SK	102	201	39	229	6	-	-	-	577
TOTAL	8 224	18 031	21 858	26 220	62 127	13 306	4 418	6 365	160 549
Hypothèse de rendement moyen (hl/ha)	10	25	35	45	70	110	145	170	
Volume (hl)	≤ 20	> 20 and ≤ 30	> 30 and ≤ 40	> 40 and ≤ 50	> 50 and ≤ 90	> 90 and ≤ 130	> 130 and ≤ 160	> 160	Total
AT	95	641	1 753	5 519	40 896	3 571	41	29	52 544
BG	77	144	141	654	2 180	-	-	-	3 195
CY	40	2 782	3 301	22 337	22 433	75 881	-	-	126 773
CZ	62	173	-	5	-	-	-	-	241
DE	1	46	21	19	791	9 435	-	-	10 315
EL	-	-	162	387	129 327	5 767	2 903	8 320	146 866
ES	71 881	391 422	615 719	884 366	2 101 727	319 649	61 690	20 743	4 467 197
FR	1 383	17 599	54 960	134 254	1 146 885	88 380	2 580	6 346	1 452 387
HU	2 973	10 131	23 453	28 220	193 279	92 677	11 101	3 960	365 795
IT	585	8 593	28 056	63 971	600 713	809 772	549 195	1 037 263	3 098 147
LU	-	-	-	-	-	164	23	33	220
PT	3 962	13 592	21 004	24 904	93 447	41 355	12 721	5 163	216 147
RO	121	376	13 263	3 811	10 960	16 611	97	247	45 485
SI	38	256	1 850	1 163	5 808	419	225	-	9 759
SK	1 020	5 029	1 357	10 287	426	-	-	-	18 118
TOTAL	82 239	450 784	765 040	1 179 897	4 348 871	1 463 681	640 576	1 082 104	10 013 190

Source : à partir de données DG AGRI

Lecture du tableau : la partie supérieure présente les données de la DG AGRI et porte sur les surfaces arrachées en fonction de leur potentiel de rendement. La ligne intermédiaire, présente les hypothèses de rendements moyens retenues pour le calcul et la partie inférieure du tableau présente le potentiel hypothétique, en hectolitre, résultat du produit entre les surfaces arrachées et le rendement hypothétique moyen, réalisé ligne à ligne.

Le résultat est donc le suivant : les arrachages correspondent à un potentiel de 10,0 millions d'hectolitres, ce volume se répartit ainsi par Etat Membre : 4,4 millions d'hectolitres en Espagne, moins de 3 millions d'hectolitres en Italie, 1,4 en France ; 366 milliers d'hl en Hongrie, 216 au Portugal, 147 en Grèce, 126 à Chypre, 52 en Autriche, 45 en Roumanie, 18 en Slovaquie et 10 en Allemagne et en Slovénie.

Ainsi, la réduction du potentiel concerne essentiellement les trois grands pays producteurs et surtout l'Espagne qui représente 44% du total.

Tab. 24 - Rapport entre le potentiel des vignes arrachées et la production

État Membre	Potentiel des surfaces arrachées en 1000 hl	Production Moyenne 06/08	Potentiel / production
Allemagne	10	9 540	0,10%
Espagne	4 467	36 870	12,10%
France	1 452	46 818	3,10%
Italie	3 098	46 130	6,70%
Hongrie	366	3 271	11,20%
Roumanie	45	5 224	0,90%
Autriche	53	2 578	2,00%
Bulgarie	3	1 723	0,20%
Chypre	127		nd
Rep. Tchèque	0,2	419	0,10%
Grèce	147	3 719	3,90%
Luxembourg	0,2	132	0,20%
Portugal	216	6 412	3,40%
Slovénie	10	1 692	0,60%
Slovaquie	18	466	3,90%
TOTAL UE	10 012	164 997	6,10%

Source : à partir de données DG AGRI

Le tableau ci-dessus montre que le potentiel des vignes arrachées est de 6,1% de la production de l'UE. La réduction est donc importante, équivalente à deux fois la variation interannuelle moyenne.

Pour finir le raisonnement, il faut se demander si les vignes replantées auront un rendement plus ou moins important que celui qui prévalait pour les surfaces arrachées. La moyenne de ce dernier était de 62 hl/ha, ce qui est assez élevé pour une moyenne européenne. Les indications dont nous disposons sont relatifs aux effets de la reconversion/restructuration (cf § 5.1.6, ci après). Il en ressort que le potentiel n'est pas affecté.

Tab. 25 - Estimation du potentiel des vignes arrachées avec soutien dans les régions EDC (2008/2009+2009/2010+2010/11, ha, hl)

ARRACHAGE	CLASSES DE RENDEMENT en hl/ha								Total
	≤ 20	> 20 et ≤ 30	> 30 et ≤ 40	> 40 et ≤ 50	> 50 et ≤ 90	> 90 et ≤ 130	> 130 et ≤ 160	> 160	
Castilla-LM	4 295	10 388	13 294	14 825	22 434	2 694	381	120	68 431
Com. Valenciana	586	1 063	1 129	864	1 180	30	3	-	4 854
Aquitaine	1	18	65	157	1 103	77	-	-	1 421
Languedoc-R	112	533	1 051	1 802	11 942	397	8	37	15 882
Veneto	-	-	0	1	50	164	145	100	460
Toscana	1	7	14	19	89	29	3	1	163
Sicilia	7	71	334	660	3 603	1 484	277	171	6 607
Douro	-	7	5	17	11	1	-	-	40
Hypothèse de rdt. moyen (hl/ha)	10	25	35	45	70	110	145	170	
Volumes (hl)	≤ 20	> 20 et ≤ 30	> 30 et ≤ 40	> 40 et ≤ 50	> 50 et ≤ 90	> 90 et ≤ 130	> 130 et ≤ 160	> 160	Total
Castilla-LM	42 947	259 693	465 302	667 133	1 570 354	296 391	55 222	20 475	3 377 515
Com. Valenciana	5 860	26 579	39 511	38 863	82 566	3 253	481	-	197 112
Aquitaine	10	451	2 276	7 085	77 204	8 464	-	-	95 490
Languedoc-R	1 123	13 337	36 779	81 095	835 928	43 621	1 094	6 346	1 019 322
Veneto	-	-	11	30	3 506	18 013	21 075	16 950	59 585
Toscana	15	182	502	838	6 215	3 158	410	202	11 522
Sicilia	65	1 787	11 706	29 682	252 205	163 196	40 213	29 128	527 982
Douro	-	175	161	755	792	69	-	-	1 952

Source : à partir de données DG AGRI

Les régions sélectionnées ici représentent un tiers du potentiel de réduction envisagé dans l'analyse par État Membre. Les trois principales régions sont la Castilla-La Mancha, le Languedoc- Roussillon et la Sicilia. Dans ces trois régions le « rendement moyen hypothétique » est, respectivement, de 49,

64 et 80 hectolitres par hectare, contre respectivement : 33, 57 et 50 pour ce qui est des rendements moyens régionaux 2006/2008. Dans ces trois zones, les arrachages ont donc porté sur des hectares à gros potentiel, au regard des rendements moyens de la région.

Le tableau suivant rapport le potentiel des surfaces arrachées à la production moyenne 2006/2008

Tab. 26 - Impact régional du potentiel arraché

	Potentiel Arraché	Production 2006/2008	Rapport
Castilla-La Mancha	3 378	17 819	19%
Comunidad Valenciana	197	2 336	8%
Aquitaine	95	6 807	1%
Languedoc-Roussillon	1 019	14 518	7%
Veneto	60	7 514	1%
Toscana	12	2 864	0%
Sicilia	528	4 842	11%
Douro	2	1 513	0%

Source : à partir de données DG AGRI et Eurostat

Bien évidemment, l'impact est plus important dans certaines région, c'est le cas de la Sicilia (11%), du Languedoc-Roussillon (7%), de la Comunidad Valenciana (8%) et surtout de la Castilla-La Mancha (19%).

5.1.5.4 Évolution des prix dans les régions ayant connu des distillations de crise

Les deux EM dans lesquelles les distillations de crise ont été mises en œuvre sont la France et l'Italie, plus précisément, cela concerne, parmi les régions Etude de cas le Languedoc-Roussillon, l'Aquitaine, la Sicilia et la Toscana (cf. Tab. 20).

Nous reprenons ici les données du Tab. 20 afin de mesurer le rapport entre les volumes de vins distillés dans ce cadre et la production régionale et complétons l'analyse avec l'examen des prix dans ces régions. Compte tenu des volumes mis en œuvre, les deux régions clé pour cette analyse sont le Languedoc Roussillon et la Sicilia.

Tab. 27 - Rapport entre les volumes mis en œuvre pour la distillation de crise et la production régionale

En 1000 hl	Production	Distillation 2009	Distillation/ Production
Toscana	2 795	2	0,1%
Sicilia	5 025	174	3,5%
Languedoc-R	13 044	496	3,8%
Aquitaine *	5 740	7	0,1%

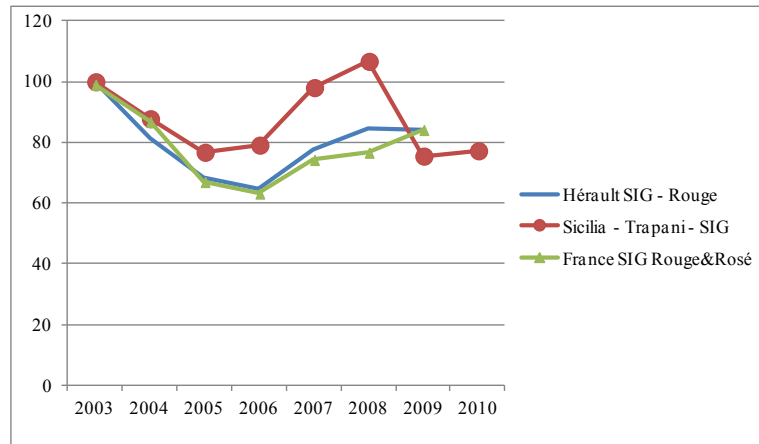
* dont 6 000 hl en 2009

Source : à partir de données DG AGRI

En France, l'intervention a porté en 2008/2009 (avec fin du programme en 2010) sur les vins rouges sans IG, dont le marché était caractérisé par un stock important, la région Languedoc-Roussillon a été la principale région bénéficiaire. En Italie, c'est également du vin sans IG, mais sans distinction de couleur qui a fait l'objet de la mesure. Les régions méridionales de la péninsule ont été les principales bénéficiaires de la mesure qui a été appliquée en 2009 et 2010 (les Pouilles ont capté plus de la moitié du budget, la Sicilia, 22% et le Lazio, 12,5%).

Nous examinons donc l'évolution des prix des vins sans IG en Sicilia et des rouges sans IG en Languedoc-Roussillon.

Fig. 30 - Évolution des prix des vins sans IG en Languedoc Roussillon et en Sicilia (N.I. 2003 = 100)



Sources : à partir de données Ismea et FranceAgriMer

Nous constatons que les deux courbes suivent des tracés similaires. L'intervention en 2009 permet de stabiliser le prix du vin sans IG en Italie (au-delà du constat fait ci-dessus à travers les prix siciliens, c'est l'opinion exprimée par l'Autorité Nationale dans sa communication de mars 2011). En France, la mesure a accompagné le mouvement de sortie de prix très bas, enregistrés entre 2005 et 2006 ; l'amorce du redressement était engagée en 2007 et 2008, la distillation a porté sur le produit des vendanges 2008 et a, selon l'AN, conforté cette tendance haussière.

En conclusion, les distillations de crise ont eu un effet positif sur l'évolution des prix des vins SIG en accompagnant des mouvements de hausse ou de stabilisation, à l'issue de périodes baissières.

5.1.5.5 Évolution des prix dans les bassins ayant connu des mesures de récolte en vert

La Sicilia est le seul exemple de récolte en vert dont nous disposons à travers les études de cas.

Quatorze millions d'euros ont été consacrés à la récolte en vert, soit 87,5% du budget national alloué à cette mesure et plus du tiers du budget régional pour la Sicilia.

La mesure a porté sur 8 215 ha, soit un peu moins de 7% des surfaces siciliennes. Par comparaison, l'arrachage, sur trois campagnes, a porté sur 6% des surfaces 2008 et la distillation de crise a concerné en moyenne, pour deux campagnes, 1,7% de la production (174 milliers d'hectolitre).

Ainsi la récolte en vert a été, l'année de sa mise en œuvre le plus puissant outil d'intervention sur le marché local sicilien. Ceci ne se vérifie à l'échelon national, en effet la distillation de crise a porté, en deux campagnes, sur 1,7 millions d'hectolitres pour l'ensemble du pays, soit beaucoup plus que la seule récolte en vert.

Les récoltes détruites étaient principalement constituées de cépages internationaux (Cabernet Sauvignon, Merlot et Chardonnay).

L'outil a été jugé positivement par le ministère, les autorités régionales les associations et les producteurs, pour un ensemble de raisons :

- les fonds ont été perçus directement par les producteurs, qui sont aux yeux des autorités, le maillon le plus faible de la chaîne,
- il a contribué, avec les autres outils, à faire remonter les prix à la fin de l'année 2010 (Nb les moyennes annuelles ne permettent pas de constater cette évolution). L'analyse de l'autorité nationale reste néanmoins que, lors d'éventuelles prochaines crises, le seul outil de la récolte en vert pourrait être insuffisant.

La mesure est également critiquée par les caves coopératives, qui y voient une menace pour leur activité.

En conclusion, la récolte en vert s'est avérée être un outil efficace, il a été utilisé pour contrer la chute des prix du vin sans IG en Italie et essentiellement utilisé en Sicilia. La remontée des prix est intervenue grâce à l'utilisation de plusieurs mesures. La récolte en vert a été le plus puissant en Sicilia mais pas à l'échelle du marché italien.

L'analyse comparée des caractéristiques de la mise en œuvre des mesures de réduction de l'offre (importance, lieu, période) des paragraphes précédents et en particulier de l'évolution des surfaces, volumes, des prix et de la répartition de la production avec ou sans AOP met donc en évidence :

- des évolutions de surface totales supérieures aux arrachages aidés ;
- des évolutions de volumes qui dépendent davantage des conditions de demandes propres à chaque bassin que la conséquence des mesures de le PAC ;
- des mesures ponctuelles (distillation de crise et vendanges en vert) ont eu des effets positifs sur les prix.

5.1.6 Impacts des mesures de restructuration et reconversion des vignobles sur le potentiel de production

Trois actions sont concernées par l'aide à la restructuration et à la reconversion des vignobles :

- La reconversion variétale, y compris par surgreffage,
- La réimplantation de vignobles,
- L'amélioration des techniques de gestion des vignobles.

Le taux d'exécution financière 2009/2010/2011 des presque 2 milliards d'Euros programmés est de 54%. C'est au Luxembourg (86%), en Hongrie (71%), en Grèce (63%) et en France (62%) qu'il est le plus fort, en Slovaquie (6%), en Bulgarie (26%) et en Italie (49%) le plus faible.

Tab. 28 - Exécution financière 2009+2010+2011 de la mesure « Restructuration et reconversion des vignobles » des programmes d'aide nationaux (milliers d'Euros)

EM	Ressources	Exécution financière
BG	87 120	22 424
CZ	14 798	8 962
DE	74 524	43 158
EL	23 151	14 519
ES	307 643	150 665
FR	397 500	247 023
IT	538 174	261 717
CY	10 293	5 793
LT	-	-
LU	114	98
HU	76 357	54 407
MT	-	-
AT	13 000	7 461
PT	186 163	104 793
RO	190 580	108 984
SI	16 005	8 555
SK	4 344	243
UK	-	-
Total	1 939 766	1 038 804

Source : DG AGRI

5.1.6.1 Surface restructurée/reconvertie et rapport avec la surface totale par EM, bassin et type de vin

Dans les 12 Etats-membres analysés dans le tableau ci-après, qui représentaient 94% de la superficie totale du vignoble de l'Union en 2008, les mesures de l'OCM ont permis de restructurer/reconvertir plus de 103 000 ha.

3,2% de la surface 2008/2009 du vignoble de l'Union Européenne ont pu être restructurés/reconvertis grâce à la mesure de l'OCM, essentiellement depuis 2008 ou 2009. Si l'on met de côté le cas de l'Autriche, qui inclut dans ses résultats l'ensemble des surfaces restructurées depuis 2000, les différents Etats membres ont restructuré entre 0,8% et 6,3% de leur vignoble.

Les résultats les plus importants sont observés en Hongrie (6,3%) et au Portugal (4,6%). La comparaison inter-Etats est toutefois délicate dans la mesure où la période couverte n'est pas la même partout.

Tab. 29 - Rapport entre la surface restructurée/reconvertie et la surface totale par EM

EM	Restructuration ha	Surface 2008/2009 ha	%
DE	3 235	102 759	3,1%
ES	23 200	1 049 754	2,2%
FR	23 052	830 221	2,8%
IT	20 228	686 407	2,9%
CY	91	10 971	0,8%
HU	5 153	81 334	6,3%
AT	11 700	49 272	23,7%
PT	10 927	237 786	4,6%
RO	5 174	181 343	2,9%
SI	233	16 422	1,4%
SK	667	20 625	3,2%
Total	103 660	3 266 894	3,2%

Source : Autorités nationales et DG AGRI

Dans les bassins concernés par les études de cas qui ont activé la mesure et pour lesquels des données sont disponibles, la mesure a permis de reconvertir/restructurer 45 000 ha.

Au niveau des bassins de production, le Dél-Alföld a été le plus gros restructurateur (12,0% de son vignoble), devant le Sud-Est Roumanie (9,3%), le Douro (7,8%) et le Veneto (7,0%).

Tab. 30 - Rapport entre la surface restructurée/reconvertie et la surface totale par région

Région	Surface Restructurée	Surface totale 2008	%
ES-La Rioja	1 534	43 372	3,5%
ES-Castilla-la Mancha	7 597	527 903	1,4%
ES-Comunidad Valenciana	3 050	72 977	4,2%
FR-Aquitaine	4 354	145 524	3,0%
FR-Languedoc-Roussillon	10 224	246 910	4,1%
IT-Veneto	5 321	76 127	7,0%
HU-Dél-Alföld	2 374	19 759	12,0%
PT-Douro	3 587	45 746	7,8%
RO-Sud-Est	7 375	79 020	9,3%

Source : Autorités nationales et régionales

5.1.6.2 Surface reconvertie par type de cépage et impact sur la surface des cépages concernés par EM et bassin

Très peu d'informations quantitatives sont disponibles sur les surfaces reconverties par cépage. Les études de cas montrent que le principal critère pour le choix des cépages est la demande du marché.

On observe des situations très diverses :

- certains bassins se dégagent des cépages blancs pour développer des variétés rouges (Baden-

Württemberg) alors que d'autres font le chemin inverse (Languedoc),

- certains bassins abandonnent des variétés peu qualitatives pour renforcer les cépages rentrant dans la composition de vins de qualité (Veneto, Roumanie) alors que d'autres se détournent des cépages renommés au profit de variétés de qualité moindre adaptées aux terrains plats et à la mécanisation (Mosel).

Tab. 31 - Principaux cépages concernés par la restructuration/reconversion

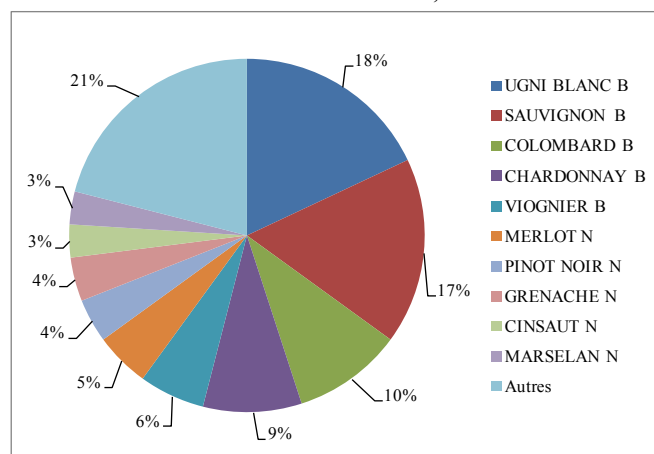
Bassin	Cépages remplacés	Cépages développés
DE-Baden-Württemberg	Müller-Thurgau	Cépages pour vins rouges
DE-Mosel	Riesling	Cépages basse qualité
ES-La Rioja	Viura	Tempranillo
ES-Castilla-la Mancha		Airén, Macabeo, Tempranillo
ES-Comunidad Valenciana	Bobal	Macabeo, Monastrell, Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Muscatel
FR-Champagne-Ardenne	-	-
FR-Aquitaine	-	Merlot
FR-Languedoc-Roussillon	Carignan, Cinsault	Sauvignon, Chardonnay, Grenache, Syrah
IT-Veneto	-	Cépages pour Prosecco (Glera) et Valpolicella
IT-Toscana	Trebbiano Toscano	Syrah, Sangiovese
IT-Sicilia	Trebbiano Toscano	Cataratto, Inzolia, Nero d'Avola
HU-Dél-Alföld	Kék	Bianca, Aletta, Villard Blanc
PT-Douro	Alvarelhão, Bastardo	Touriga Nacional, Touriga Franca, Tinta Roriz, Viosinho, Malvasia Fina
RO-Sud-Est	Cépages blancs	Cépages internationaux renommés

Source : Etudes de cas

Quelques rares communications d'Etats Membres permettent d'apporter quelques éléments quantitatifs.

En France, la comparaison avec la mise en œuvre de l'OCM précédente (2000-2008) montre le passage d'une nette prédominance des cépages rouges (avec 3 cépages, merlot noir, cabernet sauvignon et syrah, représentant plus de 50% des plantations) à un renversement en faveur des cépages blancs, puisque les 5 variétés les plus plantées au cours de la période 2008-2010 sont des variétés blanches et représentent 60% des superficies. De plus, trois cépages rouges majeurs, le cabernet sauvignon, la syrah et le cabernet franc, sortent de la liste des 10 variétés les plus plantées. L'exemple français confirme que les évolutions variétales sont davantage liées à la volonté des producteurs d'adapter leur vignoble à leurs besoins et débouchés commerciaux qu'à celle de se plier à des règles qualitatives qui avaient eu pour effet, dans la période précédente, d'uniformiser excessivement les plantations.

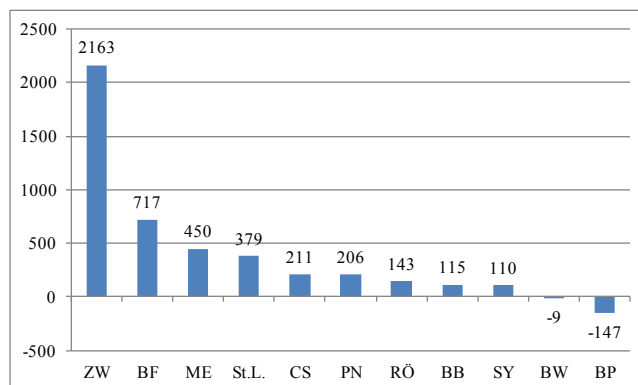
Fig. 31 – France : Répartition variétale des plantations dans le cadre des opérations individuelles de restructuration/reconversion, 2008-2010



Source : Communication de la France au 1er mars 2011 – Annexe V

Pour l'Autriche la restructuration/reconversion prévue par la réforme de 2008 s'inscrit dans le prolongement des mesures du règlement (CE) n° 1493/99 et l'évaluation de ses résultats ne doit pas, selon l'Etat membre, se limiter aux années 2009 et 2010 mais s'effectuer sur l'ensemble de la période 2000-2010. On y observe une forte croissance des cépages rouges, au premier rang desquels le Zweigelt (ZW dans le graphique ci-après) et le Blaufränkisch (BF).

Fig. 32 - Autriche : Evolution des superficies de cépages rouges en lien avec la mesure de restructuration/reconversion sur la période 2000-2010 (ha)

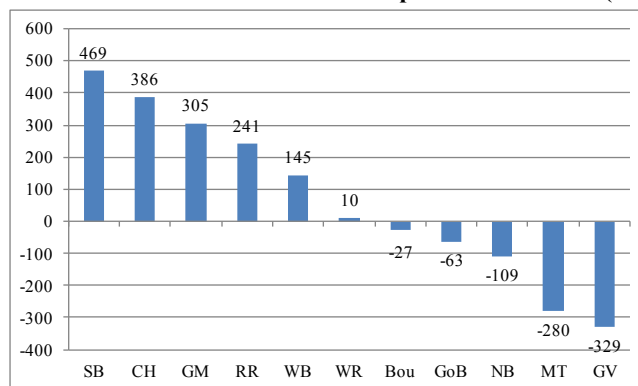


Note : ZW – Zweigelt ; BF – Blaufränkisch; ME – Merlot; St. L. - St-Laurent; CS - Cabernet Sauvignon; PN - Pinot Noir; RÖ – Roesler; BB - Blauer Burgunder; SY – Syrah; BW - Blauer Wildbacher; BP - Blauer Portugieser

Source : Communication de l'Autriche au 1er mars 2011 – Annexe V

Pour les cépages blancs, la préférence des consommateurs pour des cépages comme le Sauvignon Blanc (SB), le Chardonnay (CH) ou le Gelber Muskateller (GM) explique la croissance des plantations de ces variétés.

Fig. 33 - Autriche : Évolution des superficies de cépages blancs en lien avec la mesure de restructuration/reconversion sur la période 2000-2010 (ha)



Note : SB - Sauvignon Blanc ; CH – Chardonnay ; GM - Gelber Muskateller ; RR – Riesling ; WB – Welschriesling ; Bou – Bouvier ; GoB - Goldburger ; NB – Neuburger ; MT - Müller Thurgau; GV - Grüner Veltliner

Source : Communication de l'Autriche au 1er mars 2011 – Annexe V

5.1.6.3 Impact des reconversions/restructurations sur les rendements potentiels par EM et bassin

Très peu d'éléments permettent d'approcher un éventuel impact de la mesure sur les rendements potentiels.

Dans le Languedoc-Roussillon on constate une diminution des rendements liée à la reconversion variétale. En effet les cépages traditionnels et fortement productifs (Carignan, Cinsault) sont arrachés au profit de cépages plus modernes et moins productifs. Ainsi les principaux cépages primés dans le cadre de la mesure de restructuration sont le Sauvignon Blanc (15% des surfaces), le Chardonnay (12%), le Grenache (9%) et la Syrah (8%).

Les acteurs d'un certain nombre de régions (Castilla-La Mancha, Languedoc-Roussillon, Comunidad Valenciana, Aquitaine, Sud Est Roumanie, Douro et Veneto) font toutefois observer que les impacts visibles aujourd'hui sur les rendements sont issus des programmes précédents de reconversion et restructuration et que les effets de l'OCM actuelle sont encore peu mesurables.

5.1.6.4 Opinion des opérateurs sur l'impact des reconversions/restructurations, par bassin

Le tableau ci-après rassemble les opinions des opérateurs rencontrés dans le cadre des études de cas sur les impacts de la mesure de restructuration/reconversion.

Tab. 32 - Opinions sur les impacts de la mesure « reconversion / restructuration »

Bassin	Opinions sur impacts de la mesure
DE-Baden-Württemberg	Qualité plus élevée Réduction du volume de production Production mieux adaptée à la demande du marché
DE-Mosel	Adaptation de l'encépagement à la demande Amélioration des conditions de travail dans le vignoble
ES-La Rioja	Réduction des coûts de production (grâce à la mécanisation de la récolte) => amélioration de la compétitivité Obtention d'un plus haut degré alcoolique grâce au nouveau système de conduite du feuillage qui améliore l'exposition des grappes
ES-Castilla-la Mancha	Amélioration de la qualité grâce à l'introduction de nouveaux cépages Augmentation de la compétitivité grâce à la réduction des coûts de production agricoles (mécanisation)
ES-Comunidad Valenciana	Mécanisation et amélioration de la qualité sanitaire grâce au passage de la taille en gobelet à la taille en espalier => amélioration de la compétitivité Orientation de la production vers la demande du marché
FR-Champagne-Ardenne	Sans objet
FR-Aquitaine	Meilleure adaptation à la demande Amélioration qualitative de la production de raisin Repos des sols
FR-Languedoc-R.	Meilleure adaptation au marché Modernisation du vignoble (palissage, modernisation des pratiques) Hausse du prix des vins liée en partie à la diminution du potentiel de production (baisse des rendements)
HU-Dél-Alföld	Augmentation de la qualité du vin Baisse des coûts de production Modernisation du vignoble Sauvegarde des emplois des familles viticultrices
IT-Veneto	Augmentation de la productivité (mécanisation, développement de pratiques culturales plus efficaces) => effet positif sur le revenu Remplacement de certaines variétés par des cépages à succès comme le Glera (pour le Prosecco) ou le Pinot Grigio Augmentation de la valeur de location des terres Augmentation de la qualité du raisin (grâce au passage à des systèmes culturaux à bas rendement et à meilleure exposition au soleil donnat une plus grande richesse en sucre)
IT-Toscana	Amélioration des techniques culturales Ajustements pour répondre aux exigences des cahiers des charges des AOP Développement de l'encépagement en variétés de renommée internationale
IT-Sicilia	Baisse des volumes de production Amélioration des techniques culturales Conversion des cépages vers des variétés adaptées à la demande du marché Amélioration de la qualité
PT-Douro	Baisse des coûts de production (mécanisation) Plantation de cépages plus orientés vers la demande du marché Plantation en parcelles séparées => plus grande efficacité des pratiques culturales
RO-Sud-Est	Réorientation de l'encépagement vers des variétés destinées à la production de vins AOP/IGP Développement de la mécanisation Augmentation de la productivité

Source : Etudes de cas

Même si les opérateurs font souvent observer qu'il est encore trop tôt pour observer les impacts de la réforme, les opinions convergent sur plusieurs effets de cette mesure de restructuration/ reconversion :

- l'adaptation de l'encépagement à la demande du marché,
- la réduction des coûts de production (grâce au développement de la mécanisation et à la modernisation des pratiques culturales),
- l'amélioration de la qualité,
- l'amélioration de la compétitivité.

Les analyses des paragraphes précédents permettent de conclure que les mesures de restructuration et de reconversion du vignoble ont concerné 3,2% du vignoble de l'Union. Elles ont faiblement impacté le potentiel de production en volume mais ont permis, dans les bassins concernés, une amélioration qualitative et une réorientation de l'encépagement dans un sens plus conforme à la demande du marché.

5.1.7 Impact du découplage des aides sur le potentiel de production de vin

5.1.7.1 Analyse du potentiel de production concerné par le découplage et des conséquences sur le marché du vin

Parmi les Etats Membres qui ont fait l'objet des EdC le découplage a été mis en œuvre en Espagne uniquement. Cette mesure a mobilisé 19,5 millions d'euros en 2010 et 142,7 millions d'euros en 2011.

Dans les 3 régions étude de cas retenues pour l'Espagne, les sommes mises en jeu ont été les suivantes :

Tab. 33 – Dépense relative au découplage dans les régions étude de cas espagnoles (2010 et 2011)

	2010	2011
Castilla-La Mancha	16,6 M€	80,5 M€
Comunidad Valenciana	0,9 M€	7,4 M€
La Rioja	1,7 K€	688 K€

Source : Autorités Nationales et Régionales

Les budgets découplés sont d'une part les soutiens à la distillation d'alcool de bouche et d'autre part les aides à l'utilisation de MC/MCR.

Les premiers ont fait l'objet d'un régime transitoire en 2009 et 2010, sous forme d'aides à l'hectare pour les producteurs de raisin et de vin destinés à la distillation.

Il a été déterminé, à l'échelle de l'Espagne, des surfaces de 176 060 hectares (producteurs de raisin) et de 50 000 ha (producteurs de vin). L'aide transitoire est de 700 euros par hectare.

L'objectif de l'autorité nationale est de maintenir l'approvisionnement des distilleries et des industries utilisatrices de l'alcool de vin (Brandy et liqueurs). C'est pourquoi, durant la période transitoire, les producteurs bénéficiaires doivent faire état d'un contrat. Il était programmé 163 045 ha en 2009, puis 162 409 ha en 2010, pour des aides de 700 € / ha.

A la fin de la période transitoire, les producteurs bénéficiaires conservent le bénéfice du soutien, sans obligation de production. Les seconds n'ont pas fait l'objet d'une période de transition.

Nous disposons de données sur la répartition de l'origine des droits à paiement unique pour le cas le plus important : Castilla-La Mancha.

Tab. 34 - Les origines des droits à paiement unique en Castilla-La Mancha

Transférés du soutien à ...	Surfaces en ha	2009	2010	2011
	...l'emploi de MC/MCR		116 628	116 628
...la distillation d'alcool de bouche			65 326	65 326
...l'arrachage			18 324	29 704
TOTAL		116 628	200 278	211 658

Source : étude de cas

Dans la Comunidad Valenciana, le paiement unique porte sur 12000 producteurs, pour 10 millions d'euros et 42 800 ha.

5.1.7.2 Effets du découplage sur le potentiel de production

Selon les enquêtes de terrain, le découplage n'a pas eu d'effet sur le potentiel de production en Castilla-La Mancha. Dans la Comunidad Valenciana, les observateurs indiquent également que le découplage n'a pas réduit le potentiel de production. Dans la Rioja, le phénomène est mineur car la distillation et l'utilisation de moûts n'y étaient pas importantes.

Cela étant, on constate une diminution sensible des volumes d'alcool de bouche produits en Espagne. Celle-ci est passée de 667 631 hl en 2008 à 552 044 hl en 2009 et 564 020 en 2010 (Source : Prodcum), soit une réduction de l'ordre de 100 000 hl d'alcool, soit d'environ de 330 000 hl de vin (en considérant que l'alcool de bouche titre 40° et le vin, 12°). En revanche, comme déjà mentionné, les données provisoires du MARM mettent en évidence que l'écart entre les volumes de vin pour la distillation d'alcool de bouche 2009-2010 et 2010-2011 est de 3 000 000 hl. Le découplage des aides devrait donc avoir provoqué un recul considérable du volume de vin mise en œuvre pour la distillation d'alcool de bouche. Si ces résultats provisoires sont confirmés, un tel volume réaffecté sur le marché du vin tranquille d'entrée de gamme sans IG est suffisant pour en modifier l'équilibre .

5.1.8 Impact des mesures d'investissement et de promotion sur le potentiel de production

5.1.8.1 Impact de la mesure d'investissements sur le potentiel de production en volume

Dans les deux grands pays producteurs que sont l'Espagne et l'Italie, la mesure investissements n'a été activée qu'à partir de 2011.

La France est le principal Etat-membre à avoir utilisé cette mesure sur la période d'analyse (67% de l'exécution financière totale au 15.04.2011). Cette mesure a suscité un grand intérêt de la part des entreprises, tant les coopératives que les caves particulières.

Près de 4 300 projets d'investissements en provenance des différentes régions viticoles ont été soumis aux services régionaux de FranceAgriMer.

En raison de ce succès, et pour éviter de dépasser les possibilités de financement, le dépôt des dossiers de demande d'aide a été interrompu à partir du 31 mars 2010.

Entre le début du programme et le 31 janvier 2011, 1 079 projets d'investissements ont été menés à leur terme pour un montant total d'investissements de 101 M€, et 2 476 autres ont été déposés (hors dossiers rejetés).

Les objectifs d'amélioration de la qualité et d'adaptation de l'outil sont présents sur la majeure partie des dossiers instruits à ce jour, ces objectifs pouvant se cumuler dans un même projet. Mais il n'y a pas d'impact sur le potentiel de production en volume, même si, note la communication française de mars 2011, quelques investissements de grande taille poursuivant un objectif de qualité ont en fait plutôt indirectement une augmentation de la production. Les études de cas ne confirment pas cet impact indirect sur le potentiel de production.

L'Allemagne est le deuxième pays activateur de cette mesure sur la période (20% de l'exécution financière totale au 15.04.2011). Dans aucune des régions passées en revue dans la Communication de l'Etat allemand du 1^{er} mars 2011 (Rheinland-Pflaz, Baden-Württemberg, Bavière, Hesse, Saxe, Saxe-Anhalt) il n'est fait état d'attentes en termes d'effets sur le potentiel de production. L'étude de cas Rheinland-Pflaz confirme l'absence d'impact. L'étude de cas Mosel relève un impact positif de la mesure sur la structure de production (notamment par l'augmentation de la taille moyenne des exploitations) mais aucun effet sur le potentiel de production.

En Autriche la mesure a également suscité un grand intérêt et a dû être fermée à partir de mai 2010 car l'intégralité du budget prévu pour 2009-2013 avait été consommée. Elle a principalement permis aux

entreprises vinicoles familiales de moderniser leurs équipements d’embouteillage et de suivi de la fermentation mais n’a pas eu d’impact sur le potentiel de production.

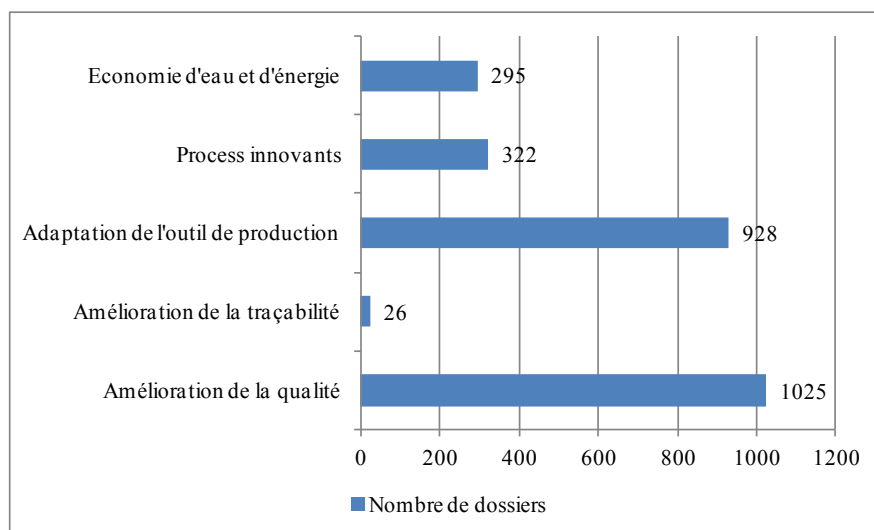
En Slovaquie la mesure a été mise en œuvre à partir de la campagne 2009-2010 mais seulement 75 000 € avaient été alloués au 15.4.2011.

Ces données montrent que dans aucune communication d’Etat membre, dans aucune étude de cas, il n’est fait mention d’une quelconque possibilité d’impact de cette mesure sur le potentiel de production en volume.

5.1.8.2 Impact de la mesure d’investissements sur la qualité des vins offerts

En France, l’amélioration de la qualité est le principal objectif poursuivi par la mesure. Présente dans plus de 1 000 dossiers, elle a concentré 33% du budget de la mesure.

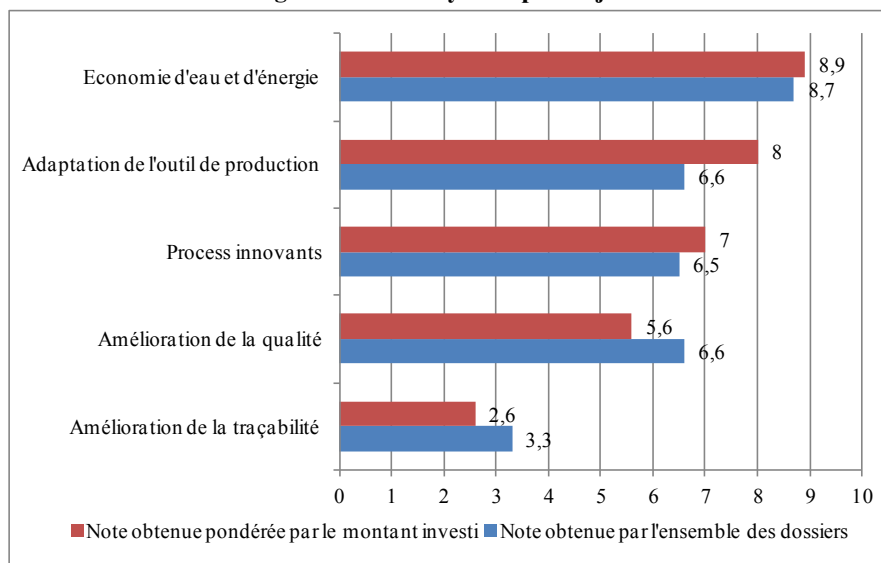
Fig. 34 - Répartition des dossiers « investissement » par type d’action en France



Source : Communication de la France au 1^{er} mars 2011 – Annexe V

Les investissements consacrés à l’amélioration qualitative sont jugés relativement efficaces par la Communication de l’État français du 1^{er} mars 2011. Afin de juger de l’efficacité des investissements au regard des objectifs, la France a noté les différents objectifs de 0 à 10, d’abord en fonction du nombre de dossiers, ensuite en pondérant les notes attribuées par la valeur de l’investissement (afin d’éviter que des investissements de très faible importance ne modifient artificiellement la note de l’un ou l’autre des sous-objectifs). Le graphique ci-dessous montre que l’objectif d’amélioration de la qualité obtient une note de 6,6 qui témoigne d’un niveau d’investissement élevé et une note d’efficacité un peu plus basse (5,6). La communication française fait observer que ce résultat doit être interprété avec précaution. Il est certes révélateur d’un niveau d’impact de la mesure moins probant au regard de cet objectif que ce qui peut s’observer pour l’adaptation de l’outil de production (note d’efficacité de 8,0 pour une même note d’investissement de 6,6), mais cette moindre efficacité résulte pour partie du fait que l’imprécision fréquente des dossiers quant à l’existant avant l’investissement est plus pénalisante pour l’estimation du gain qualitatif attendu que pour ce qui concerne les autres objectifs.

Fig. 35 - Note moyenne par objectif



Source : Communication de la France au 1^{er} mars 2011 – Annexe V

Les trois études de cas françaises confirment que les investissements ont permis une amélioration de la qualité (thermorégulation, pressoirs) ainsi qu'un stockage dans de meilleures conditions et une meilleure gestion de la qualité (augmentation de la capacité de cuverie).

En Allemagne l'étude de cas Baden-Württemberg n'accorde à la mesure qu'un effet marginal sur l'amélioration de la qualité.

En Autriche la mesure a permis le renforcement technologique des entreprises (notamment la modernisation des techniques d'embouteillage, de vinification en rouge et de suivi de la fermentation) et contribué à l'amélioration de la qualité des vins offerts.

Nous pouvons conclure que les investissements soutenus dans le cadre des programmes nationaux ont pu avoir un impact sur l'amélioration de la qualité des vins offerts.

5.1.9 Impact des droits de plantation sur le développement de la production au sein des régions objets d'études de cas

Les droits de plantation font, dans certains EM, l'objet d'un marché entre producteurs. On peut ainsi acheter des droits dans une région pour planter dans une autre. Les données relatives à ce marché (prix des droits de plantation dans les différents Etats Membres) sont présentées et analysés dans le chapitre relatif à la réponse à la question évaluative QE 3 (§ 5.3.7).

5.1.9.1 Avis des opérateurs concernant le rôle des droits de plantation sur l'évolution de la surface en vigne et de la production dans les régions d'étude de cas

Les avis sur le rôle des droits de plantation sur l'évolution des surfaces et de la production ne sont pas unanimes.

Dans le plus grand nombre de régions analysées (régions italiennes, françaises, hongroise, roumaine, portugaise, région allemande de Mosel) on considère que les droits de plantation n'ont pas limité l'augmentation de production.

Dans les 3 régions espagnoles les autorités régionales estiment que les droits de plantation limitent l'extension de la production et jouent un rôle positif en maintenant les structures familiales de production dans le vignoble et en maintenant l'activité viticole et donc la population dans les zones traditionnelles les moins favorisées. Les autorités de la région allemande du Baden-Württemberg estiment aussi que les droits de plantation limitent l'expansion, la demande excédant l'offre.

5.1.9.2 Avis des opérateurs concernant les effets de la suppression des droits de plantation sur les surfaces et la production dans les régions d'étude de cas

A l'exception des grandes entreprises de transformation (en particulier en Allemagne), les autorités et opérateurs craignent des effets négatifs de la suppression.

Les principaux effets redoutés sont :

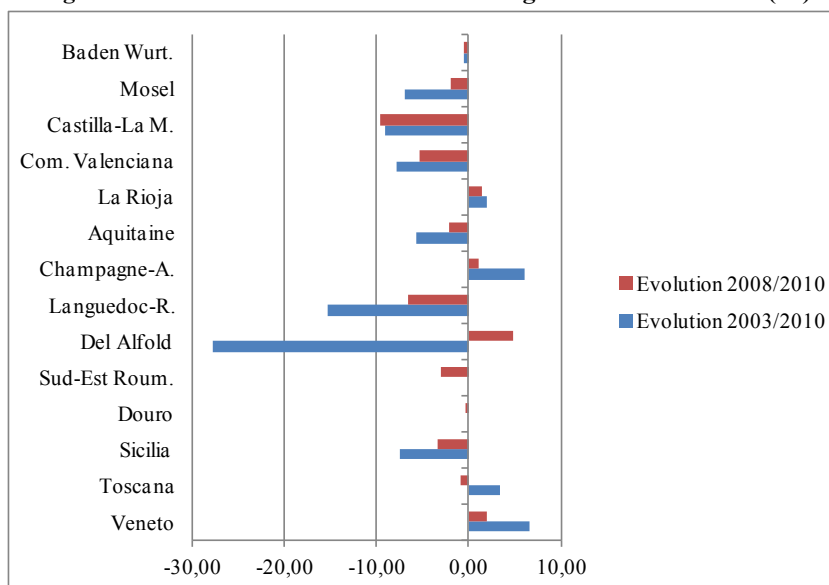
- l'extension de la vigne en plaine au détriment des coteaux et des risques de plantation massive dans les zones de plaine jouxtant les aires d'appellation réputées,
- des difficultés économiques et sociales dans les zones à handicap naturel sans alternatives,
- une baisse de la qualité,
- une baisse de la valeur patrimoniale des terres et de la valeur des actifs des vignerons,
- des risques de surproduction et de chute des prix.

A l'opposé, pour les grandes entreprises de transformation l'abolition des droits de plantation aurait pour avantage la forte croissance de la production dans les zones de plaine et donc une baisse très significative du prix du raisin.

5.1.9.3 Evolution des surfaces dans les régions d'étude de cas

Les données concernant l'évolution des surfaces dans les régions études de cas ont été présentées au § 5.1.4.2. Ici nous analysons la variation de celles-ci dans les périodes 2003/2010 et 2008/2010 (cf figure ci-dessous).

Fig. 36 - Évolution des surfaces dans les régions d'études de cas (%)



Source : Etudes de cas

L'évolution des surfaces dans les régions d'étude de cas est complètement hétérogène : elle varie suivant les régions de -27,8% à + 6,6% sur la période 2003-2010 et de -11,2% à +4,8% sur la période 2008-2010. Les droits de plantation ne sont donc pas un facteur déterminant dans l'évolution des superficies plantées.

C'est bien sûr le recours à l'arrachage qui entraîne les évolutions négatives les plus fortes : Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Languedoc-Roussillon, Sicilia.

Parmi les 4 régions qui n'ont pas activé cette mesure, deux enregistrent une hausse mesurée de leurs surfaces (Champagne-Ardenne et La Rioja) et deux connaissent une baisse contenue (les deux régions allemandes).

Ces résultats permettent d'affirmer que l'existence des droits de plantation ne semble pas avoir joué de rôle déterminant dans le développement de la production au sein des régions objets d'études de cas.

5.1.10 Jugement évaluatif

Le tableau présenté page suivante résume les conclusions des analyses et les présente selon le croisement mesure / type d'effet. Nous présentons l'analyse de ce croisement par l'angle des effets.

A. Effets sur la quantité de vin produite

Effets sur les surfaces : impact significatif mais partiel des arrachages subventionnés et absence de freins à la plantation liés au régime transitoire des droits de plantation.

La mesure d'arrachage, a eu un effet significatif sur les surfaces de vignes en Europe, en entraînant la disparition de 4,6% de la surface totale de l'UE. Les arrachages ont notamment porté sur 8,5% de la surface espagnole, 4,1% de la surface italienne et 2,8% en France. Cependant, les mesures d'arrache n'expliquent qu'une partie de la réduction des surfaces de vignobles (73%). Ces mouvements globaux masquent des disparités régionales. Dans les grandes régions productrices de vin sans AOP, les arrachages sont équivalents au recul global des vignes, ils ont donc joué un rôle dans la réduction de l'offre des marchés locaux à la production.

Le régime transitoire des droits de plantation n'a pas empêché le développement du vignoble dans les quelques régions dont la position commerciale des opérateurs et des produits a permis de réaliser un développement.

Ainsi, les forces du marché ont, plus que les mesures de la PAC orienté l'évolution du potentiel agricole de production. Le soutien à l'arrachage a néanmoins favorisé la réduction de ce potentiel dans les grandes régions produisant majoritairement des vins sans AOP.

Effets sur la quantité produite

Lors des vendanges 2009 et 2010, la production de vin des principaux EM producteurs n'a pas diminué d'une manière très significative : elle a progressé de 1% en 2009 et perdu 4% en 2010. Sur la période analysée, depuis 2003, d'autres chutes de production, plus conséquentes, ont eu lieu (-9% en 2007, -12% en 2005).

Différentes mesures ont néanmoins contribué à modérer l'offre de vin :

- Nous avons vu au point précédent que l'arrachage a contribué à réduire la surface du vignoble de l'UE. Compte tenu des rendements élevés des vignes arrachées, le potentiel de production a été réduit de 10 millions d'hl, soit moins de 6% du volume produit en 2008.
- Les restructurations de vignoble ont porté sur 3,2% de la surface des EM concernés, taux pouvant atteindre 23,7% en Autriche et 6,3% dans la plaine Hongroise (Del Alfold). Toutefois, dans le cas de substitution de cépages, il existe un délai de 2 à 3 ans, entre le moment de la restructuration et celui de la première vendange du nouveau cépage. On peut tabler sur une réduction de volumes durant ce laps de temps. A moyen terme, les éléments dont nous disposons indiquent davantage une modification qualitative de la production qu'une modification de son potentiel volumétrique.
- La mise en œuvre de la distillation de crise en Italie et en France ont réduit ponctuellement et localement l'offre de vin.
- La vendange en vert a réduit l'offre de raisin en Sicile lors de sa mise en œuvre en 2009.
- Jusqu'à son extinction en 2011, la distillation d'alcool de bouche subventionnée a absorbé environ un sixième de la production espagnole, près de 5% de la production italienne et, donc près de 5% de la production européenne. Après la cessation de ce soutien couplé et la mise en place d'un paiement découplé, la production d'alcool de ce type en Espagne a reculé, libérant ainsi un volume 3 000 000 hl de vin (campagne 2010-2011, source MARM), volume considérable et suffisant pour modifier le contexte de marché du vin tranquille d'entrée de gamme.

B. Effets sur la qualité du vin

Les deux mesures qui ont eu un impact sur la qualité du vin sont les aides à l'investissement et les aides à la restructuration des vignobles.

La première, en permettant aux viti-viniculteurs de disposer d'équipements susceptibles d'améliorer le résultat des phases de vinification et de stockage, peut déboucher sur une amélioration qualitative des produits intermédiaires et finis.

La seconde a été en principalement utilisée pour mettre en place des cépages adaptés à la demande du marché ou réorienter la vigne vers la production de vin blanc. Compte tenu des délais de mise en production des vignes restructurées, les effets de la mise en œuvre de ces mesures ne sont pas encore mesurables concrètement.

Toutefois, on a constaté le développement des vins AOP et IGP dans des régions où ces productions ne sont pas exclusives et, le plus souvent minoritaires. Le basculement a été partiellement favorisé par les mesures de reconversion restructuration.

C. Effets sur les prix

Nous distinguons ici les effets mesurables des actions de « gestion de crise » et les effets plus délétères des actions visant à jouer sur les équilibres globaux entre offre et demande.

La mise en œuvre des distillations de crise a permis de faire remonter les cours des vins ciblés, localement ou d'éviter qu'ils ne diminuent.

La mise en œuvre de la récolte en vert, en Sicilia, a eu un effet similaire.

Concernant les effets généraux sur « le marché européen du vin » il est difficile d'identifier des relations directes de cause à effet :

- l'analyse des niveaux de prix dans les différents EM et surtout régions étude de cas montre que le marché est extrêmement segmenté et qu'il n'existe pas d'évolution générale concomitante. Les prix des vins sans IG, dans les trois grands bassins que sont la Languedoc, la Castilla-La Mancha et la Sicilia, suivent des tendances parallèles mais néanmoins différenciée, avec des écarts importants.
- La réduction significative du potentiel de production n'a pas été suivie d'une réduction comparable du volume de production.
- Les effets des actions de stimulation de la demande extérieure ne sont pas mesurés avec précision ; les actions sont souvent conçues comme devant porter leurs fruits à moyen terme.

Sans jouer sur les prix, les mesures de soutien à l'investissement et à la restructuration peuvent avoir pour effet d'améliorer la compétitivité prix et donc de jouer indirectement sur la formation des prix de marché.

D. Effets sur la localisation

La localisation des vignes a évolué par défaut. Il y a eu peu de développement et davantage de replis.

Le programme d'arrachage a contribué à la réduction des surfaces dans les principales régions de production mais n'a été responsable que de 30% de la réduction brute de surface avant plantation. Il a facilité le recul des surfaces dans les régions de production de vin sans IG des trois principaux EM producteur.

En revanche dans les nouveaux EM, le recul du potentiel de production a été très important et largement indépendant de la mesure d'arrachage.

Tab. 35 - Raisonnement des effets possibles des différentes mesures de l'OCM sur la quantité, la qualité, les prix et la répartition spatiale de la production

EFFETS DES MESURES SUR.. →	..la quantité	 la qualité		... les prix	...la répartition géographique
MESURES DE L'OCM ↓	Surface	Volume	Production avec IG	Production sans IG		
Restructuration et reconversion des vignobles	Pas de réduction	Diminution temporaire en cas de replantation	Renouvellement variétal adaptation à la demande. Développement des AOP et IGP, recul des vins sans IG		Sans objet	Pas d'effet visible
Vendange en vert	Sans objet	Effet ponctuel en Italie	Sans Objet	Sans Objet	Effet positif sur les prix	Sans objet
Régime du paiement unique	Sans objet	Augmentation limitée pour l'instant du volume de vin en Espagne (transfert de la distillation)	Sans effet	Sans effet	Sans effet	Sans effet
Fonds de mutualisation	Sans objet					
Promotion sur les pays tiers	Sans effet	Sans effet	Sans effet	Sans effet	Sans effet	Sans effet
Assurance récolte	Sans Objet					
Aide à l'investissement	Sans effet	Sans effet	Amélioration	Amélioration	Compétitivité	Sans effet
Distillation de crise	Sans effet	Réduction ponctuelle marginale en UE, significative dans les bassins concernés	Sans objet	Sans objet	Effet positif sur les prix	Sans objet
Distillation d'alcool de bouche	Sans effet	Augmentation de l'offre de vin	Sans objet	Sans objet	Sans effet	Sans objet
Aide à l'utilisation de moût de raisin concentré et de moût concentré rectifié	Voir Question 5		Sans objet	Sans objet	Voir question 5	Sans objet
Régime transitoire des droits de plantation	Pas de empêchement au développement des vignobles prospères	Sans objet				
Régime d'arrachage des vignes (jusqu'à juillet 2011) sous certains critères	Réduction significative de la surface	Réduction de l'offre	Sans objet	Sans objet	Pas d'effet mesurable	Réduction de la part des grandes régions de vin de médiocre qualité

5.2 LES IMPACTS SUR LA PRODUCTION ET SUR LES STRUCTURES DE PRODUCTION. DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES EU DES EFFETS STRUCTURELS SUR LES SURFACES ET LES STRUCTURES ET ONT-ELLES ENTRAINE DES RESTRUCTURATION OU DES CONVERSIONS DU VIGNOLE ? (QE 2)

5.2.1 Compréhension de la question

Cette question évaluative complète la QE1 portant sur la production (en termes de volume et de qualité), en s'intéressant aux modifications ayant affecté la structure productive.

La notion d'« effets structurels sur les surfaces et les structures » renvoie aux évolutions ayant marqué les structures de production, à savoir la taille des exploitations (surface) et leur nombre.

Les « restructurations et reconversions du vignoble » renvoient aux mesures des programmes d'aides prévues dans le cadre du règlement (CE) n° 1234/2007. Les mesures de restructuration et reconversion du vignoble sont de trois ordres : la reconversion variétale, la réimplantation des vignobles et l'amélioration des techniques de gestion des vignobles.

La question comporte deux parties: la première vise à caractériser les évolutions ayant marqué la structure des exploitations dans les Etats Membres et les régions d'études de cas, afin d'évaluer si la mise en œuvre de la réforme a engendré ou non des effets différenciés, compte tenu de la diversité initiale des régions. Il s'agit plus particulièrement d'analyser les effets des mesures d'arrachage et de restructuration/reconversion.

Il convient d'analyser l'évolution des structures de production en termes de nombre d'exploitations et de surfaces plantées dans les Etats Membres et régions d'étude de cas, puis d'analyser le lien entre ces évolutions et les réalisations des mesures ayant un effet potentiel sur les structures de production.

La deuxième partie de la question se focalise sur les effets des mesures prévues par le règlement (CE) n° 1234/2007 en matière de reconversion et de restructuration des vignobles, à savoir :

- l'amélioration des techniques de gestion des vignobles.
- la modification des variétés de vignobles, réalisée par la réimplantation, ainsi que par la reconversion variétale (dont le sur-greffage), portant sur la substitution des variétés les moins demandées par le marché.

5.2.2 Approche méthodologique, sources et limites

Conformément à l'approche méthodologique adoptée pour la réponse à la question 1, nous procédons par étapes successives.

L'analyse commence dans un premier temps par une caractérisation des évolutions des structures d'exploitations dans les Etats Membres et régions de production d'études de cas.

Concernant les données portant sur les structures d'exploitation, il est nécessaire de préciser que l'enquête sur la structure des exploitations agricoles (ESEA, Eurostat), source utilisée communément pour répondre à ces questions, n'est disponible que jusqu'en 2007 (la prochaine mise à jour étant prévue pour fin 2012 dans le cadre de la publication des résultats du recensement agricole 2010). En outre, l'enquête viticole publiée par Eurostat, ne fournit pas de données sur le nombre d'exploitations, tout comme l'inventaire du vignoble dont la communication de la part des Etats Membres à la Commission est obligatoire. Les données du RGA 2010 ne sont disponibles que dans quatre EM. Les études de cas sont mobilisées pour les données au niveau régional.

Dans un deuxième temps, nous analysons les liens entre les évolutions mises en évidence et les réalisations des mesures considérées. Nous nous focalisons sur les mesures à « effet fort » sur les structures, à savoir les mesures concernant le potentiel de production (régime d'arrachage).

Pour ce qui concerne la deuxième partie de la question évaluative portant sur les reconversions et restructurations du vignoble, nous nous focalisons sur les effets en termes de modification des techniques de gestion des vignobles, que nous abordons qualitativement au travers l'étude de cas, ainsi que sur les modifications des cépages implantés, que nous approchons de manière quantitative au travers des données d'études de cas.

La principale limite de l'analyse repose sur les données disponibles : l'enquête structure n'est pas à jour, les données collectées en études de cas sont hétérogènes en termes de période et de sources que ce soit sur le nombre de producteurs, les surfaces ou les cépages ; il n'existe pas de données sur les techniques de gestion du vignoble. Par ailleurs, l'analyse de l'évolution des surfaces avec et sans IG est peu pertinente car certaines vignes peuvent être à double destination (IG ou sans IG).

5.2.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
Critère de jugement n° 1
La mise en œuvre de la réforme de 2008 a favorisé (ou non) le maintien du nombre et de la taille moyenne d'exploitations
Evolution du nombre d'exploitations viticoles dans les Etats Membres et régions d'études de cas
Evolution de la taille des exploitations
Bilan des réalisations de la mesure arrachage dans les Etats Membres et régions d'étude de cas
Opinion des opérateurs sur ce thème
Critère de jugement n° 2
Après la mise en œuvre de la réforme de 2008, les mesures de la PAC ont favorisé (ou non) la restructuration (amélioration des techniques de gestion) et la reconversion du vignoble
Evolution de la répartition des surfaces de vignoble IG/sans IG
Evolution de la répartition des surfaces par type de cépage
Réalisations des mesures de restructuration/reconversion du vignoble (nombre d'hectare reconvertis/restructurés par EM/Bassin ; rapport entre la surface restructurée/reconvertie et la surface totale)
Opinion des opérateurs sur les liens entre les évolutions constatées et la mise en œuvre des mesures de restructuration / reconversion du vignoble

5.2.4 Impact de la réforme de 2008 sur le maintien du nombre d'exploitations et de leur taille moyenne

5.2.4.1 Evolution du nombre d'exploitations viticoles dans les EM et régions études de cas

Le nombre d'exploitations viticoles dans les EM est suivi par l'enquête structure dont les données sont établies jusqu'en 2007. Ces données ne permettent donc pas d'analyser l'évolution du nombre d'exploitations viticoles au niveau national après 2008. Nous avons collecté des données 2010, issues du Recensement Général de l'Agriculture, pour quatre EM à savoir le Portugal, l'Italie, l'Allemagne et la France soit pour plus de 60% de la production européenne de vin. Ces données sont néanmoins hétérogènes :

- au Portugal et en Italie, il s'agit des exploitations ayant des vignes. Ces données viennent donc

compléter celles de l'enquête structure de 2007 ;

- en France et en Allemagne, les données 2010 sont disponibles uniquement pour les exploitations spécialisées.

De 2003 à 2007, le nombre d'exploitations viticoles a diminué dans la quasi-totalité des EM producteurs sauf au Royaume-Uni et au Luxembourg (ces deux EM représentent moins de 0,01% de la production européenne de vin). Parmi les autres EM, 4 groupes de pays peuvent être distingués : ceux dont le nombre d'exploitations a été divisé par plus de 2 (Malte et la Bulgarie), ceux dont le nombre d'exploitations a connu une baisse comprise entre -20% et -40% (Portugal, Hongrie, France, Slovaquie) ; ceux dont le nombre d'exploitation a connu une diminution comprise entre -10 et -20% (la Roumanie, l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne et la République Tchèque) ; et ceux où la baisse est inférieure à 10% (la Grèce, la Slovénie, l'Autriche et Chypre).

Entre 2007 et 2010, l'évolution du nombre d'exploitations a connu une inversion positive au Portugal avec une hausse de 8% sur la période, faisant suite à une baisse de 31% entre 2003 et 2007. En Italie, la baisse du nombre d'exploitations s'accroît entre 2007 et 2010 avec une diminution de 24% du nombre d'exploitations (contre -16% entre 2003 et 2007).

Tab. 36 - Evolution du nombre d'exploitations ayant des vignes depuis 2003 (2003, 2005, 2007 et 2010, nbr, %)

	2003	2005	2007	2010	Evol. 2007/2003	Evol. 2010/2007
Roumanie	1 107 490	962 260	950 310	nd	-14%	nd
Italie	605 960	532 200	506 030	383 645	-16%	-24%
Espagne	194 920	174 350	175 330	nd	-10%	nd
Grèce	177 070	171 450	171 240		-3%	
Portugal	209 180	177 890	145 330	156 400	-31%	8%
Hongrie	195 540	150 180	119 200	nd	-39%	nd
Bulgarie	223 580	141 330	98 260		-56%	
France	118 400	107 730	94 870		-20%	
Slovénie	28 710	27 340	27 230		-5%	
Allemagne	30 470	27 290	25 550		-16%	
Slovaquie	22 090	20 960	17 550		-21%	
Autriche	18 490	17 790	16 830		-9%	
Chypre	12 920	13 330	11 820		-9%	
République Tchèque	5 850	5 410	5 140		-12%	
Malte	4 v 100	2 020	1 710		-58%	
Royaume-Uni	300	710	1 120		273%	
Luxembourg	370	380	400		8%	

Source : Eurostat et RGA 2010 pour l'Italie en 2010.

En France, le nombre d'exploitations spécialisées semble se stabiliser entre 2007 et 2010 avec une diminution de 1% seulement, faisant suite à une baisse de 9% entre 2005 et 2007. A titre de comparaison, l'ensemble des exploitations avec vignes diminue de 12% entre 2005 et 2007. La disparition d'exploitations touche donc avant tout les non spécialisées. En Allemagne, à l'inverse de la France, la diminution du nombre d'exploitations spécialisées s'accroît entre 2007 et 2010 avec une baisse de 22% sur la période. Entre 2005 et 2007, alors que l'ensemble des exploitations avec vignes est stable, les exploitations spécialisées en viticulture diminuent de 5%.

Tab. 37 - Evolution du nombre d'exploitations spécialisées dans la viticulture en France et Allemagne (2000, 2005, 2007 et 2010, nbr, %)

	Enquête structure			RGA	Evol. 2007/2005	Evol. 2010/2007
	2000	2005	2007	2010		
France	92 085	77 658	70 802	69 955	-9%	-1%
Allemagne	nd	20 800	19 850	15 577	-5%	-22%

Source : Enquête structure 2000, 2005, 2007 et RGA 2010 (Agreste, Destatis)

En synthèse, au niveau des EM nous constatons que peu de données sont disponibles et que les évolutions sont contrastées entre les EM et selon le degré de spécialisation des exploitations.

Les données collectées lors des études de cas sont, elles-aussi, hétérogènes en termes de :

- périodes : nous disposons de séries commençant avant 2007 dans 8 régions, commençant après 2007 dans 4 régions;
- de grandeurs mesurées. Dans certains cas, les chiffres présentés correspondent aux déclarations de récoltes (notamment en France et au Portugal), dans d'autres à des exploitations agricoles. Les seuils de classement en exploitations peuvent alors être différents d'un pays à l'autre. La réduction « statistique » des superficies de vigne en Hongrie, résulte d'une redéfinition du seuil de taille définissant un exploitant agricole.

Nous ne disposons pas de données pour 2 régions italiennes : la Sicilia et la Toscana.

Quelque soit le début de période considérée, le nombre de producteurs de vin diminue dans 11 régions (Baden, Mosel, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, La Rioja, Aquitaine, Languedoc-Roussillon, Del Alföld, Sud Est de la Roumanie, Douro, Veneto). Seule la Champagne se distingue par une hausse du nombre de déclarants de récolte (+5,6% entre 2003 et 2010).

Du fait de l'hétérogénéité des séries nous approchons les évolutions avant et après réforme par l'évolution annuelle moyenne avant et après 2008 (cf. tableau ci-dessous). Cette analyse montre qu'il n'y a pas eu de rupture dans 5 régions : Baden, La Rioja, Champagne-Ardenne, le Sud Est roumain et le Douro (écart inférieur à + ou - 0,6%) ; qu'il y a eu une faible évolution dans 3 régions (écarts compris entre + ou - 1 et 3%) : Mosel, Aquitaine, Languedoc Roussillon ; une rupture notable dans 2 régions : Castilla-La Mancha et Del Alföld où la diminution du nombre d'exploitations s'accélère après 2008. Ce dernier constat est toutefois à relativiser pour la Castilla-La Mancha car nous ne disposons que d'une année avant la réforme et pour Del Alföld car le système statistique a évolué en 2008 : il faut maintenant produire plus de 10 hl/an pour être considéré comme viticulteur. De ce fait de nombreuses surfaces et exploitations sont sorties du système de suivi. Il n'y a donc pas de ruptures après 2008.

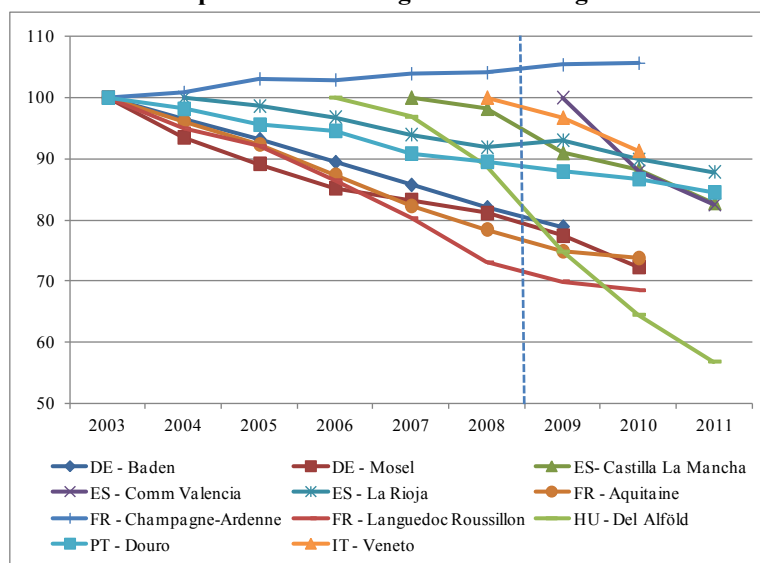
Tab. 38 - Nombre de producteurs de vignes dans les régions études de cas et évolution annuelle moyenne avant et après 2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Evolution annuelle moyenne avant 2008 (a)	Evolution annuelle moyenne après 2008 (b)	Ecart (a) - (b)
DE - Baden	21 950	21 200	20 455	19 632	18 814	18 010	17 317			-3,9%	-3,8%	0,0%
DE - Mosel	3 795	3 548	3 384	3 232	3 159	3 078	2 937	2 743		-4,1%	-5,6%	-1,5%
ES- Castilla La Mancha					109 382	107 395	99 463	96 573	90 523	-1,8%	-5,5%	-3,7%
ES - Comm Valencia							43 477	38 231	35 875		-9,1%	nd
ES - La Rioja		15 297	15 084	14 809	14 371	14 055	14 230	13 745	13 438	-2,1%	-1,5%	0,6%
FR - Aquitaine	16 853	16 202	15 561	14 726	13 865	13 217	12 615	12 429		-4,7%	-3,0%	1,7%
FR - Champagne-Ardenne	11 925	12 023	12 290	12 269	12 390	12 410	12 564	12 595		0,8%	0,7%	-0,1%
FR - Languedoc Roussillon	37 706	35 802	34 711	32 605	30 264	27 534	26 372	25 822		-6,1%	-3,2%	2,9%
HU - Del Alföld				21 117	20 454	18 746	15 796	13 613	11 997	-5,7%	-13,8%	-8,1%
RO - Sud-Est					198 288	197 508	195 826	194 822	195 148	-0,4%	-0,4%	0,0%
PT - Douro	28 686	28 156	27 415	27 123	26 060	25 671	25 215	24 861	24 236	-2,2%	-1,9%	0,3%
IT - Veneto						32 806	31 731	29 945			-4,5%	nd

Source : études de cas

NB : en France et au Portugal il s'agit des déclarants de récolte

Fig. 37 - Evolution du nombre de producteurs de vignes dans les régions études de cas (N.I. 2003=100)



Source : études de cas

NB : en France et au Portugal il s'agit des déclarants de récolte

5.2.4.2 Evolution de la taille des exploitations

La taille moyenne des exploitations se calcule grâce au nombre d'exploitations avec vignes et à la surface viticole des exploitations. Ces deux données sont issues de l'enquête structure. L'analyse de la taille moyenne des exploitations est donc soumise aux mêmes limites que le nombre d'exploitations. Ne disposant pas des surfaces de vignes des exploitations spécialisées en 2005 et 2007 en France, nous n'avons de données 2010 que pour 3 EM : l'Italie, le Portugal et l'Allemagne.

La taille moyenne des exploitations ayant des vignes est limitée : elle est supérieure à 5 ha/exploitation dans seulement 2 EM, la France et l'Espagne ; elle est comprise entre 2 et 5 ha dans 4 EM (Allemagne, Luxembourg, Autriche et Rép. Tchèque) et elle est inférieure à 2 ha dans les autres EM.

De 2003 à 2007, les exploitations ayant des vignes se sont généralement agrandies. Une diminution de la taille est constatée dans 3 EM petits producteurs (Chypre, Slovaquie, Luxembourg). En Slovénie et en Grèce, la taille moyenne des exploitations viticoles augmente de moins de 2%. Dans les autres EM les augmentations de taille sont plus importantes, supérieures à 10%.

De 2007 à 2010, la taille moyenne des exploitations italiennes augmente de 9%, passant de 1,5 ha à 1,6 ha et celle des exploitations portugaises diminuent de 5% du fait d'une augmentation du nombre d'exploitations de moins de 5 ha.

Tab. 39 - Evolution de la taille des exploitations ayant des vignes dans les EM (2003, 2005, 2007 et 2010, ha et %)

	2003	2005	2007	2010	Evol. 2007-2003	Evol . 2010-2007
France	7,37	8,08	8,8	nd	19%	nd
Espagne	5,29	5,84	5,9		11%	
Allemagne	3,28	3,56	3,8		16%	
Luxembourg	3,41	3,34	3,2		-5%	
Autriche	2,57	2,82	3,0		15%	
Rép. Tchèque	2,12	2,67	2,8		33%	
Italie	1,28	1,37	1,5	1,6	18%	9%
Portugal	1,02	1,10	1,2	1,1	18%	-5%
Chypre	0,97	0,90	0,9	nd	-7%	nd
Slovaquie	0,79	0,79	0,8		3%	
Royaume-Uni	2,17	0,97	0,8		-64%	
Grèce	0,63	0,62	0,6		1%	
Slovénie	0,58	0,60	0,6		2%	
Hongrie	0,45	0,47	0,5		22%	
Bulgarie	0,31	0,37	0,5		71%	
Malte	0,15	0,33	0,4		190%	
Roumanie	0,17	0,19	0,2		13%	

Source : Eurostat et RGA 2010 pour l'Italie

En Allemagne, la taille moyenne des exploitations spécialisées dans la viticulture a augmenté plus rapidement entre 2007 et 2010 (+33%) que sur la période précédente (+9% entre 2005 et 2007). A titre de comparaison, la taille moyenne des exploitations ayant des vignes étaient inférieure de 37% à celle des exploitations spécialisées en 2007 (3,8 ha contre 7,9 ha). Nous avons vu précédemment que le nombre d'exploitations spécialisées a diminué de 22% sur la période. Or la surface en vigne de ces exploitations n'augmente que de 4%, il y a donc eu concentration des exploitations spécialisées en Allemagne.

Tab. 40 - Evolution de la taille moyenne des exploitations spécialisées en Allemagne

	2005	2007	2010	Evol 2005-2007	Evol 2007-2010
Taille moyenne	5,5	6,0	7,9	9%	33%

Source : Enquête structure 2000, 2005, 2007 et RGA 2010 (Statistisches Bundesamt)

En synthèse au niveau des EM nous pouvons retenir que :

- la taille moyenne des exploitations ayant des vignes est faible ;
- elle a augmenté dans les principaux pays producteurs durant la période précédant la réforme ;
- les évolutions constatées après 2008 dans les 3 EM où nous disposons de données sont hétérogènes : augmentation de la taille moyenne en Italie, augmentation de la taille des exploitations spécialisées en Allemagne, diminution au Portugal liée à une augmentation des exploitations de moins de 5 ha.

L'ensemble des régions études de cas connaissent une hausse de la taille moyenne des exploitations sur la période sauf le Sud-est de la Roumanie où la taille moyenne diminue de 3% entre 2007 et 2011. Afin d'étudier les évolutions avant et après réforme, nous utilisons la même approche que pour le nombre de producteurs : l'évolution annuelle moyenne avant et après 2008. Aucune rupture n'est constatée dans seulement 4 régions : Baden, la Rioja, le Sud est de la Roumanie et la Champagne. Une faible évolution est constatée dans 3 régions (Mosel, Aquitaine, Douro). En Aquitaine et dans le Douro il s'agit d'un ralentissement de l'augmentation de la taille moyenne, tandis qu'en Mosel, la taille moyenne recule de 2,4% entre 2008 et 2011. Une forte évolution est constatée dans 3 régions : Languedoc Roussillon, Castilla-La Mancha et Del Alföld. Les résultats pour les deux dernières régions sont à relativiser pour les mêmes raisons que les surfaces (une année disponible en Espagne et changement du système statistique en Hongrie). Dans le Languedoc Roussillon, la taille moyenne des exploitations stagne à partir de 2008, faisant suite à une croissance annuelle de 4,5% de la taille moyenne.

Tab. 41 - Evolution de la taille moyenne des exploitations dans les régions études de cas (2003-11, ha, %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Evolution annuelle moyenne avant 2008 (a)	Evolution annuelle moyenne après 2008 (b)	Ecart (a) - (b)
DE - Baden	0,73	0,75	0,78	0,82	0,84	0,88	0,91			4,0%	3,5%	-0,4%
DE - Mosel	2,48	2,58	2,66	2,75	2,81	2,90	3,03	3,20		3,2%	4,9%	1,8%
ES- Castilla La Mancha					4,79	4,92	4,96	4,94	4,56	2,6%	-2,4%	-5,0%
ES - Comm Valencia							1,61	1,81	1,81		6,0%	nd
ES - La Rioja		2,87	2,91	2,98	3,07	3,12	3,13	3,24	3,30	2,1%	1,9%	-0,2%
FR - Aquitaine	8,95	9,36	9,71	10,11	10,66	11,01	11,38	11,45		4,2%	2,0%	-2,3%
FR - Champagne-Ardenne	2,45	2,45	2,42	2,46	2,46	2,47	2,45	2,46		0,2%	-0,2%	-0,4%
FR - Languedoc Roussillon	7,21	7,52	7,85	8,06	8,47	8,97	8,95	8,93		4,5%	-0,2%	-4,7%
HU - Del Alföld				1,32	1,33	1,05	1,18	1,52		-9,8%	20,4%	30,2%
RO - Sud Est					0,40	0,40	0,39	0,39	0,39	-0,7%	-0,7%	0,0%
PT - Douro		1,53	1,65	1,68	1,76	1,78	1,81	1,83		3,9%	1,5%	-2,5%
IT - Veneto						2,32	2,41	2,59			5,7%	nd

Source : Etudes de cas

5.2.4.3 Bilan de la mesure d'arrachage dans les régions études de cas

Les analyses menées à la QE 1 ont mis en évidence que les évolutions de surface ne sont pas nécessairement liées aux arrachages. C'est néanmoins le cas dans 7 régions sur 14. Dans certains cas, les arrachages ont été importants alors que la surface a augmenté (Del Alföld); dans d'autres cas les superficies ont diminué alors que l'arrachage n'a pas été mobilisé (les deux régions allemandes).

Les arrachages ont prioritairement concerné les demandeurs de plus de 55 ans qui faisaient une demande pour l'ensemble de leur vignoble (comme défini par le Reg. (CE) 479/2008). Les arrachages ont donc dû s'accompagner d'une réduction du nombre d'exploitations.

En comparant les évolutions 2008-2010 en termes de surface, de nombre de producteurs et de taille des exploitations avec les données relatives aux arrachages, les éléments d'explications suivant peuvent être donnés :

- En Champagne-Ardenne la situation est inchangée ; la mesure d'arrachage n'a pas été mobilisée.
- En Rheinland Pfalz et La Rioja, il y a eu concentration et agrandissement des exploitations sans lien avec la mesure d'arrachage qui n'a pas été mobilisée.
- Dans le Douro, le Veneto et l'Aquitaine la concentration et l'agrandissement des exploitations n'est pas en lien avec l'arrachage. Dans la région portugaise, le nombre de producteurs a baissé de 3%, leur taille moyenne a cru de 3% et l'arrachage a été très limité (0,03% des surfaces) ; la baisse du nombre de producteurs n'est donc pas liée aux mesures d'arrachages. Dans le Veneto, les superficies augmentent de 1516 ha malgré l'arrachage de 350 ha, le nombre d'exploitations diminue de 9% et la taille moyenne augmente de 12%. En Aquitaine, la diminution des surfaces est liée pour 1/3 aux arrachages, le nombre de producteurs diminue de 6% et la taille moyenne augmente de 1%. En Aquitaine et dans le Veneto, la mesure d'arrachage a éventuellement permis la sortie du secteur de certains producteurs toutefois le phénomène de concentration des exploitations dans le Veneto et de disparition de surfaces et d'exploitations en Aquitaine vont au-delà des simples impacts de la mesure.
- En Del Alföld, plus de 2000 hectares ont été arrachés pour une augmentation des surfaces de 900 hectares ; parallèlement, le nombre de producteurs a baissé de 27% et la taille moyenne a augmenté de 44%. La mesure d'arrachage a permis de diminuer le nombre de producteurs. Toutefois le phénomène d'agrandissement des structures n'est pas en lien avec cette mesure, les surfaces primées à l'arrachage ne pouvant être replantées.
- En Languedoc-Roussillon et Castilla-La Mancha, la baisse des surfaces est liée à la mesure d'arrachage. Parallèlement, le nombre de producteurs diminue et la taille moyenne des exploitations augmente légèrement ou stagne. La mesure d'arrachage a permis, dans ces régions, à certains producteurs de cesser leur activité vitivinicole.

5.2.4.4 Opinion des opérateurs sur l'évolution des structures et l'impact de la réforme sur les structures

Le tableau ci-dessous présente les opinions des interlocuteurs sur l'évolution des structures et l'impact de la réforme sur celles-ci. Selon les interlocuteurs :

- les mesures de l'OCM n'ont pas eu de rôle dans l'évolution des structures en Champagne-Ardenne.
- Dans 7 régions sur 14 les impacts de la réforme sont minimes ou il est trop tôt pour imputer les évolutions de structure aux mesures de l'OCM : Baden, Mosel, La Rioja, Sud Est de la Roumanie, Douro, Sicilia et Toscana.
- Dans les 5 régions restantes, la mesure d'arrachage a permis une diminution du nombre de producteurs et éventuellement un agrandissement des exploitations. En Veneto, le phénomène s'est accéléré suite à la réforme.

De manière générale, le régime d'arrachage a concerné les viticulteurs les plus proches de la retraite.

	Impact sur les structures
Baden	Agrandissement du vignoble dans les plaines
Mosel	Agrandissement du vignoble dans les plaines et réduction sur les côteaux La mesure d'arrachage a été peu utilisée, principalement par de petits viticulteurs proches de la retraite qui n'ont pas de successeur.
Castilla-La Mancha	Baisse du nombre de producteurs en partie liée à la mesure arrachage. Agrandissement des exploitations productrices de vignes AOP.
Comunidad Valenciana	Il est trop tôt pour conclure sur les effets de la réforme de 2008. Le nombre d'exploitations a diminué en lien avec le régime d'arrachage. Les opérateurs ne sont pas d'accord sur l'évolution de la taille des exploitations: elles seraient inchangées pour certains et il y aurait eu une légère concentration pour d'autres. Le régime d'arrachage a été utilisé principalement par les viticulteurs les plus petits, proches de la retraite et sans successeur.
La Rioja	Il est trop tôt pour conclure sur les effets de la réforme de 2008. Agrandissement de la taille moyenne des exploitations, lié en partie au marché.
Aquitaine	Peu d'arrachages, centrés sur les exploitants âgés, pour une taille moyenne de 3,5 ha, donc peu d'effets structurels. Mesure perçue comme limitée et à caractère sociale.
Champagne-Ardenne	Aucun rôle de la réforme dans l'évolution des structures
Languedoc-Roussillon	La mesure arrachage a permis une sortie des plus âgés et des plus petits.
Hongrie - Del Alföld	Le nombre d'exploitations diminue, les structures se concentrent. La mesure d'arrachage a permis d'éliminer des vignobles à l'abandon et accéléré la cessation des plus âgés du secteur.
Roumanie - Sud est	Le nombre d'exploitations est stable, les exploitations se sont agrandies
Portugal Douro	Diminution du nombre de viticulteurs, surtout de moins de 2 ha, augmentation de la taille moyenne des exploitations.
Sicilia	Pas d'effet majeur de la réforme de 2008, pas d'accélération du processus de concentration. L'arrachage a concerné les vignobles les plus anciens mais aussi quelques bons vignobles avec des conséquences environnementales et paysagères.
Toscana	Pas d'effet majeur sur la structure des exploitations viticoles. Pas de concentrations des exploitations.
Veneto	La réforme a eu un rôle d'accélérateur de la baisse du nombre de producteurs et l'agrandissement des exploitations.

Les résultats des analyses présentées dans les paragraphes précédents montrent que la mesure d'arrachage a permis la diminution du nombre de viticulteurs dans 3 régions : le Languedoc Roussillon, Castilla-La Mancha et Del Alföld. Dans les autres régions où elle a été mobilisée et où nous disposons de données, son impact est faible voire inexistant (Douro, Veneto et Aquitaine).

L'impact de la mesure sur la taille des exploitations est limité. En effet la mesure n'influence la taille moyenne des exploitations que dans la mesure où elle permet la sortie du secteur d'une classe particulière d'exploitations. L'agrandissement des structures relève d'autres facteurs.

5.2.5 Rôle des mesures de la PAC sur la restructuration (amélioration des techniques de gestion) et la reconversion du vignoble

5.2.5.1 Evolution de la répartition des surfaces de vignoble IG/sans IG

L'inventaire viticole indique que dans 9 EM, plus de 80% des surfaces sont avec IG (Allemagne, Luxembourg, Autriche, Portugal, Slovénie, Slovaquie, France, Espagne, Hongrie). En Italie, Malte, Chypre et Grèce, 45 à 70% des surfaces sont avec IG. Au sein de l'UE-2 et en République Tchèque moins de 30% des surfaces sont avec IG.

Ces chiffres sont indicatifs, en effet dans différents EM les vignes peuvent produire aussi bien des vins avec ou sans IG, c'est notamment le cas pour le Languedoc Roussillon et Castilla-La Mancha. Par ailleurs, au sein des vignes avec IG il est possible qu'il y ait des doubles comptes, une vigne pouvant produire des vins AOP et des vins IGP. Il est donc peu pertinent d'analyser l'évolution des surfaces avec et sans IG.

Tab. 42 - Répartition des vignes avec et sans IG (2008, ha, %)

	Vignes avec IG	Vignes sans IG	Total	Part des vignes avec IG
DE	102 531	-	102 531	100%
LU	1 289	-	1 289	100%
AT	50 013	-	50 013	100%
PT	240 051	-	240 051	100%
SI	17 364	-	17 364	100%
SK	20 268	509	20 777	98%
FR	760 895	41 365	802 260	95%
ES	965 909	132 544	1 098 453	88%
HU	68 913	12 940	81 852	84%
IT	469 780	230 296	700 076	67%
MT	494	416	910	54%
CY	6 311	7 283	13 593	46%
EL	32 569	38 441	71 010	46%
BG	28 963	75 372	104 335	28%
RO	36 131	145 474	181 605	20%
CZ	-	-	17 419	0%

Source : Inventaire viticole – DG AGRI

Dans la mise en œuvre des mesures de reconversion/restructuration, certains EM/régions ont ciblé les vignes avec IG, notamment :

- L'ensemble des EM/régions où 100% des surfaces sont avec IG : Allemagne (Baden Württemberg et Mosel), Luxembourg, Autriche, Portugal (Douro), Slovénie.
- Castilla-La-Mancha, Comunidad Valenciana, La Rioja, le Sud-est de la Roumanie, Toscana.
- En Aquitaine, 98% des surfaces restructurées/reconverties sont des vignes sous AOP.
- En Sicilia, les vignes avec et sans IG ont été concernées par la mesure. Toutefois, les vignes sans IG doivent, pour être éligibles, être converties dans des cépages utilisables pour la production de vin avec IG.
- En Languedoc Roussillon, plus de 98% des surfaces sont sous IG, la mesure a donc prioritairement concerné des surfaces sous IG.
- En Veneto, les mesures de restructuration ont principalement concerné les vignobles avec IG d'après les autorités régionales.

En Del Alföld, les mesures de restructuration/reconversion n'ont pas particulièrement ciblé les vignes avec IG.

La mesure de reconversion/restructuration a donc été principalement mobilisée sur les surfaces avec IG. Seule la Sicilia a introduit un critère d'éligibilité des surfaces sans IG permettant de promouvoir le développement des vignes sans IG. Les mesures de restructuration/reconversion ont donc pu avoir un impact sur le développement des surfaces avec IG dans cette région.

5.2.5.2 Evolution de la répartition des surfaces par type de cépage

L'analyse de la répartition des surfaces par type de cépage se heurte à la disponibilité des données :

- Au niveau européen, nous ne disposons des données uniquement pour la campagne 2009/2010, suite à la mise en œuvre des règlements (CE) n° 479/2008 (art.109) et 555/2008 (art. 74).
- Au niveau national, seuls la France et l'Allemagne publient des données pour l'Etat Membre.

Nous avons donc recours aux données recueillies au cours des études de cas et nous focalisons l'analyse sur les régions pour lesquelles des données sont disponibles (Baden et Mosel en Allemagne ; La Rioja en Espagne ; l'Aquitaine, le Languedoc Roussillon et la Champagne en France ; Del Alföld en Hongrie ; la Sicilia et le Veneto en Italie). Ces régions totalisent 21% des surfaces de raisins de cuve en 2008. Les données ne sont pas disponibles pour la Castilla-La Mancha, la Comunidad Valenciana, le Sud-Est de la Roumanie, le Douro au Portugal et la Toscana en Italie.

En Baden (Allemagne), 5 cépages totalisent 79% des surfaces en 2010 : Pinot Noir, Müller-Thurgau, Pinot Gris, Pinot blanc et Riesling. Parmi eux, le Müller Thurgau est en diminution entre 2005 et 2010 (-11% soit une perte de 344 ha) et Le Pinot Gris et le Pinot Blanc sont en croissance de respectivement 8 et 9% (soit 128 et 101 ha). Les évolutions constatées après la réforme sont en continuité de celles ayant eu lieu avant la réforme sauf pour le cépage Regent qui connaît une inversion de croissance (augmentation de 3% de 2005 à 2008 et baisse de 13% de 2008 à 2010).

Tab. 43 - Evolution des cépages en Baden (Allemagne) de 2005 à 2010 (ha, %)

Cépages	2005	2006	2007	2008	2009	2010	%var. 2005/2008	%var. 2008/2010	%var. 2005/2010
Pinot Noir	5 810	5 876	5 884	5 854	5 793	5 743	1%	-2%	-1%
Müller-Thurgau	3 012	2 894	2 779	2 737	2 687	2 668	-9%	-3%	-11%
Pinot gris	1 619	1 643	1 636	1 669	1 703	1 747	3%	5%	8%
Pinot blanc	1 127	1 138	1 141	1 165	1 196	1 228	3%	5%	9%
Riesling	1 203	1 193	1 173	1 166	1 160	1 148	-3%	-2%	-5%
Chasselas	1 098	1 092	1 098	1 105	1 101	1 109	1%	0%	1%
Regent	310	318	320	320	306	279	3%	-13%	-10%
Pinot Meunier	268	268	267	266	260	257	-1%	-3%	-4%
Chardonnay	136	146	151	156	162	170	15%	9%	25%
Gewürtztraminer	172	163	158	154	154	156	-10%	1%	-9%
Silvaner	202	181	168	161	153	151	-20%	-6%	-25%
Autres	1 047	1 096	1 115	1 153	1 160	1 180	10%	2%	13%
Total	16 004	16 008	15 890	15 906	15 835	15 836	-1%	0%	-1%

Source : Statistisches Landesamt Baden Württemberg

En Mosel, 3 cépages totalisent 80% de la superficie en vigne: le Riesling, le Müller-Thurgau et l'Ebling. Sur la période 2005-2011, le Riesling stagne (+1%), le Müller-Thurgau et l'Ebling connaissent une diminution de respectivement -15 et -9% (soit une perte de 200 et 51 ha).

Tab. 44 - Evolution des cépages en Mosel (Allemagne) de 2005 à 2011 (ha, %)

Cépages	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	%var. 2005/2008	%var. 2008/2011	%var. 2005/2011
Riesling	5238	5215	5267	5 384	5 377	5 318	5 282	3%	-2%	1%
Müller-Thurgau	1355	1314	1286	1 256	1 247	1 204	1 155	-7%	-8%	-15%
Elbling	575	551	548	546	544	532	524	-5%	-4%	-9%
Pinot Noir	356	355	355	353	352	355	361	-1%	2%	1%
Dornfelder	350	348	343	332	324	322	322	-5%	-3%	-8%
Kerner	443	415	397	376	354	332	315	-15%	-16%	-29%
Pinot Blanc	207	219	228	235	243	254	263	14%	12%	27%
Autres	461	461	459	453	449	451	463	-2%	2%	0%
Total	8985	8878	8883	8 935	8 890	8 768	8 685	-1%	-3%	-3%

Source: Rheinland-Pfalz Ministry of the environment, agriculture, food, wine and forests

Dans la région de La Rioja deux cépages rouges totalisent 89% des surfaces en vignes : le Tempranillo et le Grenache. La surface encépagée en Tempranillo a cru de 1% (soit +466 ha) entre 2008 et 2010 et celle en Grenache a diminué de 8% (soit -454 ha).

Tab. 45 - Evolution des cépages à La Rioja (Espagne) de 2008 à 2010 (ha, %)

	2008	2009	2010	%var. 2008/2010
Tempranillo	33 504	33 323	33 970	1%
Grenache	5 523	5 257	5 068	-8%
Carignan	1 162	1 132	1 103	-5%
Graciano	637	650	678	6%
Autres rouges	48	44	68	41%
Ensayo	94	94	86	-8%
Total rouges	40 967	40 501	40 972	0%
Macabeu	2 781	2 675	2 613	-6%
Malvasia	41	61	48	18%
Grenache blanc	14	13	17	22%
Nuevas blancas	17	30	84	395%
Autres blancs	60	59	57	-5%
Ensayo	4	4	3	-16%
Total blancs	2 916	2 843	2 822	-3%
Total	43 884	43 344	43 794	0%

Source: Consejo Regulador DOCa Rioja

En Aquitaine (France), trois cépages totalisent 83% de la surface viticole régionale: le merlot, le cabernet sauvignon et le cabernet franc. Le plus important (le merlot avec 54% des surfaces) stagne entre 2006 et 2010 alors que les deux autres diminuent de respectivement 9 et 12% (soit 2 844 et 1873 ha). Quelques cépages de moindre importance connaissent une croissance : le sauvignon blanc, le petit Verdot et le sauvignon gris. La comparaison des périodes 2006/2008 et 2008/2010 montre que les tendances entamées avant 2008 se sont poursuivies dans la plupart des cas. Quelques ruptures peuvent toutefois être constatées pour trois cépages : le sauvignon blanc qui connaît un développement depuis 2008, le Cot qui connaît lui aussi une croissance depuis 2008 après une période de recul et le petit Verdot dont la croissance s'est accélérée depuis 2008.

Tab. 46 - Evolution des cépages en Aquitaine (France) depuis 2006 (ha, %)

Cépages	2006	2007	2008	2009	2010	%var. 2006/2008	%var. 2008/2010	%var. 2006/2010
Merlot N	75 880	75 531	75 211	75 238	75 449	-1%	0%	-1%
Cabernet Sauvignon N	30 648	29 831	29 188	28 193	27 804	-5%	-5%	-9%
Cabernet Franc N	15 522	15 100	14 764	14 210	13 649	-5%	-8%	-12%
Semillon	11 759	11 482	11 304	11 174	11 105	-4%	-2%	-6%
Sauvignon B	6 852	6 830	6 808	6 960	7 292	-1%	7%	6%
Cot N	1 316	1 298	1 269	1 277	1 333	-4%	5%	1%
Muscadelle B	1 396	1 366	1 344	1 322	1 311	-4%	-2%	-6%
Hybrid.Div.Cuve	981	929	915	886	851	-7%	-7%	-13%
Petit Verdot N	479	503	519	549	611	8%	18%	28%
Sauvignon Gris G	237	268	296	370	451	25%	52%	90%
Ugni B	396	358	342	312	270	-14%	-21%	-32%
Villard B	249	237	232	221	215	-7%	-7%	-14%
Abouriou N	193	188	167	nd	nd	-13%		
Autres	533	493	468	595	591	-12%	26%	11%
Total	146 441	144 414	142 827	141 307	140 932	-2%	-1%	-4%

Source: Observatoire de la viticulture française, FranceAgriMer

En Champagne-Ardenne (France), trois cépages font la quasi-totalité du vignoble : le Pinot noir, le Meunier et le Chardonnay. Aucun changement notable de la répartition des cépages n'est constaté après 2008.

Tab. 47 - Evolution des cépages en Champagne-Ardenne (France) de 2006 à 2010 (ha, %)

Cépages	2006	2007	2008	2009	2010	%var. 2006/2008	%var. 2008/2010	%var. 2006/2010
Pinot N	12 542	13 003	13 033	13 035	13 044	4%	0%	4%
Meunier N	11 002	11 263	11 018	11 018	11 022	0%	0%	0%
Chardonnay B	9 353	9 597	9 763	9 763	9 764	4%	0%	4%
Autres	13	95	97	97	97	646%	0%	646%
TOTAL	32 910	33 958	33 911	33 913	33 927	3%	0%	3%

Source: Observatoire de la viticulture française, FranceAgriMer

Le Languedoc-Roussillon se caractérise notamment par une grande diversité de cépages. Les cinq premiers totalisent ainsi 62% des surfaces. Il s'agit du Syrah, du Carignan, du Grenache noire, du Merlot et du Cabernet Sauvignon. Les cépages ayant connu la plus forte hausse entre 2006 et 2010 sont le Pinot Noir (+117% soit 1145 ha), le Colombar (+436% soit 736 ha), le Viognier (+46% soit 946 ha) et le Sauvignon Blanc (+32% soit 1979 ha). Le cépage ayant connu la plus forte baisse est le Carignan avec une diminution de 17 360 ha. Parmi ces mouvements, seules les évolutions du Pinot Noir et du Colombar se sont accentuées après 2008.

Tab. 48 - Evolution des cépages en Languedoc Roussillon (France) depuis 2006 (ha, %)

Cépages	2006	2007	2008	2009	2010	%var. 2006/2008	%var. 2008/2010	%var. 2006/2010
Syrah N	35 595	35 243	34 493	33 646	32 644	-3%	-5%	-8%
Carignan N	47 816	42 177	38 263	33 927	30 456	-20%	-20%	-36%
Grenache N	31 104	30 331	29 334	28 178	27 146	-6%	-7%	-13%
Merlot N	27 935	27 693	27 032	26 271	25 528	-3%	-6%	-9%
Cabernet sauvignon N	18 248	17 950	17 477	16 827	16 078	-4%	-8%	-12%
Chardonnay B	11 191	11 268	11 361	11 689	12 386	2%	9%	11%
Cinsault N	11 445	10 358	9 518	8 707	8 264	-17%	-13%	-28%
Sauvignon B	6 139	6 583	6 984	7 607	8 118	14%	16%	32%
Musc.pts.grains. B	5 693	5 713	5 681	5 685	5 670	0%	0%	0%
Mourvedre N	4 544	4 475	4 413	4 363	4 311	-3%	-2%	-5%
Cabernet franc N	3 574	3 549	3 515	3 450	3 376	-2%	-4%	-6%
Grenache B	3 328	3 207	3 132	3 138	3 127	-6%	0%	-6%
Viognier B	2 146	2 357	2 515	2 788	3 123	17%	24%	46%
Alicante h. Bous. N	4 667	4 054	3 580	3 082	2 740	-23%	-23%	-41%
Muscat alexandr. B	2 687	2 598	2 574	2 526	2 566	-4%	0%	-5%
Macabeu B	2 953	2 729	2 615	2 436	2 254	-11%	-14%	-24%
Pinot N	978	1 138	1 261	1 578	2 123	29%	68%	117%
Marselan	1 351	1 521	1 576	1 714	1 881	17%	19%	39%
Aramon N	2 983	2 497	2 239	1 957	1 744	-25%	-22%	-42%
Caladoc N	1 632	1 677	1 672	1 654	1 706	2%	2%	5%
Piqueboul B	1 349	1 382	1 415	1 454	1 491	5%	5%	11%
Grenache G	1 691	1 616	1 579	1 511	1 451	-7%	-8%	-14%
Terret B	1 721	1 551	1 447	1 386	1 312	-16%	-9%	-24%
Vermentino B	839	850	888	1 011	1 239	6%	40%	48%
Mauzac B	1 248	1 183	1 142	1 071	1 032	-8%	-10%	-17%
Colombar	169	203	290	601	905	72%	212%	436%
Roussanne B	627	645	666	713	762	6%	14%	22%
Ugni B	963	864	786	730	687	-18%	-13%	-29%
Marsanne B	572	584	588	592	624	3%	6%	9%
Chasan B	721	690	649	604	547	-10%	-16%	-24%
Tempranillo N	828	723	647	576	510	-22%	-21%	-38%
Chenin B	510	510	504	484	491	-1%	-3%	-4%
Chenanson N	554	525	494	455	431	-11%	-13%	-22%
Cot N	447	434	426	426	415	-5%	-3%	-7%
Lledoner pelut N	476	451	429	404	374	-10%	-13%	-21%
Clairette B	414	408	386	371	362	-7%	-6%	-13%
Petit verdot N	287	294	296	301	305	3%	3%	6%
Carignan B	453	400	365	325	294	-19%	-19%	-35%
Vinofs.cuvs	309	277	265	251	241	-14%	-9%	-22%
Bourboulenc B	261	244	239	232	231	-8%	-3%	-11%

Portan N	335	319	298	253	206	-11%	-31%	-39%
Chasselas B	233	220	211	197	179	-9%	-15%	-23%
Aubun N	285	236	211	159	nd	-26%	nd	nd
Muscat hamburg N	178	161	153	nd	nd	-14%	nd	nd
Terre N	217	179	163	nd	nd	-25%	nd	nd
Villard B	227	202	177	nd	nd	-22%	nd	nd
Autres	1 396	1 305	1 226	1 531	1 863	-12%	52%	33%
Total	243 319	233 574	225 175	217 016	211 193	-7%	-6%	-13%

Source: Observatoire de la viticulture française, FranceAgriMer

Le vignoble de la région Del Alföld est diversifié avec 6 cépages totalisant 50% des surfaces. Le plus important est Bianca et ne totalise que 12% du vignoble. Entre 2008 et 2011, les surfaces en Bianca ont plus que doublé (+1 394 ha) et celles en Aletta ont été multipliées par 4 (+534 ha). La croissance de ces deux cépages s'est faite pour plus de 50% entre 2010 et 2011, il s'agit donc bien d'une tendance récente. A l'inverse, les superficies en Arany Sarfeher et en Ezerjo ont diminué de plus de 40% (-669 ha et -585 ha).

Tab. 49 - Evolution des cépages dans la région Del Alföld (Hongrie) depuis 2008 (ha,%)

Cépages	2008	2009	2010	2011	% Var. 2011/2008
Bianca	1 337	1 636	1 781	2 731	104%
Cserszegi fűszeres	2 416	2 470	2 446	2 650	10%
Kékfrankos	3 016	2 926	2 766	2 566	-15%
Zalagyöngye	2 004	1 847	1 531	1 404	-30%
Kunleány	1 121	1 135	1 038	989	-12%
Arany Sárfehér	1 638	1 455	1 138	969	-41%
Kövidinka	779	804	809	793	2%
Ezerjó	1 361	1 184	857	776	-43%
Aletta	182	178	191	716	293%
Chasselas	718	711	685	652	-9%
Rajnai rizling	647	624	575	530	-18%
Zweigelt	549	524	463	433	-21%
Cabernet Sauvignon	281	280	345	337	20%
Olasz rizling	405	379	325	308	-24%
Rizlingszilváni	399	374	325	289	-28%
Lakhegyi mézes	432	376	294	252	-42%
Kadarka	477	405	285	245	-49%
Cabernet franc	224	216	235	231	3%
Zöld veltelíni	239	225	206	208	-13%
Villard blanc	103	125	189	191	85%
Autres	4 090	4 082	3 773	3 543	-13%
Non cultivés	1 232	1 254	1 329	1 651	34%
Total	23 650	23 210	21 586	22 464	-5,0

Source : Regional Council of Wine Communities

En Sicilia, les cinq premiers cépages totalisent 61% des surfaces et les 2 premiers 43%. Il s'agit, dans l'ordre d'importance, du Catarratto Bianco comune, du Nero d'Avola, de l'Inzolia, du Trebbiano Toscano et du Catarratto Bianco Lucido. Sur la période 2007-2011, les cépages ayant connu les plus fortes baisses sont le Catarratto Bianco (-23% soit -9127 ha), le Trebbiano Toscano (-36% soit 831 ha) et l'Inzolia (-14% soit 1142 ha) ; les cépages ayant connu les plus fortes hausses sont le Catarratto Bianco Lucido (+197% soit +4 900 ha), le Grillo (+80% soit 2 713 ha), le Viogner (+115% soit 631 ha) et le Pinot Grigio (+135% et +665ha).

Tab. 50 - Evolution des cépages en Sicilia depuis 2007 (ha, %)

Cépages	2007	2008	2009	2011	% Var 2011/2007
Catarratto Bianco Comune	39 495	36 917	33 968	30 368	-23,1
Calabrese O Nero D'avola	18 812	19 197	19 053	18296	-2,7
Ansonica O Inzolia	7 925	7 670	7 305	6783	-14,4
Trebbiano Toscano	8 520	7 454	6 503	5451	-36,0
Catarratto Bianco Lucido	2 488	4 305	5 763	7389	196,9
Syrah	5 179	5 434	5 501	5424	4,7
Grillo	3 385	4 604	5 445	6098	80,1
Chardonnay	4 785	5 005	5 051	4968	3,8
Grecanico	5 388	5 235	4 902	4557	-15,4
Merlot	4 814	4 876	4 786	4659	-3,2
Nerello Mascalese	3 968	3 940	3 823	3698	-6,8
Cabernet Sauvignon	3 908	3 889	3 736	3544	-9,3
Zibibbo	1 602	1 720	1 755	1768	10,4
Sangiovese	1 846	1 774	1 671	1527	-17,3
Vioigner	548	892	1 037	1179	115,2
Pinot Grigio	492	775	932	1157	135,1
Frappato	792	868	846	803	1,4
Nerello Cappuccio	857	786	751	684	-20,2
Damaschino	458	417	339	275	-39,9
Perricone	320	344	332	334	4,4
Sauvignon	236	273	302	328	39,1
Alicante Bouschet	297	293	292	279	-6,2
Fiano	226	232	249	254	12,3
Malvasia Bianca	264	266	239	230	-12,9
Cabernet Franc	200	222	217	213	6,7
Petit Verdot	176	214	215	225	28,1
Moscato Bianco	119	163	205	257	116,1
Pinot Nero	80	117	167	212	165,7
Muller - Thurgau	133	158	166	176	32,7
Vermentino	48	78	153	281	484,6
Ciliegiolo	138	143	140	121	-12,5
Carricante	84	120	131	146	74,7
Barbera	150	130	122	100	-33,2
Malvasia Di Lipari	119	113	110	99	-17,1
Other varieties	965	1 019	928	850	-11,9
Total	118 816	119 639	117 136	112 733	-5,11

Source: Regione Siciliana

En Veneto, six cépages totalisent 66% des surfaces : le Glera, la Garganega, le Merlot, le Pinot Grigio et la Corvina. Entre 2009 et 2011, les cépages ayant connu les plus fortes croissances sont le Glera (38% et 4 435ha) et le Pinot Grigio (+20% et 1183 ha) ; les cépages ayant connu les plus fortes baisses sont le Merlot (-13% et -1244 ha), le Cabernet Sauvignon (-13% soit 566 ha), le Cabernet Franc (-10% soit 312 ha). La croissance du Glera est liée au succès de ce cépage sur le marché national et les marchés extérieurs et à l'autorisation par l'autorité régionale de cultiver le Glera dans 4 nouvelles Provinces (le Glera est traditionnellement cultivé dans la région de Trévis).

Tab. 51 - Evolution des cépages en Veneto depuis 2009

Cépages	2009		2010		2011		% Var 2011/2009
	Surface (ha)	%	Surface (ha)	%	Surface (ha)	%	
Glera	11 710	16,6%	13 207	18,4%	16 145	22,1%	37,9
Garganega	10 424	14,8%	10 499	14,6%	10 332	14,2%	-0,9
Merlot	9 475	13,4%	9 190	12,8%	8 231	11,3%	-13,1
Pinot grigio	6 044	8,6%	6 681	9,3%	7 227	9,9%	19,6
Corvina	5 848	8,3%	6 087	8,5%	6 171	8,5%	5,5
Cabernet sauvignon	4 310	6,1%	4 206	5,9%	3 744	5,1%	-13,1
Cabernet franc	3 018	4,3%	2 982	4,2%	2 706	3,7%	-10,3
Chardonnay	2 932	4,2%	3 114	4,3%	3 058	4,2%	4,3
Rondinella	2 594	3,7%	2 670	3,7%	2 640	3,6%	1,8
Tai	1 449	2,1%	1 416	2,0%	1 314	1,8%	-9,3
Autres	12 681	18%	11 639	16,2%	11 324	15,5%	-10,7
Total	70 489	100,0%	71 694	100,0%	72 897	100,0%	3,4

Source : AVEPA (Agence de paiement régionale)

En synthèse :

- Les séries de données sont hétérogènes ; une comparaison avant-après réforme ne peut être effectuée que dans 5 cas (Allemagne et France).
- Les différentes régions viticoles se caractérisent, entre autres choses, par les cépages produits. Certains vignobles comme la Champagne ou la Mosel ont un nombre limité de cépages cultivés et d'autres une grande diversité (Languedoc Roussillon, Sicilia, Del Alföld).
- La comparaison avant-après réforme montre que les évolutions constatées après 2008 sont en continuité de celles ayant eu lieu avant cette date dans la plupart des cas. Quelques cas d'inversion ou d'accentuation de tendance sont néanmoins constatés : développement du Regent en Baden, du Sauvignon Blanc, du Cot et du Petit Verdot en Aquitaine, du Pinot Noir et du Colombard en Languedoc Roussillon.

5.2.5.3 Réalisations des mesures de restructuration/reconversion du vignoble

Deux sous mesures peuvent jouer un rôle dans l'évolution des cépages : la reconversion variétale et la réimplantation de vignobles. Les effets de la réimplantation de vignobles et de la reconversion par plantation ne sont pas visibles sur la période, tandis que ceux de la reconversion variétale par surgreffage peuvent l'être. Nous ne disposons de la répartition entre surgreffage et plantation qu'en France, où le surgreffage représente moins de 1%. La sous mesure « amélioration des techniques de gestion des vignobles » a pu jouer un rôle sur les techniques de gestion du vignoble (développement du palissage, de la mécanisation, etc.). Le tableau ci-dessous présente l'utilisation des mesures de restructuration et reconversion du vignoble dans quelques EM où les données sont disponibles.

Tab. 52 - Utilisation de la mesure restructuration et reconversion en France, Espagne, Hongrie et Veneto (ha, %)

	France		Hongrie		Roumanie		Veneto	
	2008/09 et 2009/10		2008/09 et 2009/10		2009/10		2008/09 à 2010/11	
	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
Amélioration des techniques de gestion du vignoble	5 249	52%	1 034	13%	72	1%	574	11%
Reconversion variétale par plantation	4 828	47%	899	30%	5 102	99%	256	5%
Reconversion variétale par surgreffage	51	0,5%						
Relocalisation d'une vigne	50	0,5%	1713	57%				
Amélioration des techniques et conversion							4492	84%
Total	10 178		3 646		5 174		5 322	

Source : Annexes V et études de cas. Pour la France , le chiffre présenté ici est différent de celui présenté dans la QE 1 car il s'agit uniquement de la restructuration individuelle sur 2 campagnes (et non sur 3)

En France au cours des campagnes 2008/2009 et 2009/2010, 10 177 ha ont été restructurées dans le cadre des programmes individuel dont 51,6% pour l'amélioration des techniques, 47,4% pour la reconversion variétale par plantation, 0,5% pour la reconversion variétale par surgreffage et 0,5% pour une relocalisation de vigne. La restructuration collective inclut systématiquement une évolution de l'encépagement « puisqu'il s'agit d'arracher une liste prédéfinie de cépages pour en replanter d'autres, également prédéfinis, les opérations d'arrachage et de replantation pouvant avoir lieu dans la même exploitation ou non » (Annexe V). D'après l'annexe V, le Languedoc Roussillon est la principale région bénéficiaire de la mesure ; la restructuration y a surtout été utilisée pour la reconversion variétale. L'Aquitaine est la seconde région récipiendaire et a surtout mis en œuvre la modernisation des vignobles.

En Roumanie, 99% des surfaces ayant bénéficié de la mesure sont concernées par la reconversion variétale.

En Hongrie au cours des campagnes 2008/2009 et 2009/2010, 3 013 ha ont été restructurés dont 57% pour la relocalisation de vigne, 30% pour le changement de variété, 13% pour l'amélioration des techniques. La région Del Alföld totalise 79% des surfaces hongroise restructurées/reconverties.

En Veneto, seule région italienne d'études de cas où nous disposons des données, 84% des hectares restructurés ont bénéficié d'une amélioration technique et d'une conversion variétale. Notons que d'après l'annexe V italienne, la Veneto est la principale région ayant bénéficié de la mesure avec 21% des hectares structurées en Italie (la Toscana vient ensuite avec 20%, puis la Sicilia avec 12%).

Ces quelques constats montrent la diversité de l'application des mesures de restructuration et reconversion : l'amélioration technique des vignobles a été privilégiée en France et en Espagne, la reconversion variétale en France, Roumanie et en Hongrie et la relocalisation en Espagne. Notons le cas particulier du Veneto qui a groupé l'amélioration des techniques et la reconversion variétale.

La plupart des mesures de restructuration ont un impact qu'avec quelques années de décalage (relocalisation, reconversion variétale par plantation, palissage, etc.). La mesure de reconversion par surgreffage peut avoir un impact plus immédiat, toutefois elle semble avoir été peu mobilisée.

Les orientations données dans le cadre des mesures de restructuration/reconversion peuvent toutefois nous permettre d'identifier les impacts probables à venir. A ce titre la QE1 met en évidence que la demande du marché est le principal critère de choix des cépages.

5.2.5.4 Opinion des opérateurs sur les liens entre les évolutions constatées et la mise en œuvre des mesures de restructuration / reconversion du vignoble

Les interlocuteurs rencontrés citent tous (sauf en Champagne où la mesure n'a pas été mobilisée) comme impact de la restructuration/reconversion, l'évolution de l'encépagement vers des variétés plus adaptées au marché. Ils soulignent aussi que les mesures de reconversion / restructuration existait avant la réforme de 2008 et que les évolutions constatées actuellement sur le marché sont davantage le reflet des mesures précédentes que celles des mesures mises en place en 2008.

La modernisation des vignobles ou l'amélioration de la mécanisation/des pratiques culturales sont cités dans 8 régions (Mosel, Comunidad Valenciana, Languedoc Roussillon, Sud est de la Roumanie, Douro, Sicilia, Toscana et Veneto). On se reportera au Tab. 32 de la QE1.

Les analyses des paragraphes précédents portent à conclure que les évolutions des surfaces encépagées ne présentent pas ou très peu de rupture après 2008. Ceci est en partie lié au fait que les mesures de restructuration existaient avant la réforme de 2008 et se sont poursuivies après la réforme. Par ailleurs, les mesures ne peuvent avoir un impact, pour la plupart, que 2 à 3 ans après leur mise en œuvre (arrachage, repos, replantation).

Nous ne disposons d'aucune donnée sur l'évolution des techniques de gestion des vignobles hormis des réalisations des mesures de restructuration. Une partie de ces mesures ont un effet différé dans le temps.

L'impact des mesures de restructuration mises en œuvre après 2008 est donc aujourd'hui peu mesurable. Les évolutions passées laissent penser que ces mesures sont effectives sur l'orientation des cépages. Les opérateurs estiment que la mesure de restructuration a eu et aura un impact sur l'orientation des cépages vers le marché ainsi que sur la modernisation des vignobles.

5.2.6 Jugement évaluatif

Au niveau des EM, les évolutions du nombre d'exploitations et de leurs tailles ne sont disponibles que pour le Portugal, l'Italie, la France et l'Allemagne. Les évolutions sont hétérogènes dans ces 4 EM. Après 2007 : augmentation du nombre d'exploitations de petite taille au Portugal entraînant une diminution de la taille moyenne des exploitations ; accentuation de la baisse du nombre d'exploitations en Italie et léger agrandissement de la taille moyenne et diminution en Allemagne accompagnée d'une hausse de la taille moyenne. En France, nous ne disposons que du nombre d'exploitations spécialisées qui se stabilise après 2008.

Au niveau des régions études de cas, les évolutions sont plus homogènes avec une baisse généralisée du nombre de producteurs, hormis en Champagne-Ardenne où il augmente. Toutefois les évolutions du nombre de producteurs avant-après 2008 ne présentent pas de rupture majeure. Concernant la taille

des exploitations, Castilla-La Mancha, le Languedoc Roussillon et Del Alföld sont les régions où les principales évolutions sont constatées : diminution de la taille en Castilla-La Mancha après 2008, stagnation de la taille moyenne en Languedoc Roussillon et très forte augmentation de la taille en Del Alföld.

La mesure d'arrachage a eu un impact différencié sur le nombre de producteurs selon les régions où elle a été mobilisée. En Languedoc Roussillon, Castilla-La Mancha et Del Alföld, elle a eu pour effet de diminuer le nombre de producteurs. Dans les autres régions (Douro, Veneto et Aquitaine), les impacts de la mesure sont faibles. L'impact de la mesure sur la taille des exploitations est limité : elle ne peut jouer qu'en provoquant la disparition des plus petites exploitations. La concentration et l'agrandissement des structures relèvent d'autres facteurs.

Concernant l'impact des mesures de restructuration/reconversion, la période d'étude ne permet pas de les mettre en évidence. Dans la plupart des régions études de cas, elles ont été mobilisées dans les vignobles avec IG (soit parce que la quasi-totalité du vignoble est IG soit parce qu'il s'agit d'un critère d'éligibilité). La Sicilia est la seule région ayant introduit un critère permettant de promouvoir la production de vignes avec IG : les vignes sans IG sont éligibles à la mesure si les actions mises en œuvre permettent de s'orienter vers une production d'IG. Les mesures de reconversion/restructuration ont été mobilisées avant 2008, les évolutions en termes d'encépagement peuvent être attribuées aux mesures passées et l'on peut supposer que la mise en œuvre des mesures depuis 2008 ait un impact dans les prochaines années.

D'après les acteurs interrogés, les mesures de restructuration/reconversion devraient permettre une modernisation du vignoble. La principale limite de l'analyse concernant la modernisation et l'amélioration des techniques de cultures est l'absence de données qui nous oblige à nous appuyer sur les opinions de nos interlocuteurs. Pour cet objet, le suivi des mesures de restructuration est insuffisant.

Les mesures structurelles (arrachage, reconversion/restructuration) ont été davantage mobilisées dans les bassins en difficultés structurelles (Castilla-La Mancha, Languedoc Roussillon, Del Alföld) et leur impact est visible dans ces régions uniquement. Les régions ayant une forte stratégie de différenciation comme la Champagne Ardenne n'ont pas mobilisé ces mesures peu pertinentes par rapport à leur problématique (vignoble en croissance, pas de surproduction et bonne valorisation des vins).

5.3 LES IMPACTS SUR LE REVENU DES PRODUCTEURS. DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES AFFECTE LE REVENU DES VITICULTEURS ? (QE 3)

5.3.1 Compréhension de la question

La question vise à évaluer le rôle joué par les mesures de la PAC applicables au secteur du vin sur le revenu des viticulteurs et vitiviniculteurs.

En principe, parmi les mesures établies par le règlement (CE) n° 1234/2007, celles qui sont susceptibles d'avoir un effet sur le revenu sont les suivantes :

- les mesures permanentes de soutien intégrées dans les programmes d'aide nationaux (choisies par les Etats Membres) : le paiement unique, la vendange en vert et la restructuration des vignobles;
- les mesures transitoires de soutien intégrées dans les programmes d'aide nationaux (choisies par les Etats Membres) : distillation d'alcool de bouche et distillation de crise (jusqu'au 31/7/2012) ;
- les mesures concernant le potentiel de production : le régime d'arrachage et le régime transitoire des droits de plantation (jusqu'au 31/12/2015).

Il convient de distinguer les diverses mesures dont les effets (possibles) sur le revenu des viticulteurs sont directs ou indirects. On a un effet direct lorsque l'aide est octroyée personnellement au bénéficiaire. Les paiements directs (couplés ou découplés) sont un exemple typique de mesures ayant un effet direct sur le revenu des agriculteurs qui en bénéficient.

Aides aux viticulteurs ayant un effet direct sur le revenu :

- paiement unique: cela se pose uniquement pour les Etats Membres qui ont choisi d'octroyer une partie du budget disponible pour les programmes nationaux à cette mesure ;
- régime d'arrachage (droit au paiement unique à l'hectare) ;
- aide à la distillation en alcool de bouche (aide à l'hectare octroyée aux viticulteurs, éventuellement via leurs coopératives). Cette mesure (transitoire jusqu'au 31 juillet 2012) était déjà présente dans l'OCM précédente. Cependant, avec la réforme, l'aide à l'hectolitre a été transformée en aide à l'hectare (mais elle est restée couplée) ;
- aide à la vendange en vert (aide forfaitaire à l'hectare comme établi par les art. 11, 12, 13 e 14 du règlement (CE) n° 555/2008 visant à compenser la perte de revenu des viticulteurs).

Mesures ayant un impact indirect sur le revenu :

Mesures visant à limiter l'offre du produit excédentaire sur le marché: la mise en œuvre de ces mesures, et notamment la distillation de crise (réduction de l'excédent), a des effets sur la reprise des prix. Par conséquent, en principe, tous les producteurs de vin et les viticulteurs sont des bénéficiaires indirects de la mesure (soutien indirect du revenu des viticulteurs via les prix).

Mesures applicables au secteur du vin ayant un impact sur le capital des exploitations, et donc un impact indirect sur le revenu. Il s'agit du régime d'arrachage : la suppression du capital «vignoble» engendre la mise à zéro de la rentabilité de ce capital. Cet effet est contrebalancé, dans une certaine mesure, par le montant de la prime à l'arrachage, susceptible de générer lui aussi une rentabilité (et donc un revenu disponible)³⁶. Pour analyser les processus de décision des viticulteurs il faut prendre en compte que la valeur du vignoble comprend la valeur des droits de plantation. Dans le cadre du maintien de l'interdiction de plantation de vignes jusqu'en 2015 (voir 2018), ces droits (similaires aux quotas de production) ont une valeur de marché, elle aussi capitalisée.

La question vise à analyser l'impact des mesures listées sur la formation du revenu au travers des ratio suivant:

- la Valeur Ajoutée Nette d'Exploitation par Unité de Travail Annuelle (VANE/UTA) dans les

³⁶ Cette rentabilité dépend de l'utilisation de la prime: investissements matériels ou financiers.

exploitations spécialisées ;

- le Revenu d'Exploitation Familial (REF) par Unité de Travail Familial (UTF) dans les mêmes exploitations³⁷.

5.3.2 Approche méthodologique, sources et limites

La source utilisée pour analyser l'évolution des revenus des agriculteurs est la banque de données du RICA : la VANE (variable se415) et le REF (variable se420) par unité de travail. Le nombre d'unités de travail annuelles totales (UTA - variable SE010) et familiales (UTF – variable SE015) a été fixé à 1 800 heures par an dans tous les États membres (et les régions).

Concernant la couverture géographique, l'analyse a été menée dans les régions d'étude de cas et sur les Etats Membres concernés. L'analyse concerne aussi les exploitations en zone défavorisée et dans les autres zones (variable A39 du RICA). La période d'analyse s'étend de 2003 à 2009. Les données de 2009 ne sont pas disponibles pour l'Allemagne, la Bulgarie et la Roumanie.

L'analyse concerne les exploitations vitivinicoles spécialisées de l'OTE 31 déclinées par typologie. Les typologies distinguent les exploitations spécialisées dans la production de raisin et/ou « vin de qualité » (AOP) correspondant aux exploitations de l'OTE 3110 et celles spécialisées dans la production d'autres raisins et/ou vins (non AOP) correspondant aux exploitations de l'OTE 3120.

Le calcul de la valeur totale de la production de raisins et de vin nous a permis de distinguer les exploitations de chacune des OTEX 3110 et 3120 par EM et région EdC selon les trois typologies suivantes :

- Groupe 1 : Exploitations qui vendent uniquement des raisins ;
- Groupe 2 : Exploitations qui vendent uniquement du vin ;
- Groupe 3 : Exploitations qui vendent des raisins et du vin.

Le tableau ci-dessous présente le champ de l'analyse selon les typologies dans les EM et les régions EdC.

	AOP (OTE 3110)			Non AOP (OTE 3120)		
	1	2	3	1	2	3
Bulgarie				*		
Allemagne	*	*	*			
Mosel		*	*			
Baden-Wuerttemberg	*					
Espagne	*			*		
La Rioja	*					
Castilla-La Mancha	*			*		
Comunidad Valenciana	*			*		
France	*	*	*		*	
Champagne-Ardennes			*			
Aquitaine		*				
Languedoc-Roussillon		*			*	
Hongrie	Total AOP et non AOP					
Italie	*	*	*	*	*	*
Veneto	*			*		
Toscana	*	*				
Sicilia				*		
Autriche		*	*			
Portugal	*	*	*	*		
Douro	*					
Roumanie	Total AOP et non AOP					
Slovénie	Total AOP					

³⁷ La VANE rémunère le capital foncier, le capital d'exploitation, le travail et l'activité d'entrepreneur, elle fournit en outre une mesure de la contribution de l'activité de l'exploitation agricole à la formation du revenu global. En ce sens, elle tient compte des revenus de tous les acteurs concernés par l'activité agricole et non uniquement l'exploitant et de sa famille. Le REF représente le revenu effectivement perçu par l'exploitant et sa famille, qui provient de la somme de la valeur de la production et des aides directes moins les coûts de production et de gestion de l'activité (taxes comprises).

L'analyse porte sur les groupes d'exploitations dans les EM et régions pour lesquels on dispose d'échantillons consistants (> 15 unités). Dans le cas de la Hongrie et la Roumanie, pour lesquels nous n'avons pas d'échantillon adéquat, nous avons analysé la totalité des exploitations.

La complexité de l'articulation des mesures de soutien explique que l'analyse soit développée sur des niveaux différents en lien avec les considérations faites ci-dessus.

Un premier niveau général d'analyse concerne l'évolution du revenu des vitiviniculteurs sur la période d'observation (2003-2009). L'analyse a entraîné une comparaison entre les Etats Membres, les régions et les diverses typologies d'exploitations en distinguant aussi les exploitations en zone défavorisée et dans les autres zones.

Un deuxième niveau d'analyse, plus détaillé, concerne les effets possibles des mesures spécifiques sur le revenu des vitiviniculteurs. Notamment :

L'impact des paiements directs sur le revenu

Il s'agit du droit au paiement unique à l'hectare payé aux exploitations viticoles qui ont mis en œuvre le régime d'arrachage, de l'aide à la distillation d'alcool de bouche et de l'aide à la vendange en vert (aide direct à l'hectare). Il s'agit de mener une comparaison entre les revenus réels (aides comprises) et les revenus hors aides.

Cependant, les différents types de paiements directs ne sont pas clairement séparés et identifiés dans la base de données du RICA, ce qui représente une limite pour l'analyse. En outre, le paiement unique a été introduit en 2010 dans le secteur du vin et la vendange en vert a été mise en œuvre presque uniquement en Italie en 2010 (principalement en Sicilia qui a utilisé 87% du budget national total pour cette mesure), mais les données du RICA s'arrêtent à l'année 2009. Pour cette raison, nous avons examiné les effets des mesures pour lesquelles nous avons pu obtenir les informations nécessaires concernant les aides directes et les EM/régions pour lesquelles on dispose d'échantillons consistants (> 15 unités) dans les typologies examinées: (1) le paiement unique en Espagne et (2) l'aide à la vendange en vert en Sicilia.

Dans les deux cas nous avons utilisée les données des échantillons RICA comme une situation de départ à partir de laquelle des simulations ont été faites.

Afin d'évaluer l'impact du paiement unique sur le revenu moyen des viticulteurs en Espagne, nous avons estimé le montant du paiement par unité de main-d'œuvre familiale (échantillon du RICA de 2009) sur la base des informations disponibles sur la prime moyenne payée par hectare en 2011 en Castilla-La Mancha (380 €/ha). Nous avons estimé ensuite le revenu moyen comprenant le paiement unique par unité de main-d'œuvre familiale (REF_{PU}/UTF) et l'avons comparé avec le revenu moyen des viticulteurs espagnols observés en 2009 (REF/UTF). L'analyse a été effectuée au niveau national en distinguant les typologies d'exploitation.

En ce qui concerne les effets de la vendange en vert en Sicilia, et afin de savoir si l'aide couvre la perte de revenu, une comparaison a été effectuée entre le revenu réel par hectare (VANE/ha moyenne 2007-2009) dans les typologies d'exploitations et le revenu fictif (VANEest/ha moyenne 2007-2009) calculé à travers la substitution du revenu viticole par le montant unitaire de la prime à la vendange en vert à l'hectare octroyée en 2010 dans la région. L'aide à l'hectare a été estimée sur la base du budget et des surfaces visées par la mesure au niveau régional en 2010 (Rapport d'exécution du programme national de soutien de l'Italie, années 2009-2010 comme l'exige le règlement (CE) n° 555/2008, Art.35). Par ailleurs, l'estimation du revenu fictif prend en compte une diminution des coûts de production résultant de la mise en œuvre de la vendange en vert. La diminution des coûts a été estimée sur la base de données relatives aux coûts de production des raisins de cuve en Italie méridionale collectées dans la littérature.

Les effets des mesures visant à limiter l'offre sur le marché sur le revenu (effets indirects via le prix)

Il s'agit des effets du soutien indirect (via les prix) exercé par la distillation de crise sur le revenu de tous les viticulteurs. L'analyse se focalise sur la distillation de crise car cette mesure a été utilisée spécifiquement pour réduire les volumes mis sur le marché en temps de surproduction, afin de soutenir les prix. La distillation d'alcool de bouche, même si elle peut avoir eu, au moins en partie, le même effet que la distillation de crise sur les prix, vise à produire un type d'alcool ayant son propre marché.

Les effets de la distillation de crise ont été évalués à travers la différence entre le niveau du prix apparent³⁸ observé (P_{ob}) et le niveau du prix apparent qui aurait été obtenu en absence de distillation de crise (P_{est}). L'estimation des différentiels de prix demande la connaissance des élasticités Prix/Quantités au moins dans chaque Etat Membre concerné par l'analyse. Une recherche bibliographique a permis l'identification de telles élasticités pour l'Espagne, la France, l'Italie et le Portugal. Il s'agit de valeurs moyennes d'élasticité prix/quantités du vin estimées sur la base d'une ou plusieurs études réalisées dans les États membres concernés³⁹.

Les variations (en pourcentage) des prix ont été calculées à travers l'application des élasticités aux variations en pourcentage des volumes des diverses années : $(\text{distillations}/(\text{production} + \text{stock})) * 100$. Sur la base des variations des prix apparents, la valeur de la production moyenne des exploitations des échantillons RICA a été recalculée, et substituée à la valeur de la production observée. Finalement, les revenus fictifs ont été calculés (tout cela, dans l'hypothèse que les variations des prix du vin se transmettent dans la même proportion sur la variation des prix des raisins ou des prix du vin à la production). La différence des revenus observés et des revenus fictifs calculés nous donne une estimation des effets de la mesure.

Étant donné que la simulation est entièrement basée sur les seules valeurs d'élasticité-prix que nous avons pu trouver dans la littérature, les résultats doivent être considérés avec beaucoup de prudence.

Le champ d'analyse concerne les EM ayant utilisé la distillation de crise entre 2003 et 2009 et l'analyse est limitée aux exploitations produisant des raisins/du vin non AOP; sauf pour la France, où des volumes importants de vin AOP ont été utilisés pour la distillation de crise dans la période examinée.

Les effets des mesures ayant un impact sur le niveau du capital des exploitations, et donc un impact indirect sur le revenu :

Pour évaluer ces effets, nous avons utilisé les données des échantillons RICA comme situation de départ à partir de laquelle des simulations ont été faites.

L'analyse des effets de l'arrachage sur les exploitations ayant utilisé la mesure a été menée dans chaque région EdC (en distinguant les diverses typologies d'exploitation) où la mesure a été appliquée de manière significative. L'analyse a été développée en deux phases :

- Estimation des effets sur la valeur du « capital vignoble total » calculée comme la somme de la valeur du vignoble dans les exploitations de l'OTE 31 de l'échantillon RICA (variable G096CV) et la valeur des droits de plantation. La valeur du « capital vignoble total » obtenue a été comparée à l'aide par hectare octroyée pour l'arrachage dans les mêmes régions. Le rapport entre les deux nous donne le degré de couverture de l'aide sur la perte de capital. Les informations relatives aux valeurs des droits de plantation dans les régions concernées ont été recueillies au cours des missions sur le terrain dans les régions EdC.
- Estimation des effets sur le niveau du revenu : dans ce cas, les estimations ont été faites sur

³⁸ Dans ce cas, par prix apparent on entend le résultat du rapport entre la valeur de la production et la quantité produite issu des données RICA.

³⁹ Fogarty, J. (2008). *The demand for beer, wine and spirits: Insights from a meta analysis approach*. American Association of Wine Economists. Working paper No. 31. Accessible dans le site: www.wine-economics.org.

l'hypothèse que la prime à l'arrachage (capital monétaire de l'exploitation bénéficiaire) est investie en emprunts d'état à moyen terme, et donc capable d'engendrer un revenu financier (REVFin/ha). En outre, nous avons supposé que les surfaces arrachées ont pu être utilisées après pour des cultures arables ou pour des cultures permanentes. L'estimation du revenu des exploitations bénéficiaires de l'aide à l'arrachage est donc le résultat de la substitution (dans les exploitations des échantillons RICA susmentionnés) du revenu d'origine viticole par le revenu d'origine financière plus le revenu moyen généré par les cultures arables ou les cultures permanentes dans les régions EdC, plus les droits au paiement unique. L'estimation de l'effet de la mesure a été donc calculée par la comparaison entre le revenus estimés et le revenu en l'absence de l'arrachage (exprimé en VANE/ha).

5.3.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
<p>Critère de jugement n° 1</p> <p>Au cours de la période analysée, le revenu des viticulteurs a (n'a pas) augmenté dans les Etats Membres et dans les régions. Des différences importantes existent (n'existent pas) parmi les diverses typologies d'exploitations. Des différences importantes existent (n'existent pas) entre les zones défavorisée et les autres zones</p>
<p>Évolution de la VANE/UTA et du REF/UTF des exploitations viticoles spécialisées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - dans les Etats Membres et les régions EdC - dans les diverses typologies d'exploitations - dans les zones défavorisées /non défavorisées
<p>Critère de jugement n° 2</p> <p>Les paiements directs permettent (ne permettent pas) de garder le revenu des viticulteurs dans les Etats Membres/régions où ils ont été octroyés. Des différences importantes existent (n'existent pas) parmi les diverses typologies d'exploitations</p>
<p>Estimation du revenu avec paiement unique (VANE+PU/UTA) en Espagne et comparaison avec le VANE/UTA dans les diverses typologies d'exploitations viticoles</p>
<p>Comparaison de la VANE/ha en situation réelle et situation simulée : substitution du revenu viticole/ha par le montant de l'aide à la vendange en vert en Sicilia</p>
<p>Critère de jugement n° 3</p> <p>Au cours de la période analysée, la distillation de crise a joué (n'a pas joué) un rôle important dans la formation et dans la stabilité du revenu des vitiviculteurs</p>
<p>Variation des prix implicites en l'absence de distillation de crise :</p> $\Delta\% \text{ prix} = \text{Elasticité} * [(\% \text{ Q distillation de crise} / (\text{Q prod} + \text{Q stock})) * 100]$
<p>Estimation du revenu moyen fictif (REFest/UTF) en l'absence de distillation de crise</p>
<p>Comparaison du REF/UTF et REFest/UTF</p>
<p>Critère de jugement n° 4</p> <p>La prime à l'arrachage a (n'a pas) permis de garder le revenu des exploitations viticoles dans les régions où la mesure a été appliquée</p>
<p>Liste des prix de marché des droits de plantation dans les régions EdC</p>
<p>Estimation de la valeur totale du capital « vignoble » dans les régions EdC = Valeur moyenne du vignoble (variable G96CV du RICA) + valeur moyenne du droit de plantation par hectare dans la même région</p>
<p>Degré de couverture de la prime à l'arrachage sur la perte de capital</p>

Estimation du revenu financier généré par la prime à l'arrachage : <ul style="list-style-type: none"> • REVFin/ha = Prime à l'arrachage*taux moyen de rendement des bonds à moyen terme
Estimation du revenu des exploitations faisant recours à l'arrachage : <ul style="list-style-type: none"> • REV_CA/ha=REVFin/ha+VANE/ha des cultures arables + paiement découplée arrachage 300€/ha • REV_CP/ha=REVFin/ha+VANE/ha des cultures permanentes + paiement découplée arrachage 300€/ha
Comparaison des revenus en situation réelle (VANE/ha) et en situation estimée (REVFin/ha ; REV_CA/ha ; REV_CP/ha).

5.3.4 Évolution du revenu dans les exploitations vitivinicoles

La première partie de l'analyse examine l'évolution du revenu des groupes d'exploitations vitivinicoles du RICA, ventilés en fonction de la spécialisation en raisins/vins AOP et non AOP, et l'activité effectuée (production/vente uniquement de raisins, uniquement de vin ou des deux, à savoir raisins et vin).

L'analyse porte sur la période 2003-2009 . Elle a été menée à l'échelle de chacun des États membres producteurs et des régions EdC.

L'analyse utilise deux indicateurs de revenu : la VANE/UTA, c'est-à-dire le revenu de tous les facteurs de la production et le REF/UTF qui représente en revanche le revenu perçu par l'exploitant et sa famille. Les résultats sont présentés dans les tableaux suivants.

Tab. 53 - Évolution de la VANE/UTA dans les États membres, 2003-2009 (€)

EM	OTE	Groupe	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moy. 2003-2009	Var. moyenne annuelle (%)	Coeff. de Variation (%)
BG	3120	1					3 049	4 201		3 625		
DE	3110	1	15 449	18 721	20 657	17 437	21 590	18 196		18 675	3,6	11,9
		2	21 841	22 176	23 114	23 407	26 006	23 510		23 342	1,5	6,3
		3	19 685	19 773	20 364	22 206	24 938	20 773		21 290	1,1	9,4
ES	3110	1	19 469	16 853	16 037	18 699	20 248	20 136	15 994	18 205	-3,0	10,3
	3120	1	14 982	13 311	9 776	25 746	16 386	12 249	9 770	14 603	-5,8	37,6
FR	3110	1	33 670	37 391	34 194	34 355	29 446	30 520	31 192	32 967	-1,2	8,3
		2	32 560	32 670	31 046	31 574	32 367	32 860	30 996	32 011	-0,8	2,5
		3	55 894	73 110	72 463	67 007	77 559	69 026	55 601	67 237	-0,1	12,7
	3120	2	29 323	28 622	20 876	25 637	31 138	28 867		27 411	-0,3	13,4
HU	Tot	Tot		10 479	13 380	11 590	11 038	9 514	3 899	9 983	-12,6	32,5
IT	3110	1	20 910	20 682	19 869	19 846	19 154	18 963	17 947	19 624	-2,4	5,2
		2	38 753	38 601	47 344	43 520	49 557	50 794	43 269	44 548	1,9	11,0
		3	16 114	20 368	28 462	28 229	34 679	34 306	21 689	26 264	5,8	27,1
	3120	1	15 926	15 559	12 707	13 638	16 431	13 474	20 420	15 451	4,7	16,8
		2	22 321	27 970	28 566	50 190	37 048	87 091		42 198	58,0	57,0
		3	9 465	11 960	11 750	11 211	12 372	29 365		14 354	42,0	51,7
AT	3110	2		24 150	17 381	18 432	22 002	19 166	13 479	19 102	-8,8	19,4
		3		14 677	11 303	15 013	18 391	19 655	12 962	15 334	-2,3	20,7
PT	3110	1	6 040	6 660	4 757	4 303	4 809	7 374	7 498	5 920	4,0	22,2
		2	6 538	8 043	6 751	11 300	9 502	5 110	12 285	8 504	14,6	31,0
		3	6 517	3 582	3 882	5 329	3 461	6 324	7 152	5 178	1,6	29,7
	3120	1	5 350	- 354	2 324	3 638	4 536	2 897	5 212	3 372	-0,4	59,2
RO	Tot	Tot					14 465	10 548		12 507		
SI	3110	Tot		4 573	3 286	5 389	11 814	11 379	10 466	7 818	25,8	48,8

Sources European Commission - EU FADN

L'analyse des données du tableau ci-dessus montre que les revenus des exploitations vitivinicoles sont plutôt différents d'un groupe à l'autre en fonction des facteurs suivants :

- L'État membre producteur : la Bulgarie, le Portugal, la Slovénie et la Hongrie sont caractérisés par des revenus par UTA aux niveaux les plus bas. la France, l'Italie et l'Allemagne montrent en revanche des niveaux en moyenne plus élevés. L'Espagne, la Roumanie et l'Autriche se situent d'une certaine manière à mi-chemin entre ces deux groupes de pays ;
- La spécialisation : l'activité de production de raisins et de vins de qualité (AOP) engendre, en

moyenne, un revenu supérieur à celui de la production de raisins/vins non AOP ;

- L'activité menée : l'activité de production qui intègre la phase agricole avec celle de transformation engendre un revenu supérieur à celui de l'activité purement agricole. C'est pourquoi, les exploitations qui transforment et vendent leur propre vin (ou bien du raisin et du vin en même temps) ont un revenu en moyenne supérieur à celui des exploitations qui vendent uniquement des raisins de cuve, surtout dans les exploitations spécialisées en production de qualité (AOP). En particulier, les producteurs français intégrés dans la phase de transformation qui vendent des raisins et du vin, et les producteurs italiens qui vendent uniquement du vin (AOP et non AOP) sont caractérisés par un revenu moyen plus élevé.

La variation moyenne annuelle du revenu est plus ou moins accentuée dans les États membres. En ce qui concerne l'évolution globale au cours de la période considérée, nous pouvons remarquer des revenus à tendance croissante en Italie (notamment dans les exploitations spécialisées en vins non AOP), en Slovénie, au Portugal (raisins et vins AOP) et en Allemagne. En revanche, la VANE/UTA est généralement décroissante en Espagne (raisins de cuve pour des vins AOP et non AOP), en Autriche et en Hongrie. En France, l'évolution du revenu est légèrement négative, comme le montrent les variations moyennes annuelles contenues dans toutes les typologies.

La France et l'Allemagne se caractérisent par des revenus dans l'ensemble plus stables (les coefficients de variation sont généralement plus bas par rapport aux autres EM), alors que certains types d'exploitations, en particulier en Italie, au Portugal et en Slovénie affichent une variabilité supérieure, comparée aux autres groupes examinés.

Tab. 54 - Évolution du REF/UTF dans les ÉM, 2003-2009 (€)

EM	OTE	Groupe	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moy. 2003-2009	Var. moyenne annuelle (%)	Coeff. de Variation (%)
BG	3120	1					3 501	25 502		14 502		
DE	3110	1	12 166	15 950	18 425	15 026	20 600	16 238		16 401	6,7	17,6
		2	19 543	20 150	20 805	22 201	26 727	21 509		21 822	2,0	11,8
		3	18 521	18 354	18 595	20 691	24 818	19 032		20 002	0,6	12,5
ES	3110	1	22 633	18 863	17 318	20 917	22 967	24 228	15 822	20 392	-5,0	15,4
	3120	1	15 962	14 381	9 906	27 602	18 897	12 566	9 448	15 538	-6,8	40,4
FR	3110	1	27 249	31 608	27 040	26 725	21 578	20 813	25 819	25 833	-0,9	14,2
		2	33 284	32 314	28 649	28 418	29 979	28 733	24 566	29 420	-4,4	9,7
		3	74 862	112 202	108 886	92 692	112 270	84 845	54 369	91 446	-4,6	23,9
	3120	2	33 174	26 703	13 770	22 727	31 279	24 342		25 332	-5,3	27,4
HU	Tot	Tot		31 891	41 997	31 356	20 720	18 616	-5 519	23 177	-23,5	70,8
IT	3110	1	21 262	21 389	20 608	20 736	19 563	19 283	17 304	20 021	-3,1	7,2
		2	74 334	73 838	104 304	107 213	112 048	101 031	81 224	93 427	1,5	17,5
		3	16 359	21 244	34 301	35 426	48 090	43 085	22 965	31 638	6,7	37,4
	3120	1	15 965	15 350	12 495	13 431	17 552	12 849	22 473	15 731	6,8	22,2
		2	24 795	31 628	33 860	69 795	54 101	157 172		61 892	106,8	80,1
		3	8 690	11 636	12 439	11 047	11 979	32 715		14 751	55,3	60,3
AT	3110	2		25 872	15 444	16 719	20 462	16 662	11 340	17 750	-11,2	27,8
		3		13 712	9 683	13 131	16 953	17 670	10 244	13 565	-5,1	24,4
PT	3110	1	7 255	7 732	5 782	3 706	4 035	8 083	8 202	6 399	2,2	29,8
		2	7 772	11 961	7 094	12 745	10 416	3 947	13 890	9 689	13,1	36,7
		3	10 289	2 555	2 417	5 435	1 916	5 935	8 535	5 298	-2,8	61,2
	3120	1	5 733	-1 113	1 545	3 445	4 015	2 652	5 062	3 048	-2,0	75,9
RO	Tot	Tot					1766 447	233 232		999 839		
SI	3110	Tot		4 798	3 905	4 386	12 519	12 601	11 255	8 244	26,9	52,0

Source : European Commission - EU FADN

En ce qui concerne l'évolution du REF/UTF, les données reflètent la tendance de la VANE/UTA. Il est bon de souligner que le REF/UTF est en moyenne, dans une bonne partie des cas (et grossièrement indépendamment du type de spécialisation/activité prédominante), supérieur à la VANE/UTA.

Dans la totalité des cas (États membres et typologies), la variabilité du revenu est plus élevée pour le REF/UTF que pour la VANE/UTA. Encore une fois nous constatons que la variabilité du revenu est beaucoup plus élevée dans certains groupes et EM (Italie, Portugal, Hongrie et Slovénie), comme montré par des coefficients de variation supérieurs à 50%. En ce qui concerne les groupes en fonction de la spécialisation, dans les États membres pour lesquels nous pouvons faire la comparaison, le

revenu des producteurs de raisins ou de vins non AOP est en général moins stable que le revenu des producteurs de raisins ou de vins AOP.

L'analyse de l'évolution la VANE/UTA et du REF/UTF a été menée à l'échelle des régions EdC pour les types de production examinés au cours de la période 2003-2009. Les résultats sont fournis par les deux tableaux ci-dessous.

Tab. 55 - Évolution de la VANE/UTA dans les régions EdC, 2003-2009 (€)

EM	Région EdC	OTE	Groupe	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moy. 2003-2009	Var. moyenne annuelle (%)	Coeff. de Variation (%)
DE	Baden-Württ.	3110	1	19 943	22 081	23 299	20 253	23 603	19 617		21 466	-0,3	8,2
			2	18 860	13 007	21 891	19 310	20 936	21 362		19 228	2,7	17,0
	Mosel	3110	3	17 226	19 345	19 332	24 369	26 943	15 282		20 416	-2,3	21,6
ES	LaRioja	3110	1	29 505	23 413	28 666	25 450	32 242	27 716	15 032	26 004	-8,2	21,6
			1	14 998	15 054	9 284	14 928	14 786	18 074	11 282	14 058	-4,1	20,5
	Castilla-LM	3120	1	9 609	9 878	10 341	29 797	16 824	12 150	10 391	14 141	1,4	51,9
			1	9 770	9 112	11 290	13 158	22 118	19 306	16 086	14 406	10,8	34,4
	Com. Valenciana	3120	1	35 303	16 731	15 137	15 182	15 466	16 234		19 009	-10,8	42,1
FR	Champagne	3110	3	57 170	87 350	87 722	81 953	98 377	82 606	60 117	79 328	0,9	19,1
			2	29 473	33 239	26 738	28 501	29 579	30 126	33 640	30 185	2,4	8,2
	Languedoc-R.	3110	2	26 598	22 256	19 238	19 790	19 514	17 585	18 897	20 554	-4,8	14,6
			2	24 171	24 433	13 755	12 347	16 672	17 814		18 198	-5,3	28,1
IT	Veneto	3110	1	20 272	24 550	18 667	22 856	24 061	22 476	28 273	23 022	6,6	13,5
			1	14 656	12 080	5 807	7 997	11 654	7 729	39 302	14 175	28,0	81,1
	Toscana	3110	1	18 896	15 833	17 950	18 438	19 747	19 414	10 322	17 228	-7,6	19,2
			2	35 852	30 364	36 610	40 768	43 703	50 539	37 369	39 315	0,7	16,4
	Sicilia	3120	1	17 417	20 530	17 244	16 292	13 172	22 097	20 411	18 166	2,9	16,8
PT	Douro	3110	1	5 064	5 594	5 392	5 847	6 535	8 625	7 624	6 383	8,4	20,4

Source : European Commission - EU FADN

À l'échelle régionale également, vu les différents types de spécialisation, on peut remarquer des revenus (VANE/UTA) plutôt différenciés d'une aire géographique à l'autre, et selon l'activité de l'exploitation (purement agricole ou intégrée dans la phase de transformation).

Nous soulignons avant tout le niveau très supérieur du revenu moyen de l'activité vitivinicole dans la région Champagne (presque 80 000 € par unité de travail) par rapport aux revenus qui ne dépassent pas en moyenne 20 000 €/UTA dans les autres régions. Le revenu élevé du groupe des vitiviculteurs de la Champagne, engendré par des produits principalement à très haute valeur ajoutée, explique très probablement la haute valeur moyenne du revenu relevé dans le même groupe d'exploitations à l'échelle nationale (Tab. 53).

Parmi les régions où l'activité vitivinicole engendre les plus hauts niveaux de revenus (hormis la Champagne), nous trouvons, dans l'ordre, la Toscana et l'Aquitaine (activité de production de vins AOP) et La Rioja et le Veneto (production de raisins pour vins AOP). En revanche, l'activité de production de raisins pour vins AOP dans la région du Douro est caractérisée par le niveau de revenu le plus bas parmi les régions examinées pour cette catégorie d'exploitations.

Seulement dans certaines des régions analysées les résultats confirment ce que nous avons constaté à l'échelle nationale, à savoir, que la production de raisins/vins AOP engendre un revenu généralement supérieur à celui des producteurs sans IG (par exemple Veneto et Comunidad Valenciana) et que l'intégration de l'activité dans la phase de transformation, dans les exploitations agricoles, contribue à engendrer un revenu plus élevé contrairement à la seule activité viticole (par exemple Toscana).

Les variations moyennes annuelles de la VANE/UTA sont généralement plus limitées à l'échelle régionale qu'à celle nationale. En ce qui concerne l'évolution de la VANE/UTA pendant toute la période considérée, la Champagne, l'Aquitaine, le Veneto, la Sicilia et le Douro sont caractérisés par des revenus à tendance croissante ; tandis que le Languedoc-Roussillon et La Rioja sont caractérisés par des revenus décroissants, et le Baden-Württemberg par une stabilité d'ensemble. Les autres régions (Mosel, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana et Toscana) affichent des évolutions de revenus différentes selon la spécialisation et le type d'activité. Malgré cela, il ne semble pas y avoir de lien entre l'évolution (positive ou négative) du revenu, le type d'activité (vente de raisin ou de vin) et la spécialisation (vins AOP et vins non AOP).

En termes de variabilité, les régions de Baden-Wurttemberg et de l'Aquitaine se distinguent par des revenus stables par rapport aux autres régions analysées (<10%), tandis que les producteurs de raisins pour le vin non AOP du Veneto, Castilla-La Mancha et Comunidad Valenciana se caractérisent par des revenus très variables.

Tab. 56 - Évolution du REF/UTF dans les régions ÉdC, 2003-2009 (€)

EM	Région EdC	OTE	Groupe	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Moy. 2003-2009	Var. moyenne annuelle (%)	Coeff. de Variation (%)	
DE	Baden-Wurttt.	3110	1	18 927	21 277	21 839	19 694	23 975	17 583		20 549	-1,4	11,1	
			2	15 577	9 236	19 539	16 045	20 611	20 057		16 844	5,8	25,5	
			3	16 132	17 822	18 989	24 904	27 615	13 844		19 884	-2,8	26,7	
ES	LaRioja	3110	1	33 409	26 329	34 046	29 782	38 349	33 076	14 690	29 955	-9,3	25,7	
			1	17 169	16 842	8 018	16 354	15 440	20 826	10 331	14 997	-6,6	29,1	
				3120	1	9 640	10 358	10 470	31 789	19 692	12 499	10 250	14 957	1,1
			1	10 440	9 302	11 484	13 525	25 436	21 680	16 793	15 523	15 523	10,1	39,2
				3120	1	38 312	17 614	15 675	15 713	16 072	16 868	20 042	20 042	-11,2
FR	Champagne	3110	3	79 001	152 003	150 826	128 172	154 615	106 553	56 915	118 298	-4,7	32,8	
			2	21 856	30 312	13 101	15 747	19 444	17 685	25 371	20 502	20 502	2,7	28,7
				3110	2	26 065	13 437	7 560	11 410	8 039	6 972	5 385	11 267	-13,2
			3120	2	25 763	19 796	-1 983	-5 568	2 564	5 779		7 725	-15,5	160,9
IT	Veneto	3110	1	19 418	26 097	18 702	24 390	28 732	24 634	32 035	24 858	10,8	19,1	
			1	10 365	6 650	163	2 943	6 744	4 969	43 476	10 759	53,2	137,4	
				3110	1	16 452	12 986	18 372	19 023	21 021	18 543	4 506	15 843	-12,1
			2	108 656	74 086	128 935	195 323	149 856	138 298	78 153	124 758	124 758	-4,7	34,0
				3120	1	19 097	23 787	18 591	16 934	13 940	24 952	32 133	21 348	11,4
PT	Douro	3110	1	6 071	5 294	8 119	6 236	6 626	10 216	8 771	7 333	7,4	23,9	

Source : European Commission - EU FADN

De la même manière qu'à l'échelle nationale, l'évolution du REF/UTF à l'échelle régionale reflète de près l'évolution de la VANE/UTA. À ce niveau d'analyse également, nous constatons des cas où les valeurs moyennes de REF/UTF sont supérieures à la VANE/UTA ; pour être précis, il s'agit de la Champagne, la Toscana (producteurs de vins AOP), le Veneto (producteurs de raisins pour vins AOP), la Sicilia, La Rioja, la Comunidad Valenciana et le Douro.

Le cas de la Toscana est intéressant : dans cette région, le type incluant les exploitations spécialisées dans la production de vins AOP présente, pendant certaines années, un revenu moyen annuel pour l'exploitant et sa famille supérieur même au revenu de la région Champagne. Ce résultat devrait être le fruit de la production de vin à haute valeur ajoutée et/ou du faible recours à de la main-d'œuvre familiale contre une plus grande utilisation de main-d'œuvre salariée. En fait, dans ce groupe d'entreprises de la Toscana le nombre de UTF par hectare est beaucoup plus faible que le nombre de unités de travail salariées (UTS/ha), respectivement 0,03 et 0,14. Cette situation se retrouve uniquement en Champagne (0,10 UTF/ha et 0,16 UTS/ha). Dans les autres régions et groupes (qui vendent des raisins ou du vin) le nombre de UTF/ha est toujours supérieur au nombre d'UTS/ha.

Sur la période analysée, le REF /UTF montre une évolution tout à fait similaire à celle observée pour la VANE/UTA dans les régions examinées.

Même au niveau régional, la variabilité du REF/UTF est généralement plus accentuée que celle de la VANE/UTA. En ce qui concerne les groupes en fonction de la spécialisation, dans les régions pour lesquelles nous pouvons faire la comparaison (c'est le cas de la Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Languedoc-Roussillon et Veneto), le revenu des producteurs de raisins ou de vins non AOP est moins stable que le revenu des producteurs de raisins ou de vins AOP.

5.3.4.1 Évolution du revenu des exploitations vitivinicoles dans les zones défavorisées et non défavorisées

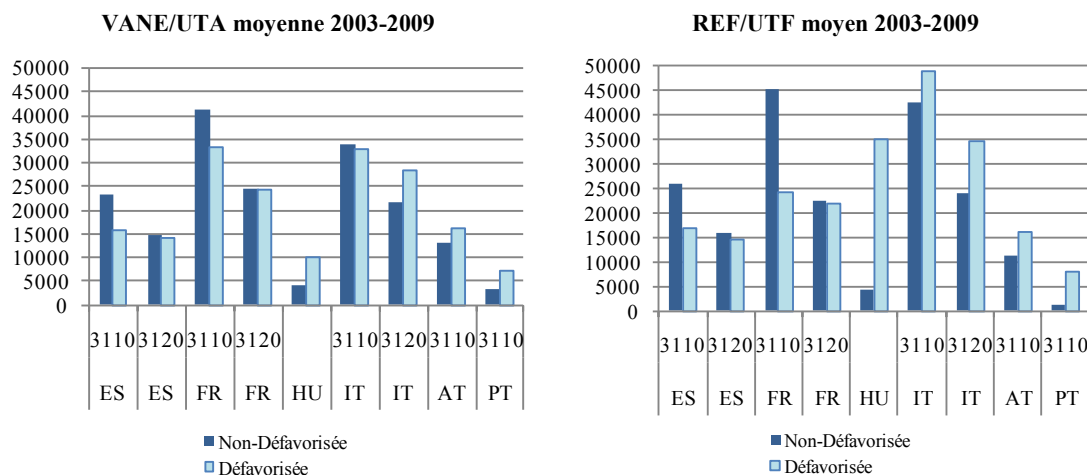
Le niveau suivant d'analyse prévoit l'examen de l'évolution du revenu de l'activité de production (VANE/UTA) et de celui perçu par l'exploitant et les membres de sa famille (REF/UTF) en distinguant les exploitations selon leur appartenance à une zone classée comme défavorisée ou non défavorisée.

À ce niveau de l'analyse, on peut distinguer les exploitations selon leur localisation (zone défavorisée ou non) et selon la spécialisation principale (produits AOP et non AOP). Cependant, on ne peut pas

faire de distinction par activité (vente uniquement de raisin de cuve, vin et les deux raisins de cuve et vin), puisque les sous-échantillons RICA ne sont pas assez nombreux (<15 exploitations).

Nous allons comparer en premier lieu les revenus moyens (VANE/UTA et REF/UTF) des exploitations en zones défavorisées et non défavorisées à l'échelle des États membres producteurs pendant la période considérée.

Fig. 38 - Comparaison entre VANE/UTA et REF/UTF en zone défavorisée et non défavorisée dans les EM, valeurs moyennes 2003-2009 (€)



Source : European Commission – EU FADN

La comparaison des valeurs moyennes de la VANE/UTA et du REF/UTF à l'échelle nationale met en évidence deux groupes :

- Le premier groupe inclut tant les exploitations spécialisées en raisins/vins AOP que celles qui produisent des raisins/vins non AOP en Espagne et en France. Dans ces groupes, le revenu moyen est généralement plus bas pour les exploitations dans des zones défavorisées que dans des zones non défavorisées. La différence entre les revenus des zones défavorisées et non défavorisées est plus grande pour les producteurs des raisins/vins AOP que pour les producteurs d'autres raisins/vins.
- Le deuxième groupe inclut la Hongrie, l'Italie, l'Autriche et le Portugal ; dans ce cas, les exploitations vitivinicoles des zones défavorisées ont, en moyenne, des revenus plus élevés que les exploitations dans des zones non défavorisées. La seule exception concerne les exploitations italiennes spécialisées en raisins/vins AOP dont la VANE/UTA moyenne ne varie pas entre zones défavorisées et non défavorisées.

Une autre remarque concerne la comparaison des différences entre les zones défavorisées et non défavorisées pour les deux types de revenus considérés. En général, les différences affichées sont plus grandes lorsqu'on prend en considération le REF/UTF par rapport à la VANE/UTA.

Observons maintenant l'évolution et la variabilité du revenu par unité de travail (les deux indicateurs) dans les exploitations des zones défavorisées et non défavorisées.

Tab. 57 - Variations de la VANE/UTA et du REF/UTF des exploitations vitivinicoles dans les zones défavorisées et non défavorisées, EM 2003-2009

EM	OTE	VANE/UTA				REF/UTF			
		Var. moyenne annuelle (%)		Coeff. de Variation (%)		Var. moyenne annuelle (%)		Coeff. de Variation (%)	
		Non-Défav.	Défav.	Non-Défav.	Défav.	Non-Défav.	Défav.	Non-Défav.	Défav.
ES	3110	-6,1	-1,1	20,7	11,7	-7,6	-3,0	26,1	17,3
	3120	-10,2	1,3	30,6	46,4	-11,4	1,0	35,6	48,9
FR	3110	-0,6	-1,7	6,4	40,7	-4,0	-6,5	14,5	19,3
	3120	-14,9	-0,6	41,3	15,8	-16,4	-6,2	53,3	32,0
HU		-3,0	-14,7	55,5	41,1	-7,2	-27,8	154,6	95,1
IT	3110	-1,5	2,0	9,6	7,2	-3,5	2,8	15,8	11,4
	3120	0,7	1,1	42,2	21,5	2,9	5,6	50,1	27,1
AT	3110	-6,2	-4,6	22,6	10,0	-9,5	-6,9	29,4	14,4
PT	3110	22,0	4,9	58,7	14,2	100,1	1,4	297,3	18,8

Source : European Commission – EU FADN

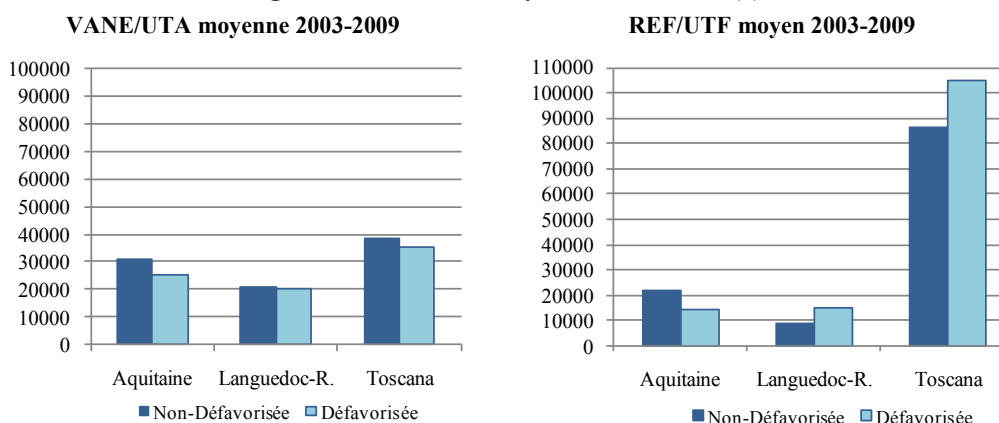
L'analyse des résultats indiqués dans le tableau ci-dessus tient compte des variations moyennes annuelles observées dans l'ensemble à l'échelle nationale (Tab. 53 et Tab. 54) :

- En France et en Hongrie, la diminution du revenu par unité de travail (tant VANE/UTA que REF/UTF), est plus importante dans les zones défavorisées que dans les zones non défavorisées ;
- En Espagne, on remarque que la variation moyenne annuelle négative du revenu enregistrée à l'échelle nationale caractérise surtout les exploitations dans des zones non défavorisées, alors que le revenu des exploitations spécialisées dans des produits non AOP affiche une tendance croissante dans les zones défavorisées;
- En Italie, la tendance annuelle décroissante affichée à l'échelle nationale pour les exploitations spécialisées dans la production/vente de raisins de cuve AOP, semble caractériser davantage les exploitations situées dans des zones non défavorisées, alors que les autres groupes d'exploitations (et surtout celles se trouvant dans des zones défavorisées) affichent des variations moyennes annuelles du revenu positives ;
- En Autriche, l'évolution du revenu au cours de la période considérée affiche une tendance négative qui apparaît plus prononcée pour les exploitations dans des zones non défavorisées ;
- Au Portugal, le revenu a tendance à augmenter de manière plus forte dans les exploitations des zones non défavorisées.

Il ne semble pas y avoir de lien entre la variabilité du revenu et la localisation en zone défavorisées ou non défavorisées.

L'analyse a été menée, par la suite, pour les régions EdC où les exploitations vitivinicoles de l'échantillon RICA sont présentes en nombre suffisant (>15 exploitations) tant dans la zone défavorisée que dans celle non défavorisée : Aquitaine, Languedoc-Roussillon et Toscana (seulement les exploitations produisant des raisins de cuve/vins AOP).

Fig. 39 - Comparaison entre VANE/UTA et REF/UTF en zone défavorisées et non défavorisée dans les régions ÉdC, valeurs moyennes 2003-2009 (€)



Source : European Commission – EU FADN

La comparaison des niveaux de VANE/UTA montre que le revenu généré par l'activité vitivinicole est plus grand pour les exploitations dans les zones non défavorisées que pour celles des zones défavorisées dans les trois régions examinées. En ce qui concerne le REF/UTF, le niveau de revenu est inférieur dans les zones défavorisées de l'Aquitaine que dans les zones non défavorisées, tandis que, de manière non cohérente avec le résultat vu pour la VANE/UTA, le revenu familial par unité de travail est supérieur dans les zones défavorisées en Languedoc-Roussillon et Toscana.

Tab. 58 - Variations de la VANE/UTA et du REF/UTF des exploitations vitivinicoles dans les zones défavorisées et non défavorisées, régions ÉdC 2003-2009

	Région ÉdC	OTE	VANE/UTA				REF/UTF			
			Var. moyenne annuelle (%)		Coeff. de Variation (%)		Var. moyenne annuelle (%)		Coeff. de Variation (%)	
			Non-Défav.	Défav.	Non-Défav.	Défav.	Non-Défav.	Défav.	Non-Défav.	Défav.
FR	Aquitaine	3110	2,4	4,9	9,4	14,5	3,1	6,4	33,2	34,8
	Languedoc-R.	3110	-5,0	-5,3	15,6	16,7	-14,2	-10,6	90,4	44,8
IT	Toscana	3110	-4,4	9,3	22,6	16,8	-11,4	46,8	45,6	37,5

Source : European Commission – EU FADN

Également au niveau des régions ÉdC, le commentaire des résultats indiqués dans le tableau ci-dessus tient compte des variations moyennes annuelles observées dans l'ensemble à l'échelle régionale (Tab. 55 et Tab. 56).

Dans les deux régions françaises de l'Aquitaine et du Languedoc-Roussillon, les variations moyennes annuelles globales évoluent de la même manière tant dans les exploitations vitivinicoles des zones défavorisées que dans celles des zones non défavorisées. En revanche, en Toscana, le revenu des exploitations dans des zones non défavorisées décroît en moyenne chaque année, alors qu'il s'accroît dans les exploitations des zones défavorisées.

5.3.5 Effets des paiements directs sur le revenu des viticulteurs

Dans cette partie nous analysons l'effet des paiements directs, notamment le régime de paiement unique (RPU) et l'aide à la vendange en vert, sur le revenu des viticulteurs dans les EM/régions où ces outils ont été introduits dans les programmes de soutien.

L'Espagne a été le seul des grands EM producteurs de vin de l'UE à destiner une partie du budget du plan national de soutien (30 %) au paiement unique à partir de 2010, en renonçant, au contraire, à l'aide à la distillation de bouche et à l'utilisation du moût concentré et du moût concentré rectifié.

En ce qui concerne la vendange en vert, l'Italie a été le seul des grands EM producteurs de vins de l'UE à introduire cette mesure dans son programme national⁴⁰. À l'échelle régionale, la mesure a été mise en œuvre principalement en Sicilia (8 454 ha en 2010, soit 87,5 % de la surface nationale vendangée en vert au cours de la même année) et de manière plus limitée, dans d'autres régions (Piemonte, Lombardia, Marche, Abruzzo, Lazio, Sardegna).

5.3.5.1 Effets du Régime de Paiement Unique sur le revenu des viticulteurs en Espagne

Dans ce cas, nous analysons les effets de l'aide directe sur le revenu des producteurs qui n'ont pas cessé l'activité vitivinicole, nous considérons donc le revenu de tous les facteurs de production (VANE/UTA). Afin d'évaluer l'impact de l'introduction du paiement unique, nous avons estimé, sur la base des informations disponibles concernant la prime unique moyenne par hectare, allouée en 2011 en Castilla-La Mancha (380 €/ha), le montant du paiement par unité de travail (échantillon RICA de 2009).

Nous avons ensuite estimé le revenu moyen incluant le paiement unique par unité de travail (VANE/UTA+PU/UTA) et nous l'avons comparé au revenu moyen des producteurs espagnols observé en 2009 (VANE/UTA). Les résultats sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

⁴⁰ Mis à part l'Italie, seuls Chypre et la Slovénie ont opté pour cette mesure.

Tab. 59 - Comparaison entre VANE/UTA avec et sans paiement unique des exploitations viticoles en Espagne

	OTE	Groupe	VANE/UTA (2009) (1)	PU/ha (2011)	VANE+PU/UTA (2)	Difference %
ES	3110	1	15 994	380	22 238	39,0
	3120	1	9 770	380	17 685	81,0
	Total		13 890	380	20 317	46,3

Source : European Commission – EU FADN ; Etude de Cas Castilla-La Mancha

Le résultat de la simulation suggère que l'introduction du paiement unique dans le secteur vitivinicole en Espagne a représenté une intégration du revenu d'une importance non négligeable pour les producteurs. En effet, grâce à 6 500 – 7 000 € de paiement unique en moyenne par unité de travail, en 2011, les producteurs espagnols ont vu s'accroître leur revenu moyen de 46,3 % par rapport à 2009, les autres conditions demeurant inchangées.

Nous observons également que le régime de paiement unique a eu un impact différencié dans les deux groupes d'exploitations examinées, en proportion de leur revenu moyen initial. Donc, l'impact sur les revenus des producteurs a été plus important dans les exploitations spécialisées dans la production de raisins non AOP (le paiement découplé a permis d'augmenter la VANE/UTA de 81%) que ceux spécialisées dans les raisins AOP qui avaient un revenu initial plus élevé (+39%).

Ce résultat pousse à penser que l'intégration du revenu introduite par le RPU a pu compenser les viticulteurs espagnols de la perte de l'aide à la distillation d'alcool de bouche et de celle pour l'utilisation de moût concentré et de moût concentré rectifié.

5.3.5.2 Effets de la vendange en vert sur le revenu des viticulteurs en Sicilia

Afin d'évaluer l'effet de la vendange en vert sur le revenu des viticulteurs siciliens, nous avons estimé le revenu moyen par hectare (VANE_{ev}/ha) des exploitations de l'échantillon RICA examiné pour cette région (groupe d'exploitations produisant des raisins pour vins non AOP) dans la perspective d'une mise en œuvre de la vendange en vert, puis nous l'avons comparé avec le revenu observé dans les exploitations viticoles du même échantillon en l'absence de cette mesure (VANE/ha moyenne 2007-2008-2009).

Il est clair que la mise en œuvre de la vendange en vert implique la renonciation au chiffre d'affaires issu de la production viticole et en même temps, une diminution des coûts de production. Ainsi, dans l'hypothèse d'une mise en œuvre de la vendange en vert, nous avons pris en considération, pour estimer le revenu, la valeur moyenne de la VANE/ha dans le groupe d'exploitations, déduction faite de la valeur de la production de raisins de cuve et en supposant une épargne sur les coûts de production de 40 % (c'est-à-dire, les coûts des traitements phytosanitaires, etc. qui auraient été soutenus si la récolte avait été portée à bonne fin plus les coûts de la récolte). Nous avons ajouté à la valeur ainsi obtenue le montant de l'aide à la vendange en vert (par hectare) effectivement alloué en Sicilia en 2010, et nous avons comparé le revenu estimé (VANE_{ev}/ha) avec celui que nous avons observé initialement dans le même échantillon en l'absence de cette mesure (VANE/ha moyenne 2007-2009). La comparaison nous donne le degré de couverture de l'aide sur la perte de revenu.

Les résultats de l'analyse sont contenus dans le tableau ci-après.

Tab. 60 - Comparaison entre la VANE_{ev}/ha des exploitations faisant la vendange en vert et la VANE/ha des exploitations viticoles en Sicilia

	OTE	Groupe	Aide Vendange en vert/ha (2010)	VANE _{ev} /ha (Moy 2007- 2009)	VANE/ha (Moy 2007- 2009)	Rapport %
Sicilia	3120	1	1 700	1 206	2 648	60,2

Source : European Commission – EU FADN ; DG Agri – Communications des États membres

Le revenu moyen global estimé des exploitations prises en compte dans l'analyse (produisant des raisins pour vins non AOP), dans le cas d'une mise en œuvre de la vendange en vert, est égal à 60,2 %

du revenu que la production viticole de ces exploitations aurait engendré. Ce résultat suggère que les exploitations qui ont adopté cette mesure ont renoncé à une partie de leur revenu.

Les résultats semblent en contradiction avec les informations obtenues à partir d'entretiens sur le terrain, à savoir qu'en Sicilia il y a consensus général sur le fait que l'aide à la vendange en vert est une mesure efficace de soutien du revenu.

Une considération à faire est que, ainsi que dans le cas de l'arrachage, la décision de mettre en œuvre la vendange en vert implique un changement structurel dans les exploitations concernées, en particulier, une diminution de la main d'œuvre salariée, et peut-être même de la main d'œuvre familiale. Cependant, il est difficile de fournir une estimation précise de cette baisse, sur la base des informations disponibles.

5.3.6 Effets de la distillation de crise sur le revenu des viticulteurs

La distillation de crise a été utilisée au cours des années pour soutenir le prix du vin au cours des situations de crise du marché dues à un excès de production. Il s'agit, donc, d'évaluer les effets indirects du soutien via le prix exercé par cette mesure sur le revenu de tous les viticulteurs. La méthode d'analyse a été décrite dans la section de la méthodologie (cf § 5.2.2)

Le champ d'analyse concerne les États membres ayant utilisé la distillation de crise et l'analyse se limite aux exploitations produisant des raisins/du vin non AOP, sauf pour la France où des volumes importants de vins AOP ont été destinés à la distillation de crise au cours de la période analysée (2003-2009). Dans ce cas également, l'analyse ventile les exploitations vitivinicoles selon leur activité (vente uniquement de raisins, uniquement de vin, ou des deux).

Pour la simulation nous avons utilisé les élasticités moyennes de prix du vin en Espagne, France, Italie et Portugal, estimées en fonction des valeurs indiquées dans la littérature pour chacun de ces États membres dans le courant des années (Fogarty, 2008).

Tab. 61 - Élasticité-prix du vin dans les ÉM

	Espagne	France	Italie	Portugal
Élasticité-prix du vin	-0,98	-0,07	-1,00	-0,68

Source : J.Fogarty, 2008

Les élasticités-prix moyennes utilisées suggèrent que la demande est plus sensible aux variations de prix du vin en Italie, Espagne et Portugal. En France, la demande semble être presque parfaitement inélastique par rapport au prix.

La première étape de l'analyse consiste à calculer, sur la base de l'élasticité-prix pour chaque État membre, les variations en pourcentage des prix apparents en l'absence de la distillation de crise. Les résultats sont fournis par le tableau ci-dessous.

Tab. 62 - Variation des prix apparents des vins non AOP et AOP en l'absence de la distillation de crise, 2003-2009 (%)

	Vins non AOP							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Espagne	0,0	0,0	-3,9	-5,7	0,0	0,0	0,0	
France	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,3	0,0	-0,2	
Italie	0,0	0,0	0,0	-3,1	-3,9	0,0	-2,3	
Portugal	-0,4	0,0	0,0	-1,0	0,0	0,0	0,0	
	Vins AOP							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
France	-0,7	-0,5	-1,5	-1,1	-1,2	0,0	-0,1	

Source : Elasticité prix : J.Fogarty, 2008 ; Bilan : DG Agri ; Eurostat.

Nous remarquons qu'un ou plusieurs des États membres en question ont utilisé la distillation de crise au cours de presque toutes les années pendant la période examinée (sauf 2004 et 2008).

L'estimation des variations en pourcentage du prix sur la base des élasticités et proportionnellement aux volumes destinés à la distillation au cours d'une année donnée fournit une mesure de la contribution offerte par la distillation de crise au soutien du prix du vin dans les États membres concernés.

Les résultats de la simulation montrent que la distillation de crise a eu, dans l'ensemble, un effet de soutien au prix plus grand en Espagne (2005 et 2006) et en Italie (2006 et 2007) qu'au Portugal et en France.

Nous avons ensuite recalculé la valeur de la production moyenne des exploitations sur la base des variations des prix apparents en la remplaçant par la valeur de la production initialement observée au cours des mêmes années. Enfin, sur cette base, nous avons estimé le revenu moyen par unité de travail familial dans les groupes d'exploitations en l'absence de la distillation de crise (REFest/UTF).

La comparaison entre le REFest/UTF estimé en l'absence de la distillation de crise et le REF/UTF observé dans les échantillons RICA nous donne une estimation des effets de la mesure sur le revenu. Le tableau ci-dessous montre le rapport entre les deux valeurs de revenu.

Tab. 63 - Comparaison du REFest/UTF estimé en l'absence de la distillation de crise et le REF/UTF, 2003-2009

	OTE	Groupe		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Coeff. de Variation (%)
ES	3120	1	REFest/UTF	15 962	14 381	9 472	26 085	18 897	12 566	9 448	38,4
			REF/UTF	15 962	14 381	9 906	27 602	18 897	12 566	9 448	40,4
			Diff%	0,0	0,0	-4,4	-5,5	0,0	0,0	0,0	
FR	3110	1	REFest/UTF	26 829	31 228	25 774	25 855	20 760	20 813	25 747	14,3
			REF/UTF	27 249	31 608	27 040	26 725	21 578	20 813	25 819	14,2
			Diff%	-1,5	-1,2	-4,7	-3,3	-3,8	0,0	-0,3	
		2	REFest/UTF	32 245	31 587	26 474	26 815	28 141	28 733	24 437	9,9
			REF/UTF	33 284	32 314	28 649	28 418	29 979	28 733	24 566	9,7
			Diff%	-3,1	-2,2	-7,6	-5,6	-6,1	0,0	-0,5	
	3	REFest/UTF	73 864	111 369	106 256	90 940	110 304	84 845	54 255	23,5	
		REF/UTF	74 862	112 202	108 886	92 692	112 270	84 845	54 369	23,9	
		Diff%	-1,3	-0,7	-2,4	-1,9	-1,8	0,0	-0,2		
3120	2	REFest/UTF	33 174	26 703	13 770	22 727	29 281	24 342		26,5	
		REF/UTF	33 174	26 703	13 770	22 727	31 279	24 342		27,4	
		Diff%	0,0	0,0	0,0	0,0	-6,4	0,0			
IT	3120	1	REFest/UTF	15 965	15 350	12 495	12 673	16 455	12 849	21 426	20,7
			REF/UTF	15 965	15 350	12 495	13 431	17 552	12 849	22 473	22,2
			Diff%	0,0	0,0	0,0	-5,6	-6,2	0,0	-4,7	
		2	REFest/UTF	24 795	31 628	33 860	66 450	50 500	157 172		81,7
			REF/UTF	24 795	31 628	33 860	69 795	54 101	157 172		80,1
			Diff%	0,0	0,0	0,0	-4,8	-6,7	0,0		
	3	REFest/UTF	8 690	11 636	12 439	10 903	11 791	32 715		60,7	
		REF/UTF	8 690	11 636	12 439	11 047	11 979	32 715		60,3	
		Diff%	0,0	0,0	0,0	-1,3	-1,6	0,0			
PT	3120	1	REFest/UTF	5 697	-1 113	1 545	3 370	4 015	2 652	5 062	76,0
			REF/UTF	5 733	-1 113	1 545	3 445	4 015	2 652	5 062	75,9
			Diff%	-0,6	0,0	0,0	-2,2	0,0	0,0	0,0	

Source : European Commission – EU FADN ; J.Fogarty, 2008 ; DG Agri ; Eurostat

Les résultats de la simulation suggèrent qu'au cours des années et dans les États membres où elle a été appliquée, la distillation de crise a contribué à soutenir le niveau du revenu de tous les vitiviculteurs (c'est-à-dire un effet indirect), bien que de façon généralement pas très important.

Toutefois, l'effet de soutien du prix qui se reflète sur le revenu prend, dans certains cas (à savoir, les groupes de producteurs et les années où la distillation de crise a été utilisée) une dimension non négligeable. A partir du tableau ci-dessus, nous déduisons en effet qu'en France, le revenu des producteurs de vins AOP aurait baissé de 7,6 % en 2005 et de 5,6 % en 2006 et de 6,1% en 2007, si l'on n'avait pas activé la mesure de la distillation de crise. Il en va de même pour les producteurs de raisins et de vin non AOP italiens en 2006 et 2007, ainsi que pour les producteurs espagnols de raisins de cuve pour vins non AOP en 2005 et 2006. Dans les autres cas, la diminution du revenu aurait été inférieure : autour de -1 % ou de -2 %.

5.3.7 Effets du régime d'arrachage sur le revenu des viticulteurs

La dernière partie de la question évaluative prend en compte les mesures applicables au secteur du vin ayant un impact sur le capital des exploitations, et donc un impact indirect sur le revenu. Il s'agit du régime d'arrachage et du régime transitoire des droits de plantations. L'analyse a été menée dans les régions EdC qui ont mis en œuvre l'arrachage (campagnes de 2008-2009 à 2010-2011).

La suppression du capital « vignoble » due à l'arrachage engendre la mise à zéro de la rentabilité de ce capital, contrebalancé, dans une certaine mesure, par le montant de la prime à l'arrachage, susceptible de générer lui aussi une rentabilité (et donc un revenu disponible).

Nous avons donc examiné, dans un premier temps, la mesure dans laquelle la prime à l'arrachage compense la perte du capital « vignoble » (y compris les droits de plantation).

Nous avons analysé ensuite l'impact de l'arrachage sur le revenu des producteurs en supposant que la prime à l'arrachage est utilisée de manière à engendrer un nouveau revenu par l'intermédiaire d'un investissement financier en emprunts d'état à 10 ans et que les surfaces arrachées sont utilisées pour les cultures arables ou pour les cultures permanentes. Le revenu des exploitations bénéficiaires de l'aide à l'arrachage, estimé comme somme du revenu engendré par l'investissement financier plus le revenu moyen généré par les cultures arables (cultures permanentes), plus l'aide découplée pour l'arrachage dans les régions EdC, a été comparé à la VANE/ha des groupes d'exploitations des échantillons du RICA.

En ce qui concerne la valeur de marché des droits de plantation, nous avons utilisé les informations recueillies au cours d'entretiens avec les experts du secteur dans les régions EdC. Le tableau ci-dessous illustre ces valeurs pour les régions qui ont fait l'objet de notre analyse.

Tab. 64 - Valeurs de marché des droits de plantation dans les régions EdC

	Valeurs de marché des droits de plantation (€/ha)	Valeur moyenne des droits de plantation (€/ha)
Castilla-La Mancha	1 076	1 076
Com. Valenciana	300	300
Aquitaine	Min 1 000 – Max 1 500	1 250
Languedoc-Roussillon	Min 1 000 – Max 1 500	1 250
Veneto	Min 10 000 – Max 25 000	17 500
Toscana	Min 3 000 – Max 7 000	5 000
Sicilia	Min 2 000 – Max 4 500	3 250
Douro	Min 2 500 – Max 15 000	8 750

Source : Études de cas.

Le premier indicateur utilisé prend en compte la valeur du capital vignoble y compris les droits de plantation et il examine le degré de couverture de la prime à l'arrachage sur la perte de ce capital dans les régions EdC⁴¹. Les résultats sont fournis par le tableau ci-dessous.

⁴¹ Il toutefois préciser qu'au moment de la présentation de la demande d'arrachage le viticulteur sait déjà que la valeur des droits de plantation va diminuer en prévision de leur suppression.

Tab. 65 - Degré de couverture de la prime à l'arrachage sur la perte de capital « vignoble »

	Région	OTE	Groupe	Valeur du vignoble (€/ha) (1)	Valeur moy droits de plantation (€/ha) (2)	Valeur tot du vignoble (€/ha) (1)+(2)	Prime arrachage (moy 2008/09, 2009/10, 2010/11) (€/ha)	Degré de couverture de la prime à l'arrachage
ES	Castilla-LM	3110	1	1 079	1 076	2 155	5 476	2,5
		3120	1	251	1 076	1 327	5 476	4,1
	C. Valenciana	3110	1	536	300	836	4 857	5,8
		3120	1	316	300	616	4 857	7,9
FR	Aquitaine	3110	2	1 902	1 250	3 152	6 821	2,2
		3110	2	2 269	1 250	3 519	6 546	1,9
	Languedoc-R.	3120	2	2 475	1 250	3 725	6 546	1,8
IT	Veneto	3110	1	3 727	17 500	21 227	11 178	0,5
		3120	1	2 494	17 500	19 994	11 178	0,6
	Toscana	3110	1	3 778	5 000	8 778	7 085	0,8
			2	7 256	5 000	12 256	7 085	0,6
	Sicilia	3120	1	4 035	3 250	7 285	7 562	1,0
PT	Douro	3110	1	3 933	8 750	12 683	5 709	0,5

Source : European Commission – EU FADN ; études de cas.

L'analyse des résultats mène à deux considérations immédiates :

- La prime à l'arrachage permet de compenser la perte de capital « vignoble » (pour l'année d'allocation) dans 5 des 8 régions analysées et de façon plutôt importante dans la Comunidad Valenciana et Castilla-La Mancha (surtout les exploitations produisant des raisins non AOP), vu la faible valeur du capital « vignoble » si on la compare à celle des autres régions ;
- Dans les trois régions où la prime à l'arrachage n'est pas suffisante à compenser la perte du capital (surlignées dans le tableau ci-dessus), ceci est dû à la valeur élevée des droits de plantation, comme dans le cas du Veneto et du Douro, ou à cause de la forte valeur du vignoble (hors droits de plantation), comme dans le cas de la Toscana.

Ce résultat contribue à expliquer la raison pour laquelle dans aucune de ces trois régions, l'arrachage n'a été mis en œuvre de manière déterminante. Ainsi qu'il ressort des études de cas effectuées dans ces régions que la mesure a été principalement adoptée par des viticulteurs qui, s'ils ne l'avaient pas fait, auraient abandonné l'activité de production, principalement pour des raisons d'âge.

Nous avons ensuite estimé le revenu financier engendré par la prime à l'arrachage si le producteur décide d'investir le montant correspondant à moyen terme.

Le REVFin/ha (revenu généré annuellement par l'investissement de la prime à l'arrachage en emprunts d'état à moyen terme) a été comparé avec la valeur moyenne observée de la VANE/ha dans les groupes d'exploitations pris en considération, dans les régions EdC (tableau ci-dessous).

Tab. 66 - Comparaison du revenu financier engendré par la prime à l'arrachage (REVFin/ha) avec le revenu observé des viticulteurs (VANE/ha)

	Région	OTE	Groupe	Prime arrachage (moy 2008/09, 2009/10, 2010/11) (€/ha) (1)	Taux moy emprunts d'état 2007-2009 (%) (2)	REVFin/ha (1)*(2)	VANE/ha vignobles (moy 2007- 2009)	Rapport
ES	Castilla-LM	3110	1	5476	4,22	231	716	0,32
		3120	1	5476	4,22	231	674	0,34
	C. Valenciana	3110	1	4857	4,22	205	1 224	0,17
		3120	1	4857	4,22	205	1 799	0,11
FR	Aquitaine	3110	2	6821	4,06	277	3 638	0,08
		3110	2	6546	4,06	266	1 235	0,22
	Languedoc-R.	3120	2	6546	4,06	266	989	0,27
IT	Veneto	3110	1	11178	4,49	502	4 111	0,12
		3120	1	11178	4,49	502	5 321	0,09
	Toscana	3110	1	7085	4,49	318	1 914	0,17
		3110	2	7085	4,49	318	7 734	0,04
	Sicilia	3120	1	7562	4,49	340	2 002	0,17
PT	Douro	3110	1	5709	4,38	250	1 802	0,14

Source : European Commission - EU FADN ; Eurostat

Les résultats mettent en évidence que, dans aucune des régions examinées, le seul revenu financier de l'investissement de la prime à l'arrachage en emprunts d'état à moyen terme (REVFin/ha) n'est pas en mesure de compenser la perte de revenu qui serait issu de l'activité de production viticole (VANE/ha). Ce revenu financier représente en effet au maximum 30 % de la VANE/ha (tous les groupes d'exploitations de la Castilla-La Mancha; exploitations produisant du vin non AOP en Languedoc-Roussillon).

D'autre part, dans plusieurs régions prise en compte dans l'étude, le montant de ce revenu financier ne diffère pas beaucoup du paiement unique découplé (environ 350 €/ha).

Dans l'hypothèse où les surfaces arrachées sont utilisées pour les cultures arables ou pour les cultures permanentes, les revenus des exploitations ayant recours à l'arrachage ont été estimés comme suit :

- $REV_CA/ha = REVFin/ha + 300 \text{ €/ha (paiement découplé arrach)} + VANE/ha \text{ cultures arables}$
- $REV_CP/ha = REVFin/ha + 300 \text{ €/ha (paiement découplé arrach)} + VANE/ha \text{ cultures permanentes.}$

Les revenus ainsi obtenus ont été comparés avec la VANE/ha constatée dans les exploitations vitivinicoles des échantillons du RICA. Les résultats sont fournis par les deux tableaux ci-dessous.

Tab. 67 - Comparaison du revenu total des producteurs ayant utilisé les surfaces arrachées pour les cultures arables (REV_CA/ha) avec le revenu observé des viticulteurs (VANE/ha)

	Région	OTE	Groupe	REVFin/ha (1)	Paiement unique arrachage (2)	VANE/ha arables (moy 2007-2009) (3)	REV_CA/ha (1)+(2)+(3)	VANE/ha vignobles (moy 2007- 2009)	Rapport
ES	Castilla-LM	3110	1	231	300	409	940	716	1,3
		3120	1	231	300	409	940	674	1,4
	C. Valenciana	3110	1	205	300	1 747	2 252	1 224	1,8
		3120	1	205	300	1 747	2 252	1 799	1,3
FR	Aquitaine	3110	2	277	300	440	1 017	3 638	0,3
		3110	2	266	300	439	1 005	1 235	0,8
	Languedoc-R.	3120	2	266	300	439	1 005	989	1,0
IT	Veneto	3110	1	502	300	1 413	2 215	4 111	0,5
		3120	1	502	300	1 413	2 215	5 321	0,4
	Toscana	3110	1	318	300	608	1 226	1 914	0,6
		3110	2	318	300	608	1 226	7 734	0,2
	Sicilia	3120	1	340	300	2 236	2 876	2 002	1,4

Source : European Commission - EU FADN ; Eurostat

La comparaison des revenus en situation réelle et en situation estimée, en supposant que les surfaces faisant l'objet de l'arrachage aient été emblavées, indique que seulement dans certaines régions le revenu engendré par les paiements totaux pour l'arrachage et par l'activité agricole alternative permettraient de compenser la perte de revenu due à l'arrachage, notamment en Castilla-La Mancha, en Comunidad Valenciana et en Sicilia. En Languedoc-Roussillon, ceci se produit dans le cas des exploitations spécialisées dans la production de vin non AOP, mais non dans celles qui produisent du vin de qualité.

En Aquitaine, Veneto et Toscana, la mise en œuvre de l'arrachage semblerait avoir eu un effet négatif plutôt important sur le revenu des exploitations, surtout celles spécialisées dans les productions de qualité, même dans l'hypothèse où les surfaces concernées aient été utilisées pour des cultures arables.

Tab. 68 - Comparaison du revenu total des producteurs ayant utilisé les surfaces arrachées pour les cultures permanentes (REV_CP/Ha) avec le revenu observé des viticulteurs (VANE/ha)

	Région	OTE	Groupe	REVFin/ha (1)	Paiement unique arrachage (2)	VANE/ha permanentes (moy 2007- 2009) (3)	REV_CP/ha (1)+(2)+(3)	VANE/ha vignobles (moy 2007- 2009)	Rapport
ES	Castilla-LM	3110	1	231	300	587	1 118	716	1,6
		3120	1	231	300	587	1 118	674	1,7
	C. Valenciana	3110	1	205	300	2 188	2 693	1 224	2,2
		3120	1	205	300	2 188	2 693	1 799	1,5
FR	Aquitaine	3110	2	277	300	1 270	1 847	3 638	0,5
	Languedoc-R.	3110	2	266	300	4 391	4 957	1 235	4,0
		3120	2	266	300	4 391	4 957	989	5,0
	IT	Veneto	3110	1	502	300	6 329	7 131	4 111
3120			1	502	300	6 329	7 131	5 321	1,3
Toscana		3110	1	318	300	9 021	9 639	1 914	5,0
		3120	2	318	300	9 021	9 639	7 734	1,2
Sicilia		3120	1	340	300	2 443	3 083	2 002	1,5
PT	Douro	3110	1	250	300	1 019	1 569	1 802	0,9

Source : European Commission - EU FADN ; Eurostat

Dans la seconde hypothèse d'utilisation des surfaces pour des cultures permanentes, le revenu total (paiements pour l'arrachage et revenu issu d'une nouvelle activité de production) est plus élevé que celui qui est engendré par les cultures arables et il permet donc de compenser la perte de revenu par la mise en œuvre de l'arrachage dans toutes les régions examinées, sauf pour l'Aquitaine et le Douro.

5.3.8 Jugement évaluatif

La question évaluative visait à examiner les impacts des mesures de la PAC applicable au secteur du vin sur le revenu des viticulteurs. Celui-ci est exprimé par la Valeur Ajoutée Nette d'Exploitation par Unité de Travail Annuelle (VANE/UTA) et par le Revenu d'Exploitation Familial par Unité de Travail Familial (REF/UTF) dans les exploitations spécialisées.

L'analyse a été réalisée au niveau des Etats membres et des régions EdC sur la période 2003-2009. L'analyse basée sur les données RICA a concerné les exploitations exclusivement viticoles et aussi les exploitations intégrées dans la phase de transformation et de vente du vin, en distinguant les exploitations par typologie (spécialisation dans les vins AOP/non AOP); activité de production/vente uniquement de raisins, uniquement de vin ou des deux).

Dans la première partie de l'analyse nous avons étudié l'évolution du revenu des vitiviniculteurs sur la période d'observation (2003-2009).

Un deuxième niveau d'analyse a concerné l'examen des effets des mesures spécifiques sur le revenu des vitiviniculteurs en distinguant l'impact des paiements directs sur le revenu et les effets indirects des mesures visant à limiter l'offre du produit excédentaire sur le marché (distillation de crise) et des mesures ayant un impact sur le capital des exploitations (régime d'arrachage et droits de plantation).

Concernant l'évolution du **revenu des vitiviniculteurs** les résultats de l'analyse ont mis en évidence que :

- les niveaux sont plutôt différents entre les groupes examinés dans les EM et les régions (les plus élevés en France, en Italie et en Allemagne ; les plus bas en Bulgarie, au Portugal, en Slovénie et en Hongrie). Au niveau régional, Champagne-Ardennes et Toscana se caractérisent par les revenus moyens les plus élevés.
- A l'échelle nationale, les niveaux sont différenciés selon la spécialisation productive. La production de raisins et de vins de qualité (AOP) engendre, en moyenne, un revenu supérieur à celui de la production non AOP. En outre l'activité de production qui intègre la phase agricole avec celle de transformation et vente du vin produit un revenu supérieur à celui de l'activité purement agricole. Cependant, à l'échelle régionale, cette évidence n'est pas si nette.
- Les revenus sont tendanciellement croissants en Italie (notamment dans les exploitations spécialisées en vins non AOP), en Slovénie, au Portugal (raisins et vins de qualité) et en Allemagne, et généralement décroissants en Espagne (raisins de cuve pour des vins AOP et non AOP), en Autriche et en Hongrie. En France, l'évolution du revenu est légèrement négative.
- Au niveau régional, la Champagne-Ardennes, l'Aquitaine, le Veneto, la Sicilia et le Douro sont caractérisés par des revenus tendanciellement croissants, le Languedoc-Roussillon et La Rioja par des revenus décroissants, et le Baden-Württemberg par une stabilité d'ensemble. Les autres régions (Mosel, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana et Toscana) affichent des évolutions différentes selon la spécialisation. Malgré cela, il ne semble pas y avoir de lien entre l'évolution (positive ou négative) du revenu et la spécialisation (vins AOP et vins non AOP ; vente de raisin ou de vin).
- La variabilité du revenu (supérieure pour le REF/UTF que pour la VANE/UTA) est beaucoup plus élevée dans certains EM (Italie, Portugal, Hongrie et Slovénie), tandis que la France et l'Allemagne se caractérisent par des revenus les plus stables dans les différentes spécialisations. Au niveau régional, le Baden-Württemberg et l'Aquitaine se distinguent par des revenus stables par rapport aux autres régions. Les producteurs de raisins pour le vin non AOP du Veneto, Castilla-La Mancha et Comunidad Valenciana se caractérisent par des revenus fortement variables. En ce qui concerne les groupes en fonction de la spécialisation, le revenu des producteurs de raisins ou de vins non AOP est en général moins stable que le revenu des producteurs de raisins ou de vins AOP.
- La comparaison dans les zones défavorisées et non défavorisées met en évidence des cas dans lesquels le revenu est supérieur pour les producteurs des zones défavorisées (Italie, Autriche, Portugal et Hongrie) que dans des zones non défavorisées, tandis qu'en Espagne et en France l'inverse est vrai. Il ne semble pas y avoir de lien entre la variabilité du revenu et la localisation en zone défavorisée/ non défavorisée.

Concernant les effets des **paiements directs** sur le revenu des vitiviniculteurs les résultats de l'analyse ont mis en évidence que :

- le paiement unique représente une intégration du revenu importante pour les vitiviniculteurs en Espagne (+46,3 %), les autres conditions demeurant inchangées. Ce résultat pousse à penser que l'introduction du RPU a pu compenser la perte de l'aide à la distillation de bouche et de celle pour l'utilisation de moût concentré et de moût concentré rectifié.
- la vendange en vert (en Sicilia) porte le revenu moyen des exploitations produisant des raisins pour vins non AOP à 60,2 % du revenu que la production viticole de ces exploitations aurait engendré. Ainsi, la décision de mettre la mesure implique un changement structurel, en particulier une diminution de la main d'œuvre salariée, et peut-être même de la main d'œuvre familiale. Cependant, il est difficile de fournir une estimation précise de cette baisse, sur la base des informations disponibles.

Concernant les effets indirects (via prix) de la **distillation de crise** sur le revenu des vitiviniculteurs, les résultats de la simulation ont mis en évidence que :

- la mesure a eu, au cours des années et dans les États membres où elle a été appliquée, un effet de soutien au prix. Celui-ci a été plus grand en Espagne (2005 et 2006) et en Italie (2006 et 2007) qu'au Portugal et en France.

- cette mesure a contribué, bien que de façon généralement pas très important, à soutenir le niveau du revenu de tous les vitiviniculteurs dans les EM touchés par cette mesure (c'est-à-dire un effet indirect). Toutefois, l'effet de soutien du prix qui se reflète sur le revenu prend, dans certains cas une dimension non négligeable,

Concernant les effets du **régime d'arrachage** sur le revenu des exploitations vitivinicoles ayant utilisé la mesure, l'analyse a été menée pour chaque région EdC (en distinguant les diverses typologies d'exploitation) où la mesure a été appliquée de manière significative. L'analyse a été développée en deux phases : estimation des effets sur la valeur du capital vignoble (y compris les droits de plantation) et estimation des effets sur le niveau du revenu. Les résultats de l'analyse montrent que :

- la prime à l'arrachage permet de compenser la perte de capital « vignoble » (à savoir pour l'année d'allocation) dans 5 des 8 régions analysées.
- Dans les trois régions où la prime n'est pas suffisante à compenser la perte du capital, ceci est dû à la valeur élevée des droits de plantation (Veneto et Douro), ou à cause de la haute valeur du vignoble (Toscana). Ce résultat contribue à expliquer la raison pour laquelle dans aucune de ces trois régions, l'arrachage n'a pas été mis en œuvre de manière importante.
- dans aucune des régions examinées, le seul revenu financier résultant de l'investissement de la prime à l'arrachage en emprunts d'état à moyen terme n'est en mesure de compenser la perte de revenu qui serait issu de l'activité de production viticole (VANE/ha). D'autre part, dans plusieurs des régions à examiner, le montant de ce revenu financier ne diffère beaucoup du paiement unique découplé (environ 350 €/ha).
- La comparaison des revenus en situation réelle et dans une situation où nous formulons l'hypothèse que les surfaces concernées par l'arrachage sont utilisées pour des cultures arables, indique que le revenu engendré par les paiements totaux de l'arrachage et par l'activité agricole alternative permettraient de compenser la perte de revenu conséquent à l'arrachage dans les régions suivantes uniquement : Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Sicilia et Languedoc-Roussillon (production de vin non AOP). En Aquitaine, Veneto et Toscana, la mise en œuvre de l'arrachage semblerait avoir eu un effet négatif plutôt important sur le revenu des exploitations, surtout celles spécialisées dans les productions de qualité.
- Dans l'hypothèse d'une utilisation des surfaces pour des cultures permanentes, le revenu estimé (paiements pour l'arrachage et revenu issu d'une nouvelle activité de production) serait plus élevé que celui qui est engendré par les cultures arables. Il permettrait donc de compenser la perte de revenu conséquent à la mise en œuvre de l'arrachage dans toutes les régions examinées, sauf pour l'Aquitaine et le Douro.

5.4 IMPACT SUR LA COMPETITIVITE DES VITICULTEURS - DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES CONTRIBUE A MAINTENIR OU A AMELIORER LA COMPETITIVITE DES VITICULTEURS? (QE 4)

5.4.1 Compréhension de la question

La compétitivité des exploitations vitivinicoles est définie en tant que capacité des activités productives de générer des profits, une fois rémunérés les facteurs de production et donc l'aptitude à demeurer dans le secteur. Il est opportun de souligner que l'analyse concerne non seulement les exploitations exclusivement viticoles, mais aussi les exploitations vitivinicoles, à savoir les exploitations agricoles fabricant et commercialisant leur vin.

L'amélioration de la compétitivité des viticulteurs est l'un des objectifs de la réforme. En théorie, avec la suppression du soutien indirect par le prix (distillation) et la fin du régime transitoire des droits de plantation, les choix des viticulteurs devraient être principalement déterminés par les facteurs de marché, et, par conséquent davantage répondre aux besoins de la demande.

Afin de favoriser une adaptation souple aux nouvelles conditions d'un marché plus libre (et donc théoriquement plus compétitif), deux mesures semblent être les plus efficaces :

- a. l'arrachage des vignobles, qui a pour but de permettre aux viticulteurs qui ne sont pas compétitifs (ou ne sont pas susceptibles de l'être après la période transitoire) de quitter le secteur, et ainsi d'améliorer la compétitivité moyenne du secteur ;
- b. la reconversion et la restructuration des vignobles, dont le but est de permettre une meilleure adaptation de la production à la demande (reconversion) et une plus grande efficacité des méthodes de production (restructuration), dans un objectif de plus grande maîtrise des coûts de production (et donc d'amélioration de la compétitivité des viticulteurs).

5.4.2 Approche méthodologique, sources et limites

Certains indicateurs des QE1 et QE2 ont été repris ici pour compléter la discussion sur les liens entre les mesures mises en place (arrachage et, le cas échéant, selon les régions, la reconversion et restructuration), les évolutions quantitatives et qualitatives de la production et des structures (surfaces et exploitations), et la meilleure réponse ou non aux exigences du marché.

Dans un deuxième temps, la compétitivité des viticulteurs a été examinée à travers l'analyse de rentabilité de l'activité vitivinicole des exploitations spécialisées de l'OTE 31 du RICA (échantillons nationaux et des régions EdC). Les variables utilisées pour cette analyse sont les suivantes :

- $MCV = \text{Marge sur les coûts variables y compris les salariés payés}$, obtenue par différence entre la valeur de la production (c.-à-d. hors Paiement unique dans les régions espagnoles) et les salaires payés plus les consommations intermédiaires (dans le RICA, $MCV = SE131 - [SE275+SE370]$) ;
- $MCVF = \text{Marge sur les coûts variables famille incluse}$, obtenue par différence entre la MCV et la valorisation de la main d'œuvre familiale ($MCVF = MCV - \text{Valeur UTF}$).

Les deux indicateurs sont rapportés à l'unité de surface (MCV/ha et MCVF/ha) : ils expriment ainsi l'aptitude (la capacité) de l'activité vitivinicole à créer des profits, une fois rémunérés les facteurs de la production. Dans le premier cas (MCV/ha), les facteurs productifs incluent le travail salarié. Dans le second (MCVF/ha), la rentabilité de l'activité vitivinicole est calculée en prenant en compte également la rémunération de la main-d'œuvre familiale.

La rémunération de la main-d'œuvre familiale a été estimée sur la base du coût moyen de la main-d'œuvre salariée dans chaque échantillon national (coût-opportunité).

Les indicateurs MCV/ha et MCVF/ha ont été analysés pour les typologies décrites dans la QE3:

- OTE 3110 : exploitations spécialisées vitivinicoles produisant des vins de qualité (AOP) ;
- OTE 3120 : exploitations spécialisées vitivinicoles produisant des vins autres que de qualité (non

AOP) ;

- Groupe 1 : Exploitations qui vendent uniquement des raisins ;
- Groupe 2 : Exploitations qui vendent uniquement du vin ;
- Groupe 3 : Exploitations qui vendent des raisins et du vin.

On peut penser que les exploitations dégagant des marges négatives (donc non compétitives) seront les plus vulnérables à la pression concurrentielle dans un marché plus libre.

La comparaison des résultats issus de chaque groupe a été menée afin de caractériser les différences pouvant exister. En outre, l'analyse a été approfondie :

- au niveau de l'utilisation de main-d'œuvre par unité de surface (UTA/ha) dans les exploitations afin de vérifier l'existence de liens entre la compétitivité et le degré d'utilisation de main-d'œuvre ;
- au niveau de la taille des exploitations afin de vérifier l'existence de liens entre la compétitivité et la dimension.

La période d'observation est 2003-2009, ce qui permet de vérifier les changements éventuels de fréquences à l'intérieur des diverses classes. Toutes les analyses ont été réalisées au niveau des États membres producteurs et des régions EdC.

Ainsi que nous l'avons signalé dans la question précédente, la disponibilité d'échantillons ayant des dimensions appropriées (>15 exploitations), pour les groupes pris en considération (OTE/type d'activité), constitue une limite pour l'analyse à l'échelle régionale dans les cas de la Hongrie (Dél-Alfold) et de la Roumanie (Sud Est).

L'analyse quantitative a été complétée par les informations qualitatives collectées au cours des EdC concernant surtout la mise en œuvre et l'impact du régime d'arrachage et de la mesure de restructuration et reconversion des vignobles.

5.4.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
Critère de jugement n° 1
La mise en œuvre des mesures d'arrachage a (n'a pas) favorisé la sortie du secteur pour les exploitations les moins compétitives, et a (n'a pas) permis d'améliorer la productivité moyenne des vignobles dans les régions/les États membres concernés
Résultats des analyses de la QE 1 et de la QE 2
Pourcentage de surfaces arrachées par classe de rendement dans les États membres et les régions EdC
Avis des opérateurs sur ce thème
Critère de jugement n° 2
Les mesures de restructuration et reconversion des vignobles ont (n'ont pas) eu un impact positif sur le potentiel de production et la qualité des produits
Résultats des analyses de la QE1
Critère de jugement n° 3
Dans les diverses typologies d'exploitations vitivinicoles, il existe (il n'existe pas) une part d'exploitations pour lesquelles la rentabilité de l'activité vitivinicole est nulle ou négative
Pour chaque typologie analysée : évolution 2003-2009 des MCV/ha et MCVF/ha moyennes des exploitations vitivinicoles dans les EM et les régions EdC
Pour chaque typologie analysée : part des exploitations vitivinicoles dont la rentabilité de l'activité (MCV/ha et MCVF/ha moyennes) est négative : évolution 2003-2009 dans les EM et les régions EdC

Comparaison des niveaux de rentabilité entre les typologies d'exploitations dans les EM et les régions EdC
Pour chaque typologie analysée : comparaison de l'utilisation de main-d'œuvre par unité de surface (UTA/SAU) dans les exploitations avec MCVF/ha<0 et les exploitations avec MCVF/ha>0
Caractérisation des exploitations avec MCVF/ha<0 selon la taille du vignoble

5.4.4 Impact du régime d'arrachage sur la compétitivité des exploitations vitivinicoles

La première partie de l'analyse concerne la mise en œuvre du régime d'arrachage dans les États membres producteurs et dans les régions EdC ; il s'agit de comprendre si cette mesure a encouragé les exploitations les moins compétitives à sortir du secteur et si elle a permis d'améliorer la productivité moyenne des vignobles dans les régions et les États membres concernés.

Un des effets attendus de la diminution des surfaces de vigne, notamment dans les régions où l'arrachage a été mis en œuvre sur une large échelle, est l'augmentation de la surface moyenne par exploitation, et donc un phénomène important de concentration. Une éventuelle augmentation de la taille des exploitations devrait, à son tour, contribuer à améliorer l'efficacité, et donc la compétitivité, des exploitations agricoles.

Les analyses réalisées à la QE 2 suggèrent que, bien que le processus de concentration soit en cours dans presque toutes les régions viticoles prises en considération, il pourrait avoir été favorisé, dans certaines régions, par la mise en œuvre du régime d'arrachage. Cependant, dans l'ensemble, l'augmentation des surfaces moyennes des exploitations n'a pas été plus forte dans les régions qui ont mis en œuvre l'arrachage dans les régions qui ne l'ont pas fait.

Un autre effet de l'arrachage concerne l'éventuelle amélioration de la productivité par l'augmentation des rendements. Si effectivement l'arrachage a concerné les surfaces de vignes les moins productives, l'effet devrait être d'augmenter les rendements moyens par hectare.

Les deux tableaux qui suivent illustrent le pourcentage de surfaces arrachées par classe de rendement dans les États membres et dans les régions EdC.

Tab. 69 - Pourcentage de surfaces arrachées par classe de rendement dans les EM (2008/09+2009/10+2010/11, %)

	Classe de rendement (hl/ha)								Rendem. moyen surfaces arrachées (hl/ha)	Rendem. moyen 2008-2010 (hl/ha)	Diff. (hl/ha)
	≤ 20	> 20 et ≤ 30	> 30 et ≤ 40	> 40 et ≤ 50	> 50 et ≤ 90	> 90 et ≤ 130	> 130 et ≤ 160	> 160			
Bulgarie	12,2	9,1	6,4	23,0	49,3	0,0	0,0	0,0	51	21	30
Rep. Tchèque	46,9	52,1	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	18	39	-21
Allemagne	0,1	1,9	0,6	0,4	11,3	85,7	0,0	0,0	103	99	4
Grèce	0,0	0,0	0,2	0,4	93,2	2,6	1,0	2,5	74	65	9
Espagne	7,7	16,7	18,8	21,0	32,1	3,1	0,5	0,1	48	34	14
France	0,6	3,1	6,9	13,2	72,4	3,5	0,1	0,2	64	57	7
Italie	0,2	1,2	2,8	5,0	30,2	25,9	13,3	21,4	109	62	47
Chypre	0,2	6,5	5,5	28,9	18,7	40,2	0,0	0,0	74	12	62
Luxembourg	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80,8	8,6	10,6	119	106	13
Hongrie	5,2	7,1	11,7	11,0	48,4	14,8	1,3	0,4	64	44	20
Autriche	1,1	3,1	6,1	14,9	70,8	3,9	0,0	0,0	64	58	6
Portugal	10,1	13,9	15,3	14,1	34,0	9,6	2,2	0,8	55	31	24
Roumanie	1,5	1,9	47,3	10,6	19,6	18,9	0,1	0,2	57	30	27
Slovénie	2,1	5,7	29,2	14,3	45,8	2,1	0,9	0,0	54	45	9
Slovaquie	17,7	34,9	6,7	39,6	1,1	0,0	0,0	0,0			

Source : DG AGRI et Eurostat

L'analyse donne des résultats plutôt différenciés parmi les États membres. En Espagne, France, Portugal, Autriche et Roumanie, l'arrachage a concerné principalement les surfaces avec des

rendements moyens ou bas. En revanche, les surfaces arrachées en Allemagne, Italie et Hongrie sont caractérisées par des rendements plus hauts. Il est clair cependant que le pourcentage de surfaces arrachées par classes de rendement est lié à la valeur moyenne des rendements dans les EM et dans les régions examinées. En effet, tant l'Italie que l'Allemagne ont des rendements moyens supérieurs à ceux des autres pays producteurs.

Les données présentées dans les trois dernières colonnes du tableau ci-dessus montrent que les rendements moyens des surfaces arrachées sont, dans presque tous les EM producteurs, supérieurs aux rendements moyens des vignobles. Cela indique une diminution générale après 2008 de la productivité des surfaces suite à la mise en œuvre de l'arrachage un peu partout et de façon plus accentuée en Italie, en Bulgarie et au Portugal.

Tab. 70 - Pourcentage de surfaces arrachées par classe de rendement dans les régions EdC (2008/09+2009/10+2010/11, %)

		Classe de rendement (hl/ha)							
		≤ 20	> 20 et ≤ 30	> 30 et ≤ 40	> 40 et ≤ 50	> 50 et ≤ 90	> 90 et ≤ 130	> 130 et ≤ 160	> 160
DE	Rheinland-Pfalz	0,1	1,9	0,6	0,4	9,6	87,3	0,0	0,0
ES	Castilla-La Mancha	6,3	15,2	19,4	21,7	32,8	3,9	0,6	0,2
	Com. Valenciana	12,1	21,9	23,3	17,8	24,3	0,6	0,1	0,0
FR	Aquitaine	0,1	1,3	4,6	11,1	77,6	5,4	0,0	0,0
	Languedoc-Roussillon	0,7	3,4	6,6	11,3	75,2	2,5	0,0	0,2
IT	Veneto	0,0	0,0	0,1	0,1	10,9	35,6	31,6	21,7
	Toscana	0,9	4,5	8,8	11,4	54,4	17,6	1,7	0,7
	Sicilia	0,1	1,1	5,1	10,0	54,5	22,5	4,2	2,6
PT	Douro	0,0	17,3	11,4	41,6	28,1	1,6	0,0	0,0

Source : DG AGRI

La ventilation des surfaces arrachées selon les classes de rendement dans les régions EdC reflète la ventilation observée à l'échelle nationale :

- les surfaces arrachées sont principalement à rendement élevé ou moyennement élevé dans la Rheinland-Pfalz et dans les régions italiennes ;
- la majorité des surfaces arrachées dans les régions françaises et dans le Douro ont un rendement moyen ;
- la plupart des surfaces arrachées en Castilla-La Mancha et dans la Comunidad Valenciana sont caractérisées par des rendements bas ou moyens-bas.

Les informations récoltées dans les régions EdC indiquent que dans la plupart des cas, l'arrachage a été mis en œuvre par des exploitations de petite dimension, situées dans des zones marginales, non spécialisées, productrices de variétés ou de produits moins demandés par le marché, et par des exploitants proches de l'âge de la retraite. Cela aussi bien dans les régions où la mesure a été peu mobilisée que dans les régions davantage concernées. On peut déduire de ces informations que l'abandon de l'activité par des exploitations peu efficaces et peu compétitives devrait avoir contribué à améliorer dans l'ensemble la compétitivité dans ce secteur.

Dans certains cas, les opérateurs interviewés estiment que l'arrachage a contribué à accélérer une tendance déjà existante vers une plus grande concentration dans ce secteur (Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Languedoc-Roussillon et Veneto).

5.4.5 Effets des mesures de restructuration et reconversion des vignobles sur le potentiel de production et la qualité des produits

Cette partie de l'analyse reprend les indicateurs de la QE1 concernant l'impact des mesures de restructuration et reconversion des vignobles sur le potentiel de production et la qualité des produits.

Au cours des trois campagnes qui ont suivi la mise en œuvre de la réforme de l'OCM vin (2008/09, 2009/10 et 2010/11), 3,2% de la surface du vignoble de l'UE a fait l'objet des mesures de restructuration et reconversion. Les données concernant la restructuration au niveau national et régional sont présentées dans la QE1.

Les informations recueillies auprès des opérateurs rencontrés dans le cadre des études de cas fournissent des éléments intéressants. Leurs opinions convergent sur plusieurs effets des mesures de restructuration et reconversion des vignobles:

- l'adaptation de l'encépagement à la demande du marché (presque toutes les régions),
- la réduction des coûts de production grâce au développement de la mécanisation (les trois régions espagnoles, Veneto, Mosel, Douro, Sud-Est Roumanie) et à la modernisation des pratiques culturales (Languedoc-Roussillon, Dél-Alfold, Toscana et Sicilia),
- l'amélioration de la qualité (Baden-Württemberg, Castilla-La Mancha, La Rioja, Dél-Alfold, Veneto, Sicilia).

On peut conclure, donc, que les mesures de restructuration et de reconversion du vignoble ont faiblement impacté le potentiel de production en volume mais ont permis, dans les bassins concernés, une amélioration qualitative, une réorientation de l'encépagement dans un sens plus conforme à la demande du marché et une réduction des coûts de production. Ces résultats semblent indiquer que la restructuration et la reconversion des vignobles ont contribué à accroître la compétitivité des vignobles.

5.4.6 Rentabilité de l'activité dans les exploitations vitivinicoles

Nous examinons ici la compétitivité des exploitations vitivinicoles définie comme étant la capacité à générer des revenus (profits), après rémunération des facteurs de production, y compris le travail et notamment, le travail familial (évalué ici selon son coût d'opportunité).

L'analyse utilise deux indicateurs : la marge sur les coûts variables, y compris celui de la main d'œuvre salariée (MCV), et la marge sur les coûts variables, y compris la valeur de la main d'œuvre familiale (MCVF) rapportées à l'unité de surface. Pour les États Membres producteurs et les régions étude de cas, nous avons analysé, pour chaque année, les valeurs moyennes de ces indicateurs dans les groupes d'exploitations ventilées selon la spécialisation dans des vins AOP/non AOP, et l'activité réalisée (production/vente de raisins, de vin ou des deux). Les résultats sont présentés dans les tableaux suivants.

Tab. 71 - Valeurs moyennes de la MCV/ha et de la MCVF/ha dans les EM (2003-2009, euros)

EM	OTE	Groupe	MCV/ha							MCVF/ha						
			2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
BG	3120	1					600	657						388	495	
DE	3110	1	4 532	5 296	5 690	4 974	5 723	4 468	1 905	2 376	2 667	2 057	2 850	1 445		
		2	8 083	8 170	8 381	8 123	9 272	8 398	4 519	4 443	4 709	4 751	5 912	4 641		
		3	5 796	6 127	6 279	6 361	8 611	6 189	2 905	2 979	2 867	3 160	5 050	2 638		
ES	3110	1	1 731	1 384	1 559	1 424	1 245	1 330	976	823	540	575	464	591	526	82
	3120	1	819	954	773	1 281	881	573	272	103	253	-222	405	207	-135	-338
FR	3110	1	10 780	7 922	6 151	12 189	5 820	6 621	7 256	4 870	4 362	3 168	7 095	2 450	3 152	3 894
		2	5 867	6 163	6 201	5 712	6 127	5 750	4 116	4 060	4 228	4 239	3 660	4 117	3 654	2 260
		3	26 806	38 152	36 553	34 079	42 239	35 150	28 307	21 719	32 843	31 178	28 650	36 029	28 865	21 884
	3120	2	1 554	1 461	907	1 174	1 346	1 418		813	690	104	330	461	478	
HU	total	total		2 629	2 062	1 379	1 509	1 955	387		2 110	1 395	624	848	1 128	-391
IT	3110	1	4 844	5 110	4 455	4 691	4 882	5 157	5 089	-856	-440	-1 154	-1 134	-63	-146	-586
		2	8 078	8 167	9 073	10 403	9 509	10 410	8 105	3 755	3 722	4 473	5 738	6 170	6 788	4 414
		3	4 698	6 052	6 212	6 373	6 722	6 698	5 339	-1 880	84	921	1 016	2 843	1 851	-207
	3120	1	2 840	2 724	2 357	2 367	2 607	2 413	2 893	-1 200	-1 834	-2 261	-2 109	-1 391	-3 060	-2 189
		2	4 495	6 081	5 189	7 066	5 204	8 149		-1 582	353	524	3 211	1 229	2 009	
		3	2 658	2 593	2 409	2 509	3 121	3 269		-1 986	-1 648	-1 420	-2 487	-1 037	-1 304	
AT	3110	2	4 679	2 459	3 238	4 458	4 023	4 707	3 067	980	1 596	2 652	1 496	1 280		
		3		2 616	1 117	1 886	2 658	2 415	1 900		816	-42	101	977	501	29
PT	3110	1	1 576	1 431	1 204	1 315	1 127	1 429	1 534	-150	-475	-620	-1 030	-860	-121	-81
		2	3 087	3 710	2 957	4 001	3 855	2 424	3 015	1 457	1 963	1 218	2 165	1 442	-915	29
		3	1 578	1 314	1 371	1 405	912	1 445	1 454	-634	-711	-567	-5	-695	89	-154
	3120	1	1 192	626	650	822	817	607	955	-22	-600	-369	-331	-363	-620	-241
RO	total	total					1 784	2 015						1 572	1 561	
SI	3110	total		2 795	2 980	2 831	5 042	3 681	3 267		-289	33	-1 027	2 502	1 846	182

En évidence : valeurs moyennes MCV<0 et MCVF<0

Source : European Commission - EU FADN

La rentabilité moyenne par hectare (MCV/ha) se différencie selon les pays producteurs et selon le type d'activité principale. Les exploitations vitivinicoles françaises spécialisées dans la production de vins AOP enregistrent le niveau le plus élevé du ratio, alors que les exploitations espagnoles sont caractérisées par le niveau plus bas.

Comme on pouvait l'escompter, l'activité de production de raisins/vin « de qualité » génère des marges plus élevées, si on la compare à la production de raisins et de vin non AOP.

En général, la rentabilité moyenne est plus élevée dans les exploitations produisant et commercialisant leur vin que dans celles qui se bornent à vendre le raisin ou qui ne transforment qu'une partie de leur vendange. Cette situation caractérise l'Allemagne, l'Italie, l'Autriche et le Portugal, tandis qu'en France, c'est le contraire ; à savoir que la rentabilité des exploitations qui vendent du vin et du raisin ou uniquement du raisin est en moyenne supérieure à celle des exploitations qui vinifient leurs propres produits et les commercialisent⁴².

La rentabilité des facteurs de production se réduit fortement lorsqu'on considère les marges par rapport aux coûts variables, y compris la valeur du travail salarié et la valeur de la main-d'œuvre familiale, estimée au coût-opportunité (MCVF/ha). Généralement, la différence entre les deux indicateurs de rentabilité (MCV/ha et MCVF/ha) est moins élevée dans les exploitations spécialisées dans les raisins et le vin AOP. De nouveau, les exploitations fabricant et commercialisant leur vin sont caractérisées par des marges plus élevées. En France, les exploitations qui vendent du raisin et du vin AOP génèrent des marges bien plus élevées que tous les autres groupes d'exploitations pris en considération⁴³.

La diminution affichée par les MCVF/ha par rapport aux MCV/ha est particulièrement importante en Italie et au Portugal, au point que les marges deviennent négatives dans la plupart des types d'exploitations et des années examinées, à la seule exception des exploitations qui transforment et vendent du vin, en particulier du vin AOP. La valeur négative des marges sur les coûts variables, y compris la valeur de la main-d'œuvre familiale suggère qu'en moyenne, les exploitations concernées ne sont pas compétitives et que leur survie est liée à une sous-rémunération du travail familial.

Ainsi, l'analyse de l'indicateur MCVF/ha met en évidence trois groupes qui se distinguent par différents niveaux de rentabilité et donc de compétitivité :

- marges élevées et toujours positives : Allemagne, France (raisin et vins AOP), Italie et Autriche (vins AOP) ;
- marges moyennement basses, la plupart positives : Espagne, France (vins non AOP), Italie et Autriche (vins non AOP ; vente de raisin et de vins AOP), Portugal (vins non AOP), Hongrie, Roumanie, Bulgarie et Slovaquie ;
- marges la plupart du temps négatives : Italie (raisin AOP et non AOP ; vente de raisin et de vin non AOP) et Portugal (raisin AOP et non AOP ; vente de raisin et de vin AOP).

La même analyse appliquée aux régions étude de cas produit des résultats semblables à ceux que l'on a obtenus à l'échelle des États membres producteurs (voir tableau suivant): plus grande rentabilité des produits AOP et des exploitations fabricant et commercialisant leur vin, puisqu'elles vendent un produit avec une plus grande valeur ajoutée.

Si nous prenons l'indicateur MCV/ha, les exploitations à haute rentabilité, et donc les plus compétitives, sont celles de la région Champagne-Ardenne; elles sont suivies par les exploitations allemandes de la Mosel et du Baden-Württemberg, ainsi que des exploitations de la Toscana orientées à la vente de vins AOP. En revanche, les marges les plus basses caractérisent les exploitations de la

⁴² Ce résultat ne s'explique pas facilement, si ce n'est en raison de la composition de l'échantillon. En effet, la variabilité de la MCV/ha et de la MCVF/ha, dans ce sous-échantillon, est beaucoup plus élevée que dans les autres sous-groupes français (c'est-à-dire valeurs de dispersion élevées autour de la moyenne).

⁴³ C'est « l'effet Champagne » où les vitivinicultures vendent leur raisin aux grandes maisons et leur vin eux-mêmes. C'est une exception parce que dans les régions AOP, les vignerons transforment tous leurs raisins.

Castilla-La Mancha, suivies par la Comunidad Valenciana, le Languedoc-Roussillon, la Sicilia et le Douro.

Tab. 72 - Valeurs moyennes de la MCV/ha et de la MCVF/ha dans les régions EdC (2003-2009, euros)

Région EdC	OTE	Groupe	MCV ha							MCVF ha						
			2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Baden-Wurt.	3110	1	5 779	6 336	6 850	6 208	6 745	4 953		3 386	3 495	3 705	3 200	3 858	1 977	
Moselle	3110	2	11 347	8 085	11 649	9 366	11 265	12 221		5 680	2 528	5 887	3 733	5 752	6 065	
		3	6 959	7 680	7 714	9 309	11 989	7 357		2 863	3 507	3 274	4 930	7 259	2 242	
LaRioja	3110	1	3 277	2 641	2 944	2 383	2 870	2 635	1 482	2 222	1 605	1 975	1 552	2 005	1 507	356
Castilla-LM	3110	1	709	724	339	655	623	704	393	184	198	- 224	95	36	199	- 125
		3120	1	527	647	405	1 222	760	396	267	- 87	4	- 136	662	215	- 107
Com.Valenciana	3110	1	905	903	826	985	1 120	835	1 208	69	89	- 38	102	558	249	260
		3120	1	1 643	1 576	1 449	1 512	1 614	1 669	692	634	417	478	439	398	
Champagne	3110	3	28 534	48 313	47 977	46 173	57 634	46 641	35 898	23 222	42 367	41 741	39 468	50 086	38 963	28 146
Aquitaine	3110	2	3 806	4 250	3 078	3 290	4 319	4 214	3 773	2 413	2 813	1 528	1 743	2 581	2 449	2 072
Languedoc-R.	3110	2	2 214	1 861	1 461	1 484	1 483	1 225	1 182	1 132	731	324	388	382	32	118
		3120	2	1 423	1 336	519	494	602	822	657	557	- 263	- 347	- 273	- 88	
Veneto	3110	1	4 522	4 723	3 867	4 311	4 283	4 302	5 778	- 2 193	- 1 611	- 2 639	- 1 722	73	- 447	1 004
		3120	1	4 046	4 167	3 245	3 623	4 119	3 870	6 262	- 3 493	- 4 288	- 5 487	- 4 538	- 2 920	- 5 127
Toscana	3110	1	2 372	2 325	2 324	2 642	2 930	2 638	1 632	69	- 304	43	141	660	228	- 728
		2	6 704	4 592	4 949	6 230	7 787	7 201	5 295	4 008	2 382	2 698	3 945	6 118	5 074	2 570
Sicilia	3120	1	1 990	2 142	1 770	1 696	1 751	1 472	2 419	- 302	- 548	- 981	- 1 337	- 1 754	- 2 033	- 992
Douro	3110	1	1 101	1 319	1 257	1 112	1 180	1 554	1 561	- 435	- 250	- 442	46	- 26	238	61

En évidence : valeurs moyennes MCV<0 et MCVF<0

Source : European Commission - EU FADN

Si l'on inclut la rémunération de la main-d'œuvre familiale estimée au coût d'opportunité (MCVF/ha) on observe un effondrement de la rentabilité des exploitations, notamment en Veneto, mais aussi en Sicilia et dans le Douro, et légèrement moins, dans la Castilla-La Mancha, la Comunidad Valenciana et la Toscana (exploitations qui vendent uniquement du raisin pour des vins AOP), Languedoc-Roussillon (exploitations qui vendent uniquement du vin non AOP).

Pour mieux évaluer la rentabilité des exploitations vitivinicoles, tant à l'échelle nationale que dans les régions étude de cas, nous analyserons la part des exploitations dont les marges sur coûts variables (MCV/ha et MCVF/ha) sont négatives. Les résultats sont présentés sur les deux tableaux qui suivent.

Tab. 73 - Part des exploitations dans les EM avec MCV/ha<0 et MCVF/ha<0 (2003-2009, %)

EM	OTE	Groupe	% exploitations avec MCV/ha<0							% exploitations avec MCVF/ha<0						
			2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
BG	3120	1					17,9	17,0						33,3	22,6	
DE	3110	1	2,9	1,0	0,8	2,2	0,7	4,4		26,9	25,0	15,7	19,1	15,7	21,2	
		2	5,6	5,8	0,8	3,5	3,2	2,6		24,1	22,3	12,8	13,4	11,6	16,9	
		3	0,0	2,4	1,1	0,8	0,0	2,7		18,5	18,1	21,5	15,2	5,8	19,5	
ES	3110	1	1,1	3,0	4,8	4,2	4,1	3,1	5,1	21,9	27,4	47,9	31,7	27,8	30,9	49,6
		3120	1	0,9	0,0	1,3	0,0	0,6	0,0	0,0	50,0	39,3	68,0	17,1	25,8	64,1
FR	3110	1	3,0	3,8	3,4	2,9	6,7	5,7	2,6	15,2	15,4	27,6	14,3	23,3	31,4	21,1
		2	3,5	5,7	8,6	6,2	6,9	7,8	7,2	17,3	18,4	26,4	26,8	25,4	29,1	29,4
		3	0,8	0,6	1,3	0,0	0,6	0,6	1,4	1,6	2,6	5,3	5,9	3,1	5,2	5,4
	3120	2	1,9	5,4	17,8	17,8	15,4	10,1		15,7	20,8	45,4	45,2	39,6	39,2	
HU	tot	tot		22,2	41,5	19,2	18,3	13,7	29,9		40,0	66,2	49,3	38,0	42,5	59,7
IT	3110	1	1,0	1,5	1,1	1,7	1,6	2,1	4,1	58,4	55,4	62,3	58,9	48,9	51,0	61,2
		2	4,3	3,6	0,5	1,2	1,3	1,6	5,5	29,5	25,2	30,1	28,0	16,6	20,2	29,1
		3	0,0	1,8	0,8	1,0	0,0	1,1	3,3	63,6	53,6	52,3	50,5	31,0	46,1	58,9
	3120	1	1,2	3,7	1,8	1,8	1,1	0,0	1,4	65,0	71,2	80,4	75,5	70,7	80,9	80,0
		2	4,8	7,7	0,0	0,0	5,6	0,0		57,1	53,8	48,8	47,6	50,0	47,6	
	3	4,5	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0		79,5	79,4	76,5	82,1	61,9	60,0		
AT	3110	2		5,9	3,8	2,4	0,0	5,4	13,0		26,5	53,8	26,8	14,3	35,1	47,8
		3		1,8	13,3	4,0	1,3	2,4	9,1		39,3	64,4	50,7	22,7	32,9	63,6
PT	3110	1	15,8	7,9	17,5	19,2	13,9	8,3	7,3	49,5	44,9	52,5	63,0	71,3	44,2	49,6
		2	12,5	15,9	5,4	9,1	21,6	10,5	17,1	52,5	45,5	54,1	51,5	62,2	65,8	58,5
		3	23,7	13,0	14,6	15,7	16,4	9,8	7,4	68,4	67,4	62,5	52,9	67,3	41,2	48,1
	3120	1	12,2	9,3	7,5	5,7	16,0	3,8	12,0	53,1	79,1	72,5	71,4	84,0	76,9	64,0
RO	tot	tot					33,3	14,7						40,7	26,5	
SI	3110	tot		13,3	9,1	13,0	3,0	12,8	10,3		60,0	59,1	65,2	42,4	41,0	51,3

En évidence : MCV > 10 % ; MCVF > 50 %

Source : European Commission - EU FADN

Les résultats montrent la présence d'exploitations qui ne réussissent pas à rémunérer totalement les facteurs de production, y compris le coût du travail salarié (MCV/ha). La part de ces exploitations (généralement en dessous de 10 % dans la plupart des États membres) est particulièrement élevée au Portugal, en Hongrie, en Bulgarie, en Roumanie, en Slovaquie, et dans le cas des exploitations françaises spécialisées dans la transformation et la vente de vin non AOP.

En ce qui concerne la MCVF/ha, la part des exploitations non compétitives, dans certains États membres, est très élevée. C'est le cas, notamment, de l'Italie et du Portugal, mais aussi de la Slovaquie, de la Hongrie et d'une partie de l'Espagne, pour les exploitations qui vendent uniquement du raisin pour la production de vins non AOP.

Il faut souligner le cas de l'Italie où le pourcentage très élevé d'exploitations dont la MCVF/ha est négative (à la seule exception des exploitations élaborant du vin AOP) va de pair avec une part réduite d'exploitations dont la MCV/ha est négative. Il est évident que dans ces exploitations, l'apport de la main-d'œuvre familiale est, en moyenne, plus élevé que dans les autres pays producteurs et que ce travail est nettement sous-rémunéré.

Tab. 74 - Part des exploitations dans les régions ÉdC avec MCV/ha<0 et MCVF/ha<0 (2003-2009, %)

EM	Région ÉdC	OTE	Groupe	% exploitations avec MCV/ha<0									% exploitations avec MCVF/ha<0								
				2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009				
DE	Baden-Wurt.	3110	1	0,0	1,8	1,4	1,2	0,0	5,1				10,2	12,3	5,5	9,9	11,7	15,4			
	Moselle	3110	2	5,3	16,7	0,0	17,6	10,3	3,7				15,8	27,8	11,1	29,4	13,8	18,5			
			3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,5				25,9	14,8	15,6	17,5	4,3	34,8			
ES	LaRioja	3110	1	0,0	1,6	1,5	0,0	0,0	1,2	4,7			3,3	1,6	4,5	1,4	0,0	7,1	32,9		
	Castilla-LM	3110	1	0,9	0,9	6,5	5,7	2,5	0,0	3,6			28,1	34,5	76,6	50,0	41,7	36,8	75,0		
		3120	1	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			67,3	54,8	72,0	14,8	24,8	65,9	87,9		
	Com.Valenciana	3110	1	1,7	9,1	7,0	3,4	0,0	0,0	0,0			47,5	56,8	67,4	34,5	23,3	22,7	36,0		
3120		1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			4,2	4,8	25,0	15,8	10,0	22,2				
FR	Champagne	3110	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
	Aquitaine	3110	2	6,7	4,1	7,8	8,1	9,7	13,8	7,2			23,7	17,8	30,1	29,4	30,9	37,9	27,6		
	Languedoc-R.	3110	2	5,1	11,5	20,5	9,3	8,9	13,0	12,5			21,4	25,3	44,6	47,7	46,7	52,2	48,5		
3120		2	2,0	6,0	24,5	26,6	23,9	12,0				21,0	24,0	62,2	68,1	58,0	53,0				
IT	Veneto	3110	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			74,5	64,2	72,7	68,0	50,0	50,9	53,4			
		3120	1	0,0	4,5	4,3	4,5	0,0	0,0	4,8			75,0	77,3	91,3	86,4	85,7	86,7	66,7		
	Toscana	3110	1	10,0	13,0	0,0	6,3	0,0	5,3	10,5			53,3	56,5	50,0	37,5	23,8	36,8	63,2		
		3120	2	8,6	8,7	0,0	1,8	1,7	1,2	7,7			24,7	29,0	23,0	21,8	11,9	18,8	30,8		
Sicilia	3120	1	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	2,8			53,2	57,5	75,7	74,7	77,9	82,9	86,1			
PT	Douro	3110	1	17,0	6,4	8,3	15,0	5,3	2,6	5,3			63,8	53,2	52,8	50,0	65,8	35,9	36,8		

En évidence : MCV > 10 % ; MCVF > 50 %

Source : European Commission - EU FADN

En ce qui concerne la MCV/ha à l'échelle régionale, les groupes d'exploitations analysés semblent généralement en « bonne santé », comme le montre le faible pourcentage d'exploitations avec des marges négatives. Font exception le Languedoc-Roussillon, pour lequel le pourcentage est très proche ou supérieur à 10 %, et dans une moindre mesure, la Mosel et l'Aquitaine (exploitations productrices de vins de qualité), le Douro et la Toscana (exploitations vendant du raisin destiné à la production de vins AOP).

A l'instar de ce que nous avons relevé dans l'analyse par États Membres, nous notons ici l'importance de travail familial sous rémunéré au sein des exploitations de certaines régions. En effet, dans le Veneto, en Sicilia, en Castilla-La Mancha, et aussi dans la Comunidad Valenciana, le pourcentage des exploitations avec une MCV/ha < 0 est très faible ou même nul, correspond à des pourcentages très élevés d'exploitations (souvent bien au-delà de 50 %) avec une MCVF/ha négative.

L'analyse signale ainsi un point de vulnérabilité pour certains groupes d'exploitations vitivinicoles. Vu l'importance du recours au travail familial, les exploitations concernées ne sont pas en mesure de rémunérer totalement les facteurs de production et donc, elles ne peuvent pas être considérées comme compétitives. Le fait que ces exploitations continuent à travailler dans ce secteur pourrait être expliqué par le fait que la principale source de revenu de l'exploitant ou des membres de sa famille n'est pas représentée par l'activité de production vitivinicole de l'exploitation. Si c'était le cas, ces exploitations n'étant pas compétitives, elles auraient de grosses difficultés à demeurer sur le marché.

Les deux tableaux suivants comparent l'utilisation moyenne de la main-d'œuvre par unité de surface (UTA/SAU) dans les exploitations avec MCVF/ha >0 et MCVF/ha <0. Les données montrent clairement que dans la presque totalité des cas, tant au niveau national que régional, les exploitations qui ne sont pas en mesure de générer des marges positives ont une charge de main-d'œuvre familiale plus élevée que dans les exploitations avec MCVF/ha>0. Ce phénomène indique non seulement une sous-rémunération du travail familial dans l'exploitation et des coûts de production plus élevés, mais également, probablement, un niveau insuffisant de mécanisation et donc d'efficacité ; d'où une compétitivité plus faible.

Tab. 75 - Comparaison des UTA/SAU moyennes dans les exploitations des ÉM avec MCVF/ha>0 et MCVF/ha<0

EM	OTE	Groupe	Exploitations avec MCVF/ha>0		Exploitations avec MCVF/ha<0	
			% exploitations	Moy UTA/SAU	% exploitations	Moy UTA/SAU
BG	3120	1	71,0	0,39	29,0	0,43
DE	3110	1	79,8	0,30	20,2	0,35
		2	84,0	0,38	16,0	0,43
		3	83,9	0,32	16,1	0,40
ES	3110	1	66,0	0,09	34,0	0,12
	3120	1	50,6	0,07	49,4	0,09
FR	3110	1	98,6	0,19	1,4	0,23
		2	47,3	0,53	52,7	0,14
		3	93,4	0,05	6,6	0,27
	3120	2	35,4	0,26	64,6	0,07
HU	tot	tot	50,5	0,30	49,5	0,44
IT	3110	1	43,3	0,23	56,7	0,38
		2	74,2	0,26	25,8	0,42
		3	48,8	0,25	51,2	0,37
	3120	1	26,4	0,14	73,6	0,30
		2	49,1	0,21	50,9	0,38
		3	24,8	0,17	75,2	0,29
AT	3110	2	66,2	0,24	33,8	0,21
		3	56,1	0,19	43,9	0,19
PT	3110	1	48,3	0,24	51,7	0,51
		2	43,2	0,35	56,8	0,56
		3	44,4	0,23	55,6	0,45
	3120	1	29,0	0,17	71,0	0,21
RO	tot	tot	70,5	0,40	29,5	0,55
SI	3110	tot	66,5	0,35	33,5	0,45

En évidence : cas où le rapport UTA/SAU est plus grand dans les exploitations avec MCVF<0

Source : European Commission - EU FADN

Tab. 76 - Comparaison des UTA/SAU moyennes dans les exploitations des régions EdC avec MCVF/ha>0 et MCVF/ha<0

EM	Région EdC	OTE	Groupe	Exploitations avec MCVF/ha>0		Exploitations avec MCVF/ha<0	
				% exploitations	Moy UTA/SAU	% exploitations	Moy UTA/SAU
DE	Baden-Wurt.	3110	1	89,2	0,32	10,8	0,40
	Moselle	3110	2	81,3	0,57	18,8	0,55
			3	81,2	0,44	18,8	0,52
ES	LaRioja	3110	1	92,1	0,12	7,9	0,15
	Castilla-LM	3110	1	51,1	0,06	48,9	0,07
		3120	1	47,4	0,05	52,6	0,06
	Com.Valenciana	3110	1	55,2	0,08	44,8	0,11
		3120	1	86,5	0,10	13,5	0,13
FR	Aquitaine	3110	2	71,4	0,16	28,6	0,16
	Languedoc-R.	3110	2	58,2	0,08	41,8	0,08
		3120	2	52,7	0,06	47,3	0,06
IT	Veneto	3110	1	37,9	0,21	62,1	0,39
		3120	1	19,3	0,26	80,7	0,47
	Toscana	3110	1	53,3	0,14	46,7	0,19
			2	76,8	0,21	23,2	0,31
	Sicilia	3120	1	31,9	0,11	68,1	0,21
PT	Douro	3110	1	51,0	0,26	49,0	0,43

Source : European Commission - EU FADN

En évidence : cas où le rapport UTA/SAU est plus grand dans les exploitations avec MCVF<0

Les résultats suggèrent, donc, que là où la restructuration des vignobles a été mise en œuvre dans le but d'augmenter le degré de mécanisation des opérations dans la vigne (notamment au cours de la récolte), l'application de cette mesure est plutôt pertinente. En effet, un degré plus élevé de mécanisation devrait contribuer à abaisser la demande de main-d'œuvre et donc à abattre les coûts de production, en ramenant les MCVF/ha à des valeurs positives.

En effet, les informations collectées dans les régions études de cas indiquent qu'en Veneto, Mosel, La Rioja, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Sud-Est Roumanie la mesure de restructuration des vignobles a été mise en œuvre dans le but spécifique de modifier les systèmes de plantation pour encourager une plus grande mécanisation du vignoble et abaisser ainsi les coûts de production. Ces opérations ont concerné plus faiblement les exploitations vitivinicoles du Languedoc-Roussillon et du Douro. La plupart de ces régions sont caractérisées par une forte utilisation de main d'œuvre (Tab. 76) et par un pourcentage considérable d'exploitations qui ne réussissent pas à rémunérer le coût du travail familiale (Tab. 74).

La dernière partie de l'analyse visant à caractériser les exploitations vitivinicoles selon le niveau de rentabilité et la taille (c'est-à-dire l'échelle de production) tend à montrer que les exploitations non compétitives (c'est-à-dire avec $MCVF/ha < 0$) sont dans de nombreux cas des exploitations de petite dimension (en particulier en Italie, au Portugal, mais aussi en Allemagne, Roumanie et Slovénie). Toutefois, l'hétérogénéité caractérisant la structure des échantillons d'exploitations vitivinicoles dans les différents pays producteurs et dans les régions examinées ne permet pas d'effectuer des comparaisons et donc de tirer des conclusions univoques. Les résultats de l'analyse au niveau des États membres et des régions EdC sont présentés dans les annexes.

5.4.7 Jugement évaluatif

La question évaluative visait à vérifier dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont contribué à maintenir ou à améliorer la compétitivité des viticulteurs. Celle-ci est définie en tant que capacité des activités productives de générer des profits (rentabilité) une fois rémunérés les facteurs de production il s'agit donc de l'aptitude à demeurer dans le secteur.

Concernant le **régime d'arrachage**, les résultats ont mis en évidence que la mise en œuvre de ce régime peut avoir accéléré le processus de concentration déjà en cours dans les EM et les régions EdC. Les opérateurs interviewés (Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Languedoc-Roussillon et Veneto) confirment ce résultat. Les informations collectées dans les régions EdC indiquent aussi que l'arrachage a été mis en œuvre par des exploitations de petites dimensions, situées dans des zones marginales, non spécialisées, productrices de cépages ou de produits moins demandés par le marché, et par des exploitants agricoles proches de l'âge de la retraite. On peut déduire de ces informations que l'abandon de l'activité par des exploitations peu efficaces et peu compétitives devrait avoir contribué à améliorer, dans l'ensemble, la compétitivité moyenne des exploitations vitivinicoles.

En outre, les analyses montrent que les rendements moyens des surfaces arrachées sont, dans presque tous les États Membres producteurs, supérieurs aux rendements moyens des vignobles. Cela indique une diminution générale de la productivité, de façon plus accentuée en Italie, en Bulgarie et au Portugal.

Concernant la **restructuration et reconversion** des vignobles, les résultats ont montré un impact faible sur le potentiel de production en volume, mais ont permis, dans les bassins concernés, une amélioration qualitative (Baden-Württemberg, Castilla-La Mancha, La Rioja, Dél-Alfold, Veneto, Sicilia), une réorientation de l'encépagement vers la demande du marché (presque toutes les régions EdC), et une réduction des coûts de production grâce au développement de la mécanisation (dans les trois régions espagnoles, en Veneto, Mosel, Douro et Sud-Est Roumanie) et à la modernisation des pratiques culturales (Languedoc-Roussillon, Dél-Alfold, Toscana et Sicilia). Ces résultats semblent indiquer que la mesure a contribué à accroître la compétitivité des vignobles dans ces régions.

Concernant la **rentabilité** de l'activité dans les exploitations vitivinicoles, l'analyse a été réalisée au niveau des États membres et des régions EdC sur la période 2003-2009. L'analyse basée sur les données RICA a concerné les exploitations exclusivement viticoles et aussi les exploitations fabricant

et commercialisant leur vin, en distinguant les différents types d'exploitations (spécialisation dans les vins AOP/non AOP ; activité de production/vente uniquement de raisins, uniquement de vin ou des deux).

Cette analyse a utilisée deux indicateurs : la marge sur les coûts variables, y compris les salaires payés (MCV/ha), et la marge sur les coûts variables, y compris la valeur de la main d'œuvre familiale évalué au coût-opportunité (MCVF/ha) rapportées à l'unité de surface.

- Au niveau des EM les résultats on mis en évidence :
 - Une rentabilité moyenne différenciée selon les pays producteurs et selon le type d'activité principale : les marges sont plus élevées dans l'activité de production de raisins/vin AOP et dans les exploitations intégrées dans la phase de transformation qui vendent du vin produit sur l'exploitation.
 - La présence d'exploitations non rentables qui ne réussissent pas à rémunérer totalement les facteurs de production, y compris le coût du travail salarié (MCV/ha <0), mais surtout le coût du travail familial (MCVF/ha <0). En ce qui concerne la MCVF/ha, la part des exploitations non compétitives est très élevée notamment en Italie et au Portugal, mais aussi en Slovénie, en Hongrie et en Espagne (les exploitations qui vendent uniquement du raisin pour la production de vins non AOP).
 - le cas de l'Italie, où un pourcentage très élevé d'exploitations dont la MCVF/ha est négative va de pair avec une part modeste d'exploitations avec des MCV/ha négatives : dans ces exploitations, l'apport de la main-d'œuvre familiale est en moyenne plus élevé que dans les autres pays producteurs et il s'agit de travail fortement sous-rémunéré.
- Au niveau régional également l'impact de la valeur estimée du travail familial sur la rentabilité des exploitations est considérable dans certaines régions : Veneto, Sicilia, Castilla-La Mancha et Comunidad Valenciana.

L'analyse signale ainsi une zone de vulnérabilité pour certains groupes d'exploitations vitivinicoles. Les résultats montrent que dans la quasi-totalité des cas, tant au niveau national que régional, les exploitations qui ne sont pas en mesure de générer des marges positives ont une charge de main-d'œuvre familiale plus élevée que dans les exploitations avec MCVF/ha>0. Ce phénomène indique non seulement une sous-rémunération du travail familial dans l'exploitation et des coûts de production plus élevés, mais également (probablement), un niveau insuffisant de mécanisation et donc d'efficience ; d'où une compétitivité plus faible.

Les résultats suggèrent, donc, que là où la restructuration des vignobles a été mise en œuvre dans le but d'augmenter le degré de mécanisation des opérations dans la vigne (notamment au cours de la récolte), l'application de cette mesure est plutôt pertinente. En effet, un degré plus élevé de mécanisation devrait contribuer à baisser la demande de main-d'œuvre et donc diminuer les coûts de production, en ramenant les marges à des valeurs positives.

6 THEME 2: IMPACTS SUR LES PRODUCTEURS DE VIN ET LES ENTREPRISES IMPLIQUEES DANS LA PRODUCTION DU VIN ET SA COMMERCIALISATION

6.1 DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES CONTRIBUE A AMELIORER LA PERFORMANCE GLOBALE DES PRODUCTEURS DE VIN ET DES ENTREPRISES DE NEGOCE ET DE TRANSFORMATION ? (QE 5)

6.1.1 Compréhension de la question

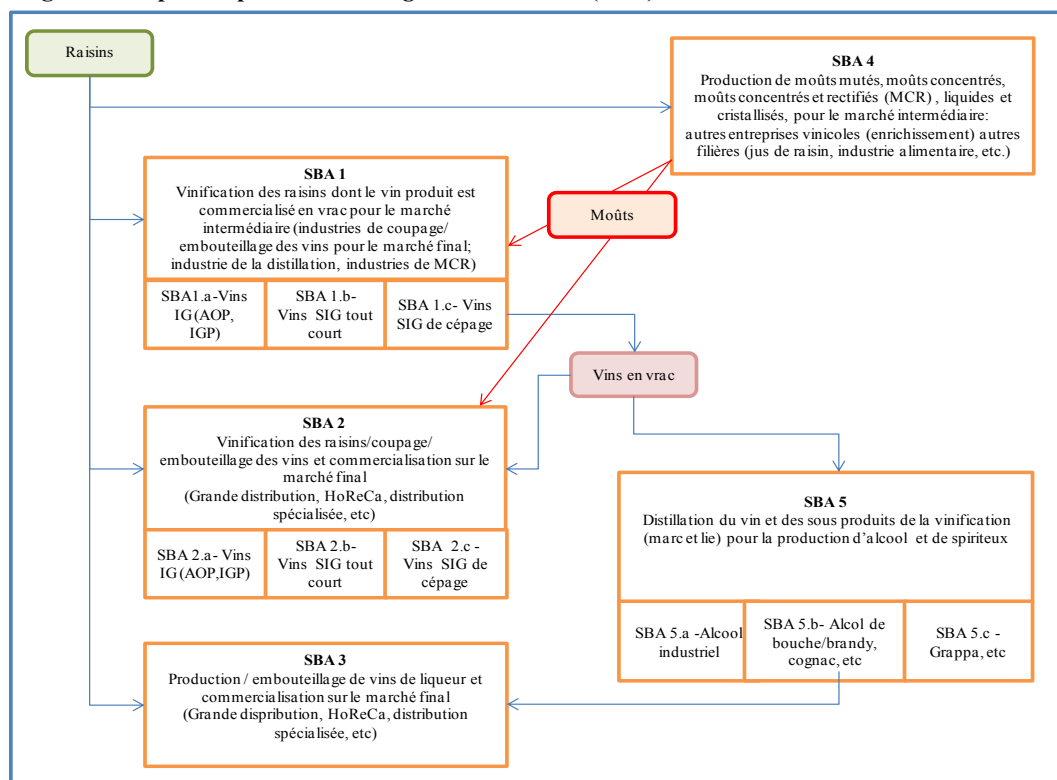
L'objectif d'amélioration de la performance globale des entreprises, concernant la production/commercialisation des produits de l'annexe XI ter du règlement (CE) n° 1234/07, ainsi que le développement de nouveaux produits et des processus et technologies liés aux mêmes produits est énoncé à l'art. 103 *duovicis* du règlement (CE) n° 1234/07, concernant le soutien aux investissements.

Par conséquent, il s'agit de mener l'analyse non seulement sur le "vin" dans sa signification générique, mais sur les (principaux) produits vitivinicoles qui résultent effectivement de l'activité de vinification des raisins tout le long des diverses phases de transformation/utilisation.

Chacun des produits résulte d'un processus ou d'une phase technologique particulière, débouche sur des usages précis et s'adresse à un public déterminé définissant ainsi une *strategic business area*⁴⁴ (SBA)

La figure suivante présente les cinq (principales) SBA que nous avons étudié, ainsi que leurs interrelations⁴⁵. En outre, dans le cas des SBA 1, SBA2 et SBA 5 des « sous » SBA sont représentées (spécialisation par rapport aux fonctions d'usages/typologie des produits).

Fig. 40 - Les plus importantes *strategic business area* (SBA) et leurs connexions dans la filière du vin



⁴⁴ Ou, *domaine d'action stratégique*.

⁴⁵ Il est évident que certaines entreprises peuvent être présentes dans une ou plusieurs SBA.

En théorie, à chaque SBA correspondent des facteurs-clés de succès (FdS) déterminant le développement, les performances et la pérennité des entreprises. En d'autres termes, la performance globale de celles-ci à l'intérieur du système compétitif de référence (c'est-à-dire leur succès sur le marché) dépend de leur degré de maîtrise de ces facteurs.

En principe, les changements de l'environnement concurrentiel (pression compétitive des nouveaux concurrents internationaux, etc.) et institutionnel (la réforme de la politique) peuvent modifier la structure et l'importance relative des FdS, ce qui amène les entreprises de chaque SBA à mettre en œuvre, de manière contrainte ou non, des stratégies d'adaptation et des actions cohérentes (changement de SBA, innovations de processus⁴⁶, d'organisation⁴⁷, de produit⁴⁸, d'autres éléments du marketing mix⁴⁹, - prix, distribution, communication, etc.) visant l'amélioration de leurs performances globales.

En outre, des actions horizontales peuvent être adoptées afin de créer ou développer des avantages compétitifs pour toutes les entreprises appartenant à la même SBA ou plusieurs SBA. Il s'agit, notamment, des actions collectives de promotion, concernant la SBA 2, SBA 3 et (en moindre mesure) SBA1.

Finalement, les entreprises appartenant à une même SBA, voire à des SBA différentes mais agissant sur la même région, peuvent juger opportun d'organiser (entre autres) une coordination de leurs activités, voire de promouvoir de nouvelles activités coordonnées à travers les Organisations des producteurs (OP) et des Organisations interprofessionnelles (OI).

Ainsi, la question invite donc à analyser si, et dans quelle mesure, les mesures de la PAC applicables au secteur du vin sont susceptibles (dans leur ensemble, et déclinées selon les choix des EM) de favoriser la mise en œuvre d'éventuelles stratégies d'adaptation des entreprises au changement du contexte concurrentiel et institutionnel, et donc de jouer un rôle sur leurs performances.

Les mesures susceptibles de jouer un rôle sur le comportement des entreprises des SBA analysées sont les suivantes:

Mesures applicables au secteur faisant l'objet d'une analyse	
Mesures permanentes de soutien intégrées dans les programmes d'aide nationaux (choisies par les EM)	Promotion sur les pays tiers
	Investissements
	Distillation de sous-produits
Mesures transitoires de soutien intégrées dans les programmes d'aide nationaux (choisies par les EM)	Distillation d'alcool de bouche - jusqu'à 31/7/2012
	Distillation de crise – jusqu'à 31/7/2012
	Utilisation de moût de raisin concentré-MCR - jusqu'à 31/7/2012
Mesures réglementaires	AOP, IGP, Mentions traditionnelles
	Etiquetage et présentation – vins SIG de cépage
	Organisations de producteurs et interprofessionnelles

En outre, il est demandé un approfondissement de l'analyse concernant le rôle joué par certaines de ces mesures sur l'amélioration des performances globales des entreprises (en termes de qualité des produits et de leur image et, en définitive, de positionnement auprès des consommateurs) opérant dans les SBA2a (vins IG embouteillés) et SBA2c (vins SIG de cépage embouteillés).

⁴⁶ Par exemple, afin de réduire les coûts unitaires de production.

⁴⁷ Par exemple, intégration des phases technologiques (jusqu'à l'embouteillage), ainsi que intégration horizontale visant l'amélioration de la pénétration des marchés.

⁴⁸ Par exemple, requalification de la production vers les segments plus haut de gamme, notamment vers les IG et vers les produits avec le nom du cépage, différenciation de l'offre vers des vins AOP, IGP et vins de cépage, afin de distinguer le produit par rapport à celui des pays tiers, ayant moins de possibilités de évoquer les zones d'origine (composante symbolique de la communication aux consommateurs, à jouer en termes d'avantage compétitif), etc

⁴⁹ Par exemple, recherche de nouveaux débouchés, dans des pays aujourd'hui faiblement consommateurs.

6.1.2 Approche méthodologique, sources et limites

Comme nous l'avons déjà mentionné, il existe un délai entre l'activité de vinification et la mise en marché des vins en bouteille, ainsi qu'entre la réalisation de (certains) investissements et le déploiement de leurs effets sur les performances des entreprises. De même, les effets de certaines actions de promotion et d'information ne portent leurs fruits qu'à moyen terme.

Par conséquent, encore plus que pour les autres questions d'évaluation, cette réponse concerne des processus non aboutis et simplement déclenchés par les mesures prises en compte. Les analyses portent donc sur leurs effets probables plutôt que constatés.

Il s'agit, ainsi, d'identifier les choix effectués par les entreprises opérant dans les diverses SBA concernant l'utilisation des mesures de soutien et d'envisager :

- les principales stratégies d'adaptation visant l'amélioration de leur positionnement sur le marché de l'UE et international (SBA 1, SBA 2, SBA 3) ;
- les principales stratégies d'adaptation et/ou d'anticipation par rapport au changement du système d'aide programmé pour le 1/8/2012 (SBA 4 et SBA 5).

La prise en compte des autres mesures (mesures réglementaires) permet de dessiner le cadre du nouveau contexte déterminant le comportement des entreprises, ainsi que leurs décisions stratégiques visant l'objectif de l'amélioration de leurs performances globales. En particulier, une analyse est menée concernant le rôle (éventuellement) joué par les OP et les OI dans la coordination des activités et dans la définition des règles de commercialisation visant à améliorer et à stabiliser le fonctionnement du marché des vins (art. 113 quater Reg. 1234/07).

L'identification des facteurs-clés de succès de chaque SBA, ainsi qu'une analyse SWOT⁵⁰, sont les deux points clés de la démarche analytique.

Pour exprimer le jugement, nous avons vérifié si et dans quelle mesure les actions mises en œuvre grâce aux mesures de soutien, en synergie avec d'autres actions éventuelles, permettent :

- de répondre aux facteurs clés ;
- de réduire/supprimer les points faibles et les menaces ; et/ou de valoriser les points forts et d'exploiter les opportunités mis en évidence par l'analyse SWOT.

Les sources d'information utilisées pour répondre à cette question sont les suivantes.

Données secondaires. Les communications des EM à la Commission ont été utilisées, notamment pour les actions de soutien à l'investissement (i.e. annexe V du règlement (CE) n° 555/2008) et les actions d'information et de promotion sur les pays tiers (annexes V, VII e VIII du règlement (CE) n° 555/2008). Il est bien entendu que ces mesures n'ont pas encore été mises en œuvre dans certaines EM (i.e. investissements en Italie jusqu'à 2010). Sur le plan statistique, les données de la DG AGRI et de Comext ont été utilisées.

Concernant les sources primaires, les informations principales proviennent:

- de l'enquête postale via des questionnaires semi-ouverts adressés à un échantillon d'entreprises opérant dans les diverses SBA :
 - concernant l'industrie du vin seulement 22 entreprises (France, Espagne, Italie, Portugal) ont renvoyé les questionnaires remplis. Le taux de retour, par rapport au nombre des contacts (1563) à été très limité. Etant donné ce nombre limité de répondants, il est évident que les résultats de l'analyse doivent être pris de façon purement indicative, et avec beaucoup de prudence ;
 - concernant l'enquête auprès des distilleries, nous avons reçu 26 questionnaires remplis et acceptés de la part des distilleries en Espagne, France, Italie, et Portugal. Le taux de retour a été bon ;

⁵⁰ Force, Faiblesse, Opportunités, Menaces (FFOM) ou Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT).

- des missions sur le terrain dans les régions EdC (entretiens auprès des autorités et des opérateurs du secteur);
- du choix d'une méthodologie qui combine la réalisation de store checks auprès de supermarchés et l'interrogation de sites web (grande distribution et distribution spécialisée). Nous avons réalisé 7 store checks à Londres et alentours et 15 relevés sur le web. Au total, nous avons donc étudié 22 points de vente dans onze pays.

Cette analyse a été réalisée sur les sites internet de 15 enseignes de la grande distribution de quatre EM producteurs (Italie, France, Espagne et Portugal), d'EM peu ou pas producteurs (Allemagne, Pays-Bas, Suède, Belgique et Royaume Uni) et de deux pays tiers (Etats-Unis et Canada). En particulier, ont été exploités les sites de:

- en Italie : Coop et Esselunga ;
- en Espagne : El Corte Inglés ;
- en France : Carrefour et Intermarché ;
- au Portugal : Continente ;
- en Allemagne : Lidl et Metro ;
- aux Pays-Bas : Albert Heijn ;
- en Suède : Systembolaget ;
- en Belgique : Delhaize ;
- au Royaume-Uni : Tesco et Majestic ;
- aux Etats-Unis : Bauer wine&spirits ;
- au Canada : Lifford wines.

Les données recueillies sont : la typologie de produit (vins, mousseaux, vin de liqueur) ; origine (UE ou pays tiers) ; origine spécifique (pays) ; couleur ; prix (exprimé en euro/lit) ; volume ; packaging (bouteille, bag in box, brik) ; étiquette (nom du produit indiqué dans la présentation du site). En outre, pour tous les sites web visités, à l'exception de Tesco, la dénomination (AOP, IGP indiquée dans la présentation du produit) a été identifiée ; le label (présence de produits identifiés avec la marque de la chaîne de distribution).

Enfin, bien que les mesures de soutien (notamment la promotion et les investissements) ne doivent pas, en principe, recouper les mesures et les actions similaires mises en œuvre dans le cadre d'autres règlements, une complémentarité et des effets de synergie sont envisageables et même souhaitables. Ainsi, il est opportun d'analyser, en particulier dans les régions EdC, les actions d'information/promotion financées par le règlement (CE) n° 3/2008 et concernant le vin sur le marché de l'UE et dans les pays tiers. Notons toutefois que les projets cofinancés en 2009 et 2010 n'ont concerné que l'Italie et le Portugal et mobilisé des budgets limités par rapport aux ressources mobilisées par l'OCM Vin.

6.1.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
Analyses Préalables
En général et pour chaque SBA : analyse SWOT sur la base des informations récoltes et des avis des opérateurs concernés, interrogés au cours des missions dans les régions EdC
Pour chaque SBA : Identification des facteurs-clés de succès, sur la base des avis des opérateurs concernés, interrogés au cours des missions dans les régions EdC
Critère de jugement n° 1 : SBA 1, SBA 2 et SB3 : la réforme de l'OCM-vin a (n'a pas) affecté les performances globales des entreprises concernées, et ces entreprises ont/n'ont pas mis en œuvre des stratégies d'adaptation

Analyse des performances globales des entreprises (avis des opérateurs)
Analyse du rôle joué par les diverses mesures sur les performances globales des entreprises (avis des opérateurs)
Proportion d'entreprises ayant mis en œuvre/mettent en œuvre des stratégies d'adaptation (avis des opérateurs)
Sources de financement des investissements nécessaires pour réaliser les stratégies d'adaptations (avis des opérateurs)
Passage des entreprises de la SBA1 à la SBA2
Critère de jugement n° 2 : SBA 1, SBA 2 et SB3 : Les actions de promotion sur les pays tiers ont (n'ont pas) favorisé une plus forte orientation des entreprises à l'export des produits de qualité.
Evolution de la propension à l'export de vins AOP des EM ayant mis en œuvre des actions de promotion (art. Article 103 septdecies du règlement (CE) n° 1234/2007)
Avis des entreprises concernant leurs ventes sur les marchés UE et à l'export, et le rôle joué par la réforme
Complémentarités/synergies avec les actions à valoir sur le règlement (CE) n° 3/2008
Critère de jugement n° 3 SBA 1, SBA 2 et SB3 : Les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont (n'ont pas) favorisé l'amélioration de la qualité des produits et de leur image
Nombre de vins sous IG, EU27, EM et régions EdC
UE 27, EM et régions EdC : Production moyenne par signe AOP et IGP
Analyse de positionnement de qualité des vins de l'UE par rapport aux vins d'importation (web-check): a- Nombre et pourcentage des références AOP, IGP et autres, UE et des pays tiers ; b- Positionnement de marque par format
L'amélioration de la qualité selon les opérateurs et le rôle joué par la réforme sur ce thème
Critère de jugement n° 4 Dans les régions EdC, les OP et/ou les OI ont (n'ont pas) adopté des règles et ont mis en œuvre des actions collectives visant l'amélioration de la commercialisation des vins et la stabilisation du marché
Cadre d'ensemble des OP et des OI dans les régions EdC
Liste des actions collectives mises en œuvre visant l'amélioration de la commercialisation des vins et la stabilisation du marché
Avis des interviewés concernant l'efficacité des actions mises en œuvre
Critère de jugement n° 5 Les résultats de l'analyse sont (ne sont pas) cohérents avec l'analyse SWOT et les Facteurs de succès des entreprises appartenant aux SBA1, SBA2 et SBA3
Analyse de cohérence
Critère de jugement n° 6 SBA4 : La suppression de l'aide à l'utilisation de moût de raisin concentré en 2012 a (n'a pas) un impact sur l'activité des industries productrices. Les entreprises concernées développent (ne développent pas) des stratégies d'adaptation
Les volumes de MC/MCR utilisés par les producteurs de vin et les volumes de moût demandé
Les effets de la réforme et les stratégies d'adaptation de la part des industries opérant dans la SBA4
Critère de jugement n° 7 SBA5 : La suppression de l'aide à la distillation en 2012 (de bouche et de crise) a (n'a pas) un impact sur l'activité des distilleries. Le maintien de l'aide à la distillation des sous-produits est (n'est pas) importante pour l'activité des distilleries. Les entreprises concernées développent (ne développent pas) des stratégies d'adaptation.
Les variations des performances des distilleries et le rôle joué par la réforme selon l'avis des opérateurs concernés
Les effets constatés/envisageables de la suppression des aides à la distillation de crise et pour l'alcool de bouche et l'importance de l'aide à la distillation des sous-produits

Description des stratégies d'adaptation de la part des industries opérant dans la SBA5
Investissements nécessaires pour la mise en œuvre de la stratégie d'adaptation
Sources de financement des investissements nécessaires pour réaliser les stratégies d'adaptations (avis des opérateurs)

6.1.4 Analyse du contexte

6.1.4.1 L'analyse S.W.O.T.

L'analyse SWOT présentée ci-dessous est basée sur les déclarations des opérateurs interviewés lors des missions de terrain, dans les régions EdC. Il s'agit donc, des forces, faiblesses, opportunités et menaces telles qu'elles sont perçues par les opérateurs eux-mêmes. Par conséquent, les résultats de l'analyse ont une valeur subjective, plutôt qu'objective. Cette méthode nous semble cependant la plus adaptée, parce qu'on peut supposer que ces opinions de terrain correspondent, émanant des opérateurs des différentes régions, à leur volonté d'adopter des stratégies cohérentes, visant (dans les limites des possibilités offertes par le contexte économique et institutionnel) à réduire leurs faiblesses, à consolider leurs points forts, à exploiter les opportunités et à parer aux menaces.

Afin de faciliter la lecture, les points forts les faiblesses ont été classés selon trois axes:

1. Éléments relatifs à la structure et à l'organisation de l'offre.
2. Éléments relatifs au produit et à son positionnement.
3. Éléments relatifs au marché.

Tab. 77 - Analyse S.W.O.T. dans les régions EdC

Les principaux points de force		Les principaux points de faiblesse	
Structure / Organisation			
Présence de structures de production/ commercialisation forte (en dimension, en équipement)	Baden-Württemberg, Champagne, Aquitaine (Bordeaux), Del Halfold, Douro	Désavantages liés à la structure de production (nombre, dimension, etc.)	C. Valenciana, Aquitaine, Douro, Sicilia, Toscana, Veneto
Présence de structures de production dynamiques et innovantes	C. Valenciana, Languedoc-R, Sicilia, Toscana, Veneto	Fragilité des marques de la plupart des producteurs	Aquitaine, Douro, Languedoc
Bonne maîtrise de l'offre (interprofession)	Champagne, Douro, La Rioja	Faible organisation/ absence de vision stratégique commune dans la filière	Castilla LM, C. Valenciana, Aquitaine, Languedoc-R, Sicilia, Veneto
Produits /positionnement			
Lien symbolique fort entre les vins et le contexte historique-culturel de la région	Mosel, Aquitaine, Douro, Toscana, Veneto	Coûts de production des raisins et des vins élevés	Baden-Württemberg, Mosel, C. Valenciana, La Rioja, Douro, Veneto
Production de vins de grande allure (AOP, mais pas seulement)	La Rioja, Aquitaine, Del Alfold, Douro, Toscana, Champagne, Veneto	Expertise limitée dans le marketing et la commercialisation	Castilla LM, C. Valenciana, La Rioja, Languedoc-R, Del Alfold, Sud-est Romania, Sicilia
Bon rapport qualité/ prix	Castilla LM, C. Valenciana, Languedoc-R, Sicilia	Déficit d'image des vins sur les marchés internationaux	Castilla LM, C. Valenciana, Del Alfold
Largeur et profondeur de la gamme d'offre des produits vitivinicoles	Castilla LM, Aquitaine, Languedoc-R, Sud-est Romania, Sicilia, Veneto	Nombre / volume limité de vins AOP	Castilla LM, Sicilia
Marchés			
Forte propension à l'export	Mosel, Douro	Faible/insuffisante orientation au marché de la part de nombreuses entreprises	Castilla LM, Del Alfold, Sicilia
Avantages de localisation (proximité aux marchés de consommation)	Mosel, Veneto	Volumes importants de vin commercialisé en vrac	Mosel, C. Valenciana, Sicilia
Les principales opportunités		Les principales menaces	
Synergie avec le tourisme	Mosel, C. Valenciana, Sud-est Romania, Douro, Veneto	Effets présumés de l'abandon de la viticulture dans certaines zones	Mosel, Sicilia
Sensibilité du consommateur au lien entre le produit et le terroir	Aquitaine, Douro, Sicilia	Augmentation de la pression concurrentielle sur le marché UE et mondial	Baden-Württemberg, Aquitaine, Del Alfold, Sicilia, Toscana, Veneto
Marchés étrangers émergents ayant un potentiel de croissance de la consommation	Mosel, Castilla LM, La Rioja, Aquitaine, Champagne, Languedoc-R, Sud-est Romania, Douro, Toscana, Veneto	Poursuite de la baisse de la demande européenne et mondiale à cause de la crise économique	Baden-Württemberg, C. Valenciana, Aquitaine, Languedoc-R, Sud-est Romania, Douro, Sicilia, Toscana
Développement de la demande de certains types de vin (de cépage, mousseux, etc.)	C. Valenciana, Del Alfold, Sicilia	Effets présumés de la suppression des droits de plantation	Mosel, C. Valenciana, La Rioja, Aquitaine, Champagne
Développement de certains créneaux de marché (HoReCa, Off-licence, etc)	Baden-Württemberg, Mosel, C. Valenciana, Douro	Autres menaces plus spécifiques à la Région	Aquitaine, Champagne, Sud-est Romania, Douro, Toscana

Source : Cogea à partir des avis des opérateurs des régions EdC

Nous soulignons ici les points remarquables de cette analyse SWOT :

- En ce qui concerne l'organisation, seules deux régions déclarent disposer d'un système (interprofession) capable de maîtriser l'offre (ce qui est jugé comme un point fort) tandis que les « insuffisances de partage de l'analyse stratégique entre les différents acteurs de la filière » est vécue, dans six régions, comme un facteur de faiblesse du système local (générateur d'un désavantage compétitif).
- Dans six régions, le « nombre élevé d'entreprises vinicoles et/ou leur taille moyenne limitée » est considéré une faiblesse qui amène (dans certains cas) à une « fragilité des marques de producteurs » et une désorientation pour les consommateurs. En revanche, la présence de « structures leaders de production et/ou de négoce » (entreprises de grande dimension opérationnelle et bien équipées, et/ou dynamiques et innovantes) sont l'une des forces de 10 des 14 régions étudiées.

- En ce qui concerne le couple produit/positionnement, la « force du lien symbolique entre le produit et le terroir », et/ou la « présence de vins AOP de grande réputation » est relevé comme une force dans 8 régions. Par conséquent, il ne semble pas inapproprié que certaines d'entre elles mentionnent les « synergies avec le tourisme » comme l'une des principales opportunités. Il est intéressant d'observer qu'aucune de ces régions ne mentionne le « bon rapport qualité/prix » comme point fort (ce qui signifierait qu'il y a une possibilité d'adopter, dans une certaine mesure, une politique de prix indépendante de la qualité "objective" du produit). A l'inverse, ce point est considéré fort dans les régions où la production de vins d'entrée de gamme (destinés à la consommation courante) est présente. De même, il est logique que certaines régions voient une opportunité à exploiter le « développement de la demande de certains types de vin SIG » (i.e. les vins de cépage).
- Il semble exister un lien entre le point fort « bon rapport qualité/prix » et certains points faibles dans certaines régions, en particulier, avec les points « nombre/volume limité des vins AOP », « expertises limitée dans le marketing et la commercialisation », et « déficit d'image des vins sur les marchés internationaux ». De plus, on relève un lien avec le point « volume important de vin commercialisé en vrac ». Dans ces régions (principalement Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Languedoc-Roussillon, Sicilia) il semble s'être établi un cercle vicieux : la commercialisation en vrac des vins courants dégrade l'image du produit, alors que le manque de compétences marketing freine l'évolution vers un meilleur positionnement sur le marché (voir une autre SBA). Dans ces conditions, le bon rapport qualité / prix, portant sur l'entrée de gamme, est davantage subi que recherché.
- En ce qui concerne les opportunités, au-delà de celles que nous avons déjà évoquées, l'« existence de marchés étrangers ayant un haut potentiel de croissance de la consommation » est mentionnée dans la majeure partie des régions (10 sur 14), ce qui n'est pas étonnant compte tenu de la diminution tendancielle de la consommation dans les EM producteurs.
- Cependant, cette opportunité semble être limitée par les effets négatifs (conjuncturels) de la crise économique (menace mentionnée dans 8 des régions étudiées), ce qui mène à une « augmentation de la pression concurrentielle sur le marché domestique, ainsi que sur le marché mondial » (menace mentionnée explicitement dans 6 régions).
- En ce qui concerne les autres menaces envisagées, les effets présumés de la suppression des droits de plantation sont déplorés dans cinq régions (deux Françaises, deux Espagnoles, une Allemande). Notamment: i – augmentation de la production de vins de plus basse qualité ; ii - déséquilibre entre la production de raisin et le potentiel de vente du négoce; iii - croissance de la production dans les régions les plus compétitives, c'est à dire celles qui disposent des coûts des facteurs les plus bas.
- Finalement, quelques menaces semblent être absolument spécifiques pour certaines zones. Parmi elles: i-la contrefaçon des produits (Aquitaine); ii - la déstabilisation du rapport de forces vigneron/négoce (Champagne); iii - la croissance des prix de l'alcool de bouche du brandy suite de la suppression de l'aide à la distillation, avec l'augmentation des coûts de production du vin de Porto et sa perte de compétitivité (Douro).

6.1.4.2 Facteurs de succès dans les différentes *strategic business areas*

La liste des facteurs de succès de chaque SBA est le résultat d'une analyse critique et raisonnée menée par l'évaluateur sur la base des avis des opérateurs collectés au cours des missions de terrain. Comme les FdS concernent les SBA en tant que telles, les différences au niveau des régions n'ont pas de sens (les FdS des diverses SBA sont presque les mêmes partout).

Les FdS ont été regroupés dans trois ensembles :

- l'activité de production (coûts d'approvisionnement et industriels, technologie, etc.) ;
- le produit (choix concernant les caractéristiques du produit en tant que tel) ;
- les fonctions marketing (facteurs liés à la distribution et à la commercialisation).

Nous avons mis en évidence les facteurs dont l'importance a changé après la réforme de 2008 (selon les avis des opérateurs).

Tab. 78 - Facteurs de succès dans les diverses SBA

	SBA 1	SBA 2	SBA 3	SBA 4	SBA 5	Tendance après réforme
FACTEURS LIÉS A L'ACTIVITE DE PRODUCTION						
Coûts d'approvisionnement MP	*		*	*	*	↗
Maîtrise des flux d'approvisionnement MP	*	*	*	*	*	↗
Coûts industriels						
. économies d'échelle	*					=
. taux d'utilisation de la capacité	*	*	*	*	*	↗
. systèmes de contrôle pour la gestion des coûts	*			*	*	=
Savoir-faire technique / œnologique	*	*	*			=
FACTEURS LIÉS AU PRODUIT						
Produit						
. image du produit / marque / terroir		*	*			=
. innovation / réaménagement du produit	*	*	*			↗
. prix	*			*	*	=
. qualité		*	*			=
. packaging		*				=
. Ampleur de la gamme	*	*				=
. diversification produit/fonction d'usage				*	*	↗
FACTEURS LIÉS AU RAPPORT AVEC LE MARCHÉ						
Distribution						
. logistique (gestion des commandes, des stocks, etc)		*	*			=
. respect des délais de livraison	*	*	*		*	=
. coûts de distribution		*	*			=
Commercialisation						
. réactivité d'adaptation du produit à la demande	*	*	*			↗
. positionnement prix/qualité	*	*	*			=
. promotion		*	*			=
. orientation à l'exportation	*	*	*			↗
. capacité de gestion des relations avec les distributeurs		*	*			=

Source : Cogea à partir des avis des opérateurs des régions EdC

Nous retenons de ce tableau:

- Dans les SBA 1, SBA 4 et SBA 5 les facteurs de succès sont très concentrés sur l'activité de production. Par conséquent, les compétences nécessaires sont plus focalisées sur la gestion industrielle et sur la technologie de transformation. S'agissant (presque) de commodités, la concurrence se joue sur le prix, et donc sur la minimisation des coûts d'approvisionnement en matières premières et de production. Concernant le SBA 1, le niveau de prix doit être en rapport étroit avec le niveau de qualité (bon rapport qualité/prix).
- Dans les SBA 2 et SBA 3 les facteurs de succès sont davantage concentrés dans le domaine du marketing, ainsi que sur le produit en tant que tel. L'image et la qualité du produit (surtout pour les produits de moyen/haut de gamme) sont les facteurs-clés de positionnement sur le marché, ce qui permet aux producteurs de disposer de degrés de liberté concernant le choix du niveau du prix. Cependant, un bon positionnement relève aussi de la cohérence des politiques de production et de marketing ; des compétences spécifiques sur ces matières sont nécessaires, afin de maximiser la satisfaction de la clientèle.
- Au niveau de la production, le prix d'achat et la maîtrise des flux d'approvisionnement (disponibilité) de la matière première (raisin/moût/ vin/alcool selon les SBA) sont des facteurs qui tendent à devenir critiques après la réforme, ce qui se reflète sur le taux d'utilisation de la capacité et, en définitive, sur le niveau des coûts unitaires de production. Ces FdS sont communs à toutes les SBA.

6.1.5 Analyse de la performance des entreprises viticoles (SBA1, SBA2 et SBA3)

Dans cette partie, nous analysons les performances des entreprises appartenant aux SBA1, SBA2 et SBA3.

En raison du manque de données secondaires portant sur l'évolution des performances des entreprises viticoles, nous utilisons les données qualitatives issues des enquêtes.

Ainsi dans un premier temps, nous analysons le rôle de la réforme de 2008 sur la performance globale et sur les stratégies d'adaptation éventuellement mises en œuvre par les entreprises viticoles à partir des données récoltées à travers le questionnaire et à travers les entretiens réalisés dans les régions étude de cas.

Cette approche est complétée par l'analyse quantitative de :

- l'orientation vers l'exportation des entreprises viticoles, suite à la mise en œuvre de la réforme, et donc des éventuels effets de la mesure « promotion dans les pays tiers » sur la performance des entreprises ;
- l'amélioration de la qualité des produits et de leur image et donc des effets des mesures réglementaires introduites par la réforme de 2008.

Ces deux analyses quantitatives sont enfin complétées par les avis des opérateurs recueillis durant le travail de terrain.

6.1.5.1 Le rôle de la réforme de 2008 sur les performances globales des entreprises et sur les stratégies d'adaptation

Comme mis en évidence au § 6.1.2, étant donné le nombre limité de répondants, il est évident que les résultats de l'analyse doivent être considérés de façon purement indicative, et avec beaucoup de prudence.

Afin de situer les réponses dans leur contexte, le tableau suivant montre les champs d'activité et les produits réalisés par les entreprises ayant répondu.

Tab. 79 - Activités et produits réalisés par les entreprises viticoles ayant répondu à l'enquête (n. et %)

	N	%
Activités		
Vinification	22	100,0
Commercialisation en vrac	15	68,2
Conditionnement et mise sur le marché final	20	90,9
Production et commercialisation de moût	4	18,2
Autres activités	0	0,0
Produits		
Vins AOP	21	95,5
Vins IGP	15	68,2
<i>Vins IGP mention cépage</i>	<i>11</i>	<i>50,0</i>
Vins SIG	8	36,4
<i>Vins SIG mention cépage</i>	<i>3</i>	<i>13,6</i>
Vins liqueur	2	9,1
Autres produits	2	9,1

Source : Enquête postale

Le plus souvent les entreprises sont actives dans les deux champs d'activité - SBA1 + SBA2 , et commercialisent des vins avec ou sans IG. Il est intéressant d'observer que 11 entreprises sur 15 produisent des vins IGP avec mention du cépage. Par contre, seulement 3 entreprises (sur les 8 produisant des vins SIG) produisent des vins de cépage. Enfin, presque toutes les entreprises produisent des vins AOP.

6.1.5.1.1 Les performances globales des entreprises viticoles

Dans l'enquête postale, il a été demandé aux interviewés de s'exprimer sur deux aspects relatifs aux performances globales de l'entreprise :

- la compétitivité de leurs produits par rapport à ceux des concurrents ;
- le chiffre d'affaires ;

De plus, il a été demandé de donner un jugement synthétique concernant leurs performances globales.

Pour les trois points il a été demandé d'indiquer les variations constatées entre la période avant et après la réforme. Ces réponses ont été croisées avec l'opinion sur le rôle joué par la réforme sur ces variations.

Le tableau suivant présente les résultats.

Tab. 80 - Performance globale des entreprises vinicoles: Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des entreprises) (%)

			Rôle joué par la réforme de l'OCM (%)				
			aucun rôle	bas	haut	pas de rép.	Total
Performances	Compétitivité des produits par rapport à ceux des concurrents	Détérioré	9,1	4,5	0,0	0,0	13,6
		Resté égale	36,4	18,2	0,0	0,0	54,5
		Amélioré	4,5	4,5	9,1	4,5	22,7
		Pas de réponse	0,0	0,0	0,0	9,1	9,1
		Total	50,0	27,3	9,1	13,6	100,0
	Chiffre d'affaires	Détérioré	18,2	4,5	0,0	9,1	31,8
		Resté égale	27,3	4,5	0,0	0,0	31,8
		Amélioré	4,5	13,6	9,1	4,5	31,8
		Pas de réponse	0,0	0,0	0,0	4,5	4,5
		Total	50,0	22,7	9,1	18,2	100,0
	Performance globale de l'entreprise	Détérioré	13,6	9,1	0,0	4,5	27,3
		Resté égale	18,2	13,6	0,0	4,5	36,4
		Amélioré	4,5	9,1	9,1	4,5	27,3
Pas de réponse		4,5	0,0	0,0	4,5	9,1	
Total		40,9	31,8	9,1	18,2	100,0	

Note : en évidence les pourcentages >40%

Source : Enquête postale

Nous retenons les points suivants.

- Concernant la compétitivité, plus de la moitié des entreprises déclarent ne pas avoir constaté de variations, tandis qu'environ 23% ont constaté une amélioration, et 14% une dégradation. Le plus souvent, le rôle joué par la réforme est jugé nul, mais une bonne partie des entreprises ayant amélioré leur compétitivité attribuent un rôle (plutôt élevé) à la réforme.
- Concernant le chiffre d'affaires ainsi que le jugement synthétique sur les performances globales, la répartition des avis est moins nette. On observe que la proportion d'entreprises dont la situation s'est détériorée est de 21% pour le chiffre d'affaires et de plus de 27% pour la performance globale. Cependant le pourcentage des entreprises qui déclare une amélioration est plus élevé : 32% pour le chiffre d'affaire et plus de 27% pour la performance globale.
- Pour les entreprises ayant amélioré le chiffre d'affaires, 23% attribuent un rôle positif (bas + haut) à la réforme, ainsi que celles ayant amélioré leurs performances globales (plus de 18%). En revanche, pour la plupart des entreprises dont le chiffre d'affaires s'est dégradé, le rôle de la réforme est nul.

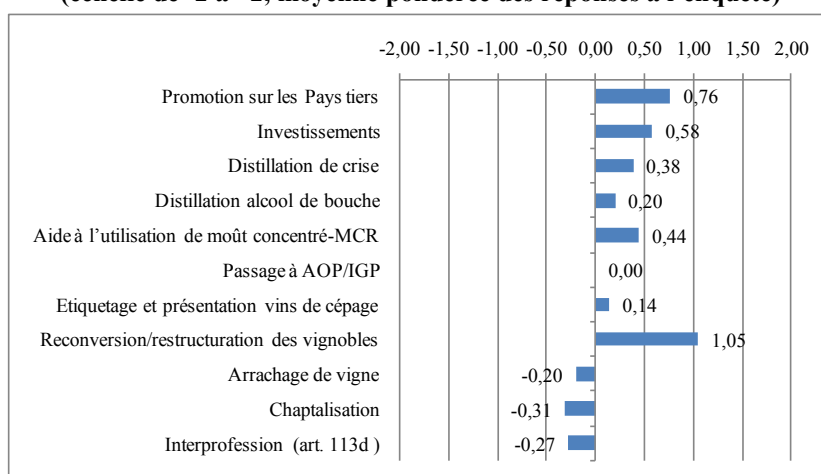
6.1.5.1.2 Le rôle joué par les diverses mesures sur les performances globales des entreprises

Concernant les performances globales, nous avons demandé aux entreprises, via l'enquête postale, de formuler un avis concernant le rôle joué par les différentes mesures de la réforme,

Afin d'avoir un cadre synthétique, nous avons calculé des indicateurs sur une échelle de +2 (*La mesure a nettement favorisé l'amélioration des performances*) à -2 (*La mesure a eu des effets très négatifs sur les performances*). Le zéro correspond à un effet nul. Les indicateurs représentés dans la figure suivante sont des moyennes pondérées des avis des entreprises ayant répondu (c'est-à-dire, à l'exclusion de celles qui n'ont exprimé aucun avis ou qui n'ont pas été concernées par les diverses mesures).

Il faut tenir en compte que, pour certaines mesures, le pourcentage d'entreprises qui ne s'est pas exprimé / n'a pas été concerné par la mesure est élevé. Par conséquent, les résultats, présentés dans la figure suivante, doivent être considérés avec prudence.

Fig. 41 - Influence des mesures de l'OCM réformée sur la performance globale des entreprises viticoles (échelle de -2 à +2, moyenne pondérée des réponses à l'enquête)



Source : Enquête postale

On constate que :

- la reconversion/restructuration des vignobles est la mesure qui a le plus contribué à l'amélioration des performances, étant donné ses effets sur la qualité technique des raisins, et donc sur la qualité des vins⁵¹ ;
- la promotion sur les pays tiers se situe au deuxième rang⁵², ayant contribué à élargir les marchés;
- les investissements sont au troisième rang. Cependant, pour cette mesure, on a constaté une certaine confusion, de la part des entreprises, entre les investissements à valoir sur l'OCM et ceux à valoir sur les PDR ;
- à l'opposé, l'arrachage semble avoir joué un rôle négatif, à cause de ses effets sur les approvisionnements en matière première des entreprises. De même, le maintien de la chaptalisation dans l'OCM réformée semble avoir joué un certain rôle négatif, à cause de ses effets sur la compétitivité des produits.

Tous les autres mesures semblent avoir joué un rôle beaucoup plus limité, bien que souvent positif. Quoi qu'il soit, il est intéressant d'observer que le passage au système européen de protection des dénominations (AOP/IGP) a un effet nul⁵³.

6.1.5.1.3 Les stratégies d'adaptation de la part des entreprises viticoles et les sources de financement des investissements concernés

Au travers de l'enquête postale, nous avons proposé aux entreprises viticoles différentes stratégies d'adaptation à la réforme de 2008. Nous leur avons demandé si ces stratégies ont déjà été mises en œuvre, si elles le seront dans le futur ou si elles ne seront pas pratiquées.

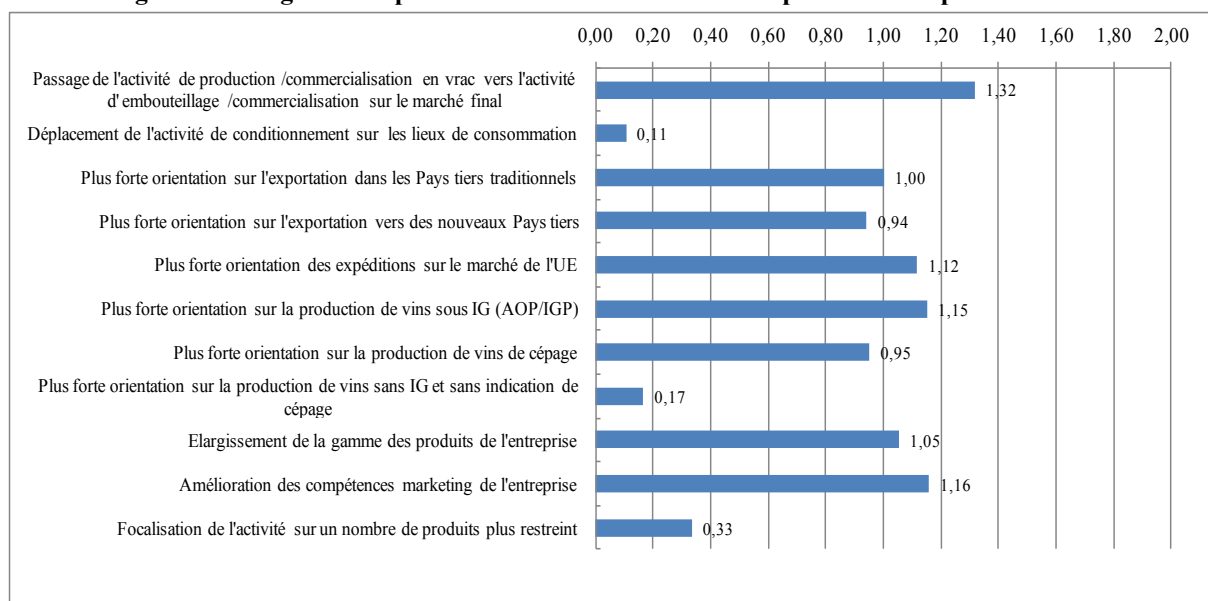
Afin d'avoir un cadre synthétique, nous avons calculé des indicateurs sur une échelle de 0 (ne seront pas réalisés) à 2 (déjà réalisés). La valeur 1 a été donnée pour la réalisation probable dans le futur. Les indicateurs représentés dans la figure suivante sont calculés comme moyennes pondérées des opinions des entreprises ayant répondu (c'est-à-dire, en excluant celles qui n'ont exprimé aucune intention).

⁵¹ Pour environ 68% des 22 entreprises, cette mesure a joué un rôle positif.

⁵² Le rôle positif de cette mesure a été mentionné par 41% des 22 entreprises.

⁵³ Le nombre d'entreprises pour lesquelles cette innovation a joué un rôle positif est égal à celui des entreprises qui indiquent un rôle négatif.

Fig. 42 - Stratégies d'adaptation à la réforme de 2008 de la part des entreprises vinicoles



Source : Enquête postale

Les résultats mettent en évidence que la stratégie de passage de la SBA1 à la SBA2 est la plus importante parmi celles qui sont suggérées. Il est intéressant d'observer que 55% des entreprises avait déjà adopté cette stratégie avant la mise en œuvre de la réforme, en prévision du changement de contexte institutionnel.

Concernant les autres résultats on peut envisager des « orientations stratégiques » plutôt cohérentes :

- La première concerne le renforcement des stratégies tournées vers le marché, en particulier, l'amélioration des compétences en marketing et l'élargissement de la gamme des produits. Il est à observer que la première des deux a été mentionnée par 82% des entreprises, dont 64% ont déclaré l'intention de la mettre en œuvre dans le futur. Cela met donc en évidence une nécessité nouvelle⁵⁴ ainsi qu'un manque de savoir faire spécifique au sein des entreprises.
- La deuxième concerne la focalisation autour de stratégies portant sur la pénétration des marchés autres que locaux/nationaux : en particulier, la plus forte orientation vers l'expédition sur le marché UE, la plus forte orientation vers l'exportation sur les marchés des pays tiers traditionnels et (dans une moindre mesure) la plus forte orientation vers l'exportation sur les nouveaux marchés des Pays tiers. Il est à observer que les deux stratégies d'exportation vers les pays tiers sont mentionnées par 45% des répondants comme une intention pour le futur. Cela met donc en évidence des orientations dont la réalisation est favorisée par la mise en œuvre de la mesure « promotion dans les Pays tiers».
- La troisième concerne une plus forte attention à la politique de produit. En particulier, la plus forte orientation sur la production de vins sous IG, et (dans une moindre mesure) la plus forte orientation sur la production de vins de cépage. Cependant, il faut observer que, concernant les IG, 41% des entreprises avaient déjà mis en œuvre cette stratégie avant la réforme, tandis que 32% ont l'intention de développer la production de vins de cépage, et donc de mieux exploiter les opportunités offertes par la réforme.

Par contre, les stratégies de spécialisation productive (*Focalisation de l'activité sur un nombre de produits plus restreint*), et de spécialisation sur les cibles d'entrée de gamme (*Plus forte orientation sur la production de vins courants*) ne sont prises en considération que par un nombre marginal de répondants.

⁵⁴ Cette nouvelle exigence semble être également corrélée avec la mise en œuvre de la mesure « promotion sur les pays tiers »

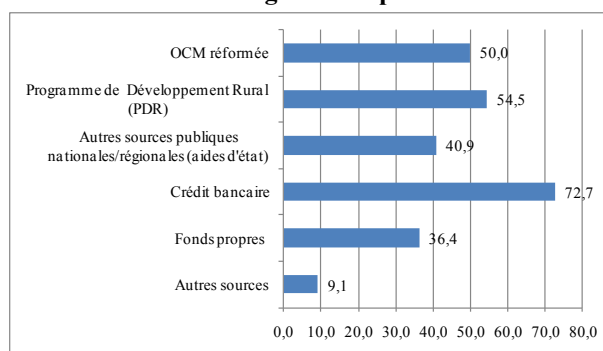
En même temps, seulement 9% des entreprises retiennent l'intention de *déplacer l'activité de conditionnement du produit sur les lieux de consommation*⁵⁵.

Pour la mise en œuvre de ces stratégies, des actions et des investissements sont envisagés par la plupart des entreprises. Les investissements les plus mentionnés sont, par importance décroissante :

- Investissements visant le renforcement du service commercial (ouverture de filiales à l'étranger, nouveaux canaux commerciaux, renforcement des bureaux marketing, systèmes de vente directe au consommateur –e-commerce). Ces actions concernent environ 50% des répondants.
- Investissements industriels (chaînes d'embouteillage, capacité de stockage de bouteilles, modernisation des équipements, technologies pour le transfert des raisins). Ces actions concernent environ 20% des répondants.
- Investissements dans les équipements de vinification (pour certaines entreprises intégrées verticalement) pour l'amélioration de la qualité/ des variétés. Ces actions concernent environ 14% des entreprises.

Concernant les sources de financement pour la réalisation des investissements, la plupart des entreprises pensent recourir au crédit bancaire. Cependant, environ 50% ont l'intention de solliciter un co-financement de ces actions dans le cadre des PDR et de l'OCM-vin.

Fig. 43 - Sources de financement des investissements nécessaires aux entreprises viticoles afin de réaliser les stratégies d'adaptation



Source : Enquête postale

6.1.5.1.4 Analyse du passage des entreprises de la SBA1 à la SBA2 suite à la réforme

Les informations concernant ce thème ont été collectées en deux phases: la première, au cours des missions sur le terrain dans les régions EdC ; la deuxième à travers l'enquête postale auprès des entreprises viticoles.

Selon les opérateurs interrogés, dans la plupart des régions EdC (9 régions sur 13) le scénario n'a pas changé depuis la mise en œuvre de la réforme : les entreprises concernées par la commercialisation en vrac (en général des coopératives et/ou des grandes sociétés privées) ont continué à le faire, et aucun changement de leur stratégie n'a été stimulé par la réforme.

⁵⁵ Cette stratégie est probablement peu mentionnée en raison du fait que la plupart des répondants produisent des vins AOP, dont des cahiers des charges imposent très souvent l'embouteillage dans les zones de production. Comme on le verra dans la réponse à la QE 8, cette stratégie est très utilisée par certains pays tiers afin de baisser les coûts de transport et donc d'être plus compétitifs par rapport aux vins UE.

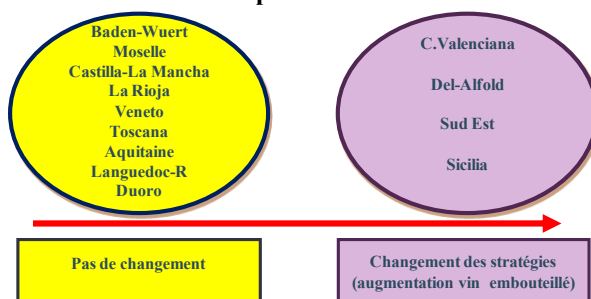
D'ailleurs, dans la plupart des régions EdC, la production est très concentrée sur les vins avec IG, normalement destinés à être embouteillés directement par le producteur⁵⁶.

Il faut cependant remarquer que, selon les opérateurs, aucun changement de stratégie n'a été stimulé en Castilla-La Mancha et en Languedoc Roussillon, régions où la commercialisation du vin en vrac est prépondérante.

En Castilla-La Mancha, par exemple, une entreprise a déclaré que la réforme n'a pas stimulé la transition de la commercialisation en vrac vers le vin en bouteille, car l'augmentation des ventes des vins AOP dans les pays tiers ont été insuffisantes pour générer des revenus suffisants pour permettre les investissements nécessaires pour réaliser le changement de stratégie.

En Languedoc-Roussillon, d'après les acteurs interrogés, la réforme a permis d'améliorer la qualité des produits et a donc induit une meilleure valorisation de ceux-ci. Les performances des entreprises ont donc pu être améliorées, mais aucun changement fondamental de stratégie de la part des opérateurs n'a été signalé.

Fig. 44 - Impact de la réforme sur les stratégies des industries du vin des régions EdC selon les avis des opérateurs



Source: EdC

Le scénario d'absence de changements a des exceptions (partielles) dans quatre régions: Comunidad Valenciana, Del Alfold, Roumanie Sud Est et Sicilia. En particulier :

- En Comunidad Valenciana, selon les coopératives, la réforme n'a pas induit de changement de stratégie. Toutefois, selon certains producteurs de vins, la commercialisation de vin en bouteille a augmenté : les campagnes de promotion ont contribué à positionner les marques sur les marchés étrangers et les producteurs de vin visent à accroître leur volume commercialisé en bouteille. Une entreprise a acheté une cave en 2009 et une autre a été louée en 2010, ce qui a permis de produire/commercialiser un volume plus élevé (et de meilleure qualité) de vin en bouteille. Les investissements nécessaires ont été financés par des fonds propres et par l'accès au crédit.
- En Del-Alfold, la mise en œuvre de la réforme a stimulé (entre autres facteurs, tels que le marketing, les préférences des consommateurs, etc.) un changement de la stratégie de certains producteurs, notamment une transition de la production/commercialisation de vin en vrac vers l'activité d'embouteillage et commercialisation dans les marchés de consommation. En outre, dans tous les types d'activités, les opérateurs ont mentionné qu'un processus de concentration est en cours (ce qui favorise la mise en œuvre d'investissements adaptés à ce changement de stratégie).
- En Roumanie Sud-Est, la mise en œuvre de la réforme a encouragé un changement de stratégie de certaines entreprises viticoles. Le principal changement concerne le passage de la production et/ou commercialisation du vin en vrac vers des AOP / IGP en bouteille et leur commercialisation sur les

⁵⁶ Cela ne veut pas dire que un renforcement de l'activité d'embouteillage n'a pas été stimulé par la réforme :

- en Douro, par exemple, les coopératives ont mentionné que, avec le soutien à la promotion des vins dans les pays tiers, l'augmentation des ventes de vin en bouteille a conduit à la nécessité d'une augmentation de capacité d'embouteillage, et, par conséquent, à la nécessité de nouveaux investissements en lignes d'embouteillage et en lignes d'emballage "Bag-in-box". Ces investissements ont été réalisés avec l'appui du Programme de développement rural.
- Dans la Mosel, mais de façon indépendante de la réforme, le plus fort accent mis sur la qualité de la part producteurs a conduit au fait que plus de raisins et de moûts sont achetés par de grands transformateurs. Par conséquent, le marché du vin en vrac est en train de perdre en importance.

marchés de consommation. Il faut rappeler que, dans le secteur du vin, la propriété privée n'est possible et légale que depuis 2000 : les grandes entreprises n'ont pas encore une pratique bien établie et par conséquent des changements de stratégie possibles sont liés aussi à l'expérience sur les marchés.

- En Sicilia, selon les opérateurs, la mise en œuvre de la réforme a encouragé des modifications stratégiques pour un grand nombre de producteurs: déplacement de l'activité de commercialisation de vin en vrac vers la commercialisation en bouteille. Ceci participe à un mouvement plus ample d'amélioration globale de la qualité (dont la mise en bouteille est une étape de la gestion directe de l'image de l'entreprise sur le marché) afin d'explorer les opportunités offertes par les nouveaux marchés. De plus, d'autres producteurs, principalement concernés par la production de vin en vrac, ont trouvé des solutions différentes (par exemple, activité de co-packaging pour les enseignes de la grande distribution).

6.1.5.2 Orientation vers l'exportation des entreprises vinicoles suite à la mise en œuvre de la réforme

6.1.5.2.1 Evolution de la propension à l'exportation de vins de qualité des EM ayant mis en œuvre des actions de promotion (art. Article 103 septdecies du règlement (CE) n° 1234/2007)

La propension à l'exportation (en pourcentage) a été calculée par le rapport entre l'exportation sur les Pays tiers et la disponibilité pour la consommation humaine : $Prop\ Exp = Exp_{PT}/DCH$. Cette dernière est calculée (pour chaque année de la période, au niveau de chaque EM concerné par les actions de promotion sur les Pays tiers et pour l'UE) de la manière suivante : $DCH = (stock\ de\ départ + production - utilisations\ industrielles)$.

L'examen de l'évolution de cet indicateur n'a été possible que pour les vins AOP, car, pour les vins IGP, les données ne sont disponibles que pour la campagne 2009/10. En outre, les données concernant les vins de cépage, disponibles pour cette unique campagne, ne sont absolument pas fiables, c'est pourquoi nous n'avons pas réalisé cette analyse.

Les résultats mettent en évidence une amélioration tendancielle de la propension à l'exportation d'une majorité des EM, notamment de l'Espagne, de l'Allemagne, et surtout du Portugal. On note, en revanche, une amélioration sensible en Italie durant les dernières années de la période analysée, et une dégradation en France. Quoiqu'il en soit, le niveau de la propension à l'exportation de l'Italie est remarquable (autour de 8%) sur toute la période, tout comme celui du Portugal pour les deux dernières années.

Fig. 45 - Propension à l'exportation des vins AOP dans la UE, en Italie, France, Espagne, Allemagne (%)

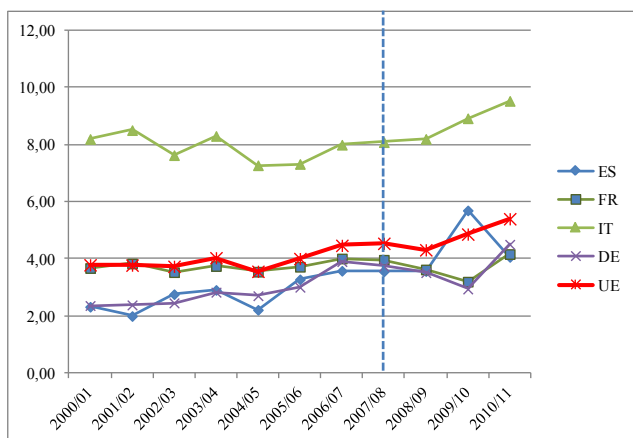
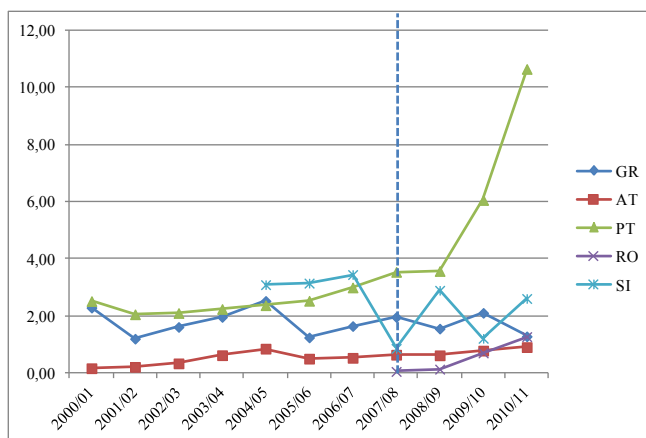


Fig. 46 - Propension à l'exportation des vins AOP en Grèce, Autriche, Portugal, Roumanie, Slovaquie (%)



Source : à partir de données DG AGRI et Eurostat

Afin d'examiner le rôle de la réforme sur la propension à l'exportation des divers systèmes-pays ayant utilisé la mesure « promotion » nous avons établi une comparaison entre la propension moyenne de la

période 2005/6-2007/8 et la propension moyenne de la période 2009/10-2010/11. La campagne 2008/9 n'a pas été prise en considération afin de tenir compte du décalage temporel entre la mise en œuvre des actions de promotion et ses effets potentiels.

Fig. 47 - Propension à l'exportation des vins AOP des EM ayant mis en œuvre des actions de promotion sur les pays tiers : Moyenne 2005/6-2007/8, Moyenne 2009/10-2010/11 et différence (%)

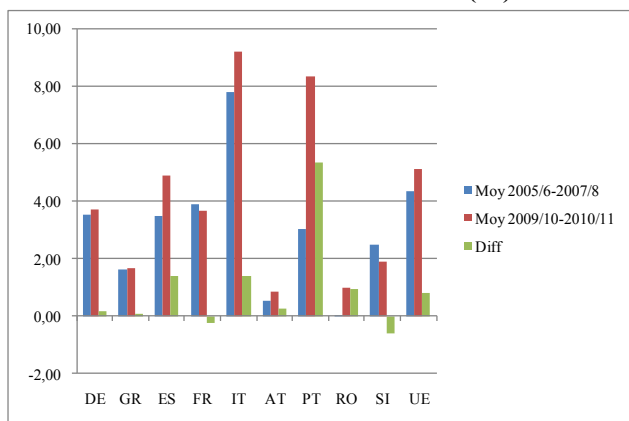
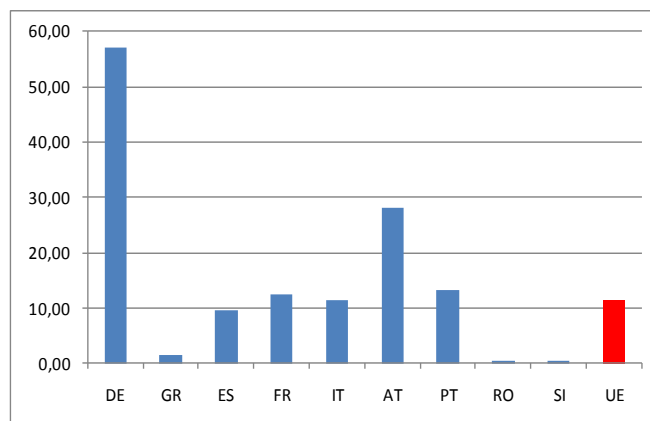


Fig. 48 - Propension à l'exportation des vins IGP des EM ayant mis en œuvre des actions de promotion sur les pays tiers en 2009/10 (%)



Source : à partir de données DG AGRI et Eurostat

Les résultats mettent en lumière que, à l'exception de la France et de la Slovaquie, la propension moyenne s'est améliorée pour tous les EM (et pour l'UE en général), avec des pics importants au Portugal (+5,3 points de pourcentage), en Italie et en Espagne (+1,4 points).

Ainsi, dans ces trois EM, il est envisageable que la réforme, notamment par le biais de la mesure promotion, ait favorisé une plus forte orientation des entreprises vers l'exportation. Le cas de la France est un peu contrasté, car le niveau de l'indicateur sur la moyenne 2009/10-2010/11 cache une chute durant la première campagne, et une remontée importante lors de la deuxième, vers le niveau le plus élevé de toute la période. Il est donc probable que des événements conjoncturels aient affecté la campagne 2009/10.

Comme on l'a déjà dit, il n'a pas été possible de comparer les situations avant et après la réforme pour les vins IGP, pour lesquels on ne dispose de données que pour la campagne 2009/10. Par conséquent, il n'est pas possible d'établir si et dans quelle mesure l'introduction de cette catégorie de vins dans la mesure « promotion » a favorisé une plus forte orientation des entreprises à l'exportation. Cependant, il est intéressant d'observer que la propension à l'exportation des vins IGP dépasse 10% pour les deux plus importants EM producteurs (Italie et France), est près de 10% pour le troisième EM producteur (Espagne) et dépasse 10% pour le quatrième (Portugal).

Il est à observer que la très forte propension à l'exportation de l'Autriche et surtout de l'Allemagne se base sur une production de vins IGP tout à fait négligeable (moins que 100 000 hl).

6.1.5.2.2 Opinion des entreprises viticoles concernant leurs ventes sur les marchés UE et à l'exportation, et le rôle joué par la réforme

Les points de vue des entreprises viticoles concernant leurs ventes sur le marché de l'UE et à l'exportation (ainsi que d'autres informations primaires utilisées dans d'autres critères), ont été collectés grâce à notre enquête postale.

Les variations des ventes à l'exportation constatées par les entreprises entre la période avant et après la réforme ont été croisées avec leur opinion à propos du rôle joué par la réforme sur ces variations.

Le tableau suivant présente les résultats en termes de pourcentage des entreprises viticoles dans chaque croisement.

Tab. 81 - Performance des entreprises viticoles concernant les ventes sur les marchés: Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des entreprises) (%)

			Rôle joué par la réforme de l'OCM(%)				
			aucun rôle	bas	haut	pas de rép.	Total
Performances	Ventes sur le marché de l'UE	Détérioré	0,0	13,6	0,0	0,0	13,6
		Resté égale	50,0	13,6	0,0	4,5	68,2
		Amélioré	9,1	0,0	4,5	0,0	13,6
		Pas de réponse	0,0	0,0	0,0	4,5	4,5
		Total	59,1	27,3	4,5	9,1	100,0
	Ventes sur le marché international	Détérioré	4,5	0,0	0,0	0,0	4,5
		Resté égale	40,9	4,5	0,0	0,0	45,5
		Amélioré	4,5	4,5	22,7	9,1	40,9
		Pas de réponse	0,0	0,0	0,0	9,1	9,1
		Total	50,0	9,1	22,7	18,2	100,0

Note : en évidence les pourcentages >40%

Source : Enquête postale

Pour ce qui est du marché interne, pour la plupart des entreprises (un peu moins de 70%) rien n'a changé après la mise en œuvre de la réforme. Pour 50% d'entre elles, la réforme n'a joué aucun rôle. Les performances ne se sont améliorées que pour moins de 14% des répondants ; mais dans la plupart des cas la réforme n'a joué aucun rôle. Au total, dans presque 60% des cas la réforme n'a pas eu d'effets sur l'évolution des ventes sur le marché de l'UE.

La situation sur les marchés dans les Pays tiers est un peu différente: si pour presque 46% des répondants rien n'a changé, pour 41% d'entre eux les ventes ont augmenté, et pour 27% cela est imputable à la réforme dans une mesure plus ou moins élevée.

D'autres informations concernant les ventes sur les marchés des Pays tiers (notamment liées à la mise en œuvre de la mesure « promotion ») ont été collectées au cours des missions sur le terrain. En général, ces informations confirment ce qui est issu de l'enquête postale (des augmentations des ventes ont été constatées), même si pour une grande partie des interviewés, il est encore un peu trop tôt pour relier ces augmentations aux effets des actions de promotion. Cependant beaucoup de personnes mentionnent le fait que l'augmentation des ventes à l'exportation (favorisées dans quelque mesure par la promotion⁵⁷) a permis de contrebalancer la diminution des ventes sur le marché de l'UE.

Quoi qu'il en soit, la plupart des opérateurs ayant participé aux actions de promotion sur les Pays tiers (traditionnels ou nouveau) ont déclaré avoir enregistré des augmentations significatives de leurs ventes⁵⁸.

6.1.5.2.3 Complémentarités/synergies avec les actions mises en œuvre dans le cadre du règlement (CE) n° 3/2008

La mesure « promotion » du règlement (CE) n° 1234/2007 ne concerne que les Pays tiers, alors que le règlement (CE) n° 3/2008 (concernant plusieurs secteurs, y compris le secteur du vin) prévoit la mise en œuvre d'actions de promotion institutionnelle (c'est-à-dire des actions d'information) dans l'Union ainsi que dans les Pays tiers⁵⁹.

Par rapport à la mesure « promotion » de l'OCM qui permet de promouvoir (sous certaines conditions) les marques individuelles ou collective de vin, le règlement (CE) n° 3/2008 ne permet que des actions

⁵⁷ Mais aussi par des difficultés qui ont touché les concurrents internationaux, notamment les producteurs australiens.

⁵⁸ Par exemple, en Comunidad Valenciana une coopérative a augmenté ses ventes au Canada de 10%, et une autre de 20% la première année et 30% la deuxième année. Un producteur a augmenté de 50% ses ventes au Japon, et de 10-15% en Russie. Dans la région de La Rioja un producteur a augmenté de 15% les ventes aux Etats-Unis. En Roumanie des producteurs ont commencé à exporter en Japon. Au Portugal l'exportation de vins AOP a augmenté de 12% en valeur et de 7% en volume. Au Veneto, les producteurs de Prosecco et de Soave ont augmenté les ventes en Amérique du Nord, dans un contexte déjà assez favorable.

⁵⁹ Une évaluation concernant les effets de la mise en œuvre de ce règlement a été menée par ADE-METIS-AGROTEC, et a été publiée en décembre 2011 sur le site de DG-Agri : « Evaluation of promotion and information actions for agricultural products ».

d'informations collectives aux consommateurs (de façon directe ou indirecte) concernant la qualité et la variété des vins de l'UE.

De plus, dans le cas du règlement (CE) n° 3/2008 la dépense pour la promotion/information du secteur viticole a été très limitée : pour la période 2002/2010, 23,6 Meuro, c'est-à-dire, environ 3 Meuro par an, en moyenne (par rapport à environ 157 Meuro/an dans le cadre de l'OCM). Cette dépense a été concentrée sur un nombre limité d'EM au cours de la période 2002/2010: 6,6 Meuro pour l'Italie, 4,6 pour le Portugal, 1,8 pour l'Espagne et 1,4 pour l'Allemagne (soit, au total, 73% du budget consacré au vin). Concernant les années 2009 et 2010, des actions ont été mises en œuvre (sur les marchés des Pays tiers,) uniquement par l'Italie (2009) et le Portugal (2009 et 2010), avec des budgets très limités.

Tab. 82 - Actions de promotion financées dans le cadre du règlement (CE) n° 3/2008) en 2009 et 2010 concernant le vin sur les marchés Pays tiers

Année	EM promoteur	Pays cible	Budget total (1 000 €)
2009	IT	Japon, Amérique du Nord	2 463
	PT	Suisse, Amérique Latine, Amérique du Nord, Norvège	2 066
2010	PT	Japon, Amérique du Nord	763

Source: DG Agri

Etant donné le caractère institutionnel de ces actions ainsi que leurs dimensions budgétaires, les actions mises en œuvre dans le cadre du règlement (CE) n° 3/2008 ont donc été utilisées de façon complémentaire aux actions de promotion/publicitaires mises en œuvre directement par les entreprises⁶⁰.

De plus, selon l'avis des opérateurs, les procédures de sélection et de gestion des actions sont plus compliquées dans le cas du règlement (CE) n° 3/2008 que dans celui de l'OCM, ce qui oriente les préférences des bénéficiaires vers cette dernière source de co-financement.

Ainsi, les éventuelles complémentarités ou synergies entre le règlement (CE) n°3/2008 et la mesure « promotion de l'OCM », visant à stimuler l'orientation des entreprises vers l'exportation ne sont, si elles existent, que marginales.

6.1.5.3 Amélioration de la qualité des produits des entreprises et de leur image suite à la mise en œuvre de la réforme

L'objectif ici est celui de vérifier dans quelle mesure l'introduction des nouvelles mesures réglementaires a eu un effet sur la qualité des produits et sur leur image, en considérant que le concept de qualité est strictement lié aux appellations d'origine, indications géographiques et mentions traditionnelles.

6.1.5.3.1 Evolution du nombre de vins sous IG dans l'UE27/régions EdC, et production moyenne par signes IG

Le thème concernant le rôle de la réforme de 2008 dans la production de vins AOP/IGP sera abordé à la QE 6. Cependant, il est opportun de synthétiser ici quelques éléments-clés. Au 31/12/2011, 1 560 dénominations étaient enregistrées dans l'UE 27 dans le secteur viticole, dont 1 121 AOP et 439 IGP. Les dénominations de 1 055 produits agricoles et denrées alimentaires (règlement (CE) n° 510/2006) sont également enregistrées, dont 544 AOP et 511 IGP, on dénombre également 339 IG dans le secteur des spiritueux (annexe III du règlement (CE) n° 110/2008). Ainsi, le nombre de dénominations dans le secteur viticole est nettement supérieur au nombre d'IG dans l'ensemble des autres secteurs.

S'agissant dans cette question évaluative d'analyser les impacts de la réforme sur la performance globale des entreprises viticoles, il est intéressant de vérifier la production moyenne de vin par AOP

⁶⁰ Source: Evaluation of promotion and information actions for agricultural products.

et par IGP dans les EM et la moyenne UE 27. Cela afin d'identifier (ou non) si un volume de produit minimum est requis pour aborder le marché de la part des entreprises (masse critique de produit).

Tab. 83 - UE27 et EM : production moyenne par AOP et IGP (2010, hl)

	Vins AOP	Vins IGP
Allemagne	682 615	3 346
Autriche	77 385	15 333
Belgique	286	-
Bulgarie	862	212 500
Chypre	143	12 750
Espagne	152 233	71 317
France	65 829	166 941
Grèce	10 303	4 254
Hongrie	69 000	183 800
Italie	35 639	127 118
Luxembourg	135 000	
Malte	7 000	10 000
Portugal	100 000	126 900
Roumanie	19 189	94 462
Royaume-Uni	2 000	3 000
Rép. tchèque	31 636	73 500
Slovénie	37 571	33 333
UE	62 096	80 512

N.B. en évidence < 40 000 hl

Source : d'après données DG Agri

Les résultats mettent en évidence que, dans beaucoup de cas, le volume moyen est inférieur à 40 000 hl / dénomination, et, dans certains cas inférieur à 20 000 hl. S'agissant de moyennes par EM, il est envisageable que plusieurs vins AOP/IGP manquent d'une masse critique.

Cela est confirmé par les résultats de la même analyse menée au niveau des régions EdC, où, en général, les volumes moyens par AOP/IGP sont beaucoup plus élevés que la moyenne nationale (plus de 100 000 hl) ; cela à l'exception (remarquable) des régions italiennes et du Languedoc-Roussillon concernant les AOP ainsi que des régions espagnoles, de l'Aquitaine et du Douro concernant les IGP.

Tab. 84 - Régions EdC : Nombre de vins AOP, de vins IG et total vins sous IG, en 2012, production moyenne par signes IG (hl)

	Situation 2012: n			Prod. Moy. par IG (hl)	
	AOP	IGP	Total IG	AOP	IGP
Baden-Wuert.	1	0	1	1 696 875	
Moselle	6	9	15	141 211	331
Castilla-LM	17	1	18	142 716	3 087 300
C. Valenciana	5	1	6	252 940	6 520
La Rioja	2	1	3	979 601	2 278
Aquitaine	60	7	67	110 317	20 714
Champagne-Ard.	3	0	3	716 000	
Languedoc-Rouss.	33	25	58	77 727	348 757
Sud-Est	12	5	17	16 275	116 064
Douro	3	1	4	441 100	49 000
Sicilia	23	7	30	7 399	337 975
Toscana	50	6	56	35 568	119 609
Veneto	40	10	50	83 848	355 907
Régions EdC	255	73	328	103 323	263 532

N.B. en évidence < 40 000 hl

Source : DG Agri e-Bacchus, plusieurs

Par conséquent, dans un certain nombre de EM ou régions nous nous questionnons si le nombre d'AOP/IGP est ou n'est pas une stratégie efficace pour les entreprises concernées.

Sur ce thème, selon l'avis de certaines entreprises interrogées au cours des missions sur le terrain, cette prolifération est une stratégie qui ne peut pas fonctionner. Quelle que soit la qualité intrinsèque du produit, le problème est que de nombreux vins sous AOP/IGP sont inconnus de la plupart des consommateurs autres que ceux des bassins mêmes de production. Pour les faire connaître en dehors de ces marchés locaux (notamment sur les marchés à l'export), des budgets importants doivent être

mobilisés⁶¹. De plus, il est important de rappeler que, d'après les missions sur le terrain dans les régions EdC, une partie plus ou moins importante de vin AOP peut être déclassée en raison:

- du dépassement des plafonds de production prévus par les cahiers des charges,
- de prix considérés comme insuffisants par les opérateurs pour compenser les coûts de gestion du label AOP (Castilla-La Mancha)⁶².

6.1.5.3.2 Le positionnement de qualité des vins de l'UE par rapport aux vins d'importation

L'analyse du positionnement de la qualité des vins UE par rapport aux vins d'importation⁶³ a été menée à partir du web-check effectué sur certaines enseignes de la distribution (voir § 6.1.2 pour le détail).

Le tableau suivant analyse la présence des vins de l'UE et des Pays tiers dans les sites web des enseignes étudiées. Il en sort que dans tous les EM du groupe « EM producteurs » et en Allemagne (groupe EM peu/pas producteurs), plus de 95% des références proposées sont des vins UE (et plus précisément des vins produits dans le même EM que le distributeur concerné). Ce pourcentage diminue beaucoup dans les enseignes des EM faiblement ou non producteurs, notamment aux Pays Bas et au Royaume Uni, ainsi qu'aux États-Unis et au Canada.

Tab. 85 - Nombre et pourcentage des références des vins dans certaines enseignes de distribution, les vins UE distingués par IG/SIG (tous formats confondus)

			Vins UE				Vins P.Tiers	Total vins n.
			Total	AOP	IGP	Autres		
EM producteurs	Italie	Coop	100%	47%	26%	27%		240
		Esselunga	98%	57%	17%	26%	2%	421
	Espagne	El Corte Inglés	99%	79%	3%	17%	1%	463
		Carrefour	96%	66%	18%	16%	4%	138
	France	Intermarché	99%	34%	16%	50%	1%	247
Portugal	Continente	98%	10%		90%	2%	870	
EM peu/pas prod	Allemagne	Lidl	98%	75%	2%	23%	2%	62
		Metro	82%	74%	17%	9%	18%	250
	Pays Bas	Albert Heijn	52%	1%		99%	48%	242
	R. Uni	Tesco	48%	13%	3%	83%	53%	1 000
		Majestic	61%	1%	10%	89%	39%	731
	Suède	Systembolaget	72%			100%	28%	2 650
Belgique	Delhaize	87%	75%	12%	13%	13%	692	
Pays Tiers	Etats-Unis	Bauer wines	47%	28%	1%	71%	53%	327
	Canada	Lifford wines	39%	22%	6%	72%	61%	440
Total lieux de vente			74%	27%	6%	67%	26%	8 773

Source : web-check auprès des enseignes de distribution

Concernant la « qualité » (dans le sens de *l'origine protégée*), les vins UE ont été distingués par AOP, IGP et autres.

Cependant, il faut préciser que les vins sous AOP et IGP ne concernent que les références qui sont présentées explicitement (dans les fiches de produit dans les sites) avec le signe AOP ou IGP. Par conséquent, il est fort probable qu'on puisse trouver, parmi les vins classés « autres », des vins IG qui ne sont pas mentionnés explicitement comme tels. Ce phénomène concerne presque toutes les enseignes de distribution des EM non producteurs (à l'exception de la Belgique) et des Pays de l'Amérique du Nord, mais aussi de l'enseigne portugaise.

Par conséquent, il est évident que ces dernières ne valorisent pas le label d'origine (et, donc, ne donnent pas d'importance à cette notion de « qualité »). En autres termes, l'Identification Géographique n'est pas considérée comme un critère de choix du produit à proposer aux consommateurs⁶⁴.

⁶¹ Le cas des AOP « historiques » est différent, dont la réputation s'est développée et consolidée sur les marchés au cours des décennies.

⁶² Notamment en Castilla-La Mancha, cela justifie l'écart entre la part de la surface sous AOP (97% sur la surface totale) et la part de la production labellisée AOP (14% sur la production totale).

⁶³ Le positionnement de prix des vins UE par rapport aux vins d'importation est analysé à la QE 8.

Le web-check mené sur quelques enseignes de la distribution a aussi permis d'avoir une idée concernant la politique des entreprises:

- en matière de packaging : ce qui renforce les attributs de « qualité » dans l'image du produit ;
- et en matière de marque : ce qui porte sur les choix stratégiques de maîtrise du marché (choix de positionnement de la marque/ choix de co-packaging et/ou de commercialisation en vrac vers les centres de conditionnement liées à la Grande Distribution).

Concernant le premier point, on observe que la plupart des références sont des vins en bouteille (notamment, de 750 ml). Les autres types de packaging (bag-in-box et brique) sont tout à fait absents ou présents de façon très limitée. Il y a quelques exceptions : c'est le cas de Carrefour (12% des références sont des bag-in box/brique), de Continente (7,7%), d'Intermarché (5,7%) et de Coop (5%). Remarquons qu'il s'agit d'enseignes de pays producteurs, et de vin de l'UE. Dans les autres Pays, certaines enseignes proposent des formats autres que les bouteilles. Notamment: Tesco 1,9% des références UE et 2,3% des références Pays tiers; Systembolaget 5,1% des références UE et 11,2% des références Pays tiers ; Delhaize 7,5% des références UE et 6,7% des références Pays tiers.

Pour le deuxième point, on observe que la plupart des références sont commercialisées avec la marque du producteur ou du négoce. Pour la plupart des vins, donc, les producteurs eux-mêmes peuvent choisir leur positionnement en utilisant les principaux leviers concernés (marque, qualité, prix).

A l'inverse, la présence des MDD (marques des distributeurs) est limitée à certaines enseignes des EM producteurs, notamment Tesco (UK) et (moins) El Corte Inglés (ES) et Delhaize (BE).

Tab. 86 - Positionnement des marques, par format, dans certaines enseignes de distribution

				Bouteilles			Bag-in-Box/Brique		
				Marque prod.	Marque dist.	Total	Marque prod.	Marque dist.	Total
EM producteur	Italie	Coop	UE	228		228	10	2	12
			P.Tiers						
		Esselunga	UE	409		409	4		4
			P.Tiers	8		8			
	Espagne	El Corte Inglés	UE	416	37	453	6		6
			P.Tiers	4		4			
	France	Carrefour	UE	110	7	117	13	3	16
			P.Tiers	5		5			
		Intermarché	UE	230		230	14		14
			P.Tiers	3		3			
Portugal	Continente	UE	786	4	790	60	6	66	
		P.Tiers	14		14				
EM peu/pas prod	Allemagne	Lidl	UE	61		61			
			P.Tiers	1		1			
		Metro	UE	206		206			
			P.Tiers	44		44			
	Pays Bas	Albert Heijn	UE	125		125			
			P.Tiers	117		117			
	Royaume Uni	Tesco	UE	366	100	466	3	6	9
			P.Tiers	467	46	513	11	1	12
		Majestic	UE	444		444			
			P.Tiers	287		287			
	Suède	Systembolaget	UE	1 817		1 817	98		98
			P.Tiers	653		653	82		82
Belgique	Delhaize	UE	556	2	558	41	4	45	
		P.Tiers	83		83	6		6	
Pays tiers	Etats-Unis	Bauer wines	UE	154		154			
			P.Tiers	173		173			
	Canada	Lifford wines	UE	171		171			
			P.Tiers	269		269			

Source : web-check auprès des enseignes de la distribution

⁶⁴ Signalons, à ce sujet, l'expérience d'une grande entreprise vinicole italienne, qui commercialise du vin « Sangiovese AOP » au Royaume Uni. L'entreprise a imposé au distributeur local le signe AOP, mais ce dernier n'est intéressé qu'au cépage Sangiovese, car, pour les consommateurs, l'identification géographique (au delà du pays d'origine) n'est pas appréciée, et donc c'est un effort inutile de la proposer.

Pour les vins en bouteille, on observe que Tesco met en marché 21% de ses vins UE et 9% de ceux du Nouveau Monde sous marque de distributeur, le pourcentage est de 67% et 8%, respectivement, pour les vins en bag-in-box et en brique.

Ainsi, les marques de distributeurs investissent davantage le segment en croissance des bag-in-box. Outre Tesco, leur part est d'environ 19% pour Carrefour, 17% pour Coop, 9% pour Continente et 8% pour Delhaize.

6.1.5.3.3 L'évolution de la qualité vue par les opérateurs

L'enquête auprès des entreprises vinicoles a également permis (malgré toutes les limites déjà mentionnées) de disposer d'indications émises par les répondants et décrivant l'évolution de la qualité durant les périodes précédant et suivant la réforme ainsi que le rôle de celle-ci.

Dans ce cas, la « qualité » a été considérée sous trois angles :

- L'adaptation des produits à la demande de marché (donc, la « qualité » perçue par le consommateur).
- La qualité intrinsèque des produits (donc, la qualité « technique » du produit).
- L'image des produits (donc la qualité liée au vécu du produit, chargé de ses éléments symboliques).

Le tableau suivant présente les résultats des entreprises vinicoles, exprimés en pourcentage, dans chaque croisement.

Tab. 87 - Performances des entreprises vinicoles concernant la "qualité": Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des entreprises) (%)

			Rôle joué par la réforme de l'OCM (%)				
			aucun rôle	bas	haut	pas de rép.	Total
Performances	Adaptation des produits à la demande de marché	Détérioré	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		Resté égale	36,4	18,2	0,0	0,0	54,5
		Amélioré	9,1	18,2	9,1	4,5	40,9
		Pas de réponse	0,0	0,0	0,0	4,5	4,5
		Total	45,5	36,4	9,1	9,1	100,0
	Qualité intrinsèque des produits	Détérioré	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		Resté égale	27,3	9,1	0,0	4,5	40,9
		Amélioré	13,6	31,8	9,1	4,5	59,1
		Pas de réponse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		Total	40,9	40,9	9,1	9,1	100,0
	Image des produits	Détérioré	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		Resté égale	36,4	13,6	0,0	4,5	54,5
Amélioré		18,2	18,2	4,5	0,0	40,9	
Pas de réponse		0,0	0,0	0,0	4,5	4,5	
Total		54,5	31,8	4,5	9,1	100,0	

Note : en évidence les pourcentages >40%

Source : Enquête postale

Il est, avant tout, intéressant de constater qu'aucune entreprise vinicole n'a enregistré de dégradation de la qualité (pour les trois aspects) ; pour un peu plus de 54 % il n'y a eu aucun changement concernant l'adaptation à la demande du marché et l'image des produits.

Dans 41% des cas, on constate une amélioration de l'adaptation des produits au marché, imputable à 27% à la réforme. Dans 41% des cas, on retient une amélioration de l'image des produit, imputable à 23% à la réforme.

Des résultats relativement plus importants concernent la qualité technique des vins, qui s'est améliorée pour presque 60% des répondants. En plus, toujours selon 41% des répondants cette amélioration est imputable aux effets de la réforme.

Les missions de terrain nous apportent d'autres informations sur la qualité. Celles-ci confirment qu'une amélioration de la qualité « technique » du vin a été constatée dans certaines régions EdC. Deux mesures y ont concouru, la première se situe au stade agricole (restructuration/reconversion des

vignobles); et la deuxième au stade industriel (investissements en technologie, soutenus tant par l'OCM que par le PDR).

Dans les vignes, le changement de modes de conduite a débouché sur l'amélioration de la teneur en polyphénols et en sucre dans les raisins et donc une amélioration de la qualité des vins (ces progrès limitent également le recours à l'enrichissement en MCR ou à la chaptalisation).

Dans les chais, l'amélioration des équipements a permis l'adoption de techniques (thermorégulation) ayant des impacts sur la qualité et la conservation des vins.

6.1.5.4 Actions collectives visant l'amélioration de la commercialisation des vins et la stabilisation du marché

6.1.5.4.1 Le cadre d'ensemble des OP et des OI dans les régions étude de cas

Dans la plupart des régions étudiées, il n'existe pas d'organisations de producteurs et/ou organisations interprofessionnelles reconnues au titre de l'OCM unique. Toutefois, d'autres formes d'organisation des producteurs et/ou de la filière sont actives dans la plupart des régions EdC.

Dans deux régions allemandes (Mosel et Baden), il existe des organisations de producteurs (non reconnues au titre de l'OCM) et notamment dans le cas de la Mosel, les producteurs rencontrés regrettent l'absence d'une forme organisationnelle similaire au modèle français « Comité interprofessionnel ».

Dans les régions espagnoles Castilla-La Mancha et Comunidad Valenciana il n'existe pas d'OP ou d'OI. Existente toutefois les « *Consejos Reguladores* » des vins AOP qui ont une forme proche de celle d'une organisation interprofessionnelle. Ces organisations définissent les règles relatives aux vins AOP notamment en ce qui concerne la qualité, la commercialisation et certaines actions destinées à la régulation du marché.

Dans La Rioja, outre le *Consejo Regulador* de l'AOP Rioja il existe aussi une organisation interprofessionnelle (*OIPRVR*) qui travaille en étroite collaboration avec le *Consejo Regulador* proposant des règles relatives à l'activité agricole, à l'activité de production du vin et à sa commercialisation. A noter que dans ces trois régions espagnoles, les organisations existantes ne concernent que les vins AOP.

La France a, depuis très longtemps, un modèle basé sur les organisations interprofessionnelles:

- en Aquitaine on dénombre trois interprofessions sur les 3 principaux bassins viticoles : le CIVB - Conseil interprofessionnel du vin de Bordeaux (Gironde) ; le CIVRB - Conseil interprofessionnel des vins de la région de Bergerac (Dordogne) et l'UIVD - Union interprofessionnelle des vins Côtes de Duras (Lot-et-Garonne). Il existe 10 organisations de producteurs dans le secteur viticole en Aquitaine, 6 d'entre elles sont localisées dans le Bordelais. Elles ont été créées entre 1966 et 2000,
- en Champagne-Ardenne il n'y a pas d'organisation de producteurs. Il existe une organisation professionnelle unique: le CIVC (Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne). Chargé de la défense et de la valorisation de l'AOP Champagne, le CIVC constitue l'organe de concertation des Vignerons et des Maisons de Champagne.
- La région Languedoc-Roussillon compte 4 organisations interprofessionnelles : le CIVL - Comité Interprofessionnel des Vins du Languedoc ; le CIVR - Comité Interprofessionnel des Vins du Roussillon ; Inter Oc - interprofession des vins de pays d'OC et l'ANIVIT - Interprofession des autres vins IG. Ces 4 organisations sont regroupées au sein d'Intersud de France dont le rôle est de mener les actions collectives aux 4 interprofessions. Intersud de France n'est pas reconnue au titre de l'OCM. Il existe 85 organisations de producteurs en Languedoc Roussillon. Il semble que leur rôle soit restreint pour la plupart d'entre elles, ce qui est confirmé par les entretiens menés au niveau national.
- En Hongrie le secteur du vin est organisé autour de « Wine Communities » structurées au niveau national, régional et local. Selon les opérateurs interviewés actuellement il n'existe aucune OI, bien

qu'une création soit envisagée. Dans la région de Del-Alföld il existe neuf organisations de producteurs (non reconnues au titre de l'OCM).

- En Roumanie, il existe une Organisation interprofessionnelle reconnue au titre de l'OCM : Organizația Națională Interprofesională Vitivinicolă (Oniv) qui a été créée en 2002 de l'initiative de 10 associations professionnelles régionales. Dans la régions Sud-Est de la Roumanie, il existe quatre organisations de producteurs.
- Dans la région Douro du Portugal nous comptons un Conseil interprofessionnel « Conselho Interprofesional da Região Demarcada do Douro » et pas d'OP. En 2003, il a été créé l'« Instituto do Vinho do Porto (IVP) » qui est un institut public et est le résultat de la fusion de l'« Instituto do Vinho do Porto (IVP) » et du « Conselho Interprofesional da Região Demarcada do Douro (CIRDD) ».

Les trois régions italiennes sont assez différentes :

- en Sicília il n'y a ni OP ni OI mais il existe 12 « Consorzi di Tutela ». Toutefois selon les opinions recueillies, ces formes d'organisation ne sont pas considérées comme étant efficaces et actives dans la promotion des intérêts généraux du secteur.
- en Toscana il existe seulement une OP : Associazione Produttori Vitivinicoli Toscani (APROVITO) et un nombre important de « Consorzi di Tutela ».
- Dans la région Veneto il n'y a ni OP ni OI. Selon les opérateurs du secteur interviewés, cela découle directement de la nature même du produit qui ne permet pas une commercialisation centralisée : chaque producteur vend une qualité et une image spécifiques. Toutefois, selon les interviewés, les « Consorzi di Tutela » agissent comme des organisations interprofessionnelles en coordonnant les activités des viticulteurs, des producteurs de vin, des négociants.

6.1.5.4.2 Actions collectives visant l'amélioration de la commercialisation des vins et la stabilisation du marché

Dans le cadre des études de cas, nous avons essayé d'identifier le rôle éventuellement joué par les OP et les OI dans la coordination et dans la définition des règles de commercialisation visant à améliorer et à stabiliser le fonctionnement du marché des vins (comme prévu à l'article 113 quater du règlement (CE) n° 1234/07).

Le tableau suivant réunit les actions collectives mentionnées par les interviewés. Nous avons distingué celles qui visent à agir sur l'offre de celles qui ciblent la demande.

Tab. 88 - Actions collectives mises en œuvre par les OP et les OI visant à améliorer et à stabiliser le fonctionnement du marché des vins

	Principales actions collectives mises en œuvre	Directement ou indirectement visant l'amélioration de la commercialisation et/ou la stabilisation du marché
Rheinland-Pfalz Mosel	Actions visant l'augmentation de l'enrichissement, l'acidification et la dé-acidification	Offre
Baden-Württemberg Baden	Actions concernant les standards de qualité	Offre
	Actions de promotion	Demande
	Fixation de rendements maximums	Offre
Castilla-La Mancha	Fixation de normes concernant les récipients (bouteils) à utiliser	Offre
	Actions de promotion visant l'expansion des marchés de référence	Demande
Comunidad Valenciana	na	
La Rioja	Fixation de rendements maximums	Offre
	Fixation d'un stock "qualitatif" maximal: max 10% des rendements maximums autorisés peut être stocké de façon à permettre un ajustement de l'offre à la demande du marché. Chaque année, avant le 31 Mars, selon les conditions du marché, le Consejo Regulador décide si le stock peut être qualifié comme AOP Rioja ou doit être distillé.	Offre
	Fixation d'un stock "climatique" maximal: max 10% des rendements maximums autorisés peut être stocké afin de faire face à éventuelles conditions climatiques pas favorables. Chaque année, avant le 31 Mars, s'il n'y a pas eu des événements climatiques défavorables, alors la production stockée doit être transférée vers une cantine non-AOP et le vin ne peut pas être vendu comme AOP.	Offre
	Fixation de normes concernant vieillissement/affinage	Offre
	Vendange en vert obligatoire dans les vignobles produisant en-dessus des rendements maximum autorisés	Offre
	Autorisations concernant éventuelles variations des variétés autorisées lorsque les préférences des consommateurs l'exige	Offre
Aquitaine	na	
Champagne-Ardenne	CIVC: cherche par son action à améliorer l'équilibre du marché entre vignoble et commerce.	Offre/Demande
	CIVC: maîtrise des stocks (les Maisons de Champagne doivent entretenir des stocks qui représentent plusieurs années d'expéditions afin de faire face aux aléas de la campagne)	Offre
	CIVC: gestion du casier viticole, des droits de plantation, des déclarations de récolte et de stocks, des mouvements de vins et des expéditions	Offre/Demande
	CIVC: protection de l'appellation Champagne dans les pays d'Europe, au Japon, en Nouvelle-Zélande	Demande
Languedoc-Roussillon	Actions de promotion	
	Une OP: Actions de commercialisation commune (marque collective) pour la promotion dans les Pays Tiers	Demande
	CIVL: depuis le CIVL a mis en place depuis 2011 des outils de régulation du marché basés sur la gestion précise des sorties de chaix. Le CIVL incite les entreprises à mettre en réserve ce qui ne peut être vendus et à éventuellement déclasser certaines productions.	Offre
Del-Alfold	Outils traditionnels: communication, amélioration qualitative par la recherche technique, suivi de la qualité, connaissance du marché	Offre/Demande
	na	
Sud-Est Roumanie	na	
Douro Portugal	Actions relatives à l'amélioration de la qualité	Offre
	IVDP : contrôle la qualité et la quantité de vins de Porto, des appellations d'origine Douro et Porto ainsi que l'indication géographique Duriense et en réglementant le processus de production ;	Offre
	IVDP : contrôle et surveille la production et la commercialisation des vins produits dans le bassin : fichiers des parcelles de vignes de la région, contrôle le recensement des viticulteurs, effectue les vérifications qui s'imposent à cet effet, enfin indique les mesures de correction	Offre/Demande
	Actions de promotion	Demande
Sicilia	na	
Toscana	Consorzi di Tutela: Actions de promotion	Demande
	Consorzi di Tutela: Fixation de rendements par ha maximums: en cas de dépassement de la production autorisée celle-ci est déclassée	Offre
	Consorzi di Tutela: Fixation de rendements maximums de raisin en vin : en cas de dépassement, l'excédent n'as pas droit à la dénomination et la production est déclassée en vin de table.	Offre
Veneto	Processus d'aggrégation et de ré-organisation afin d'obtenir une gestion des AOP plus efficace	Offre
	Consorzi di Tutela: Fixation de rendements par ha maximums: en cas de dépassement de la production autorisée celle-ci est déclassée	Offre
	Consorzi di Tutela: Fixation de rendements maximums de raisin en vin : en cas de dépassement, l'excédent n'as pas droit à la dénomination et la production est déclassée en vin de table.	Offre

La plupart des actions concernent l'offre et visent en particulier l'amélioration de la qualité par des actions de recherche technique et/ou par la fixation de rendements maximaux. Du côté de la demande, il s'agit essentiellement d'actions de promotion collective.

Les avis des opérateurs concernant l'efficacité de ces actions diffèrent selon les régions et sont fortement liées à l'importance du rôle dévolu aux organisations existantes :

- Les Consejos Reguladores des trois régions espagnoles sont considérés très actifs et utiles en termes d'amélioration de la qualité, d'amélioration de la commercialisation et de régulation du marché mettant en place des mesures qui visent l'offre (fixation de rendements maximums) et la demande (actions de promotion). En Castilla-La Mancha, il a été mentionné que les effets de ces mesures (notamment celle concernant les rendements) sont limités (et pourraient être étendus) parce que les Consejos Reguladores s'occupent uniquement de vins AOP dont les volumes produits sont, régionalement, minoritaires.
- Au contraire, dans la région La Rioja (produisant exclusivement des vins AOP) l'action de l'Interprofession est considérée cruciale et ciblée en termes de régulation et stabilisation du marché. Les actions mises en œuvre sont multiples et fortement concentrées sur la qualité du produit et la maîtrise de l'offre.
- En Languedoc Roussillon, une des OP, regroupant des vitiviniculteurs indépendants, permet de commercialiser la production des adhérents sans cession de propriété. Elle joue un rôle particulièrement important pour la promotion et les ventes sur les Pays tiers : elle permet une présence commune à l'étranger et la commercialisation groupée. Elle a créé une marque collective. D'autres opérateurs ont mentionné que l'action des OP est compliquée car les coopératives et les vigneron indépendants ont des modes de commercialisation très différents.
- Selon le CIVL, la réforme de l'OCM a permis de mettre en place des outils de régulation du marché, basés sur la gestion précise des sorties de chaix. Le CIVL incite les entreprises à mettre en réserve ce qui ne peut être vendu et, éventuellement, à déclasser certaines productions. La particularité des vignes du Languedoc Roussillon est qu'elles peuvent produire plusieurs AOP/IGP. Les producteurs créent des réserves. Le système est revu chaque année et fait l'objet d'un décret portant extension de l'accord interprofessionnel. Ce mécanisme a permis en 2010 de retrouver une sérénité sur le marché du vrac. Les professionnels s'étaient fixés un objectif de 12 mois de réserve, ils sont arrivés à 11,3 mois (contre plus de 15 les années précédentes). Certaines AOP ont fixé le stock à 36 mois et d'autres à 8 mois. Le but est d'éviter d'avoir recours à la distillation de crise. Un représentant du négoce a toutefois mentionné que l'utilité des interprofessions est très limitée alors qu'elle pourrait être très utile. L'une des principales critiques est la cohabitation de quatre structures interprofessionnelles.
- Dans la région Douro (Portugal) le rôle du Conseil Interprofessionnel est considéré comme étant très important aussi bien par sa capacité à générer des consensus qu'en raison des effets des mesures mises en place, que celles-ci visent la promotion ou l'amélioration de la qualité. Un producteur de vin de Porto a mentionné que le Conseil, à travers ses programmes de promotion, a permis de ralentir la diminution de la consommation de vins de liqueur.
- En Toscana et en Veneto l'opinion générale est que les Consorzi di Tutela sont très actifs et dynamiques dans la promotion des intérêts généraux du secteur. En particulier en Toscana, les opérateurs ont mentionné les actions mises en œuvre dans les dernières années par les Consortiums Chianti Classico, Brunello di Montalcino, Vino Nobile di Montepulciano et Morellino di Scansano.
- En ce qui concerne le Veneto, le système est en évolution vers des formes d'agrégation plus accentuées et subit actuellement une réorganisation. Par exemple, le Consorzio Di Soave a acquis le contrôle de consortiums plus petits (Arcole, Lessini Durello et autres) et le Consorzio delle Venezie a été créé pour gérer cinq AOP (Lison Pramaggiore, Piave, Lison, Piave Malanotte et Venezia). Le fait que parmi ces cinq vins AOP, deux sont des AOP haut-de-gamme, les deux autres des vins de bonne qualité et une AOP pour le marché de masse largement distribués dans la grande distribution, démontre que Consorzio delle Venezie a été mis en place avec une stratégie de marché relativement élaborée.

6.1.5.5 Cohérence des résultats de l'analyse et avec l'analyse SWOT et les Facteurs de Succès

Dans ce paragraphe nous avons essayé de vérifier si les résultats des l'analyses menées aux chapitres précédents et les changements mis en œuvre par les entreprises sont cohérents (ou incohérents) avec :

- les Facteurs de Succès qui caractérisent les SBA ;
- les éléments issus de l'analyse SWOT

Soulignons que les résultats ne sont reliés qu'à une partie des FdC et avec certains éléments de l'analyse SWOT. Beaucoup d'autres FdS et éléments SWOT, bien que relatifs au comportement des entreprises, ne sont pas soumis directement à l'OCM Vin et à sa réforme.

FdC	Résultats des analyses	SWOT
Orientation à l'exportation	Amélioration de la propension à l'exportation Augmentation des ventes sur le marché international Stratégies de pénétration marchés UE et autres PT	W: Faible/insuffisante orientation vers l'exportation O: Marchés étrangers émergents ayant un potentiel de croissance de la consommation
Produit/terroir	Prolifération des indications géographiques (IG) Amélioration du rapport "production IG/production totale" dans les EM, mouvement moins net dans les régions EdC) L'IG n'est pas un critère de valorisation dans les marchés des Pays non producteurs Plus forte orientation vers les vins avec IG	S: Lien symbolique fort entre les vins et leur région d'origine W: La plupart des IG représentent, chacune d'entre elles, un volume limité (Sur segmentation de l'offre) W: Déficit d'image des vins sur les marchés internationaux W: Fragilité des marques de la plupart des producteurs
Largeur de la gamme	Vins de cépage: développement en FR et en ES Orientation vers vins de cépage	O: Développement de la demande de vin de cépage, mousseux, etc.
Réactivité d'adaptation du produit à la demande Qualité Image du produit / marque Packaging	Amélioration de l'adaptation des produits aux marchés Amélioration de la qualité intrinsèque Amélioration de l'image Diversification du packaging dans les chaînes GD	W: Faible/insuffisante orientation vers le marché W: Déficit d'image des vins sur les marchés internationaux T: Augmentation de l'intensité de la concurrence sur le marché UE et mondial
Facteurs liés au rapport avec le marché	Amélioration des compétences en Marketing Investissements dans les services commerciaux, dans le e-commerce, etc.	W: Expertise limitée dans le marketing et la commercialisation T: Baisse de la demande en raison de la crise économique O: Développement de certains créneaux de marché
Logistique (gestion des commandes, des stocks, etc.) Coûts de distribution	Augmentation du taux d'embouteillage dans certaines régions, mais pas de changement de stratégie après la réforme Pas de déplacement de la phase d'embouteillage dans les zones de consommation Développement limité de l'interprofession selon l'art, 113 quater du Reg 1234/07	W: Volumes importants de vin commercialisé en vrac W: Désavantages liés à la structure de production (nombre, dimension, etc.) W: Faible organisation/ absence de vision stratégique commune dans la filière S: Bonne maîtrise de l'offre (interprofession)

Dans la plupart des cas, les résultats (et les stratégies d'adaptation mises en œuvre par les entreprises vinicoles) permettent d'une part de mieux exploiter les Facteurs de Succès, et d'autre part de réduire les points de faiblesse (W), ainsi que de profiter des opportunités (O) et de limiter les effets potentiels des menaces (T).

Le degré de cohérence est faible dans deux cas :

- Le premier concerne la réduction des coûts de distribution (liée à la gestion de la logistique): le déplacement des ateliers d'embouteillage dans les bassins de consommation pourrait contribuer à exploiter ce FdS, mais cela ne correspond pas aux stratégies mises en œuvre par les entreprises.
- Le deuxième concerne les points faibles liés à la dispersion de l'offre et de la vision stratégique : le système de l'interprofession, qui pourrait potentiellement limiter ces faiblesses est en réalité très

peu développé, malgré l'opportunité offerte par l'art.113 quater du règlement (CE) n°1234/07.

Enfin, la cohérence entre la politique de développement des AOP/IGP et les facteurs de succès n'est pas toujours évidente et l'analyse reste ambiguë. Le rapport produit/terroir est un facteur de succès, mais le faible poids économique constitue, pour certaines IG, une faiblesse. Les IG sont appréciées dans les pays producteurs, et sont moins demandées sur les marchés des pays faiblement producteurs, au sein de l'UE ou dans les pays tiers.

6.1.6 Analyse de la performance des distilleries (SBA5)

Pour effectuer l'analyse de la performance des distilleries nous nous sommes essentiellement basés sur les réponses des distilleries à l'enquête postale et aux entretiens de terrain. Les 26 questionnaires reçus et utilisés portent sur l'Espagne, la France, l'Italie et le Portugal.

Le tableau suivant synthétise les champs d'activité et les produits réalisés

Tab. 89 - Activité et produits réalisés par les distilleries ayant répondu à l'enquête (n. et %)

	N	%
Activités		
Dist. du vin	24	92,3
Dist. des sous-produits	24	92,3
Dist. d'autres MP	4	15,4
Fabrication boissons spiritueuses	12	46,2
Autres activités	14	53,8
Produits		
Alcool industriel	22	84,6
Alcool de bouche	19	73,1
Eau de vie, etc	24	92,3
Spiriteux	13	50,0
Autres produits	16	61,5

Source : Enquête postale

En général, ces distilleries sont engagées dans plusieurs activités et fabriquent plusieurs produits. Ainsi, parmi les 24 établissements transformant du vin et les 24 transformant des sous-produits, 22 ont les deux activités. De même, parmi les 22 producteurs d'alcool industriel et les 19 produisant de l'alcool de bouche, 18 produisent les deux.

Par « alcool industriel » on entend une large gamme de produits ayant des usages très différents. En particulier, il faut distinguer l'alcool à vocation énergétique (biocarburant) et l'alcool dont l'usage est strictement industriel (solvants). Il ressort des entretiens qu'à l'époque de l'ancienne OCM, la majeure partie de l'alcool produit à partir des sous-produits était de l'alcool brut (à 93%) pour utilisation énergétique, tandis qu'avec l'OCM actuelle les distilleries cherchent le plus possible à produire et à vendre de l'alcool rectifié (solvants).

La plupart des distilleries fabriquent également d'autres produits liés à l'activité principale (c'est-à-dire, à partir des déchets de la distillation, notamment des sous-produits) En particulier : tartrate, pépins, engrais, amendements organiques, aliments pour le bétail. Deux répondants produisent aussi de l'énergie électrique (par combustion des déchets) et du biogaz, et l'un d'entre-eux est engagé dans la production de moût concentré et de MCR.

6.1.6.1 Les variations des performances des distilleries et le rôle joué par la réforme selon l'avis des opérateurs concernés

Les réponses concernant les évolutions des niveaux des performances des distilleries (en terme de volume de production, de chiffre d'affaires et de performances globales) suivant la réforme de 2008 ont été croisées avec l'avis sur le rôle joué par la réforme sur ces variations.

Le tableau suivant montre les résultats en termes de pourcentage des distilleries dans chaque croisement.

Tab. 90 - Performances des distilleries : Variations avant/après la réforme 2008 et rôle joué par la réforme (selon l'avis des distillateurs) (%)

		Rôle joué par la réforme de l'OCM(%)				
		aucun rôle	bas	haut	pas de rép.	Totale
Volumen de production d'alcool industriel	Détérioré	0,0	0,0	53,8	0,0	53,8
	Resté égale	11,5	3,8	3,8	0,0	19,2
	Amélioré	3,8	3,8	3,8	0,0	11,5
	Pas de rép.	0,0	0,0	0,0	15,4	15,4
	Totale	15,4	7,7	61,5	15,4	100,0
Volumen de production d'alcool de bouche	Détérioré	0,0	7,7	57,7	0,0	65,4
	Resté égale	3,8	3,8	0,0	0,0	7,7
	Amélioré	0,0	0,0	11,5	0,0	11,5
	Pas de rép.	0,0	0,0	0,0	15,4	15,4
	Totale	3,8	11,5	69,2	15,4	100,0
Volumen de production d'eaux de vie et boissons spiritueuses	Détérioré	3,8	3,8	46,2	0,0	53,8
	Resté égale	0,0	7,7	0,0	3,8	11,5
	Amélioré	0,0	7,7	3,8	3,8	15,4
	Pas de rép.	0,0	0,0	0,0	19,2	19,2
	Totale	3,8	19,2	50,0	26,9	100,0
Chiffre d'affaires	Détérioré	3,8	3,8	73,1	0,0	80,8
	Resté égale	3,8	3,8	0,0	0,0	7,7
	Amélioré	3,8	3,8	3,8	0,0	11,5
	Pas de rép.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Totale	11,5	11,5	76,9	0,0	100,0
Performance globale de l'entreprise	Détérioré	0,0	3,8	69,2	0,0	73,1
	Resté égale	7,7	7,7	0,0	0,0	15,4
	Amélioré	3,8	3,8	0,0	0,0	7,7
	Pas de rép.	0,0	0,0	0,0	3,8	3,8
	Totale	11,5	15,4	69,2	3,8	100,0

Note : en évidence les pourcentages >40%

Source : Enquête postale

Les résultats mettent en évidence une situation d'alerte : tous les éléments de performance se sont dégradés pour la plupart des distilleries (plus de 80% des distilleries enregistrent une baisse du chiffre d'affaires, et 73% une réduction de la performance globale). Une majorité de distilleries considèrent que la réforme de 2008 a eu une influence déterminante sur le déclin de leurs performances.

Les missions dans les EM et dans certaines régions EdC ont bien confirmé les résultats de l'enquête postale. Nous avons recueilli d'autres informations concernant les effets de la mise en œuvre de la réforme sur la structure industrielle. En particulier :

- En Castilla-La Mancha les distillateurs ont réagi à la réforme par une diminution des volumes de production et par la fusion d'unités de distillation afin de réduire leurs coûts. En fait, l'abolition de l'aide à la distillation des vins est considérée comme une augmentation du coût des inputs, augmentant ainsi le coût de production de l'alcool de bouche. Les coûts plus élevés ont affecté négativement la compétitivité du brandy. Cependant, jusqu'à présent pour les distilleries les effets de la réforme ont été limités grâce à l'existence de stock de vin constitué sous l'ancienne OCM.
- En France, la réforme a entraîné la fermeture d'environ 23% des distilleries, coopératives ou non, actives avant la réforme (leur effectif est passé de 64 à 49). La cause principale réside dans les difficultés d'approvisionnement en vin à distiller, ce qui entraîne la sous-utilisation des capacités et donc des déséquilibres économiques et financiers). Selon les distillateurs, ces fermetures ont été également provoquées par la diminution des aides perçues pour la distillation des sous produits⁶⁵ (sur ce point, voir le paragraphe suivant). Cela a été confirmé en particulier en Languedoc-Roussillon. Dans cette région, l'un des principaux groupes du Sud Est de la France, a été créé suite au regroupement de 4 distilleries. La fin de la commercialisation de l'alcool de bouche par Viniflor (fusion depuis dans FranceAgriMer) a entraîné la constitution d'une union de commercialisation commune à la quasi-totalité des distilleries coopératives (branche alcool de la SICA Raisnor France).

⁶⁵ Avant la réforme, tous les alcools étaient aidés. Avec la réforme de 2008 seuls les alcools en dessous du taux de 10% des Prestations Viniques rentrent dans le calcul de l'aide. Selon l'avis de distilleries, cela pénalise les distilleries vinicoles françaises car en France il y a plus de 30% d'alcools produits au dessus du taux des 10% des Prestations viniques.

- Au Douro, la seule distillerie opérant dans la région a fait faillite
- En Italie, en général, le nombre de distilleries d'alcool de vin restées en activité est très limité. La plupart de celles qui avaient été créées dans les bassins viticoles relevaient de la « la chasse à l'aide » et avaient déjà abandonné le secteur suite à la réforme de 1999. D'autres, essentiellement spécialisées dans la distillation de vin (en vertu de l'existence de l'aide à la distillation et de l'aide au stockage) ont disparu après la réforme (notamment dans en Puglia et en Sicilia). De plus, en Puglia, toutes les distilleries de sous-produits ont fermé⁶⁶ (mais pour des raisons indépendantes de la réforme). De même, toutes les distilleries coopératives (en Sicilia, en Emila Romagna, en Sardegnna) ont fait faillite, à l'exception de Caviro (la plus grande des distilleries italiennes). En conclusion, en Italie moins de dix distilleries de vin seulement sont restées en activité⁶⁷, notamment celles dont l'activité n'était pas focalisée uniquement sur la distillation des excédents de vin et sur les aides au stockage⁶⁸.

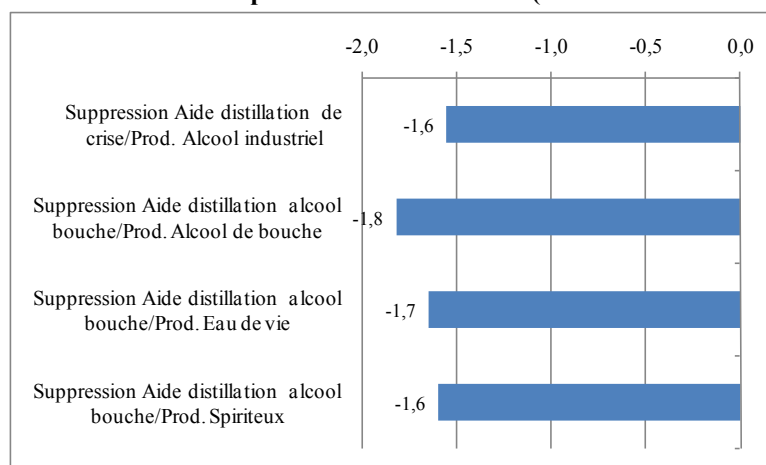
6.1.6.2 Les effets constatés/envisageables de la suppression des aides à la distillation de crise et pour l'alcool de bouche et l'importance de l'aide à la distillation des sous-produits

Après avoir constaté la chute des performances, nous avons demandé un éclairage portant sur les effets de la suppression de l'aide à la distillation de crise et à la distillation d'alcool de bouche sur le niveau de la production, dans les cas avérés (EM où la mesure n'a pas été mise en œuvre) et à venir (EM où la mesure a été maintenue jusqu'à 2012).

Nous avons utilisé ici une note synthétique dont les valeurs sont comprises entre -2 (la suppression implique une diminution forte de la production) et +2 (la suppression implique une augmentation forte de la production). Le zéro de cette échelle correspond à un effet nul.

Les réponses prises en compte viennent des distilleries produisant, à la fois, de l'alcool industriel, de l'alcool de bouche, de l'eau de vie et des spiritueux.

Fig. 49 - Effets de la suppression de aide à la distillation de crise et de la distillation pour alcool de bouche sur les distilleries concernés par les diverses activités (selon l'avis des distillateurs)



Source : Enquête postale

⁶⁶ Selon les informations récoltées sur le terrain, les sous-produits sont utilisés pour la production d'énergie.

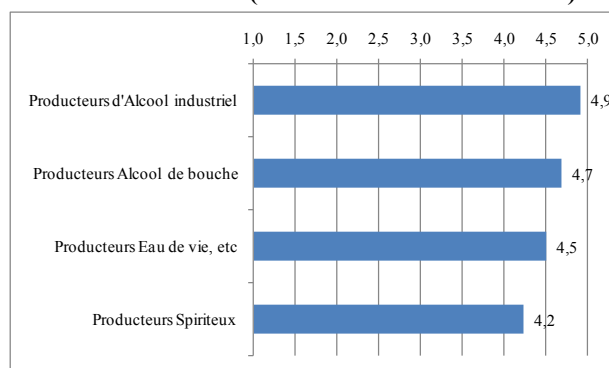
⁶⁷ Par contre, des dizaines de distilleries de marcs pour la production de « Grappa » continuent leur activité, bien que leur nombre ait baissé. De toute façon, ce produit ne bénéficie pas de soutien.

⁶⁸ En Italie, certaines distilleries non spécialisées dans la distillation de vin ou de sous produits ont été également affectées de la réforme de l'OCM sucre, qui a entraîné une chute drastique de la production des betteraves en Italie, et donc de la disponibilité de méllasses

Comme la plupart des distilleries réalisent plusieurs produits, les résultats sont assez similaires, et tous fortement négatifs (les notes d'un minimum de -1,6 à un maximum de -1,8 mettent en évidence que la quasi-totalité des distilleries a constaté/envisagé une forte diminution de la production)⁶⁹.

De même nous avons demandé quelle est l'importance de la mesure « aide à la distillation des sous-produits » pour ces opérateurs. Dans ce cas, l'échelle de jugement est comprise entre 1 (pas du tout importante) et 5 (très importante). Dans ce cas aussi, nous avons pris en considération les producteurs d'alcool industriel, d'alcool de bouche, d'eau de vie et de spiritueux.

Fig. 50 - Importance de la mesure « distillation des sous-produits » pour les distillateurs concernés par les diverses activités (selon l'avis des distillateurs)



Source : Enquête postale

Encore une fois, les résultats sont assez similaires. Cependant, l'importance de l'aide est particulièrement critique pour les producteurs d'alcool industriel (mais on rappelle que la plupart d'entre eux produit aussi de l'alcool de bouche et de l'eau de vie)⁷⁰.

6.1.6.3 Les stratégies d'adaptation des distilleries

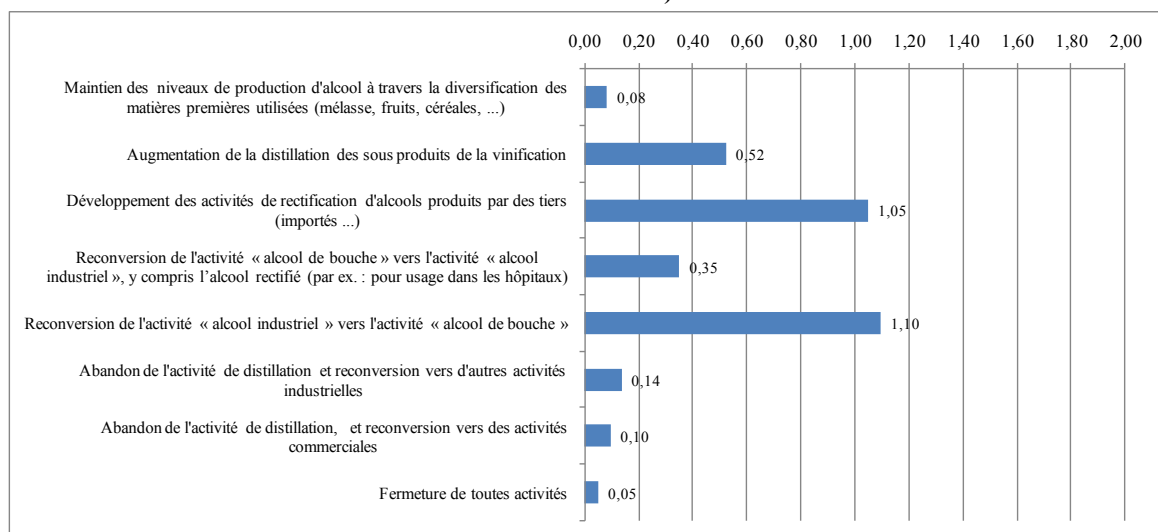
A travers l'enquête postale, nous avons proposé aux distilleries différentes options d'adaptation stratégiques, en réponse aux changements introduits par la réforme de 2008, notamment la suppression des aides à la distillation de crise et à l'alcool de bouche. Comme dans le cas des entreprises vinicoles, nous avons demandé aux distilleries de nous indiquer si ces stratégies ont déjà été mises en œuvre, si elles le seront probablement dans le futur ou si elles ne le seront pas. Les résultats sont présentés dans le graphique suivant⁷¹.

⁶⁹ Il est à observer que la suppression de l'aide à l'alcool de bouche aura des effets sur les producteurs de Porto de la région de Douro, qui utilisent de l'alcool de bouche produit en Espagne. Il s'agit, environ, de 150 000 hl d'alcool par an. Les producteurs de Porto se plaignent que l'augmentation du prix de l'alcool à la suite de la suppression de l'aide (environ 50%, transféré nécessairement sur le prix du produit) aura des effets négatifs sur la demande de ce vin de liqueur. La perte de compétitivité du Porto à cause de cette augmentation est d'ailleurs mentionnée dans les menaces de l'analyse SWOT (cf 6.1.4.1).

⁷⁰ A ce sujet, il faut rappeler que les distillateurs italiens et espagnols ont porté plainte contre la France pour avoir autorisé (en dépit du règlement (CE) n° 110/2008) la distillation de marcs et de lies pour la production des eaux-de-vie et des distillats de vin, sous certaines conditions. Cela mène à une distorsion de concurrence dans le marché des eaux de vie, étant donné que les prix d'approvisionnement des matières premières (marcs et lies) sont dérisoires par rapport aux prix des vins. En février 2012 la Commission a demandé à la France de rétablir la conformité aux règles de l'UE.

⁷¹ La méthodologie utilisée ici pour le calcul des indicateurs est la même que celle qui est utilisée dans le cas des entreprises vinicoles au paragraphe 6.1.5.1.2.

Fig. 51 - Stratégies d'adaptation aux changements induits par la réforme de l'OCM, notamment la suppression (déjà accomplie ou en 2012) de l'aide à la distillation de crise et de bouche (selon l'avis des distillateurs)



Source : Enquête postale

Ces résultats montrent que la plupart des distilleries ont déjà ou ont l'intention de mettre en œuvre une stratégie de *reconversion de l'activité « alcool industriel » vers l'activité « alcool de bouche »* (38% de toutes les distilleries ont déjà engagé cette stratégie, et 11% ont l'intention de le faire) ainsi qu'une stratégie de *développement des activités de rectification d'alcools produits par des tiers (alcool importés, etc.)* (38,5% des distilleries ont déjà réalisé cette stratégie, et 7,7% ont l'intention de le faire)⁷².

Concernant toutes les autres options proposées, la proportion de distilleries s'y étant engagé ou ayant l'intention de le faire est très limitée (et donc, les notes sont très basses). En particulier, seulement 27% d'entre elles sont ou seront concernées par une stratégie d'*augmentation de la distillation des sous-produits*, et environ 15% par une stratégie de *reconversion de l'activité « alcool de bouche » vers l'activité « alcool industriel », y compris l'alcool rectifié* (par ex. : pour usage médical).

Quoiqu'il en soit la sortie du secteur et la reconversion vers une autre activité, ainsi que la fermeture tout court de toute activité ne concerne qu'un nombre limité de distilleries (environ 10% pour la première option, et 4% pour la deuxième).

Les missions dans les EM et dans certaines régions EdC ont permis d'avoir quelques informations en plus. En particulier :

- En Castilla-La Mancha et en Comunidad Valenciana, des distilleries ont mis en œuvre/ont l'intention de mettre en œuvre une stratégie de diversification, en distillant à la fois le vin et les sous-produits (à travers des investissements appropriés), ainsi que la production d'énergie à partir des sous-produits (cogénération). En outre, une valorisation de produits à valeur ajoutée tels que les tartrates, les pépins à huile, etc. est envisagée
- En Languedoc-Roussillon aussi, face aux évolutions du secteur, les entreprises ont cherché d'une part à mieux valoriser les co-produits de la distillation, notamment via la fabrication de colorants, de polyphénols et de tartrates et d'autre part à réduire les coûts énergétiques⁷³. Pour ce qui est de la

⁷²En outre, selon certaines personnes interviewées au cours des missions dans les régions EdC, quelques distilleries produisant du brandy (pour lequel l'utilisation d'alcool de vin est obligatoire) sont en train de modifier leur politique d'approvisionnement en développant les importations en provenance des pays tiers producteurs de vin, notamment l'Argentine.

⁷³ Cependant, selon les opérateurs interviewés, les marchés des sous produits rencontrent de grosses difficultés depuis le milieu des années 2000 : le développement des produits de synthèses concurrents a perturbé les marchés des colorants et de l'acide tartrique. Ainsi le chiffre d'affaires des entreprises liées à la vente d'acide tartrique a été divisé par deux entre 2000-2001 et 2005-2006.

réduction de ceux-ci les distilleries commencent à investir, avec l'aide de l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie), dans des chaudières polycombustible utilisant la biomasse et dans la méthanisation.

- Au Portugal, les distilleries ont adopté, pour survivre, des activités non traditionnelles, en particulier la rectification de l'alcool à l'usage hospitalier (le Portugal est totalement dépendant des importations pour l'alcool hospitalier, ce qui a amené les distilleries à exploiter cette opportunité).
- En Sicilia, la distillerie la plus importante est en train de construire une nouvelle usine pour la production de bioéthanol et d'énergie électrique à partir des biomasses (déchet de bois). La distillation des sous-produits de la vinification sera abandonnée lorsque l'aide sera supprimée.

6.1.6.3.1 Les investissements nécessaires pour réaliser les stratégies d'adaptation et sources de financement

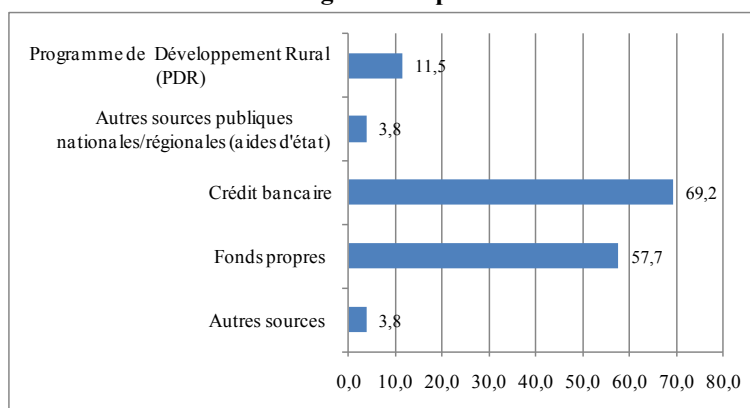
Les résultats de l'enquête mettent en évidence que la plupart des stratégies d'adaptation ne nécessitent pas d'investissements particuliers. Cela à l'exception de la stratégie de développement de l'activité de rectification des alcools bruts (importés, etc.), pour la mise en œuvre de laquelle des équipements spécifiques sont demandés.

Au delà des options suggérées par le questionnaire, d'autres stratégies ont été spontanément indiquées par les répondants et pour la mise en œuvre desquelles des investissements sont demandés. En particulier, une distillerie est engagée dans la réalisation d'une usine pour la production de bioéthanol et d'énergie électrique à partir des biomasses (autres que les sous-produits de la vinification, en cas de suppression de l'aide dans le futur).

Certaines autres distilleries ont déjà effectué ou programmé des investissements afin d'améliorer la productivité et l'utilisation des co-produits de la distillation.

Concernant les sources de financement pour la réalisation des investissements, seulement une petite partie des distilleries pense recourir aux sources publiques (notamment les Programmes de Développement Rural) : les fonds propres (à 100% ou en moindre proportion) et le recours au crédit bancaire sont les sources les plus souvent mentionnées.

Fig. 52 - Sources de financement des investissements nécessaires aux distilleries afin de réaliser les stratégies d'adaptation



Source : Enquête postale

6.1.7 Analyse de la performance des producteurs de moût de raisin concentré/concentré-rectifié (SBA5)

6.1.7.1 Les volumes de MC/MCR utilisés par les producteurs de vin et les volumes de moût demandé

Avant d'analyser l'impact de la réforme sur les industries produisant du MC/MCR, il nous semble opportun d'avoir un aperçu concernant les volumes en jeu, notamment ceux qui sont utilisés par les producteurs de vin dans les divers EM et les volumes correspondants de moût nécessaires pour la

production. A cette intention, nous avons essayé d'estimer les deux à partir des données de dépense dans les EM⁷⁴ :

- les volumes de MCR, exprimés en 100 Kg, ont été estimés de la façon suivante : on a estimé le montant %vol/hl par le rapport entre la dépense et la valeur unitaire de l'aide (2,206 € %vol/hl). Ce montant a été divisé par le volume d'alcool donné par 1Kg de MCR (39,44).
- Les volumes de moût muté demandés pour la transformation en MCR (exprimés en 100 kg) ont été estimés en multipliant les volumes de MCR par le taux de concentration (3,50 en moyenne).

Le tableau suivant met en lumière le résultat de cet exercice d'estimation.

Tab. 91 - Estimation des volumes de MCR utilisés par les EM ayant mis en œuvre la mesure « utilisation de moût de raisin concentré » et des volumes correspondants de moût nécessaires pour les produire

Campagnes	DE	EL	FR	IT	LU	HU	PT	RO	SI	SK	Total UE
	Utilisation de MC/MCR (100 kg)										
2008/2009	37 079	24 780	187 954	686 810	2 823	7 026	20 465	339	1 039	3 525	971 840
2009/2010	-	-	138 987	743 195	-	5 966	13 343	934	1 064	1 541	905 030
2010/2011	-	-	127 289	562 164	-	5 456	20 061	879	985	-	716 833
Tot	37 079	24 780	454 231	1 992 169	2 823	18 448	53 869	2 152	3 088	5 065	2 593 704
	Volume de moût utilisé (100 Kg)										
2008/2009	129 776	86 731	657 840	2 403 836	9 880	24 591	71 629	1 186	3 635	12 336	3 401 441
2009/2010	-	-	486 455	2 601 182	-	20 882	46 700	3 269	3 725	5 393	3 167 605
2010/2011	-	-	445 512	1 967 573	-	19 095	70 214	3 075	3 447	-	2 508 917
Tot	129 776	86 731	1 589 807	6 972 591	9 880	64 569	188 543	7 531	10 807	17 729	9 077 963

Source: A partir de données DG Agri concernant les dépenses pour l'utilisation de moût concentré

Compte tenu des limites et des simplifications faites, les volumes aidés devraient être autour d'un peu moins de 100 000 tonnes dans les deux premières campagnes, et environ 72 000 tonnes la troisième. L'Italie est le plus fort utilisateur (199 000 tonnes dans les trois campagnes), suivie par la France (45 000 tonnes dans la même période).

Certains autres EM utilisateurs de MC avant la réforme n'ont pas mis en œuvre la mesure après la réforme. C'est le cas, surtout, de l'Espagne. L'Allemagne, la Grèce, le Luxembourg, ont abandonné la mesure depuis la campagne 2009/10. Par conséquent, la demande UE de MCR de la part des producteurs de vin a diminué depuis la réforme.

Pour produire ces volumes utilisés, plus de 3 millions d'hectolitres de moût muté devraient être transformés durant les deux premières campagnes, et environ 2,5 millions lors de la dernière. Bien évidemment, ces volumes ont été produits dans les EM où cette industrie de transformation existe (Italie et en Espagne au premier rang, France au deuxième).

Il faut observer que il s'agit de MCR aidé, qui ne correspond pas à la production totale de MCR (plus élevée, mais pas connue), du fait que des utilisations diverses que l'enrichissement des vins existent (utilisation pour l'industrie alimentaire⁷⁵). De même, les volumes totaux de moût demandés pour la transformation devraient être plus élevés.

Selon les avis de certaines opérateurs, avant la réforme de 2008 pour produire MCR environ 2 millions hl de moût étaient utilisés en Italie et environ 4 millions en Espagne⁷⁶.

⁷⁴ La dépense pour l'utilisation de moût de raisin concentré ne distingue pas entre le MC et le MCR. Pour simplifier, nous avons considéré la dépense entièrement utilisée pour MCR.

⁷⁵ D'ailleurs, le MCR est un sucre de fruit, et donc potentiellement utilisable en substitution du fructose dans toutes les préparations alimentaires concernées (l'industrie des confitures, notamment dans le segment biologique développe ses utilisations)

⁷⁶ Le moût muté pour MCR provient presque exclusivement d'Espagne et d'Italie. Même l'industrie française utilise le moût espagnol (moins cher) pour ses approvisionnements.

6.1.7.2 Les effets de la réforme et les stratégies d'adaptation de la part des industries produisant du MC/MCR

Comme déjà mentionné, la disparition de l'aide a rendu le MC/MCR non compétitif par rapport au saccharose⁷⁷, ce qui a mené à une diminution de la demande. Par conséquent, la production de MC/MCR a été affectée par la réforme de 2008.

Cependant (au moins à partir de 2000) la demande de MC/MCR de la part des producteurs de vin est soumise à deux tendances opposées.

La première est à la baisse, en raison du changement climatique et des actions de reconversion et de restructuration des vignobles.

Ces deux phénomènes ont entraîné une augmentation progressive de la teneur en sucre des raisins, et donc du volume d'alcool des vins produits.

La deuxième tendance est à la hausse, à cause de la croissance de la demande de vins doux sur les marchés de l'Est et de la croissance de la demande de marché de vins pétillants (dont la deuxième fermentation est effectuée -aussi- par du MCR).

Selon les opérateurs consultés, la suppression de l'aide en 2012 met en crise les entreprises du secteur (dont le nombre a déjà baissé au fil du temps) surtout en termes de taux d'utilisation de la capacité⁷⁸.

Cependant, ces interviewés ont déclaré que la suppression de l'aide à l'utilisation du MCR a eu et aura un impact négatif plus atténué par rapport aux effets de la suppression de l'aide à la distillation, pour les motifs suivants:

- le marché des moûts est plus large et les produits sont plus différenciés (allant du moût utilisé dans l'industrie du vin au moût pour les producteurs de jus) et utilisés dans différents secteurs de l'industrie alimentaire, notamment l'industrie de la confiserie, l'industrie des conserves et des jus de fruits, l'industrie de « aceto balsamico⁷⁹ », l'industrie des yaourts, etc.).
- La consommation de MCR est en croissance dans les pays émergents tels que la Chine et la Russie, et donc il y a des perspectives sur le marché à l'exportation (aussi bien dans le secteur du vin que dans les autres secteurs alimentaires).
- Certaines industries de production de MC et (moins) de MCR sont intégrées/liées aux industries coopératives de production de vin, et donc la demande des deux produits est interne au système.

Les producteurs de moûts concentrés sont dans une phase d'adaptation aux changements introduits par la réforme. Cependant, cela ne se traduit pas dans un changement d'activité, mais plutôt une

⁷⁷ Actuellement, le sucre (saccharose) coûte 0,85 €/kg. Selon les opérateurs, le MCR coûte 1,56€/kg, mais avec un teneur en sucre de 65%. Par conséquent, à parité de sucre sec, le cout du MCR est 2,40 €/kg. Même aujourd'hui, l'aide à l'utilisation du MCR ne permet pas de couvrir cette différence. Il est évident que avec la suppression de l'aide, les producteurs de vin installés dans les zones où la chaptalisation est interdite souffrent/vont souffrir d'une concurrence « déloyale », où pour le moins, devoir surmonter un handicap réglementaire. En d'autres termes, la suppression de l'aide à l'utilisation du MC/MCR conduit de toute évidence à une distorsion de concurrence entre différentes régions. Il est intéressant de noter que la réforme n'a pas pris en compte cet effet. Notons enfin qu'avec la suppression de l'aide à l'utilisation de MC/MCR la politique favorise, par défaut, l'utilisation d'un ingrédient (le saccharose issu de la betterave) extérieur au secteur du vin à la place du MC/MCR, qui procède de la production viticole.

⁷⁸ Pour les entreprises du secteur, la difficulté de programmer les ventes (et donc la production) est un problème qui s'est accentué depuis la réforme de 2008. Concernant le secteur du vin, le MCR est utilisé en phase de vinification des raisins, et donc il faut du MCR produit l'année précédente, et stocké pour une année entière, avec des coûts financiers importants, surtout depuis la suppression de l'aide au stockage. En outre, dans les campagnes de faible production (telle que la campagne 2011/12) les producteurs préfèrent vendre le vin (à des prix plus élevés) que le moût aux industries de MCR, ce qui augmente les difficultés de programmation. C'est ce qui s'est passé en Sicilia cette dernière campagne par la combinaison d'une situation climatique défavorable, de la mise en œuvre de l'arrachage et de la vendange en vert. Le taux d'utilisation des équipements, en Sicilia et en Puglia, est actuellement de 25 à 30%. Cependant, pour certaines entreprises, dont les équipements sont déjà amortis, le taux d'utilisation n'est pas problématique, au moins en ce qui concerne l'incidence des coûts fixes.

⁷⁹ Le volume de cette spécialité est composé par 30% de MCR

adéquation des équipements pour répondre au mieux aux spécificités qualitatives du produit demandées par les industries alimentaires autres que le secteur du vin.

Par conséquent, certaines industries sont engagées dans la mise en œuvre d'investissements (limités) en équipements en acier inoxydable et en cuves aseptiques pour le transport du produit dans les marchés à l'exportation.

6.1.8 Jugement évaluatif

La question évaluative vise à analyser :

- a. si et dans quelle mesure la réforme de l'OCM Vin a affecté les performances globales des entreprises ;
- b. si et dans quelle mesure les mesures de l'OCM Vin réformée sont susceptibles de favoriser la mise en œuvre de stratégies d'adaptation (éventuelles) de la part des entreprises face au changement du contexte concurrentiel et institutionnel.

Cette question a été abordée à travers le groupement des entreprises de la filière industrielle du vin selon leur appartenance à cinq « Strategic Business Area » (SBA) :

- **SBA1** : Vinification des raisins dont le vin produit (AOP/IGP/SIG/SIG de cépage) est commercialisé en vrac pour le marché intermédiaire UE/pays tiers: industries de coupage/conditionnement des vins pour le marché final, industries de la distillation, industries de production des moûts concentrés/moûts concentrés et rectifiés (MC/MCR) ;
- **SBA2** : Vinification des raisins/coupage/conditionnement des vins (AOP/IGP/SIG/SIG de cépage) et commercialisation sur le marché final UE/pays tiers ;
- **SBA3** : Production/conditionnement des vins de liqueur et commercialisation sur le marché final UE/pays tiers ;
- **SBA4** : Production de MC/MCR pour le marché intermédiaire (de la filière vin et d'autres filières) ;
- **SBA5** : Distillation du vin et des sous produits de la vinification (marc et lie) pour la production d'alcool et de spiritueux (alcool à l'utilisation industriel et de bouche).

Relativement aux SBA 1, SBA2 et SBA3, les analyses ont été basées sur des données secondaires (sources DG AGRI, EUROSTAT, COMEXT, sources statistiques nationales et régionales) ainsi que sur des informations primaires (missions dans les régions EdC, enquête postale aux entreprises viticoles, web-check auprès des enseignes de la distribution).

En ce qui concerne les informations reçues par questionnaire (étant donné le nombre limité des répondants au questionnaire), les résultats des analyses doivent être pris avec beaucoup de prudence, et de façon purement indicative.

Compte tenu des analyses préalables du contexte (SWOT) et des facteurs de succès caractérisant les diverses SBA, les résultats obtenus permettent de formuler les conclusions suivantes.

Concernant la performance globale (exprimée en termes de compétitivité des produits et de chiffre d'affaires), presque 1/3 des entreprises n'a pas constaté de modifications depuis la mise en œuvre de la réforme, mais un peu plus de 1/4 a connu une amélioration, et la même proportion une dégradation. Cependant, pour presque 40% la réforme n'a joué aucun rôle sur ces variations, même si pour la plupart de celles ayant constaté une amélioration de leurs performances les variations sont liées d'une certaine façon à la nouvelle OCM.

Les deux mesures qui favorisent le plus la performance globale sont, en premier lieu, la reconversion/restructuration des vignobles (agissant sur la qualité des raisins et, donc du vin) et en deuxième lieu la promotion dans les pays tiers (agissant sur l'élargissement des marchés). Cependant, deux mesures de l'OCM semblent avoir eu un effet négatif sur les performances de certaines industries. Notamment :

- le régime d'arrachage qui a créé des problèmes d'approvisionnement en matières premières à certaines industries ;

- le maintien de la chaptalisation par rapport à la suppression de l'aide à l'utilisation de MCR qui a créé des problèmes de distorsion de compétitivité entre les industries localisées dans les zones où la chaptalisation est permise et celles localisées dans les zones où cette pratique œnologique est interdite par règlement.

Concernant les stratégies d'adaptation à la réforme de 2008, le passage de la SBA1 à la SBA2 a été la plus importante, bien que cette stratégie avait déjà été adoptée avant 2008 en prévision de la mise en œuvre de la réforme. Pour la mise en œuvre de cette stratégie, des investissements portant sur de nouvelles lignes d'embouteillage, des capacités de stockage-bouteilles et sur la modernisation des outils ont été faits ou sont prévus.

En outre, des évolutions stratégiques ont été choisies par plusieurs entreprises concernant :

- Une amélioration des relations avec le marché, notamment par le renforcement des compétences en marketing et l'élargissement de la gamme des produits.
- Une politique de plus forte pénétration des marchés étrangers (pays tiers, mais des autres EM aussi). Pour cette stratégie et la précédente, des investissements visant au renforcement du service marketing/commercial ont été faits/sont prévus.
- Une plus forte orientation vers la production/commercialisation de vins sous IG et (en moindre mesure) de VSIG avec mention du cépage. Dans ce but, des investissements visant à l'amélioration de la qualité des raisins et des variétés sont prévus par les entreprises intégrées verticalement avec la phase agricole.

Concernant la propension à l'export des vins de qualité de la part de l'ensemble des entreprises vinicoles (donc, des systèmes-pays), les résultats de l'analyse statistique ont mis en lumière une amélioration depuis la réforme. Cette amélioration a touché tous les systèmes-pays, à l'exception de la France (qui a connu peut être des situations conjoncturelles défavorables) et de la Slovaquie, avec des pics au Portugal (+5,3 points), en Italie et en Espagne (+1,4 points). Il est probable que la réforme (notamment la mesure promotion) ait contribué dans une certaine mesure à cette amélioration. Cette hypothèse a été fondamentalement confirmée par les opérateurs interviewés au cours des missions sur le terrain ainsi que par les résultats de l'enquête postale. En effet, plus de 40% des répondants à l'enquête ont amélioré les ventes sur les marchés à l'exportation, et 27% ont attribué cette augmentation à la réforme.

Concernant la qualité des produits des entreprises et leur image sur le marché, l'analyse a été menée principalement sur les vins sous indication géographique (AOP et IGP) : le concept « d'origine » est l'un des divers facteurs formant la notion de qualité, notamment celui qui crée un lien entre les caractéristiques du produit et les éléments du terroir. Les résultats de l'analyse ont montré :

- un nombre très élevé des vins bénéficiant d'une indication géographique, nombre qui est supérieur, au niveau européen, à celui composé par la somme des produits agricoles et denrées alimentaires sous AOP/IGP et des spiritueux sous IG ;
- une production moyenne par AOP/IGP qui est très limitée dans certains EM /régions, ce qui permet de supposer que certains vins sous IG ne disposent pas de masse critique suffisante pour aborder certains segments de marché exigeants en terme de volume ;
- un manque d'intérêt, de la part des enseignes de la distribution des pays non producteurs (UE et pays tiers), à utiliser les produits sous AOP et IGP comme critère de qualité et de communication afin d'orienter les préférences des consommateurs ;
- une offre quasi-exclusive de vins UE dans les enseignes de la GD des pays producteurs, et une proportion importante des vins IG sur l'offre totale ; une concentration beaucoup plus limitée dans les enseignes des pays non producteurs ;
- des réponses encourageantes de la part des entreprises sur le thème de la qualité : depuis la réforme de 2008, la qualité s'est améliorée pour plus de 40% des répondants à l'enquête. Il y a donc eu un renforcement de la politique de qualité, exprimée en termes: d'adaptation des produits à la demande de marché (donc, la « qualité » perçue par le consommateur), de qualité intrinsèque des produits (« qualité technique » du produit) et de leur image (« qualité » liée au vécu du produit, chargé de ces éléments symboliques).

Toutefois, à l'exception de certains AOP/IGP très réputées, pour une proportion importante des vins l'utilisation des AOP/IGP (probablement) permet une orientation de la préférence des consommateurs sur les bassins de production. Au-delà de ces zones, de nombreuses AOP/IGP ne sont pas connues, ni même le concept d'AOP/IGP, et ne disposent pas de masse critique suffisante pour le devenir. De plus, même s'ils disposaient de cette masse critique, l'introduction sur un nouveau marché nécessiterait de ressources financières conséquentes en communication.

Par conséquent, il est pertinent que la mesure de promotion sur les marchés des pays tiers concernent :

- les vins SIG avec ou sans indication de cépage, car cela correspond à une demande forte sur ces marchés;
- les vins AOP/IGP avec une analyse du projet : positionnement, volume et de la valeur unitaire du vin concerné;

Concernant les actions collectives visant l'amélioration de la commercialisation des vins et la stabilisation du marché de la part des Organisations des Producteurs et des Organisations Interprofessionnelles aux sens de l'art. 113 quater du règlement (CE) n° 1234/07, les missions dans les régions EdC ont mis en évidence que :

- dans la plupart des régions, ces Organisations n'existent pas, à l'exception des régions françaises, des régions roumaines et du Douro. Cependant des formes d'organisation interprofessionnelles existent bien qu'elles ne soient pas reconnues au titre de l'art. 113 quater (il s'agit notamment d'organisations pour la gestion des AOP/IGP. Par exemple: Consorzi di tutela en Italie ; Consejos reguladores en Espagne);
- la plupart des actions mises en œuvre concernent l'amélioration de la qualité et la maîtrise de l'offre, notamment des vins AOP (ce qui est jugé comme une limite dans certaines régions où la production est fortement dominée par les vins SIG - i.e. Castilla-La Mancha - , mais qui est cruciale dans les régions produisant presque uniquement des AOP - i.e. La Rioja) ;
- d'autres actions visent à lier l'offre à la demande, telles que les actions de promotion (i.e Douro) et de commercialisation groupée (i.e. Languedoc-Roussillon).

Vis à vis des SBA 4 et SBA5, l'analyse a abordé les impacts sur l'activité des entreprises et leurs stratégies d'adaptation/d'anticipation mises en œuvre face à la suppression de l'aide (à la distillation/ à l'utilisation du MC/MCR) déjà adoptée dans certains EM, ou programmée pour le 01/08/2012 dans les autres.

Ces analyses ont été basées sur des informations primaires (missions dans les régions EdC et enquête postale auprès des distilleries). S'agissant d'informations qualitatives, les résultats doivent être pris avec beaucoup de prudence.

Compte-tenu de ces limites, les résultats obtenus permettent de formuler les conclusions suivantes :

Concernant la performance des distilleries (SBA5), on entrevoit une situation d'alerte : tous les indicateurs de performance (variation de la production d'alcool industriel et d'alcool de bouche, production d'eau-de-vie, chiffre d'affaires) ainsi que la performance globale elle-même se sont détériorés pour la plupart des entreprises, et cette dégradation est (toujours pour la plupart des répondants) fortement liée à la mise en œuvre de la réforme de 2008.

La suppression des aides à la distillation (de crise et de bouche) a eu/pourra avoir des effets très négatifs sur la production d'alcool de vin. Dans ce contexte, l'aide à la distillation des sous-produits était crucial pour les performances globales des distilleries, notamment pour celles actives dans la production d'alcool industriel.

Concernant les stratégies d'adaptation des distilleries au changement du contexte suite à la réforme de 2008, une proportion importante de distilleries a adopté/a l'intention d'adopter une reconversion de l'activité d'« alcool industriel » vers l'activité d'« alcool de bouche ». De même, une proportion importante des distilleries a développé/a l'intention de développer une activité de rectification d'alcools bruts produits ailleurs (alcool hospitalier, etc.). D'autres stratégies, en particulier de sortie du secteur, n'ont été mentionnées que par une proportion très limitée de distilleries. Pour certaines

d'entre elles il s'agit plutôt d'élargir le champ d'activité (i.e. production d'énergie à partir de biomasse, y compris à partir des sous-produits de la vinification) et/ou de valoriser les coproduits de la distillation à valeur ajoutée (pépins à huile, tartrates, etc.).

Concernant la **performance des entreprises produisant du MC/MCR (SBA4)**, localisées pour la plupart en Espagne et en Italie, les résultats mettent en évidence que :

- la suppression de l'aide a entraîné le fait que le MC/MCR n'est plus compétitif par rapport au saccharose. La demande dans le secteur vinicole va donc disparaître dans les régions où la chaptalisation est permise, et va baisser dans les régions où elle est interdite. Cette baisse est également imputable aux effets de la reconversion/restructuration des vignes sur la qualité des raisins (raisins ayant plus de sucre) ;
- cependant, le volume de MC/MCR aidé pour l'enrichissement n'est qu'une partie (bien que majoritaire) de la production totale (mais dont la dimension n'est pas connue), puisque ces produits sont également utilisés dans l'industrie alimentaire : par conséquent, une demande exogène au secteur vinicole existe, et elle est en croissance dans les pays émergents ;
- les comportements des entreprises concernées par rapport au changement (actuel et en perspective) du scénario sont focalisés sur l'adéquation des outils pour mieux répondre aux standards de qualité demandés par les divers secteurs des industries alimentaires.

7 THEME 3: IMPACTS SUR LES PRODUITS VITICOLES

Ce groupe de questions demande de porter un jugement sur les impacts de la réforme sur la qualité (QE6), sur l'équilibre de marché (QE7) et sur la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur le marché de l'UE et international (QE8).

7.1 IMPACTS SUR LA QUALITE - DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES CONTRIBUE A PROMOUVOIR LA PRODUCTION DE VINS AOP/IGP ET LES VINS DE CEPAGE? (QE 6)

7.1.1 Compréhension de la question

Cette question évaluative vise à étudier les évolutions des filières vins de cépages et AOP/IGP et d'analyser le rôle des mesures du règlement (CE) n° 1234/2007 relatives au secteur du vin dans ces évolutions.

Les mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole prises en compte dans cette analyse sont :

Mesures applicables au secteur faisant l'objet d'une analyse	
Mesures permanentes de soutien intégrées dans les programmes d'aide nationaux (choisies par les EM)	Promotion sur les pays tiers
	Restructuration et reconversion
	Investissements
Mesures règlementaires	AOP, IGP, Mentions traditionnelles
	Etiquetage et présentation – vins SIG de cépage
	Organisations de producteurs et interprofessionnelles
Mesures sur le potentiel de production	Régime d'arrachage

Le secteur vitivinicole disposait d'un système de différenciation de la qualité et de l'origine des produits avant la mise en place de la réforme de 2008. Ce dispositif distinguait les vins de qualité produits dans une région déterminée (v.q.p.r.d.) et les vins de table avec ou sans indication géographique. La nouvelle OCM vitivinicole a introduit le régime des AOP et IGP qui était déjà en vigueur depuis 1992 pour les produits agricoles et les denrées alimentaires (règlement (CE) n° 2081/92 puis règlement (CE) n° 510/2006). L'objectif de la réforme est de faire évoluer les v.q.p.r.d en AOP et les vins de table avec indication géographique (VTIG) en IGP.

Certains Etats Membres avaient mis en place des systèmes nationaux de qualité correspondant au v.q.p.r.d., nous pouvons citer les dispositifs suivants :

- « Denominazione di Origine Controllata » (DOC) et « Denominazione di Origine Controllata e Garantita » (DOCG) en Italie,
- « Appellation d'Origine Contrôlée » (AOC) et « Appellation d'Origine Vin Délimité de Qualité Supérieure » (AOVDQS) en France,
- « Denominación de Origen » (DO) en Espagne,
- « Denominação de Origem Controlada » (DOC) au Portugal,
- « Denumire de Origine Controlata » (DOC) en Roumanie.

De plus, les vins SIG disposaient au niveau national d'une identification spécifique dans le cadre du règlement (CE) n° 1493/1999 : « indicazione geografica tipica » en Italie, « vins de pays » en France, « vino de la tierra » en Espagne, « vinho regional » au Portugal, « regional wine » au Royaume-Uni, « vin cu indicatie geografică » en Roumanie, « tájbor » en Hongrie, etc.

Le terme « vin de cépage » doit être mis en parallèle avec celui de « vin de terroir », c'est-à-dire bénéficiant d'une indication géographique (AOP ou IGP). La réforme de 2008 a introduit la possibilité de mentionner le millésime et le cépage sur l'étiquetage de tous les vins (cela était auparavant réservé

aux v.q.p.r.d. et aux VTIG), créant ainsi une catégorie de « vin de cépage », avec mention du cépage (et du millésime) sans indication géographique.

Au niveau national, les Etats Membres peuvent établir une liste des variétés à exclusion de l'étiquetage des vins de cépage, s'il existe des risques de confusion avec des AOP/IGP ou si la variété représente un faible pourcentage des surfaces plantées dans l'Etat Membre et que les contrôles ne s'avèreraient « pas rentables ».

7.1.2 Approche méthodologique, sources et limites

Dans un premier temps, nous avons effectué une analyse descriptive des filières AOP/IGP et vins de cépage. Nous avons réalisé donc un bilan du nombre d'AOP/IGP puis une analyse des évolutions des volumes des productions et des prix à partir des données disponibles sur les AOP, les IGP. Cette analyse est réalisée à l'échelle des EM et des bassins d'étude de cas.

De plus, les mesures liées aux AOP/IGP et à l'étiquetage du cépage et du millésime ont été appliquées à partir du 1er août 2009. Au niveau national nous avons pris donc en considération la campagne 2009/2010.

En ce qui concerne la part des vins de cépage sur le total des vins SIG, il a été nécessaire de réaliser des estimations des vins SIG à partir des données de la DG AGRI. En effet, jusqu'à la campagne 2008/9 cette catégorie de produit était suivie (selon l'ancien règlement) sous la rubrique « vins de table », tandis que la rubrique « autres vins » regroupait les vins pour eau-de-vie et les vins produits en Charente (à destination du Cognac). A partir de la campagne 2009/10, la catégorie « autres vins » comprend les vins de table sans IG et les vins produits en Charente, mais pas les vins de cépage (SIG). Cependant, afin d'estimer la production de vins SIG (dont les vins SIG de cépage font partie) nous avons soustrait de la production française et espagnole « autres vins 2009/10 » la production moyenne de vins pour eau-de-vie et les vins de la Charente des deux campagnes 2007/8 et 2008/9. En définitive, la production 2009/10 de vin SIG a été calculée de la façon suivante : $VSIG = \text{Autres vins 2009/10} - \text{moyenne des campagnes 2007/8 et 2008/9 des autres vins pour ES et FR} + \text{vins de cépage 2009/10}$.

Afin de déterminer le rôle de la réforme de l'OCM dans ces évolutions, nous mettons ces phénomènes en parallèle avec :

- La mise en place des mesures réglementaires : dispositifs d'enregistrement et de contrôle des AOP et IGP, mise en place des dispositions relatives aux vins de cépage, exclusion des cépages de l'étiquetage des vins de cépage ;
- la mise en place et la mobilisation des mesures incluses dans les programmes d'aides nationaux ;
- la mise en place et la mobilisation de mesures d'arrachage (gestion du potentiel de production) afin de déterminer si les arrachages ont concernés des surfaces sous IG.

L'analyse se focalise sur trois mesures des programmes d'aides nationaux.

- Restructuration / reconversion : il s'agit d'analyser si cette mesure a orienté certaines surfaces vers des démarches AOP/IGP ou des vins de cépage ou si cette mesure a permis d'améliorer la qualité des vins sous IG ou des vins de cépages.
- Investissements : il s'agit d'analyser si cette mesure s'est focalisée sur la production de vin sous AOP/IGP ou de vins de cépage, si cela a entraîné une amélioration de la qualité des produits et de leur valorisation ou si cela a permis à des opérateurs de s'inscrire dans des démarches d'AOP/IGP en réalisant des investissements nécessaires au respect des cahiers des charges.
- Promotion vers les pays tiers : en ce qui concerne les effets des mesures de promotion, une analyse détaillée (dans le cadre des effets sur la compétitivité des vins de l'UE sur les marchés des pays tiers) est menée dans le cadre de la QE8. Les résultats de cette analyse sont donc mobilisés et précisés en relation avec la promotion des vins AOP/IGP et des vins de cépages.

D'une manière générale, l'impact de ces mesures ne peut pas nécessairement être observé dans le cadre de l'étude en raison, entre autres, des délais de mise en production du matériel végétal, de

réalisation des investissements. Cependant, nous analysons, dans la mesure du possible, les impacts potentiels des mesures souscrites en termes de surfaces et de volume de production.

7.1.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
Critère de jugement n° 1
Comment a évolué la production de vin AOP/IGP ?
Evolution du nombre d'AOP/IGP
Evolution de la part des AOP/IGP (2008/2009-2009/2010) et du prix des vins sous AOP/IGP
Critère de jugement n° 2
Comment a évolué la production de vin de cépage ?
Part de la production de vins de cépage sur la production de vins SIG dans les EM et dans les régions EdC
Importance de l'utilisation des cépages exclus de l'étiquetage pour la production de vins sans IG
Critère de jugement n° 3
Les mesures d'arrachage ont-elles (n'ont-elles pas) impacté les productions de vins AOP et de vins de cépage ?
Importance de la mobilisation des plans d'arrachage, en termes de surfaces, en zone AOP/IGP et zone de vin de cépage
Conséquences potentielles en termes de volume de production
Critère de jugement n° 4
Les mesures de reconversion et de restructuration ont-elles (n'ont-elles pas) orienté des vignes vers des démarches AOP/IGP et vins de cépage ?
Importance de la mobilisation des mesure de reconversion et restructuration, en termes de surfaces, vers des vignes AOP/IGP et zone de vin de cépage
Conséquences potentielles sur le développement des AOP/IGP et vins de cépage
Critère de jugement n° 5
La mesure de promotion ont (n'ont pas) permis de développer des marchés pour les vins AOP/IGP et des vins de cépage ?
Importance de la mobilisation de la mesure de promotion pour les vins AOP/IGP et les vins de cépage
Critère de jugement n° 6
La mesure d'investissement a (n'as pas) permis des adaptations pour le respect de cahiers des charges AOP/IGP ou une meilleure valorisation des AOP/IGP ou vins de cépage ?
Importance de la mobilisation de la mesure d'investissement pour les vins AOP/IGP et les vins de cépage
Conséquence de cette mobilisation sur le développement des AOP/IGP et des vins de cépage

7.1.4 Evolution de la production de vin AOP/IGP

7.1.4.1 Evolution du nombre d'AOP/IGP

Dans le cadre de la mise en place des AOP et IGP dans le secteur viticole, 1560 dénominations ont été enregistrées au niveau de l'UE 27 au 31 décembre 2011 (date fixée pour la transmission des dossiers d'enregistrement de la part des EM auprès de la Commission européenne). Ce chiffre est relativement stable par rapport au nombre de noms auparavant enregistrés dans e-Bacchus car 143 noms seront supprimés (cela comprend la suppression d'unités géographiques inférieures ou supérieures de dénominations) et 123 noms vont être ajoutés. Il est cependant prématuré de faire un bilan définitif car la validité des dossiers transmis va être examinée au cours des années 2012 et 2013. Cependant, il

semble que la suppression des dénominations corresponde plus à une simplification de la structure des IG (unité géographiques inférieures ou supérieures) qu'à une diminution des zones impliquées dans les démarches IG. Ainsi, les sources professionnelles françaises indiquent que le passage de 150 vins de pays à 75 IGP s'est fait dans un but de rationalisation et de simplification de l'offre.

Parmi les 1560 AOP/IGP, la majorité des dénominations sont enregistrées en Italie et en France (61%) et il s'agit principalement d'AOP (72%) ; les IGP sont cependant majoritaires dans certains EM (Grèce, Allemagne, Pays-Bas et Danemark).

Tab. 92 - Nombre d'AOP et IGP enregistrées par EM dans le secteur viticole au 31 décembre 2011

EM	AOP	IGP	Total	% IG/total UE 27
IT	402	119	521	33%
FR	357	75	432	28%
GR	33	114	147	9%
ES	90	41	131	8%
BG	52	2	54	3%
RO	37	13	50	3%
PT	30	10	40	3%
DE	13	26	39	3%
HU	30	5	35	2%
AT	26	3	29	2%
SL	14	3	17	1%
CZ	11	2	13	1%
NL	0	12	12	1%
CY	7	4	11	1%
BE	7	2	9	1%
SK	7	1	8	1%
DK	0	4	4	0%
UK	2	2	4	0%
MT	2	1	3	0%
LU	1	0	1	0%
TOTAL	1 121	439	1 560	100%
% TOTAL	72%	28%	100%	/

Source : à partir de données DG AGRI

Notons que la transition des v.q.p.r.d. en AOP et des VTIG en IGP a impliqué des évolutions, parfois importantes, des dispositifs nationaux en place :

- en France, cela a nécessité la redéfinition des règles de production des AOC afin de mettre en place un cahier des charges et l'adaptation du système de contrôle ;
- en Allemagne, la réglementation liée aux AOP/IGP a été retardée jusqu'au 1er janvier 2012. Notons que le dispositif national en place impliquait un lien au territoire moins fort que celui des IG. Ainsi, les « Qualitätswein » et « Prädikatswein » correspondent aux AOP et les « Landwein » aux IGP.

7.1.4.2 Evolution des volumes et du prix des vins sous AOP/IGP

Dans le secteur viticole, une même parcelle peut être classée en AOP et en IGP. Le raisin est ensuite transformé en vin AOP, IGP ou SIG (avec ou sans mention du cépage) en fonction de la stratégie des opérateurs. Nous nous focaliserons donc sur les évolutions de production de vin.

7.1.4.2.1 Evolution des volumes

7.1.4.2.1.1 Orientation des EM et des régions d'étude de cas dans la production d'AOP, d'IGP et de VSIG

Les AOP représentent 42% de la production de vin de l'UE en 2008 (68Mhl).

Deux des trois grands EM producteurs de vins au niveau de l'UE 27 (l'Italie et la France) sont spécialisés dans la production de vins sous IG (AOP et IGP) ainsi que le Portugal. Le poids des IG est compris entre 64 et 79% de la production en 2008.

L'Espagne a une situation mixte avec une part importante de sa production sous IG (principalement des AOP) mais plus de la moitié de sa production en vin SIG (56%).

6 EM sont spécialisées dans la production d'AOP (au moins 60% de leur production en 2008). Mis à part l'Allemagne, il s'agit de vignobles de taille limitée (moins de 4 Mhl de production).

La Roumanie est spécialisée dans la production de vins SIG, 73% de sa production. Nous ne disposons pas des informations nécessaires pour identifier les caractéristiques de la production de la Grèce, de la Bulgarie, de la République tchèque, de Malte et du Royaume-Uni ; les volumes de productions sont cependant inférieurs à 5 Mhl dans chacun de ces EM en 2008.

Tab. 93 - Importance des AOP et IGP dans la production de vin des EM en 2008 et évolution 2008/2010

	Vol total (1000 hl) 08/09	% sur volume total		Orientation	Evolution 08/09-09/10		
		% AOP	% IGP		AOP	IGP	Total
Italie	46 245	31%	33%	AOP/IGP	nd	-1%	-1%
France	42 654	50%	29%	AOP/IGP	+6%	+1%	+8%
Espagne	35 913	38%	6%	AOP/SIG	nd	+35%	+1%
Allemagne	10 089	93%	nd	AOP	nd	nd	-8%
Portugal	5 620	52%	23%	AOP/IGP	nd	-2%	+4%
Roumanie	5 369	8%	19%	SIG	-16%	+20%	-8%
Slovaquie	4 330	9%	nd	nd	nd	nd	-20%
Hongrie	3 449	60%	nd	AOP	nd	nd	-3%
Autriche	2 943	81%	nd	AOP	-15%	nd	-21%
Grèce	3 869	9%	nd	nd	nd	nd	-13%
Bulgarie	1 617	4%	nd	nd	-32%	nd	-12%
Slovénie	740	75%	nd	AOP	nd	nd	+3%
Rép. tchèque	840	25%	nd	nd	nd	nd	-35%
Malte	321	3%	nd	nd	+41%	nd	+16%
Luxembourg	130	100%	0	AOP	-2%	nd	+4%
Royaume-Uni	21	19%	nd	nd	nd	nd	+14%
Belgique	3	67%	nd	AOP	nd	nd	+0%

Sources : DG AGRI et Eurostat

Nous constatons une plus grande spécialisation des vignobles en Italie, en France et en Espagne au niveau régional que régional.

En Italie (AOP/IGP), la Toscana est orientée vers les AOP/IGP, le Veneto vers les IGP et la Sicilia vers les VSIG.

En France (AOP/IGP), la Champagne et l'Aquitaine sont fortement orientées vers la production d'AOP et le Languedoc-Roussillon vers la production d'IGP.

Un bassin espagnol (AOP/SIG) est orienté vers la production d'AOP (la Rioja), un autre vers la production de VSIG (Castilla-La Mancha) et la Comunidad Valenciana garde une orientation mixte AOP/SIG.

Les bassins allemands et roumains reflètent la spécialisation de la production au niveau national.

Tab. 94 - Importance des AOP, IGP et VSIG dans la production de vin des régions d'étude de cas en 2008 et évolution 2008/2010

	Vol total (1000 hl) 2008	% sur volume total			Orientation	Evolution 2008/10			
		% AOP	% IGP	% VSIG		AOP	IGP	VSIG	Total
Rheinland P.	6 143	92%	4%	4%	AOP	-28%	-90%	-70%	-32%
Aquitaine	5 740	96%	2%	2%	AOP	20%	54%	219%	25%
Champagne	2 870	97%	0%	3%	AOP	-23%	0%	61%	-20%
Toscana	2 795	62%	26%	12%	AOP	3%	-1%	3%	2%
Baden-W.	2 288	100%	0%	0%	AOP	-26%	0%	0%	-26%
La Rioja	2 006	94%	0%	6%	AOP	4%	0%	12%	5%
Douro	1 379	90%	3%	8%	AOP	7%	39%	154%	20%
Veneto	7 951	29%	61%	10%	IGP	45%	-27%	59%	3%
Languedoc-R.	13 044	22%	69%	8%	IGP	-12%	-3%	-40%	-8%
Com. Valenciana	2 284	50%	9%	41%	AOP/ VSIG	11%	-97%	-45%	-22%
Castilla-LM	18 542	10%	10%	80%	VSIG	31%	71%	-29%	-7%
Sud-Est RO	2 520	8%	23%	69%	VSIG	-40%	-18%	-53%	-44%
Sicilia	5 025	5%	31%	64%	VSIG	-26%	51%	-27%	-2%
Del Alfold	1 411	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	-58%

Sources : Etudes de cas

De manière générale, sur la période 2008-2010, nous observons dans les régions d'études de cas :

- une augmentation de la production globale, et donc des AOP, dans La Rioja, en Toscana, dans le Douro et en Aquitaine;
- une baisse de la production globale, et donc des AOP, dans les bassins allemands ;
- un développement de la production d'AOP au détriment des VSIG et IGP dans deux régions non spécialisées en AOP : Comunidad Valenciana et Veneto ;
- une diminution de la production totale, et donc AOP, en Champagne qui ne traduit cependant pas les évolutions sur une longue période ;
- une augmentation des IGP au détriment des VSIG en Castilla-La Mancha et en Sicilia,
- une diminution de production de tous les types de vin en Languedoc-Roussillon, notamment des VSIG ;
- une diminution de toutes les catégories de vin dans le Sud-Est de la Roumanie et une diminution de la production totale en Del Adolf.

Nous proposons ci-dessous des analyses d'évolution de volume AOP/IGP/VSIG sur la période 2003-2010 par bassin d'étude de cas.

Régions spécialisées en AOP (Rheinland-Pfalz, Aquitaine, Champagne, Baden-Württemberg, La Rioja, Douro)

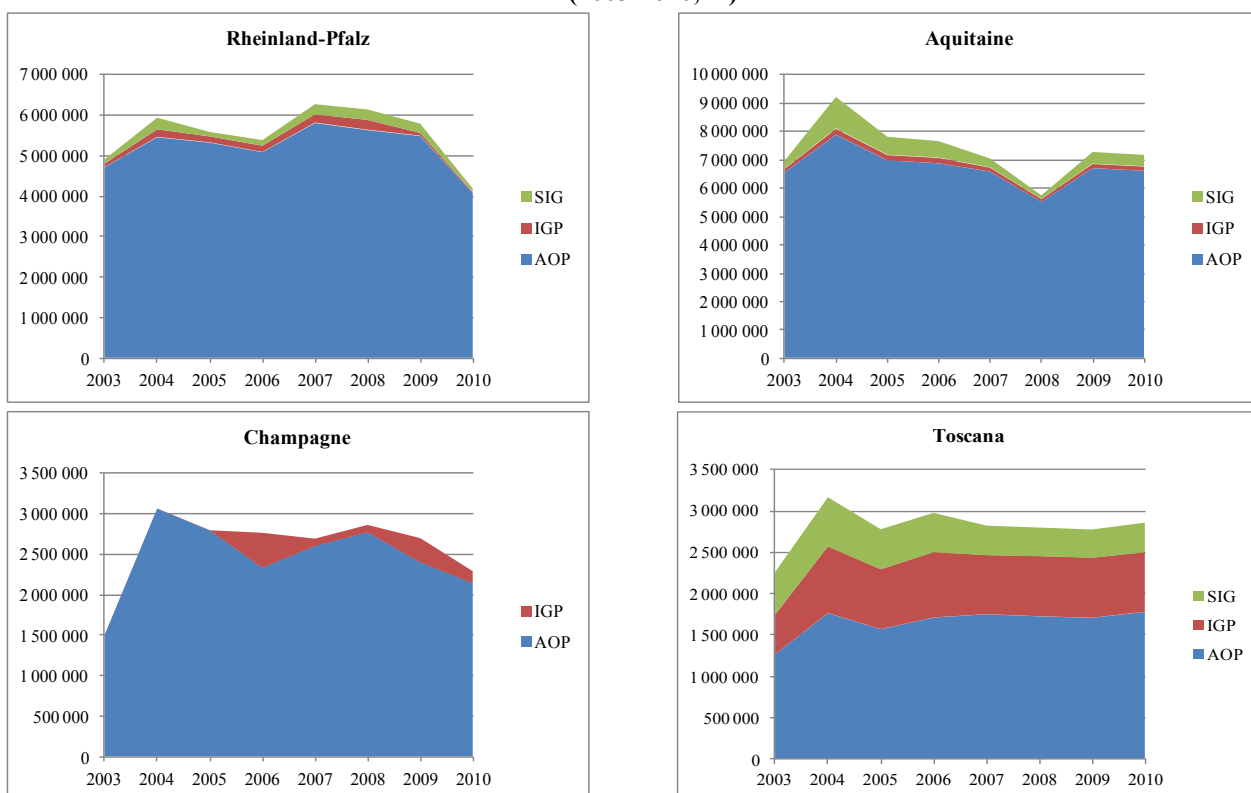
Cette catégorie regroupe six régions dans quatre EM : l'Allemagne, la France, l'Espagne et le Portugal. La production de vin sous AOP représente au moins 75% des volumes annuels dans chacune de ces zones sur la période 2003-2010.

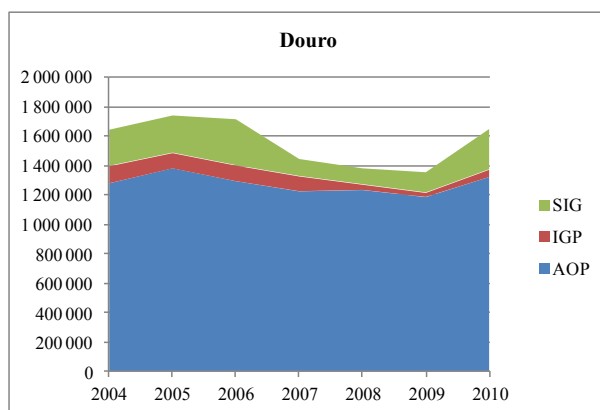
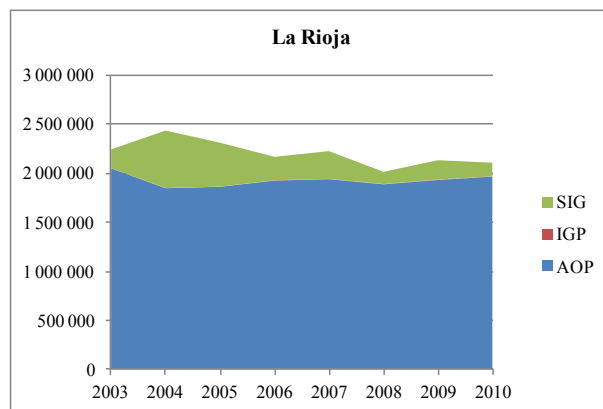
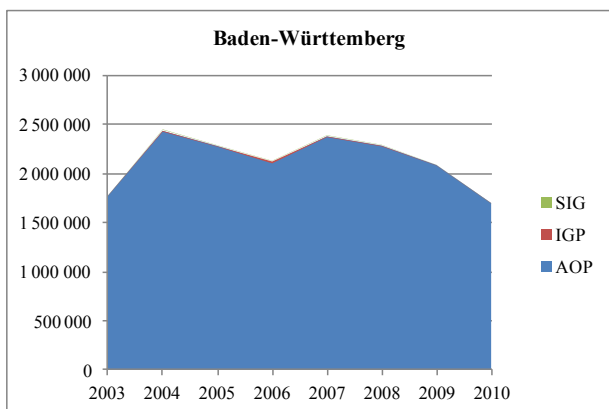
- **Rheinland-Pfalz** : les AOP représentent entre 92 et 98% de la production de vin régionale, celle-ci diminue de 15 % entre 2003 et 2010. Les productions d'IGP et de vins SIG, qui restent très limitées, tendent à se développer fortement lors des années de production importante (2004, 2007 et 2008) et se contractent quand la production totale diminue (2010), il s'agit donc d'une voie de valorisation des excédents des filières AOP. La production d'AOP diminue fortement entre 2008 et 2010 (-38%).
- **Aquitaine** : la production régionale est stable entre 2003 et 2010 (6,6 Mhl) même si des évolutions importantes sont observées entre les années (+32% en 2004 ; -15% en 2005 ; -18% en 2008 ; +27% en 2009). Nous observons une croissance de production forte entre 2008 et 2010, notamment en raison d'un niveau de production bas en 2008. La production de vins AOP connaît des évolutions comparables à celles de l'ensemble des vins, les vins SIG constituent la variable d'ajustement de la filière avec des niveaux de production important lors des années de

forte production (1,1 Mhl en 2004) et des volumes limités quand la production totale se contracte (125 000 hl en 2008), les IGP ne constituent que 2% de la production annuelle.

- Baden-Württemberg : les AOP représentent entre 99% à 100% de la production régionale, celle-ci diminue de 4% entre 2003 et 2010 avec des évolutions importantes au cours de la période (+37% en 2003, +12% en 2007 et -19% en 2010).
- Champagne : la production régionale est en fort développement sur la période d'étude avec une augmentation de 53% entre 2003 et 2010. Notons que les variations interannuelles sont fortes : augmentation de 104% en 2004 puis diminution de 25% entre 2004 et 2010. La production régionale principalement constituée de l'AOP Champagne, cette AOP Champagne connaît un développement régulier sur une longue période.
- Toscana : la production de vin s'est développée de 26% entre 2003 et 2010, après des évolutions importantes entre 2003 et 2007, les volumes de production sont beaucoup plus stables entre 2007 et 2010 (+1%). Sur cette dernière période les AOP constituent 62% du volume de production, les IGP 25 à 26% et les VSIG 12 à 13%.
- La Rioja : la production de vin dans la région a connu une baisse sur la période d'étude (-6%), cette diminution concerne principalement les VSIG (-28% entre 2003 et 2010) alors que la production de vins AOP ne baisse que de 4%.
- Douro : après une augmentation de 6% en 2005, la production de vin a connu une diminution importante entre 2005 et 2009 (-22%), celle-ci a cependant fortement augmenté en 2010 pour revenir au niveau de 2004 (1,65 Mhl). Ces évolutions sont surtout le fait des productions SIG et IGP (cette dernière catégorie connaît une baisse de 57% entre 2003 et 2010 et constitue en 2010 moins de 50 000 hl). La production de vins AOP connaît une plus grande stabilité, elle baisse cependant de 14% entre 2005 et 2008 et augmente de 12% en 2010.

Fig. 53 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans les régions spécialisées en AOP (2003-2010, hl)





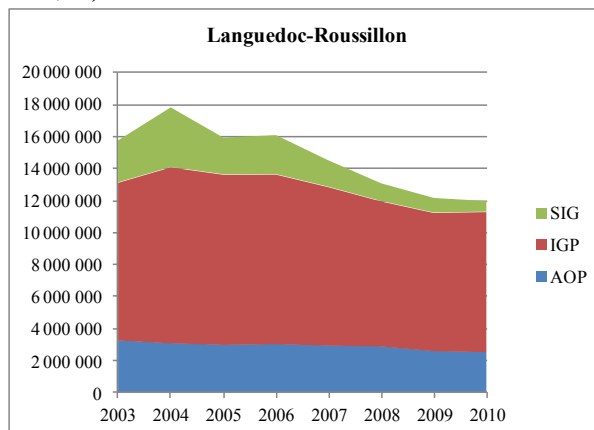
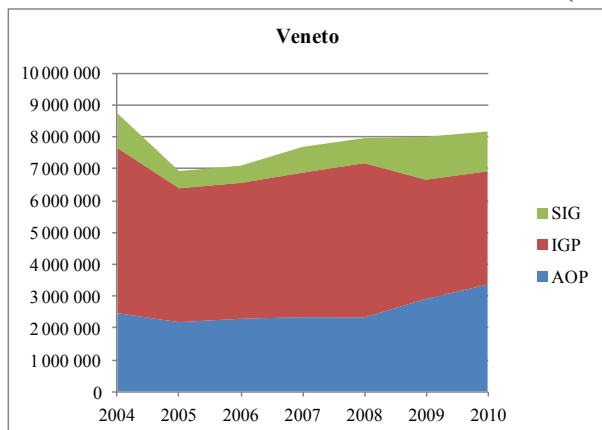
Source: Etudes de cas

Régions spécialisées en IGP (Veneto et Languedoc-Roussillon)

Dans le Veneto, les IGP représentent 44% à 60% de la production régionale en fonction des années. Après une diminution forte de cette production régionale en 2005 (-21%), notamment en raison d'une diminution d'1 Mhl d'IGP, la production a connu une augmentation de 18%. Cette augmentation est due au développement des AOP, dont le volume a plus que doublé pour atteindre 3,5 Mhl, et des VSIG ; alors que la production d'IGP a diminué de 15%. L'augmentation des AOP est en partie due à la reconnaissance en AOP du Prosecco.

Dans le Languedoc-Roussillon, les IGP représentent entre 62 et 73% de la production régionale en fonction des années. Celle-ci a diminué de 24% sur la période d'étude (-3,8 Mhl). Toutes les catégories de vin ont été touchées par ce phénomène, notamment les VSIG dont le volume a été divisé par 3, ce qui représente une diminution de 2 Mhl.

Fig. 54 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans les régions spécialisées en IGP (2003-2010, hl)

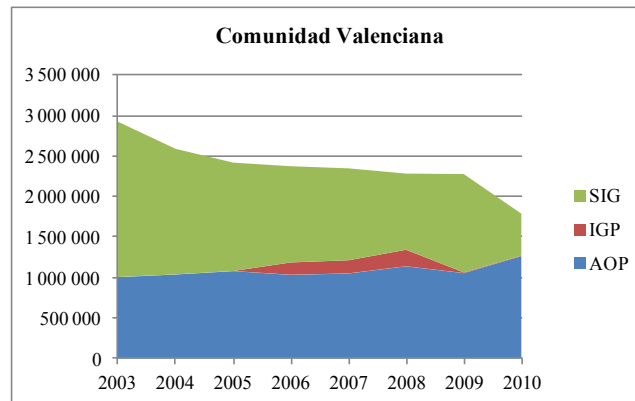


Sources : Etudes de cas

Région spécialisée en AOP et VSIG (Comunidad Valenciana)

La production de vin de la Comunidad Valenciana a baissé de 39% entre 2003 et 2010 (2,9 Mhl en 2003 à 1,8 Mhl en 2010). Cette diminution est principalement due à une baisse des VSIG dont le volume de production a diminué de 73% (perte de 1,4 Mhl) alors que les AOP ont progressé de 26% sur la période (+259 094 hl) et représentent 71% de la production de vin régionale en 2010 (contre 34% en 2003). Une production de vin IGP s'est développée entre 2006 et 2008, cela a représenté jusqu'à 9% de la production régionale mais ce segment a fortement diminué et constitue 0,4% de la production régionale en 2010.

Fig. 55 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans la Comunidad Valenciana (2003-2010, hl)



Sources : Etudes de cas

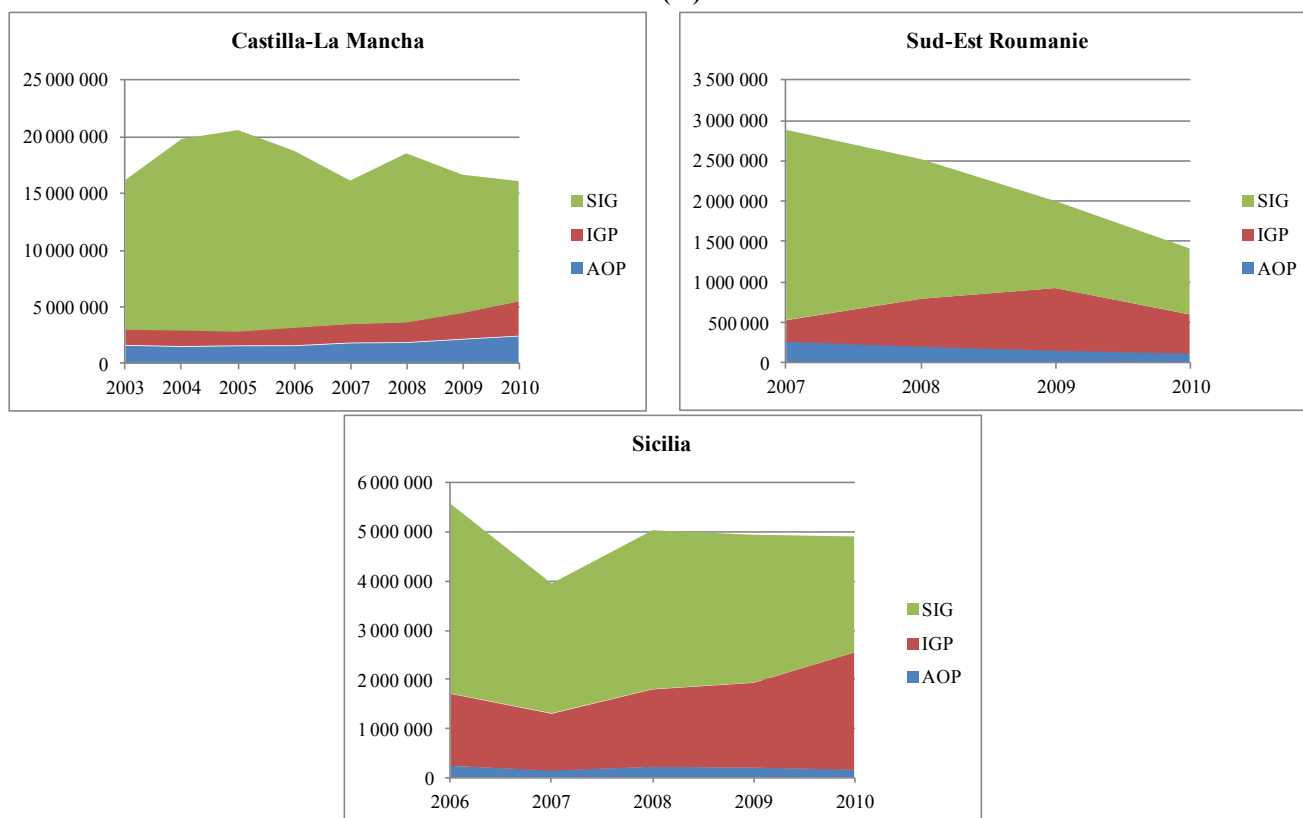
Régions spécialisées en VSIG (Castilla-La Mancha, Sud-Est Roumanie, Sicilia)

En Castilla-La Mancha, la production régionale a augmenté de 6% sur la période d'étude. Ce phénomène est dû au développement des IGP (+219%) et des AOP (+51%), dont le développement s'est accéléré au cours des années 2009 et 2010, alors le volume de VSIG a diminué de 2,6Mhl (-20%). Ainsi, alors que les VSIG représentaient 81% de la production en 2003, ce taux est passé à 61% en 2010 (18% pour les IGP et 14% pour les AOP).

Dans le Sud-Est de la Roumanie, la production totale a diminué de 49% entre 2007 et 2010 (1,4Mhl en 2010). Cette baisse est principalement imputable à la diminution des VSIG (-65%) qui représentaient 82% de la production régionale en 2007. La production d'AOP a également diminué (-46%), cela ne représente cependant que 8 à 9% de la production régionale en fonction des années, alors que la production d'IGP a augmenté de 82% et atteint un volume de 767 125 hl en 2010 (34% de la production régionale).

En Sicilia, la production a diminué de 12% entre 2006 et 2010, après des fluctuations importantes en 2007 et 2008 (-29% puis +27%), le volume de production est beaucoup plus stable en 2009 et 2010 (respectivement -2% et -1%). Les VSIG qui constituaient 69% des volumes en 2006 ont connu un fort recul (-1,5Mhl) jusqu'en 2010, ce phénomène est à mettre en parallèle avec le développement des IGP dont le volume de production a augmenté de 913 823 hl sur la même période. En 2010, les VSIG et les IGP représentent chacun 48% du volume de production. L'augmentation des volumes sous AOP devrait se poursuivre selon les acteurs locaux en raison de la création de l'AOP Sicilia.

Fig. 56 - Evolution des productions d'AOP, d'IGP et de VSIG dans les régions spécialisées en VSIG (hl)



Sources : Etudes de cas

7.1.4.2.2 Evolution des prix des AOP et IGP

Sur la période 2008-2010, nous observons une baisse des prix pour la majorité des vins sur les zones d'étude de cas. Celles-ci peuvent être très importantes (-52% pour l'AOP Rioja, -39% pour l'AOP Etna en Sicilia). Les exceptions à cette diminution de prix sont les différentes catégories de vins du Languedoc-Roussillon, les AOP Valencia et Douro et les IGP de Del Alfold.

Nous observons une hiérarchie des prix assez nette entre les vins AOP, IGP et VSIG (cf. tableau suivant), nous pouvons noter quelques exceptions :

- le niveau de prix élevé des VSIG de Rheinland-Pfalz (qui ne représentent que 4% de la production régionale) ;
- le niveau de prix bas des AOP de Castilla-La Mancha (10% de la production régionale en AOP) et de l'AOP Valencia (50% de la production régionale en AOP).

Tab. 95 - Prix des vins en 2008 et évolution 2008/2010

EM	Type	Région EdC	Prix vrac (sauf indication contraire) 2008 (€/hl)	Evol 2008/2010
FR	AOP	Champagne (bouteille) ¹	1 853	-10%
PT	AOP	Douro (Porto)	421	+2%
FR	AOP	Aquitaine (St Emilion et Grand Cru)	367	-3%
IT	AOP	Toscana (Chianti Classico)	305	-13%
IT	AOP	Sicilia (Etna)	170	-39%
ES	AOP	Rioja	147	-52%
FR	AOP	Aquitaine (Bordeaux)	108	-10%
FR	AOP	Languedoc	84	+4%
DE	AOP	Rheinland-Pfalz	81	-16%

EM	Type	Région EdC	Prix vrac (sauf indication contraire) 2008 (€/hl)	Evol 2008/2010
HU	IGP	Del Alfold	59	+9%
DE	SIG	Rheinland-Pfalz	58	-9%
IT	IGP	Toscana (Sangiovese Toscana) ²	57	-5%
FR	IGP	Languedoc	53	2%
FR	SIG	Languedoc SIG	43	+8%
ES	AOP	Castilla-La Mancha ²	36	-23%
IT	SIG	Toscana ²	35	-7%
ES	SIG	Castilla-La Mancha	34	-26%
IT	SIG	Sicilia ²	32	-28%
ES	SIG	Valencia ²	30	-1%
ES	SIG	Rioja	28	-21%
ES	AOP	Valencia ²	28	+6%

Notes : (1) évolution 2008/09 ; (2) prix en hl alcool pur, estimé en hl avec un taux d'alcool à 12%

Sources : Etudes de cas

Les acteurs rencontrés dans le cadre des études de cas estiment que ces diminutions de prix sur la période 2008-2010 sont principalement dues à la crise économique internationale. Dans la plupart des cas, ces diminutions sont des ruptures par rapport aux évolutions de prix sur les années antérieures, comme cela est visible sur les graphes suivants présentant des évolutions de prix en indice entre 2004 et 2010.

De plus, comme cela a été indiqué dans le cadre de la QE1, les niveaux et les évolutions de prix des AOP et IGP sont plus hétérogènes que ceux des VSIG en raison d'une extrême segmentation des vins IG.

Fig. 57 - Evolution des prix du vin en indice en Italie entre 2004 et 2010 (base 100=2004)

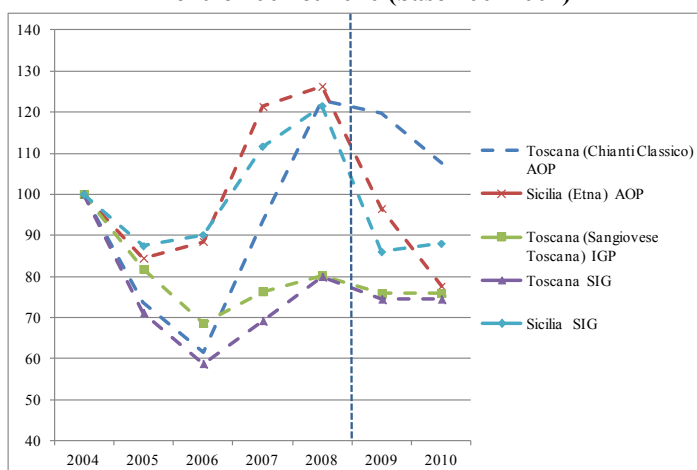


Fig. 58 - Evolution des prix du vin en indice en France entre 2004 et 2010 (base 100=2004)

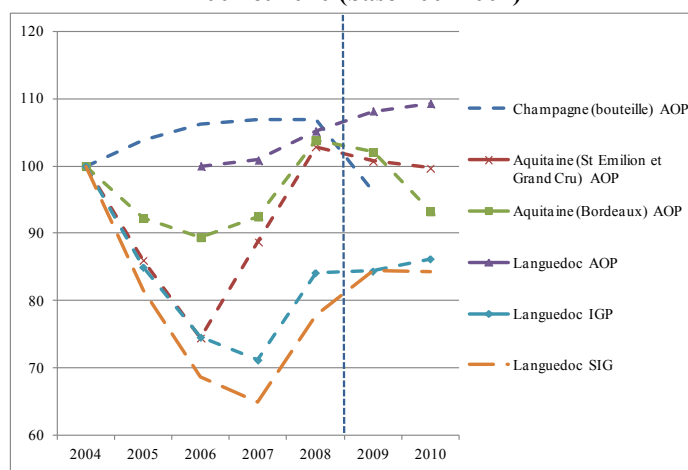


Fig. 59 - Evolution des prix du vin en indice en Espagne entre 2004 et 2010 (base 100=2004)

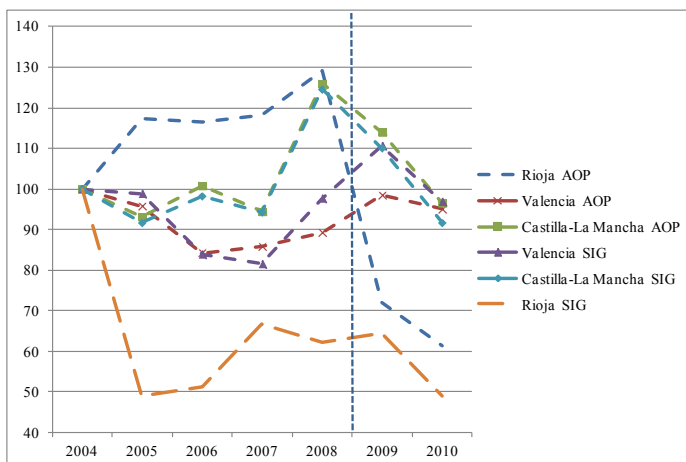
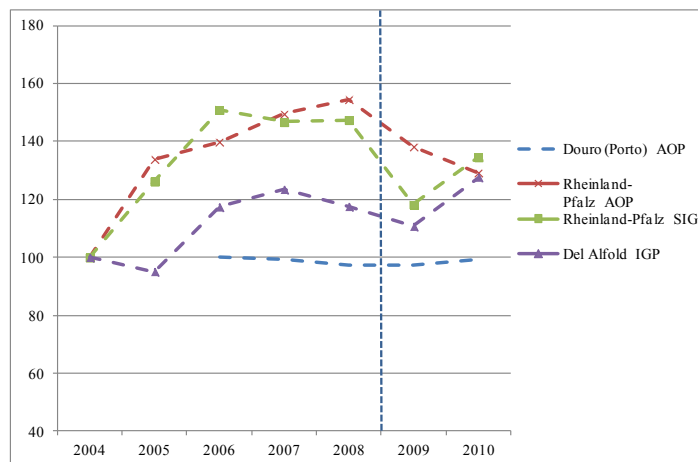


Fig. 60 - Evolution des prix du vin en indice au Portugal, en Allemagne et en Hongrie entre 2004 et 2010 (base 100=2004)



Sources : études de cas

7.1.5 Evolution de la production de vin de cépage

7.1.5.1 Part de la production de vins de cépage sur la production de vins SIG dans les EM et dans les régions EdC

Concernant les vins de cépage, on rappelle ici qu'il s'agit des vins sans indication géographique (SIG) avec étiquetage du cépage. Par conséquent, les vins de cépage sous IG (AOP ou IGP) ne sont pas pris en considération⁸⁰.

Les statistiques disponibles pour cette catégorie de vin ne concernent que la campagne 2009/10, donc uniquement la première campagne de mise en œuvre de ce nouveau dispositif. Cela explique pourquoi les volumes indiqués dans les statistiques de la DG AGRI restent très limités.

En outre, les volumes doivent être rapportés aux volumes de vin SIG, dont la proportion sur la production totale est très variée selon les EM (d'un maximum de 73% en Grèce à un minimum de 3% en Allemagne). Par conséquent, l'incidence des vins de cépage sur les vins SIG doit tenir compte de la diversité de ces situations.

Les résultats de l'analyse menée au niveau des EM mettent en lumière le poids très limité des vins de cépage SIG dans tous les EM, et donc l'état de « introduction » du cycle de vie de cette nouvelle activité.

⁸⁰ Les missions sur le terrain ont mis en évidence que la plupart (environ 80%) des vins de cépage (pour la plupart des cépages indigènes) sont aussi des vins AOP ou IGP. Par conséquent, ils peuvent être comptabilisés dans les statistiques concernant les AOP ou les IGP. Ce problème (AOP/IGP qui mentionnent le cépage) a été à la base des décisions des Autorités italiennes de permettre uniquement la mention des cépages « internationaux » (Chardonnay, Sauvignon, Merlot, Cabernet, Cabernet Franc, Cabernet-Sauvignon, Syrah).

Tab. 96 - UE et EM : Part % des vins SIG sur la production totale de vin; part % des vins de cépage SIG sur la production des vins SIG, en 2010

	% vin SIG/tot vin*	% vins de cépage/vin SIG
BG	61,9	0,0
DE	2,9	24,8
GR	73,2	12,2
ES	52,1	4,4
FR	8,7	4,4
IT	38,3	2,0
HU	6,5	0,0
AT	12,5	2,0
PT	27,3	0,2
RO	71,1	0,0
Autres	20,3	26,3
UE	32,4	3,5

*A l'exclusion des vins pour eau-de-vie et des vins produit en Charente

Source : à partir de données DG AGRI

Les missions sur le terrain n'ont pas permis de prévoir de façon claire les évolutions possibles de cette nouvelle catégorie de vins.

Dans seulement trois cas il a été possible de collecter des données (Castilla-La Mancha, La Rioja et Veneto), d'où sort que en Veneto 100% du vin SIG a été commercialisé comme vin de cépage (merlot)⁸¹.

Tab. 97 - Régions EdC : Incidence % des vins SIG sur la production totale de vin; incidence % des vins de cépage SIG sur la production des vins SIG, en 2009 et 2010

	% vin SIG/tot vin		% vins de cépage/vin SIG	
	2009	2010	2009	2010
Baden	0,05	0,08	-	-
Württemberg	0,08	0,09	-	-
Baden-Württ.	0,07	0,08	-	-
Rheinland Pfalz	3,92	1,85	-	-
Mosel	4,34	0,30	-	-
Castilla-LM.	73,95	68,07	4,39	9,93
C.Valenciana	53,37	28,94	-	-
La Rioja	9,31	7,13	0,57	8,31
Aquitaine	5,63	5,58	-	-
Champ.-Ard.	11,05	6,53	-	-
Languedoc-R.	7,47	5,50	-	-
Sicilia	61,02	48,25	-	-
Toscana	12,36	12,55	-	-
Veneto	16,82	15,27	100,00	100,00
Ro Sud-Est	53,86	57,56	-	-
Douro	10,25	16,81	-	-

Source: plusieurs

Cependant, au cours des missions, même s'il n'a pas été possible de collecter des données chiffrées, il sort des entretiens qu'en Aquitaine et en Toscana aussi, une commercialisation de vins de cépage SIG a débuté au cours de l'année 2011⁸².

⁸¹ Cela, par l'initiative d'une très grande entreprise de la région, dans une stratégie de plus forte pénétration dans les lieux de vente de la Grande Distribution.

⁸² En Aquitaine la production de vin de cépage commence à se développer à Bordeaux depuis la récolte 2011, ce type de produit se développe notamment en raison de la demande de la distribution. En ce qui concerne les prix et la qualité, il se positionne en deçà des vins AOP/IGP. Pour certains opérateurs cela permet de gérer des excédents, les vins SIG pourraient remplacer le rosé comme variable d'ajustement. Cependant, selon un négociant contacté, les vins de cépages entraînent les prix des autres vins de Bordeaux vers le bas. De plus, il peut être difficile de s'approvisionner en Gironde pour ces produits en raison des niveaux de prix demandés, il est donc courant que des négociants bordelais s'approvisionnent dans Languedoc-Roussillon, ou en Espagne si la demande ne porte pas sur des « vins de France ». Selon les acteurs sollicités, les vins de cépages ne constituent actuellement pas une voie de développement pour le vignoble bordelais mais un moyen de gérer les excédents, il s'agit également d'un produit nécessaire dans la gamme des négociants.

En outre, sur ce thème, des considérations des opérateurs ont été collectées au cours des missions. En particulier :

- pour l'Italie, étant donnée les décisions concernant la possibilité de mentionner uniquement 7 cépages « internationaux », l'intérêt des entreprises (de production, de négoce) pour cette activité est plutôt limité. Cela du fait qu'il sera très difficile de disposer de masses critiques suffisantes pour rivaliser sur les mêmes niveaux de prix avec les grandes multinationales du secteur qui commercialisent les vins des mêmes cépages.
- pour la France, le début a été dynamique. En outre, l'ancienne association française des vins de table (Anivit) s'est transformée (en 2009) en Association nationale interprofessionnelle des vins de France - Anivin⁸³ pour favoriser (entre autres) l'organisation de cette nouvelle activité. Cependant, le marché semble avoir ralenti car les prix plus élevés par rapport à ceux de la concurrence internationale ont engendré des difficultés d'écoulement sur les marchés.
- pour l'Espagne, le démarrage a été bien organisé, au moins dans certaines zones. Par exemple, dans le bassin de Castilla-La Mancha la partie de la production appartenant à la grande dénomination commerciale « Viñedos de España⁸⁴ » a été reconvertie en vins de cépage. Il semble que, à l'heure actuelle, les opérateurs espagnols soient les premiers exportateurs de vins de cépage (en volume) de l'UE⁸⁵.

7.1.5.2 Importance de l'utilisation des cépages autorisés/exclus de l'étiquetage pour la production de vins sans IG

En Italie, comme déjà mentionné, une liste de vins de cépages autorisés est définie au niveau national :

Vins tranquilles	Vins mousseux
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vini Varietali Chardonnay ▪ Vini Varietali Sauvignon ▪ Vini Varietali Merlot ▪ Vini Varietali Cabernet ▪ Vini Varietali Cabernet Franc ▪ Vini Varietali Cabernet Sauvignon ▪ Vini Varietali Syrah 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spumanti Varietali Moscato ▪ Spumanti Varietali Malvasia ▪ Spumanti Varietali Pinot-Chardonnay ▪ Spumanti Varietali Pinot ▪ Spumanti Varietali Glera ▪ Spumanti Varietali Muller Thurgau

Les cépages concernés couvrent une surface de 130 391 ha, soit 20 % du vignoble italien (d'après données DG AGRI).

L'encépagement du vignoble italien est constitué de nombreuses variétés, le premier d'entre eux est le Sangiovese (70 289 ha), viennent ensuite le Trebbiano Toscano, le Montepulciano, le Catarrattoiano Comune, le Merlot, le Barbera, le Calabrese, le Negro Amaro, le Chardonnay, le Trebbiano Romagnolo, le Glera, le Cabernet Sauvignon et le Moscatoiano. Ces 13 cépages couvrent la moitié du vignoble italien et seuls quatre d'entre eux peuvent être utilisés pour la production de vin de cépage. Notons que les vins de cépages autorisés correspondent à des cépages internationaux.

⁸³ Ce changement est intervenu à la suite de la réforme de l'OCM (organisation commune du marché) du secteur vitivinicole. De cette réforme est née la nouvelle appellation commerciale « vin de France » (avec ou sans mention des cépages et millésime). Les administrateurs sont nommés par les quatre organisations constitutives : AGEV (Association générale des entreprises viticoles), CFVDP (Confédération française des vins de pays), VIF (Vignerons indépendants de France), CCVF (Vignerons coopérateurs).

⁸⁴ La dénomination commerciale « Viñedos de España » était reconnu par les Autorités Espagnoles en 2009, et comprenait les régions Andalucía, Aragón, Illes Balears, Canarias, Castilla-La Mancha, Cataluña, Extremadura, Madrid, Región de Murcia, Foral de Navarra et Comunidad Valenciana. Elle a été supprimée en 2011 d'après l'avis négatif de la Commission.

⁸⁵ Il semble qu'en Espagne le passage à la commercialisation de vins de cépage a été favorisé par des prix plus bas qu'en France, qui permet de rivaliser sur les marchés extérieurs.

Tab. 98 - Surface des cépages autorisés pour les vins de cépage en Italie pour la campagne 2009/2010

	Surface (ha)
Merlot	24 141
Chardonnay	16 520
Cabernet Franc	15 893
Syrah	7 138
Cabernet Sauvignon	3 975
Sauvignon	1 467
Total vins tranquilles	69 134
Malvasia ¹	18 105
Glera	16 145
Pinot ²	14 980
Moscato ³	12 027
Muller Thurgau	267
Total vins mousseux	61 524
Total	130 391

Notes (1) cépages identifiés dans les données DG AGRI : Malvasia, Malvasia bianca, Malvasia nera et compléments ; (2) cépages identifiés dans les données DG AGRI : Pinot Grigio, Pinot bianco, Pinot nero ; (3) cépages identifiés dans les données DG AGRI : Moscato, Moscato bianco et Moscato nero et compléments

Source : DG AGRI

En France, 13 cépages sont interdits pour la production de vin de cépage. Il s'agit notamment de cépages utilisés pour les AOP alsaciennes, ils ne couvrent que 1,8% des surfaces françaises.

Tab. 99 - Surface des cépages interdits pour la production de vins de cépage en France pour la campagne 2009/2010

	Surface (ha)
Riesling	3 513
Gewurztraminer	3 168
Clairette	2 562
Aligoté	1 953
Sylvaner	1 346
Jacquère	1 013
Savagnin	483
Altesse	359
Poulsard	307
Mondeuse	296
Trousseau	172
Gringet	nd
Persan	nd
Total	15 172

Source : FranceAgriMer

En Espagne, dans la région de Castilla-La Mancha, principale région de production de VSIG, aucun cépage n'est interdit pour la production de vin de cépage. Cette information n'est pas disponible dans les autres régions.

Nous avons demandé aux opérateurs interviewés dans les régions étude de cas leur opinion sur les disposition de contrôle. Selon les opérateurs celles-ci ne sont pas considérées comme un frein au développement des AOP/IGP ou des vins de cépages pour les acteurs interviewés dans le cadre des différentes études de cas.

7.1.6 Impact des mesures d'arrachage sur les productions de vins AOP et de vins de cépage

7.1.6.1 Conséquences potentielles en termes de volume de production de la mobilisation des plans d'arrachage

La mesure d'arrachage a principalement concerné la région de Castilla-La Mancha, la production de vin de cette région est cependant fortement orienté vers l'élaboration de VSIG. La mesure d'arrachage a également été mobilisée de manière significative dans plusieurs régions orientées vers la production d'IG, le Languedoc-Roussillon, la Comunidad Valenciana et l'Aquitaine (cf Tab. 20).

Comme cela a été indiqué précédemment, une même parcelle de vigne peut être classée en AOP et en IGP, le vin produit à partir de ces raisins peut ensuite être commercialisé sous AOP, IGP ou VSIG en fonction de la stratégie des opérateurs. Les raisonnements suivants sont donc basés sur les évolutions de volume de production.

La seule région dans laquelle la mesure d'arrachage a eu un impact sur la production d'IG est le Languedoc-Roussillon. Celle-ci a impacté les productions d'AOP et d'IGP qui ont respectivement diminué de 305 000hl et 307 065hl entre 2008 et 2010, tout comme les VSIG (décroissance de 441 000hl sur la même période).

En Castilla-La Mancha, cette mesure n'a pas eu d'impact sur la production d'IG qui s'est développée, elle peut cependant avoir eu un impact sur la production de VSIG qui a régressé de 41% entre 2008 et 2010.

En Sicilia, les arrachages ont impacté la production des VSIG dont la production a diminué de 869 761hl entre 2008 et 2011. La production d'AOP, limitée dans la région, a seulement diminué de 59 320 hl et la production d'IGP s'est développée.

Dans la Comunidad Valenciana, en Aquitaine et dans le Douro, la production d'AOP et d'IGP s'est développée sur la période 2008/2010, la mesure d'arrachage n'a donc pas eu d'impact sur la production d'IG dans ces régions.

En Toscana et dans le Veneto, la production d'IGP a diminué sur la période 2008/2010, la mesure d'arrachage a donc pu avoir un impact, qui reste cependant limité en raison du faible niveau de mobilisation (moins de 500 ha arrachés).

Dans le Sud-Est de la Roumanie, la production d'IG comme de VSIG a diminué, la mesure d'arrachage a donc pu impacter la production d'IG, cet impact reste cependant limité étant donné le faible niveau de mobilisation de cette mesure.

7.1.7 Impact des mesures de reconversion et de restructuration sur l'orientation des vignes vers des démarches AOP/IGP et vins de cépage

Cette mesure a été orientée vers les vignobles IG dans les régions spécialisées dans la production d'AOP/IGP, tous les types de vignes ont pu être concernés dans les régions mixtes.

Les différents effets de la mesure vis-à-vis de la production d'IG sont :

- une amélioration de la qualité du raisin et donc du vin, ce constat général est partagé par les acteurs interviewés dans le cadre des différentes études de cas ;
- une adaptation aux contraintes des cahiers des charges AOP et IGP en Aquitaine, dans le Veneto et le dans le Languedoc-Roussillon.
- une orientation des vignes produisant des VSIG vers la production d'AOP/IGP en Sicilia et une orientation des vignes IGP vers des AOP en Toscana.
- un impact sur les volumes de production dans le Douro et la Rioja (augmentation) et en Baden-Württemberg (diminution), en raison de la mise en place de système de culture plus ou moins productifs.

Les effets de cette mesure sont donc positifs sur la production d'AOP et d'IGP, même s'ils sont difficiles à quantifier. Les surfaces reconverties/restructurées ne couvrent cependant que 3,3% du vignoble européen, des effets significatifs sur la qualité du vin et le développement des IG ne peuvent donc être attendus que dans les territoires où la mobilisation a été la plus forte.

7.1.8 Impact des la mesure de promotion sur le développement des marchés pour les vins AOP/IGP et des vins de cépage

La France, l'Italie et l'Espagne ont mobilisé 88% des aides sur la période 2009/2011, 9 EM ont mobilisé cette mesure jusqu'à présent.

Tab. 100 - Exécution financière de la mesure de promotion par EM pour la période 2009-2011

	Montant (1000 €)	% total
Italie	78 496	34%
France	65 485	28%
Espagne	61 104	26%
Portugal	12 362	5%
Grèce	8 527	4%
Autriche	3 770	2%
Slovénie	2 070	1%
Allemagne	1 519	1%
Roumanie	708	0%
Total	234 041	100%

Source : DG AGRI

Nous présentons maintenant la mobilisation de cette mesure au niveau des régions d'étude de cas et l'avis des acteurs interviewés sur ses effets potentiels.

▪ Régions spécialisées en AOP :

- Rheinland-Pfalz : la mobilisation de cette mesure a été très limitée jusqu'à présent en Mosel.
- Aquitaine : 46 dossiers ont été financés pour un montant de 26,8M€. Il est difficile de faire un bilan dès à présent, les acteurs régionaux estiment que le bilan est globalement positif, avec la mise en place d'actions vers les marchés actuels et émergents (notamment la Chine).
- Champagne : 11 dossiers ont été acceptés pour la filière Champagne, pour un montant d'aides de 4,3 M€. Les bénéficiaires ont principalement été des maisons de négoce. La question des aides à la promotion fait débat au sein de la filière, cela a cependant permis à certains opérateurs de s'orienter vers l'international. Des actions du Comité interprofessionnel du vin de Champagne ont également été financées afin de promouvoir le concept d'IG au Etats-Unis (en commun avec le Porto et le Jerez) et pour réaliser des études sur de nouveaux marchés.
- Toscana : Cette mesure était uniquement orientée vers les vins sous AOP/IGP. Selon les acteurs interviewés dans le cadre des études de cas, cette mesure a ciblé les marchés historiques et ses effets sont positifs notamment pour les moyennes et grandes entreprises, les plus petites entreprises étant rarement bénéficiaires de cette mesure.
- Baden-Württemberg : Selon les opérateurs contactés, les ventes vers les pays tiers ont augmenté de 5 % (jusqu'à 20%) suite à la mobilisation de ce dispositif. La mise en œuvre de la mesure de promotion vers les pays tiers a cependant été difficile en Allemagne.
- La Rioja : 91 projets ont été acceptés au niveau régional et 50 ont été mis en œuvre jusqu'à présent, pour un montant d'aide de 8,3M€. Les différents acteurs contactés dans le cadre de l'étude de cas ont indiqué que cette mesure était très utile pour développer les ventes de l'AOP Rioja, les effets de ces actions seront cependant visibles à moyen terme même si une augmentation des ventes est déjà visible aux Etats-Unis.
- Douro : 13 dossiers ont été soutenus dans le cadre de cette mesure sur la période 2009-2011, pour un montant d'aide de 528 k€. Au niveau national, la moitié des dépenses (52%) a été orienté vers les Etats-Unis, 17% vers le Canada, 10% vers le Brésil, 6% vers la Chine et 5% vers la Russie.

- Les exportations de vins AOP portugais ont augmenté de 12% en valeur et de 7,7% en valeur sur la période 2008-2010. Au niveau du Douro, les exportations de l'AOP Porto décroissent quand celle de l'AOP Douro et de l'IGP Duriense augmentent.
- Régions spécialisées en IGP :
 - Veneto : les dépenses sur la période 2008-2010 s'élèvent à 9M€. Cette mesure a été orientée vers des marchés existants (Etats-Unis, Canada, Japon) et de nouveaux marchés (Chine, Russie, Brésil), les bénéficiaires étaient des entreprises de moyenne et grande tailles et des structures professionnelles. Il est difficile de mesurer dès à présent l'impact de cette mesure, même si les acteurs interviewés dans le cadre de l'étude de cas estiment qu'elle a permis de développer les ventes.
 - Languedoc-Roussillon : 59 dossiers ont été financés pour un montant de 7,4M€. Cette mesure a permis de maintenir ou développer des marchés, selon les opérateurs contactés. Selon le Comité interprofessionnel des vins du Languedoc, cette mesure a permis de maintenir un bon niveau de prix pour les vins AOP.
- Régions spécialisées en VSIG :
 - Castilla-La Mancha : cette mesure a concerné uniquement le vignoble AOP et il est difficile de dresser un bilan à l'heure actuelle. La majorité des exportations de la région est constituée de VSIG en vrac ou en bouteille, celle-ci s'est encore développée depuis 2008. Les AOP embouteillées n'occupent que la 4ème place des exportations (en volume et valeur).
 - Sud-Est Roumanie : cette mesure a concerné uniquement le vignoble sous IG. Les actions menées par les acteurs du Sud-Est de la Roumanie ont concerné le Japon, la Chine et les Etats-Unis. Les premiers effets sont observables avec une commercialisation de 32 000 bouteilles au Japon, cette ouverture sur les marchés internationaux entraîne également une adaptation des vins aux tendances de consommation sur ces destinations.

7.1.9 Impact de la mesure d'investissement sur les adaptations pour le respect de cahiers des charges AOP/IGP ou une meilleure valorisation des AOP/IGP ou vins de cépage

La mesure d'investissement a été mobilisée dans 8 EM sur la période 2008-2011, la France représente à elle-seule 65% du financement. Notons que les deux autres principaux EM producteurs de vins de l'UE 27 (Italie et Espagne) n'ont pas ou peu mobilisé cette mesure.

Tab. 101 - Exécution financière de la mesure d'investissement par EM pour la période 2009-2011

	Montant (1000 €)	% EM sur total mesure investissement	% mesure investissement sur dépense total
France	108 422	65%	18%
Allemagne	30 614	18%	36%
Autriche	14 747	9%	49%
Italie	6 571	4%	1%
Chypre	3 461	2%	34%
Rép. Tchèque	2 115	1%	19%
Hongrie	1 063	1%	2%
Slovaquie	355	0%	3%
Total	167 348	100%	7%

Source : DG AGRI

Nous présentons maintenant les éléments liés à la mise en place de cette mesure dans les régions d'étude de cas.

- Régions spécialisées en AOP :
 - Rheinland-Pfalz : la mise en œuvre de cette mesure a été très limitée jusqu'à présent en Mosel.
 - Aquitaine : 504 projets ont été acceptés, pour un montant d'aides de 85,9M€. Cette mesure a permis de moderniser les équipements des caves dans une période économiquement difficile, ces équipements devraient permettre une augmentation de la qualité et une meilleure adaptation

au marché : régulation des températures, pressoirs pneumatiques, vinification haute température, revêtement des cuves. Ces investissements permettent également une adaptation aux exigences des cahiers des charges AOP, notamment sur le volume de cuveries. En effet, dans le cadre des évolutions des cahiers des charges, un volume minimal de cuverie a été défini dans le cas de certaines AOP, celui-ci doit par exemple être deux fois supérieur au volume de vin revendiqué l'année précédente pour le Bordeaux supérieur rouge et 1,5 fois supérieur pour le Bordeaux supérieur Blanc.

- Champagne : 227 dossiers ont été acceptés, pour un montant d'aides de 46,7M€. les investissements soutenus ont concerné les pressoirs, les cuves et les caves. Cela n'a pas entraîné une amélioration de la qualité mais a permis une meilleure conservation du vin pour optimiser la mise en marché.
- Baden-Württemberg : Selon les opérateurs interviewés dans le cadre de l'étude de cas, les investissements financés dans le cadre de l'OCM ont eu peu d'impact sur la qualité du vin.
- Régions spécialisées en IGP :
 - Veneto : cette mesure n'a été mise en place qu'en 2011 et le montant des aides sur cette mesure reste très limité à l'heure actuelle.
 - Languedoc-Roussillon : cette mesure a été largement mobilisée en Languedoc-Roussillon avec 493 dossiers, les effets de cette action sont cependant difficilement mesurables à l'heure actuelle car seulement 50% des investissements acceptés avaient été réalisés lors de la vendange 2011. Selon les acteurs interviewés dans le cadre de l'étude de cas, cette mesure permettra d'adapter les vins à la demande des marchés et aura un impact sur la qualité des produits grâce à une gestion de la température plus adaptée et une meilleure maîtrise des vendanges. De plus, cette mesure permet aux opérateurs de moderniser des équipements vétustes en période de crise.

En France, les investissements ont permis une adaptation aux cahiers de charges AOP et IGP en Aquitaine et dans le Languedoc-Roussillon. Les acteurs interviewés durant les études de cas ont également précisé que cette mesure leur permettait de réaliser des investissements alors que certains d'entre eux traversaient une période de crise.

Notons de plus que les aides à l'investissement en France n'ont pas été coordonnés ni priorisés aux niveaux national ou régional. Des projets très divers, dont certains considérés comme « non structurants » par des acteurs interviewés, ont donc été financés.

Les effets des investissements réalisés en France, en cours de réalisation pour un grand nombre d'entre eux, sont encore peu perceptibles. Les effets de ces investissements seront visibles à moyen terme, ils pourront cependant être diffus et non spécifiquement orientés vers la production d'AOP, d'IGP ou de vins de cépages en raison de l'absence de lignes directrices pour la sélection des projets et donc de la non cohérence des actions les unes avec les autres.

Les décisions d'investissements sont guidées par le niveau d'amortissement du matériel actuel, son adaptation à produire des vins correspondant aux exigences du marché et aux capacités financières de l'opérateur. Selon les acteurs interviewés dans le cadre des études de cas, la mesure d'investissement a déclenché la réalisation de certains projets qui auraient été reportés sans ce dispositif.

Les investissements corporels se situent entre 210 et 270 M€ par an sur la décennie précédente dans filière vinicole française, cela représente environ 4% du chiffre d'affaires (CA) des entreprises du secteur.

Tab. 102 - Investissements corporels dans le secteur vinicole en France entre 2000 et 2010 (M€)

	Vinification			Fabrication de vins effervescents			Total		
	Invest.	CA	% invest. / CA	Invest.	CA	% invest. / CA	Invest.	CA	% invest. / CA
2000	110	1 591	6,9%	109	3 347	3,2%	218	4 938	4,4%
2001	124	1 853	6,7%	110	3 284	3,4%	234	5 137	4,6%
2002	118	1 910	6,2%	101	3 621	2,8%	219	5 530	4,0%
2003	136	1 958	6,9%	93	3 405	2,7%	229	5 362	4,3%
2004	107	1 943	5,5%	118	3 737	3,2%	225	5 681	4,0%

	Vinification			Fabrication de vins effervescents			Total		
	Invest.	CA	% invest. / CA	Invest.	CA	% invest. / CA	Invest.	CA	% invest. / CA
2005	102	1 907	5,3%	127	3 901	3,3%	228	5 808	3,9%
2006	98	1 807	5,4%	117	4 383	2,7%	214	6 190	3,5%
2007	107	2 412	4,4%	163	4 747	3,4%	270	7 159	3,8%
2008	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
2009	213	3 919	5,4%	nd	4 004	nd	nd	7 923	nd
2010	152	3 586	4,2%	118	4 445	2,7%	270	8 031	3,4%

Sources : Enquête annuelle d'entreprise (2000 à 2007) et INSEE (2009 et 2010)

En Allemagne et en Italie, les études de cas n'ont pas permis d'identifier des impacts de cette mesure sur le développement des AOP, IGP ou des vins de cépages ; notamment en raison d'une très faible mobilisation de la mesure en Italie.

7.1.10 Jugement évaluatif

La réforme de l'OCM a introduit le dispositif des AOP et IGP dans le secteur viticole, la date limite pour la transmission des dossiers d'enregistrements des dénominations (anciennement v.q.p.r.d. et VTIG) à la Commission européenne était fixée au 31 décembre 2011.

Ainsi, la réforme de l'OCM a permis de conforter la place des v.q.p.r.d. et des VTIG par la mise en place d'un système d'indications géographiques homogène au niveau de l'UE 27, cette harmonisation a d'ailleurs nécessité des adaptations des dispositifs nationaux dans certains EM (notamment en France) et a été mise en place tardivement en Allemagne.

On dénombre ainsi 1560 AOP/IGP dans le secteur viticole dans l'UE 27, 61% d'entre elles sont enregistrées en Italie et en France. Toutes les désignations auparavant enregistrées en tant que v.q.p.r.d. et VTIG n'existent plus en tant qu'AOP et IGP (cela concerne 143 noms), il semble cependant que ce phénomène soit lié à une restructuration des IG entre elles (notamment en France) mais non au désengagement de certaines filières dans les démarches AOP/IGP. De plus, 123 dénominations supplémentaires ont été enregistrées.

En 2008, les AOP représentent 42% de la production de vin de l'UE 27 et 41% de la production de vin des régions d'études de cas. Dans ces régions, les IGP comptent pour 26% de la production et les VSIG pour 32%.

Entre 2008 et 2010, **la production d'AOP** a augmenté dans la majorité des régions d'études de cas, cette augmentation est observée y compris dans des bassins où la production totale de vin diminue (Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana). La production d'AOP diminue cependant dans 6 régions :

- Les régions allemandes, orientées à plus de 90% vers la production d'AOP, ces deux régions ont déjà connu des fluctuations importantes sur la période précédente (2003-2008) ;
- La Champagne, où cette diminution n'est pas représentative des évolutions sur longue période ;
- Le Languedoc-Roussillon, la Sicilia et le Sud-Est de la Roumanie, où la production d'AOP est limitée et où les volumes de toutes les catégories de vin connaissent des diminutions importantes sur la période d'étude.

La production d'IGP s'est fortement développée en Castilla-La Mancha et en Sicilia, régions fortement orientées vers la production de VSIG, ainsi que dans trois régions spécialisées dans la production d'AOP où leur développement reste donc limité (Aquitaine, Douro, Rioja).

La production d'IGP a cependant diminué dans le Languedoc-Roussillon et le Sud-Est de la Roumanie qui connaissent des réductions de production totale importante, dans le Veneto (au profit des AOP) et dans 3 régions où la part des IGP est restreinte et où ces évolutions ont donc un impact limité (Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz et Comunidad Valenciana).

Dans les quatre régions où les **VSIG** représentent une part significative de la production régionale (plus de 40%), Castilla-La Mancha, Sud-Est de la Roumanie, Sicilia et Comunidad Valenciana, les volumes de production de VSIG ont diminué de manière importante entre 2008 et 2010 (-27% à -53%). Cette diminution s'est en partie opérée au profit des AOP et IGP.

Les vins de cépage (VSIG avec indication du cépage) connaissent un développement limité jusqu'à présent. Cette limitation est imputable aussi au fait que de nombreux vins sous AOP ou IGP font mention du cépage. Des acteurs interviewés dans le cadre des études de cas indiquent cependant que ce type de produit pourrait connaître une croissance plus forte dans les années à venir afin de mieux valoriser les VSIG et de répondre à la demande de certains clients.

La comparaison des prix des différentes catégories de vin montre, à quelques exceptions près, une hiérarchie assez nette entre les AOP, les IGP et les VSIG. C'est pourquoi nous observons une réorientation de VSIG vers les IG dans plusieurs bassins (Sicilia, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana) ou une meilleure résistance des IG par rapport aux VSIG dans certains bassins rencontrant des reculs significatifs (Languedoc-Roussillon, Sud-Est Roumanie).

De plus, les prix indiquent également que les marchés sont extrêmement segmentés entre les vins, notamment au sein des AOP. Nous avons pu observer une baisse générale des prix sur la période 2008-2010, imputable selon les opérateurs du secteur à la crise économique. Quelques vins font exceptions à cette règle : les vins du Languedoc-Roussillon, des IG dans le Douro, la Comunidad Valenciana et Del Alfold.

Les effets des mesures de l'OCM sont difficiles à quantifier dès à présent et ne seront observables qu'à moyen terme :

- **Mesure d'arrachage** : cette mesure n'a pas limité le potentiel de production des AOP et IGP à l'exception du Languedoc-Roussillon, fortement orienté vers la production d'IGP, où la mesure d'arrachage a été mobilisée de manière importante.
- **Mesure de reconversion/restructuration** : les effets de cette mesure sont positifs sur le développement des AOP et IGP (évolution pour respecter les cahiers des charges, amélioration qualitative, orientation des vignes vers la production d'IG). La mobilisation reste cependant limitée à l'échelle européenne et des effets significatifs sur le développement des AOP et IGP ne pourront être observables que dans les zones où cette mesure a été le plus utilisée.
- **Mesure de promotion vers les pays tiers** : Les acteurs interviewés estiment que cette mesure, focalisée sur la promotion des IG dans certaines régions, est utile pour pérenniser la présence des vins européens sur les marchés existants et développer de nouveaux marchés, les effets ne pourront cependant être visibles qu'à moyen terme.
- **Mesure d'investissement** : cette mesure a principalement été mobilisée en France, les actions financées n'étaient cependant pas coordonnées et priorisées, il est donc difficile de dresser un bilan vis-à-vis du développement AOP, IGP et des vins de cépages. Certaines actions visaient cependant à adapter les équipements aux nouvelles exigences des cahiers des charges et les acteurs rencontrés dans le cadre des études de cas estiment que les investissements auront globalement un effet positif sur la qualité du vin.

7.2 IMPACTS SUR L'EQUILIBRE DU MARCHÉ - DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES CONTRIBUÉ À ÉTABLIR UN MEILLEUR ÉQUILIBRE ENTRE OFFRE ET DEMANDE POUR LES PRODUITS VITIVINICOLES À L'ÉCHELLE DE L'UE (QE 7)

7.2.1 Compréhension de la question

La recherche d'un équilibre durable entre offre et demande des produits viticoles est l'un des objectifs-clés de la réforme.

En effet, le considérant 2 du règlement (CE) n° 479/2008 mentionne, entre autre que : « *la consommation de vin dans la Communauté enregistre un recul régulier; en outre, le volume de vin exporté de la Communauté depuis 1996 a augmenté à un rythme beaucoup moins soutenu que les importations. Cette situation a conduit à une détérioration de l'équilibre entre l'offre et la demande...* ».

De plus, le considérant 3 souligne que : « *Les instruments prévus par le règlement (CE) n° 1493/1999 n'ont pas tous permis d'orienter efficacement le secteur du vin vers un développement durable et compétitif. Les mécanismes de marché... ont abouti à encourager les excédents structurels...* »

Enfin, le considérant 4, du règlement (CE) n° 1493/1999 : « *... le cadre juridique actuel ne semble pas permettre d'atteindre de façon durable les objectifs énoncés à l'article 33 du traité, et en particulier de stabiliser le marché vitivinicole ...* »

La QE 7 vise donc à vérifier si et dans quelle mesure, les mesures mises en œuvre ont permis d'atteindre cet objectif global de la réforme.

Le secteur de la viticulture et du vin est caractérisé par des fluctuations conjoncturelles de la production, parce que les rendements sont très sensibles aux variations des conditions climatiques. De plus, en raison de la nature du produit, il s'agit d'un marché pour lequel il existe un délai, plus ou moins long en fonction de la catégorie du vin, entre le moment de la production et le moment de la mise en marché.

Il s'agit donc de vérifier si le rapport entre les disponibilités intérieures (stocks de début + production vinifiée + importations) et le total des utilisations (consommation humaine + usages industriels + exportations) reste stable dans le temps.

Il faut ainsi établir un bilan marché détaillé à l'échelle de l'UE et des principaux EM producteurs en considérant que le marché des vins est pour le moins divisé entre d'une part les vins AOP et d'autre parts les autres vins ; ces deux catégories connaissant des évolutions différentes tant au niveau de l'offre que de celui de la demande et donc de leur contribution à l'équilibre général. Par conséquent, il nous faut conduire l'analyse, non seulement au niveau global du secteur, mais aussi pour les principales catégories de produits: les AOP et les autres vins.

Parmi les « usages industriels » la distillation pour alcool de bouche ne peut pas être considérée comme une mesure de régulation conjoncturelle du marché du vin, mais plutôt comme une activité normale, bien qu'administrée, de la filière et déterminante pour le secteur des spiritueux. Par conséquent, il est *a priori* opportun de ne pas considérer ce produit comme résultant d'un surplus.

De plus, l'analyse tient compte d'autres aspects fondamentaux:

- le marché de l'Union Européenne des vins est ouvert au commerce extérieur. Par conséquent, il est possible que les mesures agissant sur le potentiel de production et sur l'élimination des excédents aient des effets sur les flux d'importation ;
- l'équilibre de marché est influencé par l'évolution de la population (compte tenu des élargissements de l'UE) et par la modification de la dimension de la demande finale, plus ou moins intéressée à certains types de produits (et de gamme prix/qualité) ;
- La question d'évaluation amène à prêter une attention particulière aux mesures de la réforme

agissant sur le potentiel de production, notamment l'arrachage.

- Enfin il est demandé d'analyser le rôle éventuellement joué par les Organisations des producteurs (OP) et les Organisations interprofessionnelles (OI) en faveur de l'équilibre de marché (art. 113 quater règlement (CE) n° 1234/07).

7.2.2 Approche méthodologique, sources et limites

L'analyse porte sur la période débutant à la campagne 2000/2001 et a tenu compte des élargissements de l'UE à 25 puis à 27⁸⁶.

Le bilan détaillé du marché de l'Union Européenne a été calculé au niveau global (tous vins) et au niveau des deux catégories de vins (AOP et non AOP). L'analyse a été répliquée aux niveaux des quatre Etats Membres principaux producteurs (France, Espagne, Italie et Allemagne).

Le calcul du bilan annuel dans la période 2000/2001-2009/2011 a permis l'analyse de leur évolution ainsi que de ses composantes prises singulièrement.

Le rapport entre les disponibilités intérieures (stocks de début + production vinifiée + importations⁸⁷) et le total des utilisations (consommation humaine + usages industriels + exportations) a été calculé et analysé tout au long de la décennie.

Enfin, nous avons calculé des indicateurs de performance des composantes du bilan (au niveau global et pour les vins AOP et non AOP).

Pour cette partie de l'analyse, nous avons retenu les données statistiques de base de la DG Agri concernant les bilans des produits vitivinicoles. Celles-ci ont été complétées par des données Eurostat relatives au détail des distillations.

Pour analyser l'effet de l'arrachage sur la production de vin, nous avons estimé, sur la base des surfaces arrachées par classe de rendements (données DG AGRI), la production qui aurait été réalisée en cas d'absence d'arrachage. L'arrache a été mis en œuvre début 2009 donc l'arrachage a commencé à produire ces effets sur la production à partir de la campagne 2009/2010. Nous avons ainsi calculé les bilans 2009/2010 et 2010/2011 en ajoutant (de façon cumulative) à la production réelle de chaque campagne celle qui aurait été produite sans arrachage. Afin de vérifier l'éventuelle existence d'une accumulation des stocks en cas d'absence du régime d'arrachage nous avons calculé la variation des stocks (stocks fin de campagne – stocks début de campagne) de chaque campagne aussi bien dans la situation réelle que dans la situation simulée et calculé la différence. Les résultats de cet exercice sont à considérer avec prudence parce que toutes les autres composantes du bilan ont été maintenues constantes.

Les bilans DG AGRI sont disponibles jusqu'à la campagne 2009/2010. Donc, pour simuler le bilan 2010/2011 nous avons utilisé les données du bilan 2009/2010 en ajoutant à la production celle qui aurait été réalisée sans arrachage. Ces calculs ont été faits au niveau du bilan de l'UE (total vins) et des trois principaux Etats Membres producteurs⁸⁸ (France, Espagne et Italie).

Les informations des EdC et la liste des actions de caractère collectif mises en œuvre par les OP/OI au niveau régional, agissant sur l'offre et/ou sur la demande, ont été traitées à la QE5.

⁸⁶ Et donc, compte tenu des exportations de l'UE vers les 10 nouveaux Etats membres jusqu'à avril 2004 et vers la Roumanie et la Bulgarie jusqu'en 2006, ainsi que des échanges totaux d'import-export des NEM jusqu'aux mêmes dates.

⁸⁷ Dans le cas de l'analyse au niveau des quatre Etats Membres principaux producteurs, nous avons considéré les importations extra UE ainsi que les transferts intra UE.

⁸⁸ Dans ce cas l'Allemagne n'as pas été analysé parce que l'arrachage a été utilisé dans ce pays de façon très limitée (la somme des hectares arrachés en Allemagne est de 100 ha pour les trois campagnes).

7.2.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
<p>Critère de jugement n° 1</p> <p>L'équilibre entre offre et demande au niveau général et au niveau des différents produits vitivinicoles s'est (ou pas) amélioré après la réforme</p>
Calcul des bilans UE (2001-2010) : total vins, vins AOP, vins non AOP
Evolution des composantes du bilan UE et des Etats Membres principaux producteurs : total vins, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010, N.I. 2000/2001=100)
Evolution du rapport (production+stock initiaux+importations)/(Utilisation intérieure totale + exportations)
<p>Critère de jugement n°2</p> <p>Les performances des diverses composantes jouant un rôle sur l'équilibre Offre/Demande du secteur (globalement et au niveau des différents produits vitivinicoles) se sont (ne se sont pas) améliorées après la réforme</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evolution % Indicateur 1 = Distillations réglementaires/(Production vinifiée+Stocks début); ▪ Evolution % Indicateur 2 = (Distillations réglementaires - Distillations alcool bouche)/(Production vinifiée+Stocks début); ▪ Evolution % Indicateur 3 = (Distillations réglementaires - Distillations alcool industriel)/(Production vinifiée+Stocks début); ▪ Evolution % Indicateur 4 = Exportations/(Production vinifiée+Stocks début); ▪ Evolution % Indicateur 5 = Importations/Consommation Humaine; ▪ Evolution % Indicateur 6 = Exportations/Importations
<p>Critère de jugement n° 3</p> <p>Les mesures agissant sur le potentiel de production (arrachage) ont (n'ont pas) permis d'améliorer l'équilibre Offre / Demande des produits vitivinicoles à échelle UE</p>
Calcul du surplus potentiel en absence d'arrachage : bilan effectif 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011 + réduction de la production estimée via arrachage

7.2.4 L'équilibre entre offre et demande au niveau général et au niveau des différents produits vitivinicoles

7.2.4.1 Evolution du bilan du vin dans l'Union Européenne

La production vinifiée moyenne de l'Union Européenne a été de 165 millions d'hectolitres durant la dernière décennie. Lors de la campagne 2004/2005, exceptionnelle du point de vue climatique, la production a atteint une pointe de 186 millions d'hl. Cette même année, les 10 Nouveaux Etats Membres ont adhéré à l'Union. Leur production vinifiée est en moyenne (2004/2005-2009/2010) d'environ 5,5 millions d'hl. En 2007/2008 avec le deuxième élargissement (Roumanie et Bulgarie), environ 7,8 millions d'hl ont été ajoutés à la production vinifiée de l'UE. C'est pourquoi, après la campagne 2004/2005, la production vinifiée de l'UE s'est maintenue à un niveau supérieur à celui observé lors des campagnes du début de la décennie.

Tab. 103 - Bilan du vin dans l'UE total vins, campagne 2000/01 à 2009/10 (1 000 hl)

	UE15	UE15	UE15	UE15	UE25	UE25	UE25	UE27	UE27	UE27
	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
1. Stock début	145 477	161 945	156 724	151 759	159 730	179 903	171 168	168 444	170 885	174 626
2. Production vinifiée	176 005	159 120	151 023	154 228	185 976	166 672	170 702	165 449	164 157	161 696
3. Importations	9 128	9 012	9 528	10 915	11 856	11 862	11 854	12 514	13 249	12 954
DISPONIBILITE' TOTALE	330 610	330 077	317 275	316 901	357 562	358 437	353 724	346 407	348 291	349 275
4. Utilisation intérieure totale	152 476	161 078	152 676	148 346	165 157	172 790	170 174	158 188	158 091	160 979
4.1 Consommation humaine brute	118 987	124 734	127 142	122 512	131 870	132 614	133 489	136 595	131 186	131 216
4.2 Usages industriels	29 971	32 521	22 256	22 457	29 646	36 793	33 240	19 208	23 241	25 182
4.2.1 Distillations	28 418	31 045	20 731	21 074	28 005	35 095	31 591	16 233	19 963	23 265
4.2.1.1 Dont pour COGNAC	4 100	4 280	4 245	4 389	5 757	9 952	6 263	3 818	6 806	6 169
4.2.1.2 Dont pour règlement UE:	23 418	26 225	15 826	15 964	20 819	23 555	24 652	12 027	12 888	16 500
4.2.1.2.1 dont alcool de bouche	12 577	11 840	8 706	10 188	10 850	12 691	12 534	6 930	7 224	7 990
4.2.1.2.2 dont alcools industriels	10 841	14 385	7 120	5 776	9 969	10 864	12 118	5 097	5 664	8 510
4.2.1.2.2.1 dont prestation viniques	5 076	5 526	5 411	5 506	6 565	6 282	5 914	5 097	4 536	5 385
4.2.1.2.2.2 dont autres	5 765	8 859	1 709	270	3 404	4 582	6 204	0	1 127	3 125
4.2.1.3 Dont alcool règlement EM	900	540	660	721	1 429	1 588	676	388	269	596
4.2.2 Vinaigre	1 553	1 476	1 525	1 383	1 641	1 698	1 649	2 975	3 278	1 918
4.3 Transformation	2 207	2 854	2 277	2 266	2 325	2 243	2 237	1 868	2 057	3 119
4.4 Pertes	1 311	971	1 001	1 111	1 317	1 141	1 207	518	1 606	1 461
5. Exportations	12 066	12 780	12 839	13 462	12 501	14 885	18 180	17 495	16 008	17 994
UTILISATION TOTALE	164 541	173 857	165 516	161 808	177 658	187 675	188 354	175 683	174 099	178 973
6. Stocks fin de campagne	161 486	156 521	151 759	155 093	179 904	170 760	165 371	170 722	174 193	170 302

Source : DG AGRI et Eurostat

Le bilan de l'Union Européenne montre que :

- La plus grande partie de la production de vin est destinée à la consommation humaine intérieure (78% de la production vinifiée). Sur la période analysée celle-ci est passée d'environ 119 millions d'hectolitres en 2000/01 (UE 15) à 131 millions d'hl en 2009/2010 (UE 27). Cette croissance est imputable aux élargissements de 2004 et 2007.
- Les usages industriels (distillations et vinaigre) représentent, en moyenne durant la période 2000/2001-2009/2010, 17% de la production vinifiée, soit environ 25,5 millions d' hectolitres en moyenne annuelle, dont, 37% sont destinés à la distillation d'alcool de bouche, 32% à la distillation d'alcool industriel (dont les prestations viniques directement proportionnels au volume de la récolte et à la quantité d'alcool contenue dans les sous-produits de la vinification) et 20% à la distillation pour la production d'eaux de vie (essentiellement pour la production de Cognac).
- La production de vins AOP représente en moyenne 42% de la production vinifiée totale de l'Union Européenne, soit une moyenne annuelle de l'ordre de 69 millions d'hectolitres. Environ 83% de la production de vins AOP est destinée à la consommation humaine interne, environ 4% à la distillation et 10% aux exportations.
- Dans le cas des vins non AOP les distillations ont un poids significatif et représentent en moyenne 24% de la production vinifiée (environ 85-90% du total des volumes totaux distillés chaque année, ainsi l'évolution au niveau global - vins AOP + vins non AOP - reflète en particulier l'évolution de la distillation des produits non AOP). Il est donc évident que dans le cas des vins non AOP, la consommation humaine absorbe une moindre proportion (75%) de la production annuelle que dans le cas des vins AOP.

Tab. 104 - Bilan vins AOP dans l'UE, campagne 2000/01 à 2009/10 (1 000 hl)

	UE15	UE15	UE15	UE15	UE25	UE25	UE25	UE27	UE27	UE27
	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
1. Stock début	85 659	93 772	96 998	95 390	96 205	102 705	100 050	100 658	103 906	102 322
2. Production vinifiée	70 114	65 969	64 738	62 084	75 203	70 614	70 470	71 653	67 757	69 610
3. Importations	337	0	0	0	0	0	0	316	245	1 162
DISPONIBILITE' TOTALE	156 110	159 742	161 736	157 475	171 408	173 319	170 520	172 627	171 908	173 094
4. Utilisation intérieure totale	55 482	56 907	60 404	57 932	62 712	65 991	63 893	60 942	60 237	60 171
4.1 Consommation humaine brute	51 928	54 048	57 206	55 336	58 869	61 084	59 253	58 600	58 456	57 229
4.2 Usages industriels	3 030	2 512	2 853	2 240	3 395	4 265	3 925	1 995	1 445	2 409
4.2.1 Distillations	3 030	2 495	2 836	2 213	3 366	4 189	3 836	1 919	1 360	2 329
4.2.1.1 Dont pour COGNAC	0	0	0	0	0	619	0	0	0	0
4.2.1.2 Dont pour règlement UE:	2 130	1 955	2 176	1 772	1 937	2 460	3 204	1 587	1 202	2 329
4.2.1.3 Dont alcool règlement EM	900	540	660	441	1 429	1 110	632	332	158	0
4.2.2 Vinaigre	0	17	17	27	29	76	88	76	85	80
4.3 Transformation	0	0	0	0	16	243	265	267	54	21
4.4 Pertes	523	347	344	356	431	399	450	80	282	512
5. Exportations	5 794	5 947	5 941	6 272	5 991	6 783	7 454	7 742	7 352	8 255
UTILISATION TOTALE	61 276	62 855	66 345	64 204	68 703	72 774	71 347	68 684	67 589	68 426
6. Stocks fin de campagne	93 670	96 884	95 390	93 270	102 705	100 546	99 173	103 942	102 321	104 608

Source : DG AGRI

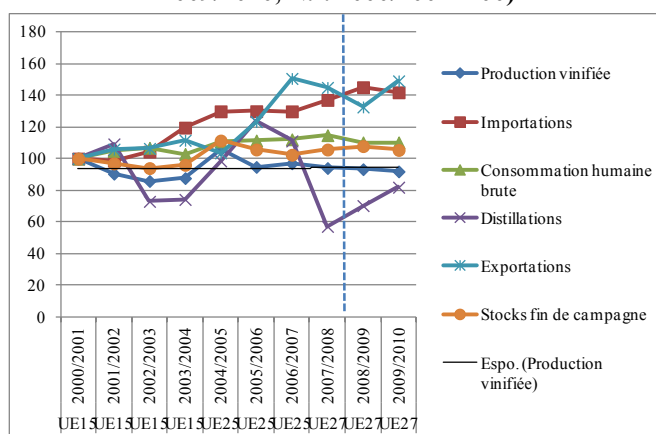
Tab. 105 - Bilan vins non AOP dans l'UE, campagne 2000/01 à 2009/10 (1 000 hl)

	UE15	UE15	UE15	UE15	UE25	UE25	UE25	UE27	UE27	UE27
	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
1. Stock début	59 819	68 173	59 727	56 369	63 525	77 198	71 118	67 786	66 979	72 304
2. Production vinifiée	105 890	93 150	86 285	92 143	110 773	96 058	100 232	93 796	96 400	92 086
3. Importations	8 791	9 012	9 528	10 915	11 856	11 862	11 854	12 198	13 004	11 791
DISPONIBILITE TOTALE	174 500	170 335	155 539	159 427	186 154	185 118	183 204	173 780	176 383	176 181
4. Utilisation intérieure totale	96 994	104 170	92 273	90 414	102 445	106 799	106 281	97 246	97 854	100 808
4.1 Consommation humaine brute	67 058	70 685	69 936	67 176	73 000	71 530	74 236	77 995	72 730	73 987
4.2 Usages industriels	26 941	30 009	19 403	20 217	26 251	32 528	29 316	17 213	21 795	22 773
4.2.1 Distillations	25 388	28 550	17 895	18 861	24 639	30 906	27 755	14 314	18 602	20 935
4.2.1.1 Dont pour COGNAC	4 100	4 280	4 245	4 389	5 757	9 333	6 263	3 818	6 806	6 169
4.2.1.2 Dont pour règlement UE	21 288	24 270	13 650	14 192	18 882	21 095	21 448	10 440	11 685	14 170
4.2.1.3 Dont alcool règlement EM	0	0	0	280	0	478	44	56	111	596
4.2.2 Vinaigre	1 553	1 459	1 508	1 356	1 612	1 622	1 561	2 899	3 193	1 838
4.3 Transformation	2 207	2 854	2 277	2 266	2 308	2 000	1 972	1 601	2 003	3 098
4.4 Pertes	788	624	657	755	885	742	758	438	1 324	950
5. Exportations	6 272	6 833	6 898	7 190	6 510	8 102	10 726	9 753	8 656	9 740
UTILISATION TOTALE	103 266	111 003	99 170	97 604	108 955	114 901	117 007	106 999	106 510	110 547
6. Stocks fin de campagne	67 815	59 637	56 369	61 823	77 199	70 214	66 198	66 780	71 872	65 694

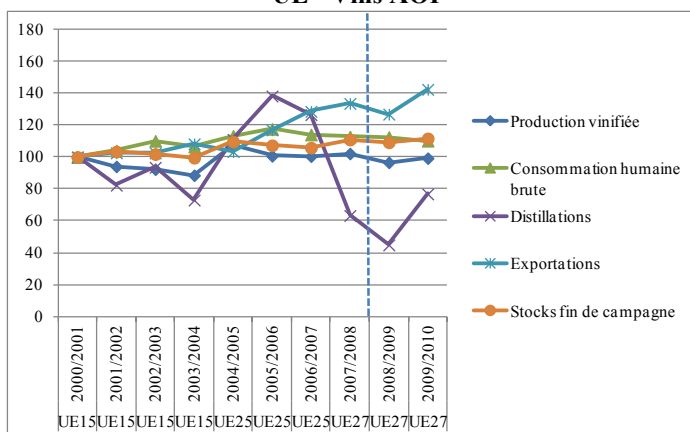
Source : DG AGRI

L'observation des indices des différentes composantes du bilan des vins (total vins, vins AOP et vins non AOP) permet de mettre en évidence les évolutions de chacune d'entre elles au cours des dernières dix années.

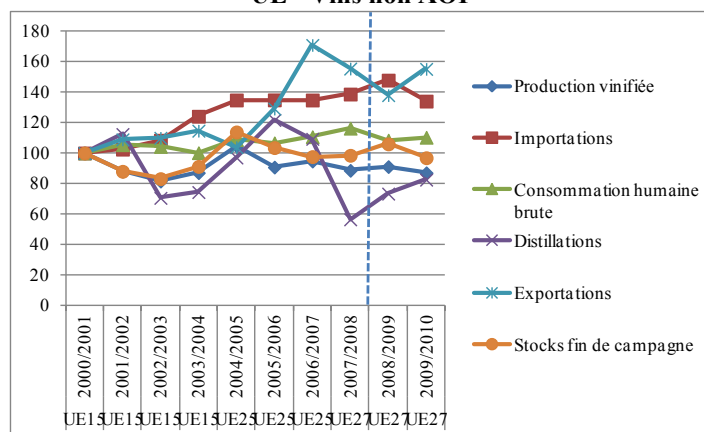
Fig. 61 - Evolution des composantes du bilan UE, total vin, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010, N.I. 2000/2001=100)



UE - Vins AOP



UE - Vins non AOP



Source : à partir de données DG AGRI

Il ressort de cette analyse, en ce qui concerne les composantes de la disponibilité intérieure, que :

- La production vinifiée totale (tous vins) est assez stable (la variation annuelle moyenne est de 0,06%). Il y a quelques nuances, toutefois, d'une catégorie de produit à l'autre: une légère augmentation dans le cas des AOP (+0,57%), une légère diminution dans le cas des vins non AOP (-0,3%). Les importations d'origine extra UE ne sont pas significatives dans le cas des vins AOP

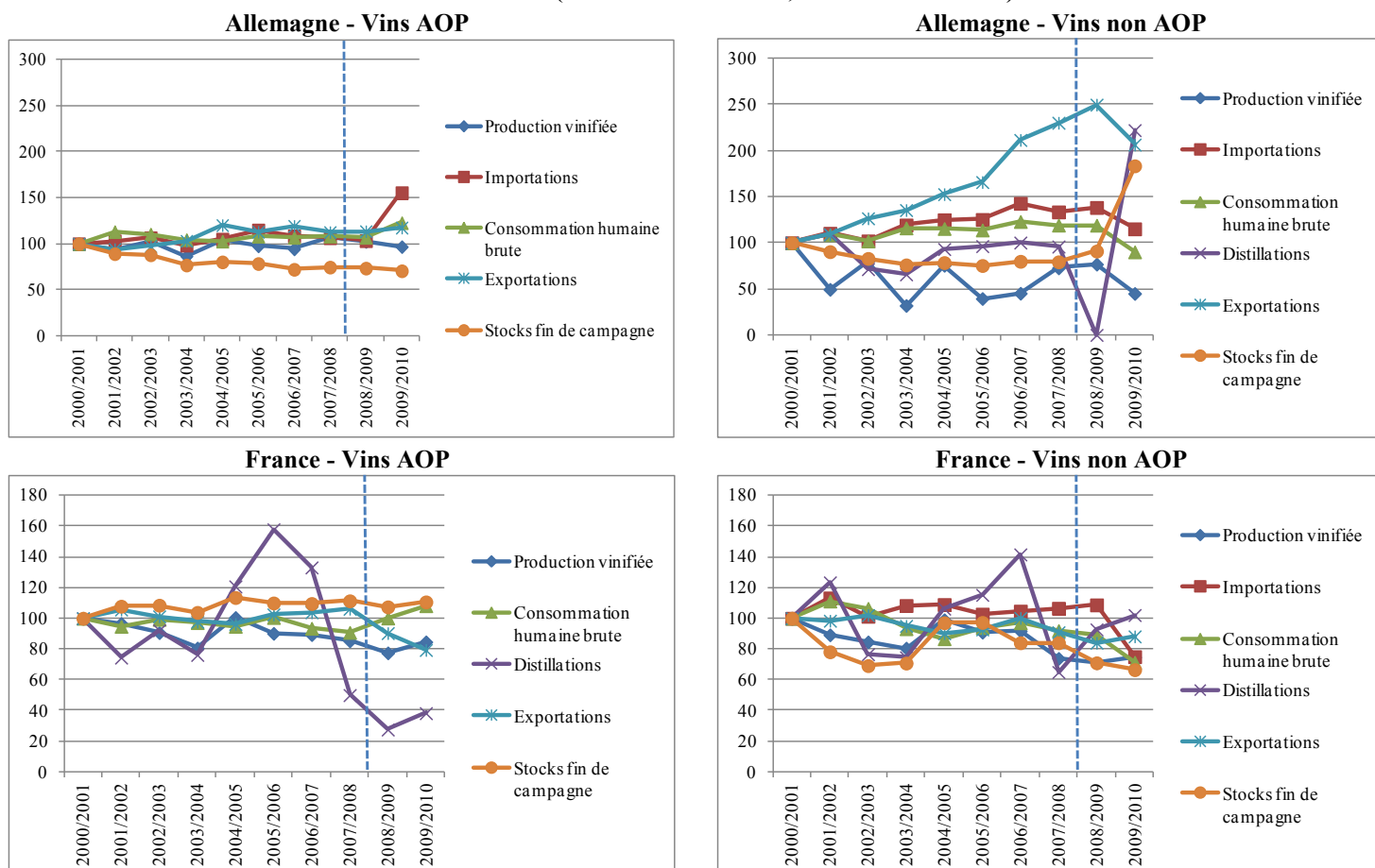
(0,3% en moyenne sur la production vinifiée) et néanmoins objet de fortes oscillations annuelles tandis que dans le cas des vins non AOP elles représentent en moyenne 12% de la production. Les importations de vins non AOP sont en augmentation depuis le début de la décennie (+ 4% en moyenne par an).

Du côté des utilisations, on observe que:

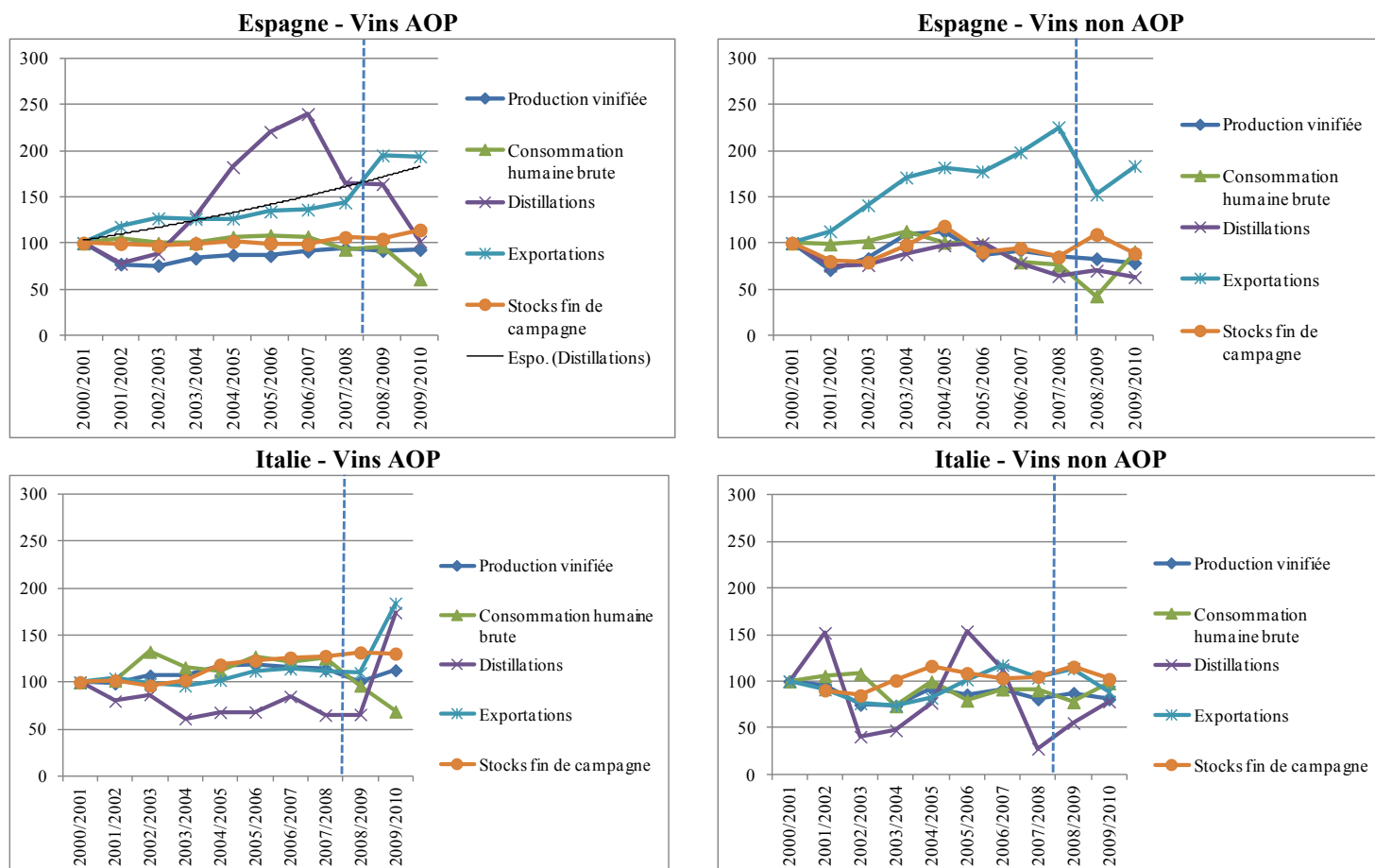
- La consommation humaine est augmentée aussi bien dans le cas des vins AOP que dans le cas des vins non AOP (+1,08% et +1,16% respectivement) tandis que les distillations sont en recul (-4,1% et -2,7% respectivement). A noter une reprise des distillations qui touche les deux catégories de vin commencée en 2008/2009 pour les vins non AOP et en 2009/2010 pour les AOP. Les exportations sont en augmentation pour les deux catégories de produit : +4% en moyenne par an dans le cas des AOP et 5,3% dans le cas des vins non AOP. L'augmentation de la consommation interne et des exportations n'a pas été suffisante pour compenser le recul des distillations ce qui mène à une augmentation des stocks dans les deux cas d'environ 1,2% en moyenne par an.

Il est intéressant de vérifier quelles sont les dynamiques des différentes composantes dans les Etats Membres principaux producteurs⁸⁹.

Fig. 62 - Evolution des composantes du bilan des Etats Membres principaux producteurs, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010, N.I. 2000/2001=100)



⁸⁹ L'évolution des importations n'a pas été prise en considération dans le cas des vins AOP puisque elle concerne des volumes très limités et objet de très fortes variations annuelles. En outre, dans le cas des vins non AOP de l'Espagne et Italie les importations sont également assez limitées et fortement variables.



Source : à partir de données DG AGRI

L'analyse met en évidence que :

- La production de vins AOP est en augmentation en Espagne (+1,1% en moyenne par an), en Italie (+1,1% en moyenne par an) et dans une moindre mesure en Allemagne (+0,46% en moyenne par an). La France enregistre une diminution moyenne annuelle de la production de presque 2%.

La production de vins non AOP est, par contre, en diminution dans les quatre Etats Membres analysés : -2,5% en moyenne par an en Allemagne (bien que les volumes produits soient très limités : il s'agit d'un marché alimenté par les importations) ; -2,8% en France ; -1,1% en Espagne et -1% en Italie.

- L'évolution de la consommation humaine de vins AOP (mesurée par les taux moyens annuels de croissance) est en légère augmentation en Allemagne (+0,89%) et en France (+0,36%). Elle est en revanche en diminution en Espagne (-3,1%) et en Italie (-2,3%). En ce qui concerne l'Espagne, les données mettent en évidence la diminution significative de la consommation humaine des vins AOP entre 2008/09 et 2009/10 (presque -37%), plus que compensée par l'augmentation de la consommation humaine des non AOP sur la même période (112%). Par conséquent, on constate, en Espagne, une augmentation des stocks de fin de campagne pour les AOP, et une diminution pour les non AOP. Cela semblerait l'effet de la crise économique qui favorise la consommation de produits avec un rapport qualité/prix plus bas.

On trouve en Italie une situation analogue, avec une diminution de la consommation de vins AOP – (28,5% entre 2008/09 et 2009/10) compensée par une augmentation de la consommation de vins non AOP (+26%). Les stocks de fin de campagne des vins AOP en Italie, au contraire de l'Espagne, sont restés constants parce que la diminution de la consommation interne a été compensée par l'augmentation des ventes intra et extra communautaires (+21% en 2009/10 par rapport à 2008/09).

- La distillation, significative seulement dans le cas des vins non AOP, est en diminution partout, plus forte en Espagne et en Italie (respectivement -3,5% et -4,8% en moyenne par an) et moins accentuée en France (-0,4% en moyenne par an) en raison du poids de la distillation pour la

production de Cognac (66% en moyenne du total des distillations françaises) qui augmente de 4,5% en moyenne par an.

- L'ensemble des exportations extra UE et transferts intra UE sont en augmentation aussi bien dans le cas des vins AOP que des vins non AOP (à l'exception de la France qui affiche une diminution dans les deux catégories de produits : -1,6% en moyenne par an pour les AOP et les non AOP). L'augmentation des exportations (extra et intra UE) est particulièrement accentuée en Espagne (+6,3% en moyenne par an dans les deux cas). L'Italie affiche une augmentation moyenne annuelle moins marquée (+4,3% pour les AOP et +2,2% pour les non AOP).
- Les stocks finaux des vins AOP augmentent légèrement en France (+0,69% en moyenne par an), en Espagne (+1,7% en moyenne par an) et notamment en Italie (+3,8% en moyenne par an) et ils sont en diminution en Allemagne (-3,3% en moyenne par an). En ce qui concerne les vins non AOP, ils sont en diminution en France et en Italie (-1,7% en moyenne par an), en légère augmentation en Espagne (+0,64%).

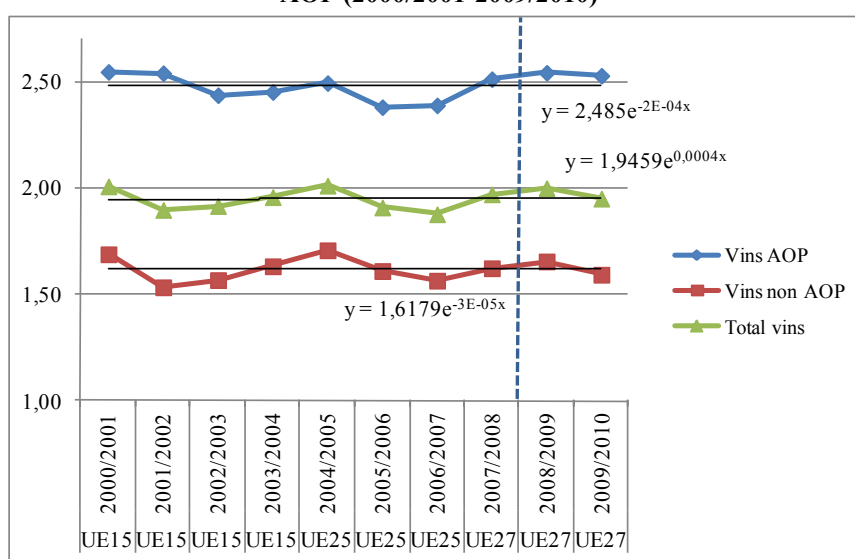
7.2.4.2 Rapport entre les disponibilités totales et les utilisations normales

Afin d'évaluer dans quelle mesure les dynamiques observées au niveau des différentes composantes du bilan d'approvisionnement du vin ont eu un effet sur l'équilibre entre l'offre et la demande, nous avons calculé le rapport entre la disponibilité totale de produit et l'utilisation totale au niveau global (tous vins) et au niveau des deux catégories de vins (AOP et non AOP) : (Production vinifiée + Stocks Début + Importations)/(Utilisation intérieure totale + Exportations).

Il est évident que dans le secteur du vin, pour alimenter le marché (demande), il y a un délai entre le moment de la production et le moment de la mise sur le marché (plus important dans le cas des vins AOP) : les produits vinicoles sont assujettis à des temps de vieillissement et d'affinage, plus ou moins longs selon le type et la qualité du produit. La constitution de stocks importants fait partie intégrante du processus de fabrication et, par conséquent, ne représente pas *a priori* un déséquilibre entre offre et demande. Par conséquent, l'existence d'une situation de stabilité du marché se caractérise par la stabilité du rapport « disponibilités/utilisations ». Les oscillations autour de cette « tendance plate » ont un caractère conjoncturel. Si, à l'opposé, il se dégage une tendance à l'augmentation de la valeur du rapport, cela signifie qu'un mouvement accumulation de stock (surplus structurel) est à l'œuvre. Réciproquement, une tendance négative traduit une situation de déficit.

Les résultats sont présentés dans les graphiques suivants.

Fig. 63 - Evolution du rapport disponibilité totale/utilisation totale, UE, tous vins, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010)



Source : à partir de données DG AGRI

La valeur moyenne du rapport dans la période analysée est de 1,95 au niveau global (tous vins), de 1,62 dans le cas des vins non AOP et de 2,5 dans le cas des AOP (temps de vieillissement et affinage plus longs et par conséquent stocks plus élevés).

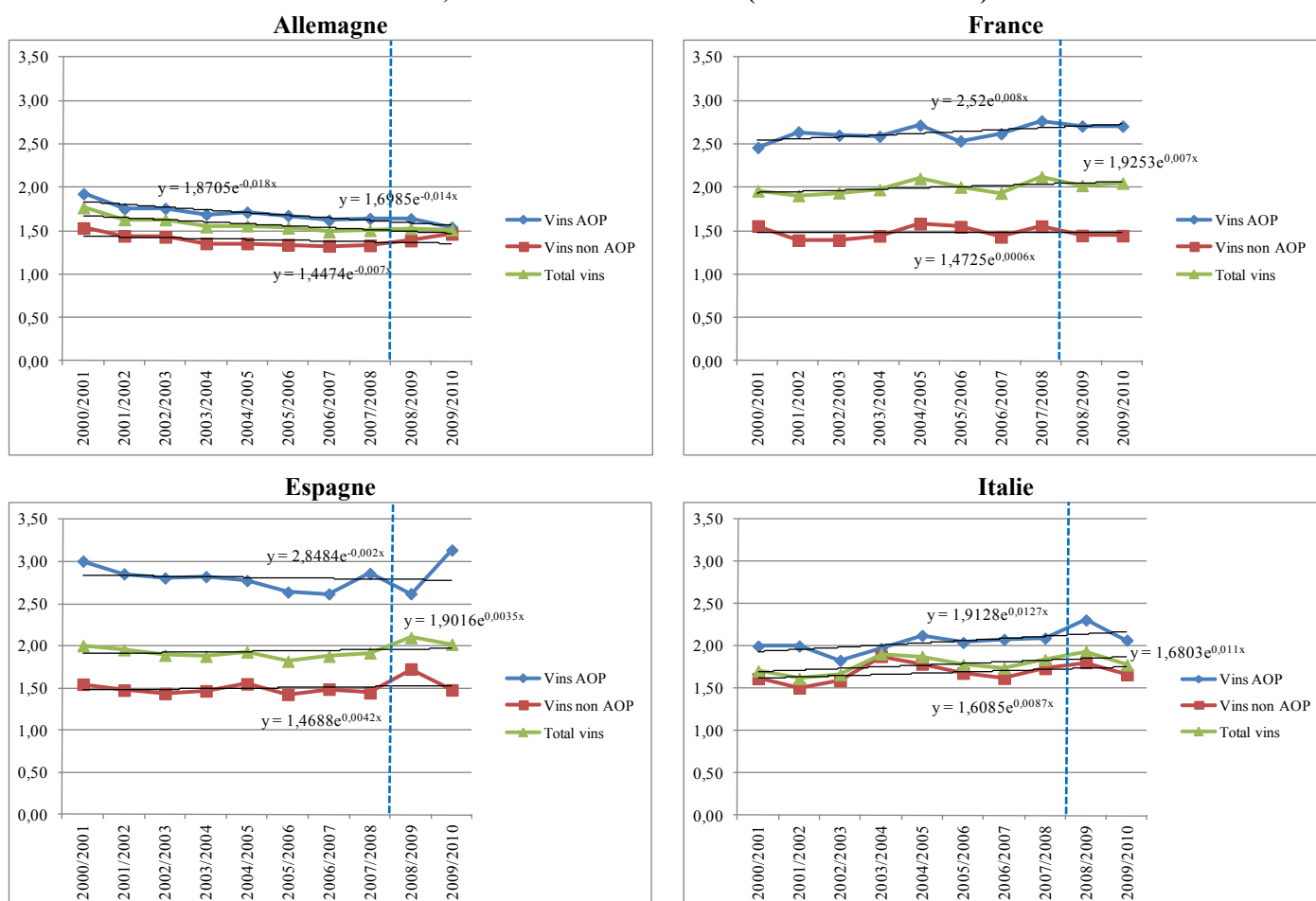
La variation annuelle moyenne 2000/2010 des rapports est nulle. Les trois situations analysées sont stables dans le temps. Par conséquent le marché du vin est équilibré, avec quelques variations conjoncturelles. Il n'y a pas de signe évident d'une accumulation de stocks.

L'analyse au niveau des principaux Etats Membres producteurs montre une situation assez similaire à celle de l'UE, notamment en France et en Espagne où les variations moyennes annuelles du rapport sont inférieures à 1%. Cela nous amène à considérer que ces marchés sont assez stables et qu'il n'existe pas d'accumulation structurelles de stocks.

L'Allemagne montre des tendances en diminution. Soulignons que la valeur de chacun des trois indicateurs est moins élevée que celle des autres États-Membres. En effet, l'Allemagne produit essentiellement des vins blancs qui ont des temps de vieillissement/affinage plus courts.

On constate en revanche, en Italie, une variation moyenne annuelle des vins AOP, un peu plus élevée (+1,27%) ce qui porte à penser qu'une accumulation de stocks est en cours, dans le cas de ces vins.

Fig. 64 - Evolution du rapport disponibilité totale/utilisation totale dans les EM principaux producteurs, tous vins, vins AOP et vins non AOP (2000/2001-2009/2010)



Source : à partir de données DG AGRI

La réforme ne semble pas avoir eu d'effets significatifs sur l'équilibre global du marché du vin dans les quatre Etats Membres analysés. L'analyse des données a mis en évidence, notamment en Espagne et en Italie, un déplacement de la consommation des vins AOP vers les vins non AOP ce qui explique l'augmentation de la valeur du rapport relatif aux vins AOP dans la dernière campagne en Espagne (en

Italie la diminution de la consommation de vins AOP a été compensée par une augmentation des exportations). Cela porterait à envisager que la crise économique a orienté la consommation interne vers des produits meilleur marché.

7.2.5 Evolution de la performance des composantes jouant un rôle sur l'équilibre Offre/Demande du secteur

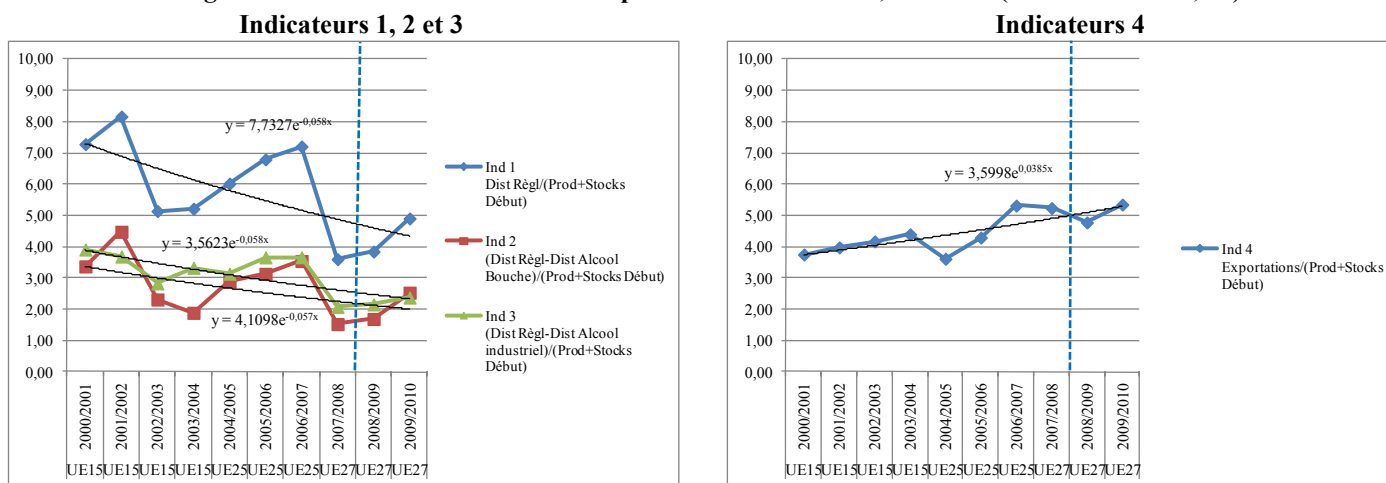
Dans ce paragraphe nous analysons l'évolution des performances des diverses composantes jouant un rôle sur l'équilibre offre/demande du secteur (en général et au niveau des deux catégories de vins) afin de vérifier si celles-ci se sont ou non améliorées après la réforme. L'analyse a également été menée au niveau des principaux Etats Membres producteurs.

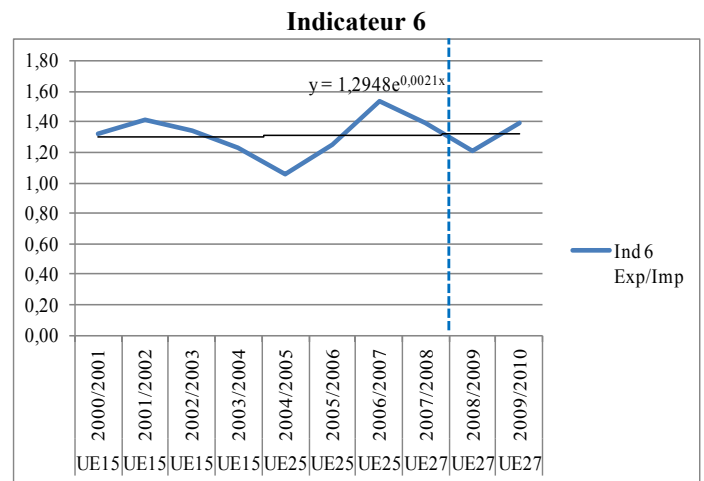
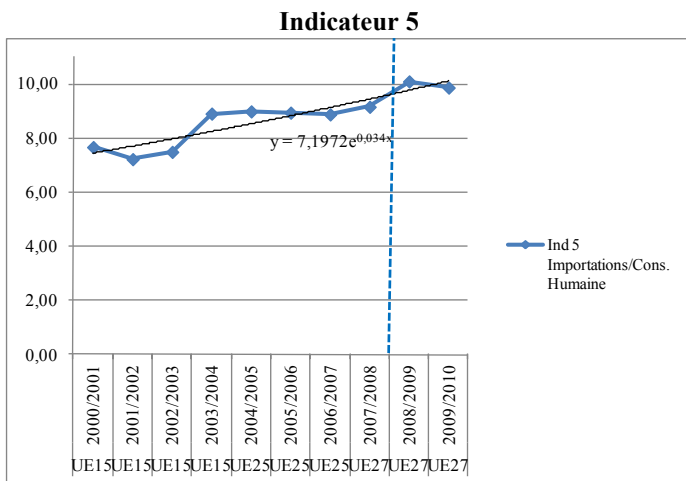
Pour cela nous avons calculé 6 indicateurs :

- Indicateur 1 = Distillations réglementaires / (Production vinifiée + Stocks début) ;
- Indicateur 2 = (Distillations réglementaires - Distillations alcool bouche) / (Production vinifiée + Stocks début) ;
- Indicateur 3 = (Distillations réglementaires - Distillations alcool industriel) / (Production vinifiée + Stocks début) ;
- Indicateur 4 = Exportations / (Production vinifiée + Stocks début) ;
- Indicateur 5 = Importations / Consommation Humaine ;
- Indicateur 6 = Exportations / Importations

Les indicateurs 2 et 3 ont été calculés uniquement au niveau global (total vins), puisque la distillation d'alcool de bouche se fait essentiellement à partir de la production de vins non AOP ; de même, l'indicateur 5 n'a été calculé qu'au niveau global puisque les statistiques d'importation ne distinguent pas les vins AOP et ceux qui ne le sont pas.

Fig. 65 – Evolution des différentes composantes au niveau EU, tous vins (2000/01-2009/10, %)





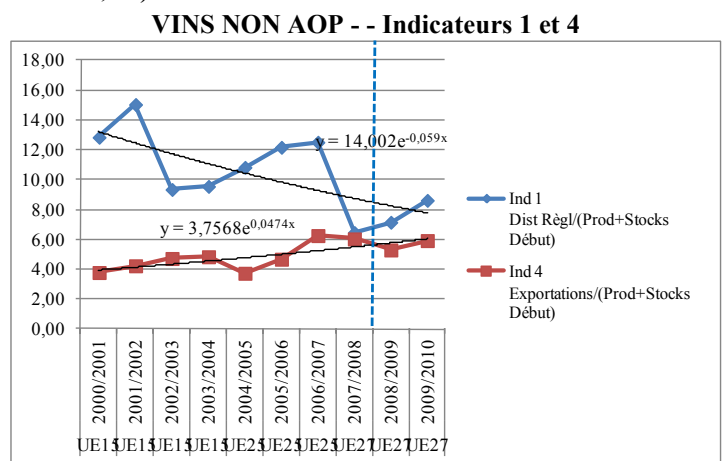
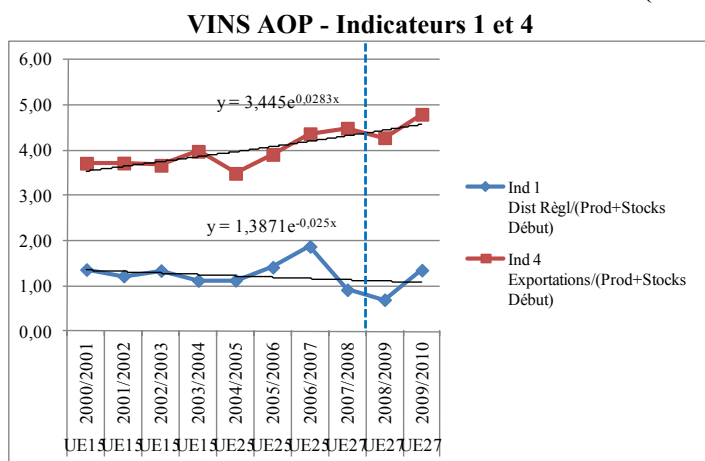
Source : à partir de données DG AGRI

Au niveau global (total vins), notre travail montre que :

- l'incidence des distillations sur la production et les stocks (5,8% en moyenne sur toute la période) est en diminution depuis le début de la décennie et même si dans les dernières deux campagnes il y a eu une légère augmentation, l'incidence reste bien en dessous des niveaux du début des années 2000. Après la campagne 2007/2008 la distillation d'alcool de bouche et la distillation d'alcool industriel ont des évolutions différentes : la première diminue légèrement avant d'augmenter tandis que la seconde suit le mouvement inverse.
- en revanche, le poids des exportations sur la (production + stocks) est en augmentation : il est passé de 3,75% en 2000/2001 à 5,35% en 2009/2010.
- l'incidence des importations extra UE sur la consommation humaine interne est aussi en augmentation: celle-ci est passée de 7,6% en 2000/2001 à 9,8% en 2009/2010. Après une période de stabilité entre 2003/2004 et 2006/2007, les trois campagnes 2008/2009 et 2009/2010 ont vu augmenter le poids des importations sur la consommation humaine de l'UE.
- Le dernier indicateur (n°6) montre, toutefois, que l'augmentation de l'incidence des importations est compensée par une augmentation parallèle des exportations. Ainsi le rapport entre les deux est resté stable dans le temps (+0,2% en moyenne par an) autour d'une valeur de 1,32.

L'évolution des performances des indicateurs est similaire pour les deux catégories de produits. Dans le cas des vins AOP l'amélioration de l'écoulement du produit est plus accentuée que dans le cas des vins non AOP.

Fig. 66 – Evolution de la performance des différentes composantes au niveau EU, vins AOP et vins non AOP (2000/01-2009/10, %)



Source : à partir de données DG AGRI

Les indicateurs analysés mettent en évidence qu'il s'agit de tendances qui sont en cours depuis le début de la décennie. La réforme de 2008 ne semble pas avoir eu d'effets sur ces performances.

7.2.6 Effets des mesures agissant sur la production sur l'équilibre Offre/Demande des produits vitivinicoles à échelle UE

Pour analyser l'effet de l'arrachage sur l'équilibre du marché du vin, nous avons utilisé les estimations du potentiel de production concerné par l'arrachage réalisées dans la QE1 (cf § 0). L'arrache a été mis en œuvre début 2009 donc l'arrachage a commencé à produire ces effets sur la production à partir de la campagne 2009/2010. Nous avons ainsi calculé les bilans 2009/2010, 2010/2011 et 2011/2012 en ajoutant (de façon cumulative) à la production réelle de chaque campagne celle qui aurait été produite. Cela permet de vérifier l'éventuelle existence d'une accumulation de stocks en cas d'absence du régime d'arrachage. Les résultats de cet exercice sont à prendre avec prudence parce que toutes les autres composantes du bilan ont été maintenues constantes.

Tab. 106 - Union Européenne : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012 1 000 hl)

	Données réelles	Simulation sans arrachage		
	2009/2010	2009/2010 simulée	2010/2011 simulée	2011/2012 simulée
Stock début	174 626	174 626	174 270	177 106
Production vinifiée (*)	161 696	165 664	168 856	171 709
Importations	12 954	12 954	12 954	12 954
DISPONIBILITE' TOTALE (*)	349 275	353 244	356 080	361 769
UTILISATION TOTALE	178 973	178 973	178 973	178 973
Stocks fin de campagne (*)	170 302	174 270	177 106	182 795
Var. Stocks	-4 324	-356	2 836	5 689
Δ des Stocks (simulé-réel)		3 968	7 160	10 013

Source : à partir de données DG AGRI
(*) variables simulées

Les résultats de la simulation au niveau de l'Union Européenne montrent que les volumes supplémentaires de vin qui auraient été versés sur le marché en cas d'absence du régime d'arrachage auraient porté, par rapport à la situation réelle, à une augmentation des stocks d'environ 4 millions hl lors de la campagne 2009/2010, d'environ 7 millions d'hl lors de la campagne 2010/2011 et de 10 millions d'hl dans la campagne 2011/2012. Toutes les autres variables restant constantes, on pourrait envisager une situation dans laquelle y aurait une difficulté croissante d'écoulement du produit.

Rappelons ici que l'Espagne, la France et l'Italie représentent 90% des surfaces arrachées (respectivement 58,3%, 14,1% et 17,7%). C'est donc intéressant d'approfondir l'analyse au niveau de ces Etats membres.

Tab. 107 - France : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 1 000 hl)

	Données réelles	Simulation sans arrachage		
	2009/2010	2009/2010 simulée	2010/2011 simulée	2011/2012 simulée
Stock début	53 900	53 900	54 663	55 894
Production vinifiée (*)	45 743	46 344	46 813	47 195
Importations	5 858	5 858	5 858	5 858
DISPONIBILITE' TOTALE (*)	105 501	106 102	107 334	108 948
UTILISATION TOTALE	51 440	51 440	51 440	51 440
Stocks fin de campagne (*)	54 061	54 663	55 894	57 508
Var. Stocks	161	763	1 232	1 614
Δ des Stocks (simulé-réel)		602	1 071	1 452

Source : à partir de données DG AGRI
(*) variables simulées

Tab. 108 - Espagne : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 1 000 hl)

	Données réelles	Simulation sans arrachage		
	2009/2010	2009/2010 simulée	2010/2011 simulée	2011/2012 simulée
Stock début	36 962	36 962	38 347	41 035
Production vinifiée (*)	34 839	36 740	38 043	39 306
Importations	341	341	341	341
DISPONIBILITE' TOTALE (*)	72 142	74 043	76 731	80 683
UTILISATION TOTALE	35 696	35 696	35 696	35 696
Stocks fin de campagne (*)	36 446	38 347	41 035	44 987
Var. Stocks	-516	1 385	2 688	3 952
Δ des Stocks (simulé-réel)		1 901	3 204	4 467

Source : à partir de données DG AGRI

(*) variables simulées

Tab. 109 - Italie : Bilan vin simulé en absence d'arrachage (2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 1 000 hl)

	Données réelles	Simulation sans arrachage		
	2009/2010	2009/2010 simulée	2010/2011 simulée	2011/2012 simulée
Stock début	44 746	44 746	42 475	41 295
Production vinifiée (*)	47 765	48 880	49 971	50 863
Importations	1 750	1 750	1 750	1 750
DISPONIBILITE' TOTALE (*)	94 261	95 376	94 196	93 908
UTILISATION TOTALE	52 901	52 901	52 901	52 901
Stocks fin de campagne (*)	41 360	42 475	41 295	41 007
Var. Stocks	-3 386	-2 271	-1 180	-288
Δ des Stocks (simulé-réel)		1 115	2 206	3 098

Source : à partir de données DG AGRI

(*) variables simulées

Ainsi alors que pour l'Espagne et la France on constate une accumulation progressive des stocks (c'est-à-dire l'accumulation de marchandise invendue), tandis que l'Italie réduit progressivement le déficit observé en 2009/2010.

Comme on l'a déjà dit, ces résultats doivent être considérés avec beaucoup de précaution parce que toutes les variables du bilan, à l'exception de la production, ont été maintenues constantes, notamment les exportations. En effet, selon ce que l'on a observé dans les paragraphes précédents les exportations vers les pays tiers sont en augmentation et, comme le voit dans la QE 8, les principaux marchés à l'exportation de l'Union Européenne sont en expansion. Il est donc possible d'envisager que les quantités de vin supplémentaires qui auraient existé en cas d'absence d'arrachage auraient pu trouver preneur sur les marchés internationaux et donc ne pas s'accumuler et gonfler les stocks.

7.2.7 Jugement évaluatif

La question évaluative invitait à vérifier si et dans quelle mesure les mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont contribué à établir un meilleur équilibre entre l'offre et la demande pour les produits vitivinicoles. La recherche d'un équilibre de marché durable était l'un des objectifs de la réforme de l'OCM de 2008.

L'analyse a été réalisée à l'échelle de l'Union Européenne et des quatre principaux États-membres producteurs et en distinguant deux catégories de produits : les vins AOP et non AOP. Une vision globale du marché intérieur européen est fournie par la même analyse, faite, cette fois, pour l'ensemble des vins.

Concernant la stabilité du marché nous avons calculé le rapport entre les disponibilités intérieures et les utilisations normales.

Au niveau de l'Union Européenne, l'indicateur a mis en évidence que le marché du vin a connu un équilibre largement stable au long de la période analysée, quelques variations conjoncturelles modulant cette constante. On ne constate donc pas l'existence d'un phénomène d'accumulation de stocks. Ce résultat est valide pour les trois situations analysées : total vins, vins AOP et vins non AOP.

Au niveau des États Membres, principaux producteurs, l'analyse met en évidence une situation assez similaire à celle de l'UE, notamment en France et en Espagne; il y apparaît que les volumes des stocks de vins et de moûts sont étroitement liés à la conjoncture viticole. En revanche, on constate en Italie une légère accumulation des stocks dans le cas des vins AOP (augmentation du rapport de +1,27% en moyenne par an).

L'analyse a, finalement, montré qu'en Espagne et en Italie, il y a eu un déplacement de la consommation des vins AOP vers les vins non AOP, lors des trois dernières campagnes, ce qui porterai à penser que la crise économique a orienté la consommation interne vers des produits meilleur marché.

Concernant la performance des différentes composantes du bilan du marché de l'UE, l'analyse a mis en évidence que :

- la diminution de l'incidence des distillations sur la (production + stocks de début campagne) semble avoir été compensée par une augmentation des exportations (cela aussi bien dans le cas des vins AOP que dans le cas des vins non AOP) ;
- l'augmentation des importations a été compensée par une augmentation parallèle des exportations (le rapport export/import se maintien stable autour de 1,32).

Afin d'évaluer l'effet des mesures agissant sur l'offre du produit (notamment l'arrachage) sur l'équilibre Offre/Demande des produits vitivinicoles à échelle UE, nous avons analysé le bilan du marché en simulant une situation sans arrachage lors les trois dernières campagnes.

Au niveau de l'Union Européenne, les résultats de la simulation (a prendre avec beaucoup de prudence) montrent qu'en cas d'absence du régime d'arrachage, le marché aurait enregistré une accumulation des stocks (+ 4 millions hl dans la campagne 2009/2010, + 7 million d'hl dans la campagne 2010/2011 et + 10 millions d'hl dans la campagne 2011/2012).

Par conséquent, on pourrait envisager que la mise en ouvre de l'arrachage a contribué à un meilleur équilibre de marché. Cependant, il faut, considérer que les exportations vers les pays tiers sont en augmentation et que les principaux marchés à l'exportation de l'Union Européenne sont en expansion (QE8), Ainsi, il n'est pas dit qu'une production supérieure n'aurait pas trouvé de débouchés à l'exportation.

7.3 IMPACTS SUR LA COMPETITIVITE DES PRODUITS VITIVINICOLES DE L'UE SUR LES MARCHES INTERNATIONAUX ET DE L'UNION - DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES CONTRIBUE A AMELIORER LA COMPETITIVITE DES PRODUITS VITIVINICOLES DE L'UE SUR LES MARCHES INTERNATIONAUX ET DE L'UNION ? (QE 8)

7.3.1 Compréhension de la question

Selon le *considérant 5* du règlement (CE) n° 479/2008 le régime de l'UE applicable au secteur vitivinicole a été modifié en vue d'atteindre les objectifs suivants:

- renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union Européenne;
- asseoir la réputation de meilleurs vins du monde dont jouissent les vins de qualité de l'Union Européenne;
- reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveaux dans l'Union Européenne et dans le monde.

Tous ces objectifs portent, d'une façon directe ou indirecte, sur le thème de la compétitivité des produits vinicoles de l'Union (en particulier ceux qui sont dits « de qualité ») par rapport à ceux des pays tiers. La QE 8 vise donc à vérifier si et dans quelle mesure la mise en œuvre des mesures de la PAC applicables au secteur du vin ont permis d'atteindre (voire, sont susceptibles d'atteindre) ces objectifs.

La compétitivité est la synthèse d'un ensemble de variables et se réalise dans la capacité d'un produit à garder, voire augmenter, sa part de marché, en quantités (part physique) ainsi qu'en valeur (part économique).

En ce sens, la QE 8 complète la QE 7, mais elle est aussi fortement liée à la QE 5, puisque le niveau « global » de compétitivité des vins de l'UE est aussi le résultat de l'ensemble des stratégies et des performances des entreprises de production/négoce, favorisées (le cas échéant) par la mise en œuvre des mesures de la politique publique.

La question renvoie à l'analyse de la compétitivité des produits vitivinicoles de l'Union, sur deux niveaux :

- Sur les marchés internationaux : il s'agit d'examiner si les mesures de la réforme de 2008 ont amélioré de façon suffisante la capacité des produits de l'Union de garder voire augmenter leur offre sur les marchés traditionnels et la capacité de pénétration des produits de l'Union sur les « nouveaux » marchés (donc, par la mise en œuvre d'une stratégie offensive) ;
- Sur le marché de l'Union : il s'agit d'envisager si les mesures de la réforme de 2008 ont amélioré de façon suffisante la capacité des produits de l'Union à contrer l'agressivité concurrentielle des produits des pays tiers (donc, dans un contexte stratégique de défense), surtout dans le marché des Etats Membres consommateurs/peu ou rien du tout producteurs⁹⁰.

En principe, les mesures du règlement (CE) n° 1234/2007 pertinentes pour répondre à ces deux niveaux sont les suivantes :

Mesures applicables au secteur faisant l'objet d'une analyse	
Mesures permanentes de soutien intégrées dans les programmes d'aide nationaux (choisies par les EM)	Promotion sur les pays tiers
Mesures réglementaires	AOP, IGP, Mentions traditionnelles Etiquetage et présentation – vins SIG de cépage

⁹⁰ Le problème de la compétitivité des vins de l'UE se pose surtout dans les marchés des EM exclusivement consommateurs ou peu producteurs (D>O interne), tandis que dans les EM fort producteurs (O>D interne) le marché interne est bien maîtrisé, et la pression concurrentielle des vins des pays tiers est marginale.

Les produits vinicoles analysés sont distingués par catégorie de vin (vins sous AOP, vins non AOP, vins mousseux et vins de liqueur), et par type de conditionnement, c'est-à-dire les vins commercialisés dans des récipients < de 2 litres (en bouteille), les vins commercialisés dans des récipients > de 2 litres (en vrac).

Enfin, il est utile d'envisager (au niveau qualitatif) l'existence de facteurs de contexte qui influencent (positivement ou négativement) la compétitivité des vins de l'Union.

7.3.2 Approche méthodologique, sources et limites

L'analyse a concerné la période post 2001 et a tenu compte des élargissements de l'UE à 25 en 2004 et à 27 en 2007. L'attention a été focalisée sur les années 2001, 2008 et 2010.

Les analyses que nous proposons sont différentes selon qu'elles portent sur la compétitivité des produits de l'Union sur les marchés internationaux ou sur le marché de l'Union. Enfin, une estimation de la compétitivité globale du commerce extérieur de l'UE a été effectuée.

Analyse sur les marchés internationaux

Nous avons comparé, en premier lieu, le commerce international de vin de l'UE à celui des autres pays exportateurs, sur les marchés des pays tiers traditionnellement acheteurs des produits de l'Union. L'objectif est d'observer:

- l'évolution et la composition des exportations de l'Union par catégorie de vins, en quantité et en valeur;
- la différence entre les taux de croissance annuel moyen (TCAM) des exportations (en quantités et en valeur) des différentes catégories de vins entre les deux sous-périodes : avant réforme (2001-2008) et après réforme, (2008-2010). $TCAM = ((V_n/V_0)^{1/n} - 1) * 100$;
- l'évolution des parts de marché des produits de l'UE par rapport aux parts de marché des autres pays exportateurs, par type de conditionnement (c'est-à-dire, <2 lt ; > 2 lt);
- la corrélation éventuelle entre la variation des parts de marchés (en quantité et en valeur) et la mise en œuvre des mesures de la PAC applicables au secteur du vin.

Une deuxième analyse a concerné l'évolution du rapport entre les prix apparents⁹¹ des vins UE et les prix apparents des produits des autres pays exportateurs (en vrac, en bouteille et mousseux).

Pour ces analyses deux sources de données statistiques ont été utilisées:

- COMEXT (Nomenclature combinée à 8 chiffres-NC8-, par catégorie de vins, en quantité et en valeur) en ce qui concerne l'évolution des exportations de l'UE vers les principaux marchés traditionnels et les nouveaux marchés.
- COMTRADE (Système Harmonisé à 6 chiffres -SH6-, en quantité et par type de conditionnement) en ce qui concerne l'évolution des importations dans les pays tiers, l'évolution des parts de marchés des vins de l'UE et des vins des principaux pays concurrents dans les pays tiers traditionnellement acheteurs des vins de l'Union, l'évolution des prix apparents dans ces pays.

En outre, en ce qui concerne les « nouveaux marchés » internationaux où des activités de promotion ont été menées, on a vérifié :

- l'évolution et la composition des exportations de l'Union par catégorie de vins, en quantité et en valeur ;
- la part des exportations de vins UE dans les nouveaux marchés par rapport au total avant et après la réforme.

⁹¹ Les prix apparents sont calculés par le rapport entre les importations en valeur et les importations en quantité. Par conséquent il ne s'agit pas de véritables prix du marché.

Analyse sur le marché de l'Union

L'analyse a concerné l'évolution des parts de marché des vins de l'Union (toutes catégories de vin confondues) et des vins d'importation dans certaines EM consommateurs (peu ou non producteurs), notamment: Allemagne, Belgique, Danemark, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède.

L'évolution et la composition des expéditions de l'Union par catégorie de vin (AOP et non AOP) en quantité ont également été examinées afin de mettre en évidence les éventuelles variations des demandes respectives de chaque catégorie de vin, dans chaque EM concerné.

Ces analyses sont basées sur les données de COMEXT (NC8).

La compétitivité des produits de l'Union par rapport aux produits d'importation a été en outre analysée sur la base des positionnements de prix à la consommation (corrélés – en principe – au positionnement de qualité) : vins jusqu'à 2€/l; de 2 à 4,99 €/l, de 5 à 9,99 €/l, de 10 à 29,99 €/l, de 30 à 49,99 €/l, de 50 à 99,99 €/l, plus de 100 €/l).

Le but est ici de vérifier sur quel niveau de couple qualité/prix, les produits de l'Union souffrent le plus de la concurrence des vins des pays tiers. Cette analyse a été réalisée à partir des informations collectées sur les sites internet de 15 enseignes de distribution de quatre EM producteurs (Italie, France, Espagne et Portugal), d'EM faiblement ou non producteurs (Allemagne, Pays Bas, Belgique, Suède et Royaume Uni) et de deux pays tiers (Etats-Unis et Canada). Pour la méthodologie et les données collectées, voir QE5.

La compétitivité globale du commerce extérieur de l'UE

Finalement, nous avons vérifié la position compétitive globale de l'UE à travers l'évolution du solde normalisé du commerce extérieur des vins de l'UE (en quantité et en valeur) et l'évolution des termes de l'échange :

- $SN = ((\text{Export} - \text{Import}) / (\text{Export} + \text{Import})) * 100$
- $TdE = \%(\text{Prix apparents Exp} / \text{Prix apparents Imp})$

Ces analyses sont fondées sur les données statistiques COMEXT (NC8, par type de récipient).

Les principales limites de l'analyse sont les suivantes.

- L'impossibilité d'analyser l'évolution de la composition des exportations de l'Union par catégorie de vin sous indication géographique (IG) et sans IG. En effet, les données disponibles pour ce type de classification ne concernent que l'année 2010. En 2010 il y a eu un changement de la nomenclature tarifaire et statistique combinée (règlement (CE) n° 861/2010) avec l'introduction des vins de cépages et des vins IGP dans la NC8.
- La période d'analyse est trop courte (2009 et 2010) pour qui nous puissions estimer de façon fiable les effets de la réforme sur la compétitivité.

7.3.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation se base sur les critères de jugement suivants :

Critères et indicateurs
Critère de jugement n° 1 Les facteurs de compétitivité selon les opérateurs du secteur: il existe des facteurs (autres que le produit lui-même et indépendants de la réforme) jouant un rôle sur la compétitivité des vins de l'UE et sur la compétitivité des vins des pays tiers
Analyse qualitative des avis des opérateurs concernant les facteurs jouant un rôle sur la compétitivité

<p>Critère de jugement n° 2</p> <p>Les exportations des vins de l'Union vers les pays tiers traditionnellement acheteurs de vins de l'Union sont augmentés ou non. Cette augmentation est (n'est pas) liée à la mise en œuvre des mesures prévues par la réforme</p>
<p>Dans chaque pays tiers concerné et par catégorie de vin: Evolution (2001, 2008, 2010) des exportations en quantité (hl) et en valeur (euros) TCAM des quantités et des valeurs des exportations : différences entre les deux périodes : 2001-2008 et 2008-2010</p>
<p>Critère de jugement n° 3</p> <p>Les mesures prévues par la réforme ont (n'ont pas) favorisé la pénétration des vins de l'Union dans les nouveaux marchés</p>
<p>Dans chaque pays tiers concerné et par catégorie de vin: Evolution (2001, 2008, 2010) des exportations en quantité (hl) et en valeur (euros) TCAM des quantités et des valeurs des exportations : différences entre les deux périodes : 2001-2008 et 2008-2010</p>
<p>Critère de jugement n° 4</p> <p>Dans les pays tiers traditionnellement acheteurs de vins de l'Union la part de marché des vins de l'Union a augmenté (ou non) par rapport à celle des autres principaux pays tiers producteurs. Cette augmentation est (n'est pas) liée à la mise en place des mesures prévues par la réforme</p>
<p>Dans chaque pays tiers concerné et par type de conditionnement du vin: Evolution (2001, 2008, 2010) des importations en quantité des vins de l'Union et des vins des pays concurrents les plus importants Evolution (2001, 2008, 2010) des parts de marché à l'importation des vins de l'Union et des vins pays concurrents les plus importants</p>
<p>Critère de jugement n° 5</p> <p>Le positionnement de qualité/prix des vins de l'Union par rapport aux vins des pays concurrents a (n'a pas) amélioré après la mise en place des mesures prévues par la réforme</p>
<p>Dans chaque pays tiers concerné et par type de conditionnement du vin: Evolution (2001-2010) du rapport (Prix apparent vins de l'Union /Prix apparent vins des principaux pays tiers concurrents)</p>
<p>Critère de jugement n° 6</p> <p>Les mesures mises en œuvre par la réforme ont (n'ont pas) amélioré la capacité des produits de l'Union à contrer la pression concurrentielle des produits des pays tiers</p>
<p>Dans chaque Etat Membre concerné: Evolution (2001, 2008, 2010) des importations totales en quantité des vins de l'Union et des vins des pays concurrents les plus importants Evolution (2001, 2008, 2010) des parts de marché à l'importation des vins de l'Union et des vins pays concurrents les plus importants Evolution (2001-2008-2010) de la composition des expéditions des vins UE (AOP et non AOP). Evolution de l'indice AOP/non AOP (2001=100) Nombre de références de vins UE et d'importation présentes dans les sites Web de la GD portées à la connaissance du consommateur</p>
<p>Critère de jugement n° 7</p> <p>Dans les différents Etats Membres la concurrence des vins d'importation se concentre sur certaines gammes de prix</p>
<p>Positionnement qualité/prix des vins UE par rapport aux vins des pays tiers: classement par gammes de prix</p>
<p>Critère de jugement n° 8</p> <p>La position compétitive globale des produits de l'Union dans le commerce international du vin s'est (ne s'est pas) améliorée depuis la mise en œuvre de la réforme</p>

Par catégorie de vin:

Evolution (2001-2010) du solde Normalisé du commerce extérieur de vin de la UE: % (E-I)/(E+I) en quantité

Evolution (2001-2010) du solde Normalisé du commerce extérieur de vin de la UE: % (E-I)/(E+I) en valeur

Evolution (2001-2010) des termes de l'échange: TdE= % (Prix apparents Exp/Prix apparents Imp)

7.3.4 Les facteurs de compétitivité sur le marché UE et sur les marchés à l'exportation selon les opérateurs du secteurs

Avant d'aborder les analyses concernant les performances concurrentielles des vins de l'UE par rapport à celles des pays tiers sur les marchés à l'exportation et sur le marché de certains EM, nous avons mené une analyse préalable de l'opinion des opérateurs concernant les facteurs qualitatifs des produits (la qualité, l'image, etc. qui recourent les facteurs de succès déjà analysés à la QE5 et qui sont indépendants de la réforme). Le but est ici de cadrer et de mieux expliquer les résultats de l'analyse quantitative effectuée dans les parties suivantes.

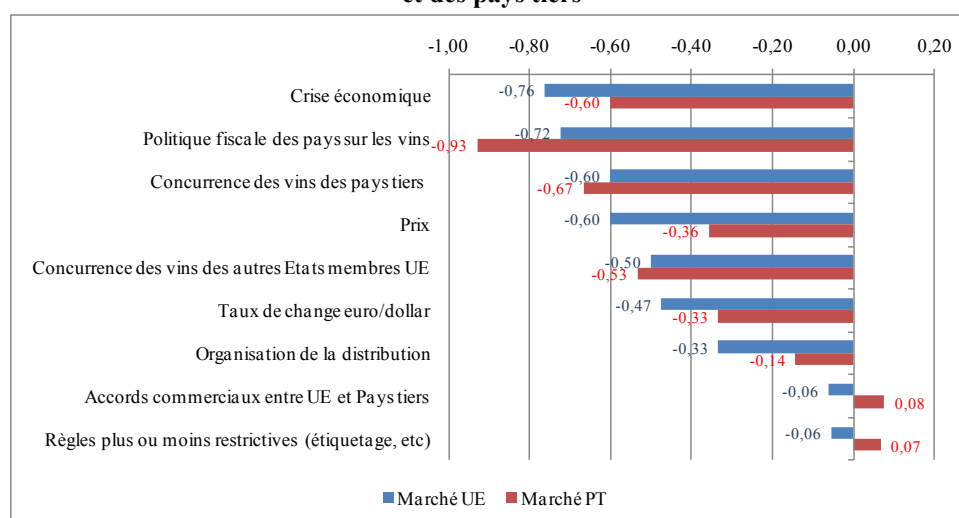
Ainsi, nous avons utilisé deux sources : les entretiens directs auprès des opérateurs au cours des missions réalisées dans les régions EdC et l'enquête postale menée auprès entreprises viticoles. Les points de vue recueillis pour les EdC ont été utilisés pour rédiger une liste de facteurs qui a été soumise aux entreprises via le questionnaire postal.

Concernant les résultats de ce dernier, nous avons calculé, afin d'avoir un cadre synthétique, des indicateurs concernant chacun des facteurs suggérés sur une échelle comprise entre +1 (facteur jouant un rôle positif sur la compétitivité) et -1 (facteur jouant un rôle négatif sur la compétitivité). Le zéro correspond à un rôle nul.

En outre, nous avons demandé de distinguer le rôle des facteurs sur le marché UE et sur le marché à l'exportation. Il faut prendre en considération qu'un tiers des répondants ne sont pas actifs sur les marchés d'exportation et ne se sont donc pas exprimés sur cet aspect.

Les indicateurs présentés dans la figure suivante sont des moyennes pondérées des opinions des entreprises ayant répondu. Par conséquent, les résultats, doivent être considérés avec prudence.

Fig. 67 – Facteurs qui jouent un rôle sur la compétitivité des produits des industries sur le marché de l'UE et des pays tiers



Source: Enquête postale

La crise économique actuelle est perçue comme le facteur qui joue le rôle le plus important sur la compétitivité des vins des entreprises dans le marché interne : la réduction du revenu disponible pèse

sur la demande en volume, ainsi que sur les niveaux de prix et de qualité des produits. En effet, l'importance du prix, en tant que facteur de compétitivité s'est renforcée avec à la crise.

Remarquons que la crise économique ainsi que le prix ont joué un rôle moindre sur les marchés d'exportation. Ceci s'explique en partie, selon certains observateurs interviewés dans les régions EdC par l'existence de marchés, notamment asiatiques, où le revenu par tête est en augmentation, ainsi que la tendance de consommation ; dans le contexte de demande croissante qui caractérise ces débouchés, le prix n'est pas un facteur critique.

La politique fiscale différenciée des pays est le deuxième facteur qui joue un rôle (négalif) sur la compétitivité dans le marché interne, et le premier sur les marchés à l'export. Toutefois, ce facteur n'a pas la même portée, selon les marchés. Sur le marché interne, il concerne l'application ou non, selon les EM de droits d'accises sur les vins. Ces accises, qui ont une incidence très forte sur le prix à la consommation dans certaines EM (UK, Pays scandinaves, notamment), limitent la croissance de la demande et ciblent les groupes de consommateurs selon leur niveau socio-économique. Sur les marchés extérieurs, il s'agit de l'existence d'accords bilatéraux entre certains pays tiers importateurs et les certains pays tiers exportateurs pénalisant les vins de l'UE⁹².

Le taux de change €/€ est un troisième facteur déterminant. Il pénalise la compétitivité des vins UE sur les marchés à l'exportation, mais surtout sur le marché de l'Union lorsque le niveau du taux de change est élevé. La pression concurrentielle des vins des pays tiers sur les deux marchés repose aussi sur l'aspect monétaire.

L'organisation de la distribution joue un rôle négatif sur la compétitivité des vins UE. Il s'agit, notamment, du pouvoir de la grande distribution (GD) de sélectionner les produits et de choisir les conditionnements qui seront proposés aux consommateurs. Concernant la GD, on a déjà mis en évidence (QE5) que les enseignes des pays consommateurs (EM non producteurs de l'UE et pays tiers) n'accordent qu'un rôle secondaire aux signes IG des vins UE.

Finalement, l'existence de règles diverses auxquelles les entreprises UE sont soumises par rapport à celles des pays tiers (de production, concernant les pratiques œnologiques, étiquetage, etc.) ne semblent pas jouer un rôle important sur la compétitivité des vins UE, même si ce facteur a été mentionné plusieurs fois par les interviewés au cours des missions sur le terrain.

7.3.5 Les exportations dans les pays tiers traditionnellement acheteurs de vins de l'Union

Nous avons analysé les exportations de l'Union Européenne vers les 10 pays tiers traditionnellement acheteurs de vins pour les années 2001, 2008 et 2010. Il s'agit des destinations suivantes, par ordre d'importance en 2010): États-Unis, Russie, Suisse, Canada, Chine, Japon, Angola, Norvège, Brésil, Côte d'Ivoire. Les exportations totales dans ces pays ont été réparties par catégorie de vins : vins AOP, vins non AOP hors mousseux et de liqueur, vins mousseux et vins de liqueur.

En outre, afin d'examiner les effets nets des mesures de la réforme, notamment la mesure de soutien « promotion dans les pays tiers » et les mesures réglementaires, nous avons calculé le taux de croissance annuel moyen (TCAM) pour la période 2001-2008, et le TCAM pour la période 2008-2010. La différence entre les deux représente l'évolution dépurée de la tendance de fond, et donc (toutes choses étant égales par ailleurs) une approche des effets de la politique que nous visons à expliciter.

Le tableau suivant met en évidence :

- Le cumul des exportations dans les 10 pays traditionnels, au total et par catégorie de vins sur trois ans, en quantité et en valeur.
- Les exportations totales de l'UE dans le monde, toujours au total et par catégorie de vins sur trois ans, en quantité et en valeur.

⁹² Par exemple, certains opérateurs ont mentionnés les accords entre les États-Unis et le Chili, dont les vins sont importés à droits réduits, ainsi que les accords entre Brésil (pays importateur) et Argentine et Chili (pays exportateurs).

- Le rapport entre les deux (c'est-à-dire, le poids des exportations dans les 10 pays sur le total des exportations de UE).
- Les TCAM pour la période 2001-2008 et 2008-2010, et la différence entre les deux.

Tab. 110 - Exportations de l'Union dans l'ensemble des pays tiers traditionnels et total des exportations de l'UE, par catégorie de vin, en quantités (hl) et en valeurs (1 000 Euros). Taux de croissance annuel moyen de 2001 à 2008 ; de 2008 à 2010 ; différence entre ceux-ci

		Exportations en quantité (hl)						Exportations en valeur (1 000 €)					
		2001	2008	2010	TCAM 2001/08	TCAM 2008/10	Δ	2001	2008	2010	TCAM 2001/08	TCAM 2008/10	Δ
Exportations UE dans les Pays traditionnels	AOP	4 439 413	5 261 853	5 656 763	2,5	3,7	1,2	2 199 161	2 792 983	2 606 686	3,5	-3,4	-6,9
	Non AOP	3 758 599	7 420 187	9 046 986	10,2	10,4	0,2	621 931	1 047 664	1 335 688	7,7	12,9	5,2
	Mousseux	640 607	1 287 480	1 455 105	10,5	6,3	-4,2	640 211	877 799	914 302	4,6	2,1	-2,6
	Liquoreux	160 905	217 951	270 441	4,4	11,4	7,0	103 496	104 941	116 705	0,2	5,5	5,3
	Total	8 999 524	14 187 470	16 429 295	6,7	7,6	0,9	3 564 799	4 823 387	4 973 380	4,4	1,5	-2,9
Total Exportations UE	AOP	5 080 950	6 039 200	6 487 995	2,5	3,6	1,2	2 492 024	3 407 032	3 559 026	4,6	2,2	-2,4
	Non AOP	6 173 791	9 345 215	11 189 277	6,1	9,4	3,3	799 547	1 249 753	1 590 381	6,6	12,8	6,2
	Mousseux	865 730	1 666 707	1 898 596	9,8	6,7	-3,1	817 860	1 320 437	1 336 252	7,1	0,6	-6,5
	Liquoreux	197 071	268 558	331 758	4,5	11,1	6,6	120 196	124 300	137 265	0,5	5,1	4,6
	Total	12 317 542	17 319 680	19 907 626	5,0	7,2	2,2	4 229 627	6 101 521	6 622 924	5,4	4,2	-1,2
% Exp Trad/ Total Exp	AOP	87,4	87,1	87,2				88,2	82,0	73,2			
	Non AOP	60,9	79,4	80,9				77,8	83,8	84,0			
	Mousseux	74,0	77,2	76,6				78,3	66,5	68,4			
	Liquoreux	81,6	81,2	81,5				86,1	84,4	85,0			
	Total	73,1	81,9	82,5				84,3	79,1	75,1			

N.B. : les différences positives entre les TCAM sont surlignées

Source : à partir de données COMEXT

Nous retenons les points principaux suivants.

- De 2001 à 2010, les exportations totales dans ces 10 pays ont augmenté de 83% en quantité, mais seulement de 39% en valeur, tandis que les exportations totales de l'UE ont augmenté, respectivement, de 52% et 67%.
- Cette augmentation a été très élevée pour les vins non AOP (de 2001 à 2010, 141% en quantité et 115% en valeur) tandis que les vins AOP ont connu l'augmentation la plus modeste parmi tous les catégories de vins (27% et 19% respectivement en quantité et en valeur).
- Par conséquent, le poids des 10 pays sur le total des ventes extérieures de l'UE a augmenté au fil du temps pour ce qui est des quantités (de 73% à 82,5%), mais a baissé pour ce qui est des valeurs (de 84,3% à 75,1%). De même, le poids des vins non AOP a augmenté de 20 points en quantité, mais seulement de 6 points en valeur, tandis que le poids des AOP n'a pas changé de façon significative en quantité, mais a chuté de 15 points en valeur.

Concernant les évolutions lors des deux sous-périodes, nous retenons les éléments suivants.

- Au total, et pour les quatre catégories de vins, les TCAM des exportations en quantité sont plus élevés dans la période 2008-2010 que durant la période précédente (en effet, la différence est positive). Les vins mousseux font exception : bien que le taux de croissance soit toujours positif, il a ralenti depuis 2008.
- En particulier, la différence positive entre les TCAM est élevée dans le cas des vins de liqueur (+7 points par rapport à la tendance de fond), mais une augmentation intéressante est connue aussi pour les vins AOP (+1,2 points).
- Les résultats sont différents en ce qui concerne les exportations en valeur : le TCAM des vins AOP devient négatif (donc, une diminution absolue des exportations) et la différence des TCAM encore plus (-7%). Par contre, la différence des TCAM est de plus de 5 points pour les vins non AOP.

Après ces résultats d'ensemble, il s'agit maintenant d'approfondir l'analyse au niveau des pays tiers concernés. Le tableau suivant présente les résultats de manière synthétique.

Tab. 111 - Exportations de l'Union dans les pays tiers traditionnels, par catégorie de vins, en quantités (hl) et en valeurs (1 000 Euros) ; Taux de croissance annuels moyens de 2001 à 2008 ; de 2008 à 2010 ; différence entre ceux-ci

		Exportations en quantité (hl)						Exportations en valeur (1 000 €)					
		2001	2008	2010	TCAM 2001/08	TCAM 2008/10	Δ	2001	2008	2010	TCAM 2001/08	TCAM 2008/10	Δ
États-Unis	AOP	1 738 160	2 150 940	2 129 644	3,1	-0,5	-3,6	1 010 844	1 216 187	1 012 170	2,7	-8,8	-11,4
	Non AOP	1 171 271	1 702 216	1 739 641	5,5	1,1	-4,4	298 119	408 041	453 286	4,6	5,4	0,8
	Mousseux	322 409	619 741	626 315	9,8	0,5	-9,3	370 363	419 621	438 473	1,8	2,2	0,4
	Liquoreux	77 021	82 048	111 241	0,9	16,4	15,5	52 265	44 801	47 963	-2,2	3,5	5,6
	Totale	3 308 861	4 554 944	4 606 841	4,7	0,6	-4,1	1 731 591	2 088 650	1 951 892	2,7	-3,3	-6,0
Russie	AOP	52 835	379 704	464 829	32,5	10,6	-21,9	25 798	119 586	106 459	24,5	-5,6	-30,1
	Non AOP	317 648	2 656 638	3 085 744	35,4	7,8	-27,7	17 004	181 603	193 212	40,3	3,1	-37,1
	Mousseux	10 874	194 106	297 524	50,9	23,8	-27,1	9 179	72 932	82 403	34,5	6,3	-28,2
	Liquoreux	1 019	40 349	33 429	69,1	-9,0	-78,1	582	6 139	5 082	40,0	-9,0	-49,0
	Totale	382 375	3 270 798	3 881 526	35,9	8,9	-26,9	52 562	380 260	387 156	32,7	0,9	-31,8
Suisse	AOP	1 034 855	883 725	853 037	-2,2	-1,8	0,5	400 140	490 801	419 227	3,0	-7,6	-10,5
	Non AOP	432 405	465 537	618 161	1,1	15,2	14,2	60 033	82 093	134 860	4,6	28,2	23,6
	Mousseux	123 012	143 362	160 090	2,2	5,7	3,5	110 812	129 920	131 561	2,3	0,6	-1,7
	Liquoreux	24 791	29 429	37 751	2,5	13,3	10,8	13 013	14 886	19 771	1,9	15,2	13,3
	Totale	1 615 062	1 522 054	1 669 039	-0,8	4,7	5,6	583 998	717 700	705 419	3,0	-0,9	-3,8
Canada	AOP	609 363	774 921	789 863	3,5	1,0	-2,5	255 776	364 626	366 161	5,2	0,2	-5,0
	Non AOP	535 913	617 381	754 046	2,0	10,5	8,5	95 532	131 517	178 610	4,7	16,5	11,9
	Mousseux	37 214	67 444	82 978	8,9	10,9	2,1	24 334	56 206	62 382	12,7	5,4	-7,4
	Liquoreux	32 973	27 854	32 512	-2,4	8,0	10,4	24 415	20 751	22 104	-2,3	3,2	5,5
	Totale	1 215 463	1 487 600	1 659 398	2,9	5,6	2,7	400 057	573 100	629 256	5,3	4,8	-0,5
Chine	AOP	8 406	162 181	479 268	52,6	71,9	19,3	3 845	90 100	242 108	56,9	63,9	7,0
	Non AOP	118 592	332 757	1 051 632	15,9	77,8	61,9	7 757	40 268	124 674	26,5	76,0	49,4
	Mousseux	1 213	14 370	30 234	42,4	45,1	2,7	750	9 743	13 621	44,2	18,2	-26,0
	Liquoreux	108	1 868	17 537	50,2	206,4	156,3	112	784	3 578	32,1	113,6	81,4
	Totale	128 320	511 175	1 578 672	21,8	75,7	53,9	12 464	140 895	383 981	41,4	65,1	23,7
Japon	AOP	666 130	565 206	536 391	-2,3	-2,6	-0,3	399 829	358 100	299 303	-1,6	-8,6	-7,0
	Non AOP	403 051	365 314	456 388	-1,4	11,8	13,2	83 140	81 206	102 550	-0,3	12,4	12,7
	Mousseux	109 965	179 466	176 651	7,2	-0,8	-8,0	104 443	141 838	128 375	4,5	-4,9	-9,3
	Liquoreux	12 001	8 784	12 097	-4,4	17,4	21,7	6 220	5 136	7 074	-2,7	17,4	20,1
	Totale	1 191 147	1 118 771	1 181 526	-0,9	2,8	3,7	593 632	586 280	537 302	-0,2	-4,3	-4,1
Angola	AOP	13 199	47 274	40 096	20,0	-7,9	-27,9	3 634	15 089	13 430	22,6	-5,7	-28,2
	Non AOP	342 109	775 076	765 906	12,4	-0,6	-13,0	18 116	43 554	48 414	13,4	5,4	-7,9
	Mousseux	2 287	6 398	4 523	15,8	-15,9	-31,8	1 148	5 716	5 655	25,8	-0,5	-26,3
	Liquoreux	902	2 397	2 361	15,0	-0,7	-15,7	621	1 682	1 359	15,3	-10,1	-25,4
	Totale	358 496	831 144	812 886	12,8	-1,1	-13,9	23 519	66 042	68 858	15,9	2,1	-13,8
Norvège	AOP	223 702	220 771	267 257	-0,2	10,0	10,2	65 333	102 368	104 301	6,6	0,9	-5,7
	Non AOP	122 929	225 102	208 953	9,0	-3,7	-12,7	19 281	53 090	63 494	15,6	9,4	-6,2
	Mousseux	12 966	26 976	30 981	11,0	7,2	-3,9	6 536	21 421	22 131	18,5	1,6	-16,8
	Liquoreux	4 113	8 359	7 559	10,7	-4,9	-15,6	2 369	5 452	3 594	12,6	-18,8	-31,4
	Totale	363 709	481 208	514 750	4,1	3,4	-0,7	93 519	182 331	193 519	10,0	3,0	-7,0
Brésil	AOP	87 829	69 512	89 185	-3,3	13,3	16,6	32 121	33 187	40 123	0,5	10,0	9,5
	Non AOP	65 948	105 980	128 417	7,0	10,1	3,1	14 492	18 076	25 732	3,2	19,3	16,1
	Mousseux	17 501	29 949	39 010	8,0	14,1	6,2	10 420	17 228	26 406	7,4	23,8	16,4
	Liquoreux	7 754	13 185	13 709	7,9	2,0	-5,9	3 832	5 012	6 028	3,9	9,7	5,8
	Totale	179 032	218 626	270 322	2,9	11,2	8,3	60 865	73 503	98 289	2,7	15,6	12,9
Côte d'Ivoire	AOP	4 935	7 619	7 194	6,4	-2,8	-9,2	1 841	2 940	3 404	6,9	7,6	0,7
	Non AOP	248 733	174 185	238 099	-5,0	16,9	21,9	8 457	8 216	10 856	-0,4	14,9	15,4
	Mousseux	3 168	5 668	6 799	8,7	9,5	0,9	2 227	3 173	3 296	5,2	1,9	-3,3
	Liquoreux	222	3 679	2 243	49,4	-21,9	-71,3	66	297	152	23,9	-28,5	-52,4
	Totale	257 057	191 150	254 336	-4,1	15,3	19,5	12 591	14 626	17 708	2,2	10,0	7,9

N.B. : en évidence les différences positives entre les TCAM

Source : à partir de données COMEXT

Nous retiendrons de ce tableau, qu'il existe une grande diversité de situations selon les pays à savoir :

- un groupe très dynamique (Chine, Russie), où les exportations se sont développées avec des taux à trois chiffres entre 2001 et 2010 ;
- un groupe, représenté par tous les autres pays, où les exportations de l'UE ont augmenté de façon inférieure au premier, mais avec des taux à deux chiffres ;
- un groupe où les exportations sont plus ou moins stables (Japon, Angola).

Soulignons, en outre, d'autres éléments remarquables:

- Pour les vins AOP, une différence positive des TCAM des exportations en quantité ne ressort que dans quatre pays (Chine, Brésil, Norvège et Suisse). Ce nombre tombe à deux (Chine et Brésil) pour les TCAM des exportations en valeur. Pour certaines autres destinations, non seulement la différence des TCAM est négative, mais le taux pour 2008-2010 est lui-même négatif en quantité (en quantité aux États-Unis, Japon, Angola, Côte d'Ivoire) et/ou en valeur (les mêmes plus la

Russie). Autrement dit, les ventes de vins AOP ont reculé, en volume et/ou en valeur.

- Concernant les vins non AOP, la différence des TCAM en quantité est positive dans six pays (Suisse, Canada, Chine, Japon, Brésil, Cote d'Ivoire). Cependant, ce nombre monte à sept pour les TCAM en valeur (les précédents plus les Etats-Unis).
- Concernant les vins mousseux, la différence des TCAM en quantité est positive dans la moitié des pays (Suisse, Canada, Chine, Brésil, Cote d'Ivoire). Ce nombre tombe à deux (Brésil, plus Etats-Unis) pour les TCAM en valeur.
- La Chine et la Suisse sont les pays où toutes les catégories des vins ont connu une accélération des TCAM en quantité depuis 2008. Cela, notamment pour les vins non AOP (+62 points pour la Chine ; 14 points pour la Suisse).
- Le Brésil est le seul pays où la différence des TCAM en valeur est positive dans toutes les catégories de vins.
- L'Angola, est le seul pays où les différences des TCAM de tous les types de vin sont négatives, en mesure du fait que sont négatifs les TCAM de la période 2008-2010 aussi (les exportations ont diminué en quantité par rapport à 2008).
- En Russie, bien qu'en présence de TCAM positifs, les différences sont négatives (en quantité et encore plus en valeur) pour toutes les catégories de vins⁹³.

7.3.6 Les exportations des vins de l'Union dans les « nouveaux » marchés faisant l'objet des actions de promotion

Les calculs effectués dans le chapitre précédent ont été reproduits pour les pays qui ne sont pas les acheteurs traditionnels de vins de l'Union, et qui ont fait l'objet au moins d'une action de promotion dans le cadre de l'OCM réformée. La liste de ces pays a été tirée des rapports d'exécution des EM et comprend plusieurs marchés qui peuvent être considérés comme « non traditionnels » puisque les quantités y étant exportées avant la réforme sont assez limitées. Cette liste comprend 23 pays notamment : Hong Kong, Mexique, Australie, Ghana, Corée du Sud, Singapour, Taiwan, Emirats, Israël, Ukraine, Thaïlande, N. Zélande, Malaise, Turquie, Kazakhstan, Serbie, Croatie, Inde, Kenya, Bosnie-Herz., Lichtenstein, Macédoine.

Tab. 112 - Exportations de l'Union dans l'ensemble des « nouveaux » marchés objet d'actions de promotion, et total des exportations de l'UE, par catégorie de vin, en quantités (hl) et en valeurs (1 000 Euros). Taux de croissance annuels moyens de 2001 à 2008 ; de 2008 à 2010 ; différence entre ceux-ci

		Exportations en quantité (hl)						Exportations en valeur (1 000 €)					
		2001	2008	2010	TCAM 2001/08	TCAM 2008/10	Δ	2001	2008	2010	TCAM 2001/08	TCAM 2008/10	Δ
Exportations UE dans les nouveaux marchés	AOP	254 734	473 465	510 827	9,3	3,9	-5,4	155 943	469 014	763 000	17,0	27,5	10,5
	Non AOP	321 734	548 414	684 234	7,9	11,7	3,8	47 538	92 858	130 982	10,0	18,8	8,7
	Mousseux	83 452	239 559	269 628	16,3	6,1	-10,2	94 334	304 230	284 701	18,2	-3,3	-21,5
	Liquoreux	3 814	4 337	20 812	1,9	119,1	117,2	1 894	2 203	11 114	2,2	124,6	122,4
	Total	663 734	1 265 775	1 485 501	9,7	8,3	-1,3	299 709	868 305	1 189 797	16,4	17,1	0,6
Total Exportations UE	AOP	5 080 950	6 039 200	6 487 995	2,5	3,6	1,2	2 492 024	3 407 032	3 559 026	4,6	2,2	-2,4
	Non AOP	6 173 791	9 345 215	11 189 277	6,1	9,4	3,3	799 547	1 249 753	1 590 381	6,6	12,8	6,2
	Mousseux	865 730	1 666 707	1 898 596	9,8	6,7	-3,1	817 860	1 320 437	1 336 252	7,1	0,6	-6,5
	Liquoreux	197 071	268 558	331 758	4,5	11,1	6,6	120 196	124 300	137 265	0,5	5,1	4,6
	Total	12 317 542	17 319 680	19 907 626	5,0	7,2	2,2	4 229 627	6 101 521	6 622 924	5,4	4,2	-1,2
% Exp NM/ Total Exp	AOP	5,0	7,8	7,9				6,3	13,8	21,4			
	Non AOP	5,2	5,9	6,1				5,9	7,4	8,2			
	Mousseux	9,6	14,4	14,2				11,5	23,0	21,3			
	Liquoreux	1,9	1,6	6,3				1,6	1,8	8,1			
	Total	5,4	7,3	7,5				7,1	14,2	18,0			

N.B. : les différences positives entre les TCAM sont surlignées

Source : à partir de données COMEXT

⁹³ Les dynamiques des exportations UE en Russie sont imputables à l'embargo sur les importations dans ce pays des vins de la Moldavie et de la Géorgie décidé en mars 2006. Les exportations UE en Russie ont augmenté d'un coup entre 2005 et 2006) pour se placer sur des niveaux plus bas dans les années suivantes.

Nous retenons les points suivants.

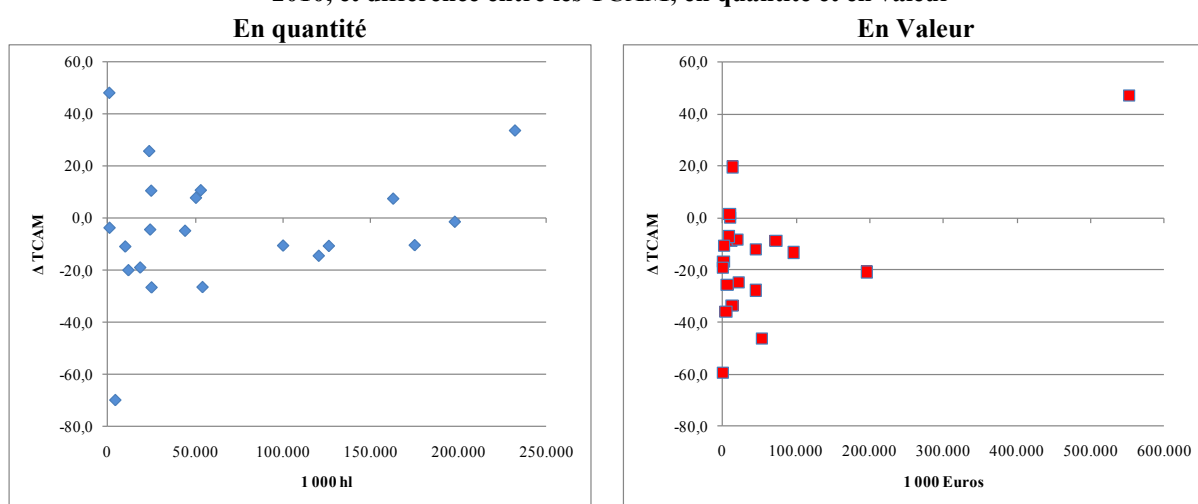
- De 2001 à 2010, les exportations totales dans ces « nouveaux » marchés ont augmenté de 124% en quantité, et de 297% en valeur, tandis que le total des exportations UE a augmenté respectivement de 52% et 67%. S'agissant de « nouveaux » marchés, ce rythme de développement est assez logique.
- Il est intéressant à observer que, à l'inverse des 10 pays traditionnels, l'augmentation en valeur soit beaucoup plus élevée que la croissance en quantité. Il semblerait ainsi que la composition « qualitative » des vins se soit modifiée.
- En effet, la plus forte augmentation en valeur (+389%) concerne les vins AOP alors que la valeur des vins non AOP n'a augmenté que de 175%. Là aussi, on note une situation opposée à celle des pays traditionnels.
- De plus, on note une augmentation très forte des exportations pour les vins mousseux (223% en quantité et 202% en valeur) et les vins de liqueur (446% en valeur et 487% en valeur). Il est intéressant de noter qu'en 2010 la valeur des exportations de vins mousseux a dépassé celle des vins non AOP.
- Nous retenons donc l'augmentation du poids des exportations vers les nouveaux marchés de 5,4% à 7,5% en quantité, et de 7,1% à 18% en valeur par rapport aux exportations totales de l'UE dans le monde. Cette tendance s'affirme nettement pour les mousseux (en quantité et en valeur : +9,8 points) et les AOP en valeur (+15,2 points).

Concernant les évolutions entre les deux sous-périodes, nous observons :

- au total, et pour deux catégories de vins (AOP et mousseux) les TCAM en quantité sont plus bas dans la période 2008-2010 que durant la période précédente (et, donc, la différence est négative). L'inverse est constaté pour les vins non AOP et les vins de liqueur. Cependant, la différence entre les TCAM de l'exportation en valeur est globalement positive, dans une proportion très élevée pour les vins de liqueur⁹⁴ et notable pour les vins AOP (+10,5 points) et non AOP (+8,7 points) ;
- le cas des vins mousseux est tout à fait particulier, car la croissance s'est ralentie depuis 2008 en quantité (-10 points) et encore plus en valeur (-21 points). Il semblerait que la crise économique mondiale ait touché surtout cette catégorie de vins.

Les graphiques suivants présentent, pour chaque pays de ce groupe⁹⁵, un croisement entre les exportations totales de vin de l'UE en 2010 (en quantité et en valeur) et la différence des TCAM

Fig. 68 – Pays du groupe « nouveaux marchés » Dimension des exportations totales de vins de l'UE en 2010, et différence entre les TCAM, en quantité et en valeur



Source : à partir de données COMEXT

⁹⁴ Il faut prendre en compte que les volumes de vins de liqueur exportés dans ce groupe de pays sont très limités.

⁹⁵ Les résultats de l'analyse individuelle détaillée des 23 pays appartenant au groupe des nouveaux marchés sont présentés en annexe

On peut tirer les observations suivantes.

- En quantité, seulement dans 7 pays sur 23 ont augmenté leurs TCAM depuis 2008, tandis que pour tous les autres la croissance a ralenti. On observe que le principal pays en volume (Hong Kong) est aussi celui dont le taux de croissance a le plus augmenté depuis 2008.
- En valeur, la situation est encore pire : seulement 4 pays ont augmenté les TCAM, et, encore une fois, Hong Kong est de loin le pays avec les meilleures performances.
- Hong Kong est le seul pays du groupe où toutes les catégories des vins ont connu une accélération des TCAM en quantité et en valeur depuis 2008⁹⁶.
- Par contre, la Thaïlande est le seul pays où toutes les catégories des vins ont diminué les TCAM en quantité, tandis que l'Inde et la Bosnie l'ont diminué en valeur.

On peut donc conclure, de cette analyse, que les bons résultats de l'activité d'exportation dans le groupe des nouveaux marchés est essentiellement imputable aux performances obtenues à Hong Kong et donc au marché chinois, si l'on considère que Hong Kong est une porte d'entrée.

7.3.7 Les importations et les parts de marché des vins de l'Union dans les principaux marchés traditionnels

Au chapitre 7.3.5 nous avons vu que les exportations de l'UE vers les pays tiers traditionnels ont augmenté au fil du temps. Il s'agit maintenant d'analyser les évolutions de ces exportations vers les pays tiers traditionnels au regards des ventes de vins réalisées par les principaux concurrents internationaux.

Dans ce but, nous avons utilisé les données de la banque Comtrade, concernant les importations des diverses provenances, mais qui ne portent que huit des dix pays tiers partenaires traditionnels de l'UE, soit : États-Unis, Russie, Suisse, Canada, Chine, Japon, Norvège, Brésil.

En outre, afin d'envisager d'éventuels changements de stratégie commerciale, les importations totales des vins hors mousseux ont été distinguées par type de conditionnements utilisés (< 2 lt soit principalement en bouteille ; > 2 lt donc essentiellement en vrac)⁹⁷.

Ici aussi, afin d'approcher les effets nets des mesures de la réforme, notamment la mesure de soutien « promotion dans les pays tiers », nous avons calculé le taux de croissance annuel moyen (TCAM) pour la période 2001-2008, et le TCAM pour la période 2008-2010. De même nous avons établi les parts de marché des vins de l'UE et des autres pays concurrents, ainsi que leur évolution entre les deux périodes analysées (2008-2001 et 2010-2008).

Le tableau suivant donne un aperçu d'ensemble présentant les importations agrégées de vins (hors mousseux) des huit pays tiers concernés.

⁹⁶ Il est à observer que Hong Kong est ici la principale destination des exportations de vins AOP, avec 26% du total de ce groupe de pays

⁹⁷ S'agissant de l'analyse de la comparaison des importations par origine (UE /autres), la répartition en vins AOP et vins non AOP n'a pas de sens, puisque presque 100% des AOP sont des vins de l'UE.

Tab. 113 - Vins hors mousseux : composition des importations, par provenance, total et par type de conditionnement dans l'ensemble des huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE, en 2001, 2008 et 2010 (1 000 hl)

	Vins <2L en bouteille			Vins >2L en vrac			Tot. vins hors mousseux			Bouteilles/ total (%)		
	2001	2008	2010	2001	2008	2010	2001	2008	2010	2001	2008	2010
Autres PT	1 370	544	614	233	187	1 065	1 602	732	1 679	85,5	74,4	36,5
Argentine	180	818	1 147	66	642	373	246	1 459	1 521	73,2	56,0	75,4
Australie	956	2 213	2 201	119	340	1 217	1 074	2 553	3 418	89,0	86,7	64,4
Chili	819	1 193	1 646	374	795	1 268	1 193	1 988	2 915	68,6	60,0	56,5
Nouv. Zélande	50	376	309	0	47	117	51	423	426	99,3	88,9	72,5
Afr. du Sud	84	234	278	91	253	219	175	487	497	48,1	48,0	55,9
Etats-Unis	3 243	6 317	4 305	349	1 020	534	3 592	7 337	4 838	90,3	86,1	89,0
UE	7 461	14 048	12 968	1 697	2 719	5 707	9 158	16 767	18 675	81,5	83,8	69,4
Total 8 PT trad.	14 163	25 741	23 468	2 929	6 005	10 501	17 092	31 746	33 969	82,9	81,1	69,1

Source : à partir de données COMTRADE

Le premier constat est que, de 2001 à 2010, les importations totales en provenance de l'UE ont presque doublé, dans un contexte d'ensemble lui-même en forte croissance (+98% en total, dont +66% les vins en bouteille, et +258% les vins en vrac).

Nous retenons également que le marché des vins en bouteille est toujours prépondérant, mais entre 2008 et 2010 son poids dans le marché total s'est réduit de manière significative. Cette baisse surtout a concerné l'Australie, la Nouvelle Zélande et l'UE, de même que l'ensemble des pays tiers « autres ». En revanche, une tendance inverse semble être suivie par l'Argentine et l'Afrique du Sud.

Les dynamiques diverses des importations de vins en bouteille et en vrac sont bien mises en lumière par le tableau suivant, qui reporte les TCAM (en pourcentage) pour les deux sous-périodes 2001/2008 et 2008/2010, ainsi que la différence entre les deux.

Tab. 114 - TCAM 2008/2001, TCAM 2010/2008 et différence des deux

	Vins <2L en bouteille			Vins >2L en vrac			Tot. vins hors mousseux		
	2008/01	2010/08	Δ	2008/01	2010/08	Δ	2008/01	2010/08	Δ
Autres PT	-12,3	6,2	18,5	-3,1	138,6	141,7	-10,6	51,5	62,1
Argentine	24,1	18,4	-5,7	38,4	-23,7	-62,1	28,9	2,1	-26,9
Australie	12,7	-0,3	-13,0	16,2	89,1	72,8	13,2	15,7	2,5
Chili	5,5	17,5	12,0	11,4	26,3	14,9	7,6	21,1	13,5
Nouv. Zélande	33,3	-9,3	-42,6	103,2	58,0	-45,2	35,5	0,4	-35,0
Afr. du Sud	15,7	9,1	-6,5	15,8	-7,0	-22,7	15,7	1,1	-14,6
Etats-Unis	10,0	-17,4	-27,4	16,6	-27,7	-44,3	10,7	-18,8	-29,5
UE	9,5	-3,9	-13,4	7,0	44,9	37,9	9,0	5,5	-3,5
Total 8 PT trad.	8,9	-4,5	-13,4	10,8	32,2	21,4	9,2	3,4	-5,8
UE-Tot PT	0,6	0,6	0,0	-3,8	12,6	16,5	-0,2	2,1	2,3

Source : à partir de données COMTRADE

Pour le total des huit pays, on constate que, depuis 2008, le taux de croissance des importations de vins en bouteille est négatif, en contraste avec l'évolution positive de la période précédente. En revanche, les TCAM des vins en vrac se situent toujours à des niveaux élevés, quoique ralentis par rapport à la période précédente, ce qui fait que le TCAM du total des importations soit resté positif.

Il est donc envisageable que des changements de stratégie commerciale aient été mis en œuvre ces dernières années. Nos entretiens qualitatifs donnent des explications à ce phénomène, lié à la crise économique globale :

- Tout d'abord, dans un contexte défavorable, la capacité à maintenir les flux d'exportation et les parts de marché dépend de la mise en œuvre de changements visant à la diminution des coûts et dans ce cas, ceux de transport ; il est donc plus compétitif d'importer du vin en vrac et le mettre en bouteille sur les lieux de consommation plutôt que d'importer des bouteilles. Par conséquent, il y a une stratégie de substitution partielle des vins en bouteille par du vrac. Il est évident que cette stratégie est plus aisée à mettre en œuvre pour les vins sans IG, et, par conséquent, les pays concurrents de l'UE sont favorisés (en particulier l'Australie, la Nouvelle Zélande, les États-Unis).
- En second lieu, la réduction du pouvoir d'achat des consommateurs favorise les achats de produits

plus bas en gamme. Cela concerne et explique, au moins partiellement, le développement des importations de vins UE en vrac.

D'autres constats ressortent du tableau, à propos de la position concurrentielle de l'UE par rapport à ses concurrents.

- le marché de l'ensemble des huit pays, très dynamique de 2001 à 2008, a connu un ralentissement assez violent de 2008 à 2010, ce qui est imputable, nous l'avons déjà souligné, aux effets de la crise économique ;
- les importations en provenance de l'UE s'insèrent évidemment dans ce contexte, et il n'est donc pas étonnant que ces flux se soient ralentis depuis 2008. Cependant,
 - concernant les vins en bouteille, la diminution est en ligne avec celle du marché ;
 - concernant les vins en vrac, la diminution est beaucoup moins importante que celle du marché (la différence entre les TCAM UE et total pays tiers est de 16,5 points) ;
- par conséquent, le ralentissement des importations totales de l'UE dans la période 2008/2010 est inférieur à celui du marché (différence des TCAM égale à 2,3) ;
- le ralentissement des importations en provenance de l'UE est très inférieur à celui des importations provenant des principaux pays concurrents, notamment Argentine, Nouvelle Zélande, Afrique du Sud et États-Unis. Seuls l'Australie, grâce au vrac, et le Chili sont parvenus à développer plus vite leurs ventes vers le groupe des huit pays que nous examinons.

L'ensemble de ces dynamiques ont des impacts sur l'évolution des parts de marché relatives de l'UE et des autres pays concurrents. C'est l'objet du tableau suivant.

Tab. 115 - Parts de marchés à l'importation de la UE et des autres pays concurrents; Différence des parts de marché sur les huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE

	Parts de marché (%)									Différences des parts de marché					
	Vins <2L en bouteille			Vins >2L en vrac			ot. vins hors mousseu			Bouteilles		Vrac		Total hm	
	2001	2008	2010	2001	2008	2010	2001	2008	2010	2008-01	2010-08	2008-01	2010-08	2008-01	2010-08
Autres PT	9,7	2,1	2,6	7,9	3,1	10,1	9,4	2,3	4,9	-7,6	0,5	-4,8	7,0	-7,1	2,6
Argentine	1,3	3,2	4,9	2,3	10,7	3,6	1,4	4,6	4,5	1,9	1,7	8,4	-7,1	3,2	-0,1
Australie	6,7	8,6	9,4	4,1	5,7	11,6	6,3	8,0	10,1	1,8	0,8	1,6	5,9	1,8	2,0
Chili	5,8	4,6	7,0	12,8	13,2	12,1	7,0	6,3	8,6	-1,1	2,4	0,5	-1,2	-0,7	2,3
Nouv. Zélande	0,4	1,5	1,3	0,0	0,8	1,1	0,3	1,3	1,3	1,1	-0,1	0,8	0,3	1,0	-0,1
Afr. du Sud	0,6	0,9	1,2	3,1	4,2	2,1	1,0	1,5	1,5	0,3	0,3	1,1	-2,1	0,5	-0,1
Etats-Unis	22,9	24,5	18,3	11,9	17,0	5,1	21,0	23,1	14,2	1,6	-6,2	5,1	-11,9	2,1	-8,9
UE	52,7	54,6	55,3	57,9	45,3	54,3	53,6	52,8	55,0	1,9	0,7	-12,7	9,1	-0,8	2,2
Total 8 PT trad.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : à partir de données COMTRADE

Concernant l'UE, il ressort que:

- ses parts dépassent toujours 50% du marché, à l'exception des vins en vrac en 2008 ;
- entre 2001 et 2008, elles ont augmenté pour les vins en bouteille, mais ont diminué pour les vins en vrac. Sur le total, on constate donc une légère érosion ;
- entre 2008 et 2010, les parts de l'UE sur les marché des vins en bouteille ont connu un regain (qui s'explique en partie par les stratégies des pays concurrents) et, surtout, ont connu une reprise forte des vins en vrac (+9,1 points). Tout cela se traduit dans une augmentation de 2,2 points des parts de marché de l'UE sur le total des vins.

Ainsi, depuis 2008, l'augmentation des parts de l'UE sur le total vins est la plus élevée à l'exception du Chili et de l'ensemble des pays tiers « autres ». A l'inverse les part de marchés des Etats-Unis ont fortement reculé (-8.9 points) tandis que la plupart des autres pays concurrents conservent leurs niveaux précédents.

L'analyse au niveau de chaque pays partenaire nuance considérablement cette tendance⁹⁸.

⁹⁸ En annexe, les résultats détaillés de chaque pays étudié

Il faut rappeler, avant tout, que les États-Unis représentent, en 2010, 54% du total des importations des huit pays concernés, la Russie 31%, le Canada 20%, la Chine 17%, la Suisse et le Japon peu plus de 10% chacun.

Les évolutions de ces pays sont divergentes. Concernant le total vins, deux pays affichent une croissance très importante entre 2001 et 2010 (Chine +882% ; Russie +244%) et deux pays sont très stables (Suisse +1% ; Japon +9%). Parmi les autres, les États-Unis ont presque doublé, et Canada et Norvège ont augmenté d'environ 45%.

Tab. 116 - Vins hors mousseux : importations totales et par type de conditionnement dans les huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE (1 000 hl), et parts de l'UE (%) en 2001, 2008 et 2010

		Importations totales (1 000 hl) et parts UE									Différences des parts UE					
		Vins <2L en bouteille			Vins >2L en vrac			Tot. vins hors mousseux			Bouteilles		Vrac		Total hm	
		2001	2008	2010	2001	2008	2010	2001	2008	2010	2008-1	2010-8	2008-1	2010-8	2008-1	2010-8
Brésil	Imp. Tot.	274	533	707	1	1	3	275	534	710						
	Part UE	64,4	36,4	34,5	99,3	90,7	78,5	64,5	36,6	34,7	-27,9	-1,9	-8,6	-12,2	-27,9	-1,9
Canada	Imp. Tot.	1 732	2 271	2 525	607	846	878	2 339	3 118	3 403						
	Part UE	64,1	51,1	49,5	38,3	28,0	34,9	57,4	44,9	45,7	-13,0	-1,6	-10,3	6,9	-12,6	0,9
Chine	Imp. Tot.	23	575	1 463	265	1 057	1 371	289	1 632	2 833						
	Part UE	59,9	59,7	65,0	55,9	20,4	38,9	56,2	34,2	52,4	-0,2	5,3	-35,5	18,6	-22,0	18,2
Japon	Imp. Tot.	1 316	1 197	1 343	251	290	358	1 567	1 487	1 701						
	Part UE	78,8	72,3	67,3	16,3	19,1	23,2	68,8	62,0	58,0	-6,5	-5,0	2,7	4,2	-6,8	-3,9
Norvège	Imp. Tot.	299	353	373	205	348	368	505	701	741						
	Part UE	73,4	78,1	79,6	67,5	69,1	65,1	71,0	73,6	72,4	4,7	1,5	1,5	-3,9	2,6	-1,2
Russie	Imp. Tot.	1 359	2 262	2 256	151	349	2 931	1 510	2 612	5 187						
	Part UE	8,9	71,7	69,7	15,5	45,0	66,3	9,6	68,1	67,8	62,8	-2,0	29,4	21,3	58,5	-0,3
Suisse	Imp. Tot.	685	834	932	1 056	858	832	1 741	1 692	1 764						
	Part UE	79,5	87,2	87,4	86,7	79,9	86,4	83,9	83,5	86,9	7,8	0,2	-6,8	6,5	-0,4	3,4
Etats-Unis	Imp. Tot.	4 237	8 858	6 935	196	1 127	1 881	4 433	9 985	8 815						
	Part UE	66,3	66,5	54,0	57,7	50,6	8,0	65,9	64,7	44,2	0,2	-12,5	-7,1	-42,6	-1,3	-20,5

Source : à partir de données COMTRADE

Dans ce contexte, nous retiendrons les éléments suivants.

- L'Union a perdu des parts dans tous les deux sous-périodes étudiés et dans tous les deux types de conditionnement sur les marchés des États-Unis et du Brésil. En particulier, aux États-Unis, la perte est de 20 points depuis 2008, à cause d'une chute importante (42 points) sur le segment du vrac.
- Sur le marché du Japon, l'Union a perdu des parts dans tous les deux sous-périodes sur le total vin, et sur les vins en bouteille.
- Sur les marchés du Canada, Suisse et Chine, l'Union récupère depuis 2008 les parts perdues dans la période précédente, tandis que sur le marché norvégien la situation est assez stable.
- Le marché de la Russie est tout à fait particulier, car la très légère chute depuis 2008 ne remet en question pas de manière significative l'énorme augmentation de la période 2001-2008 (+58,5 points). On observe que, sur ce marché, depuis 2008, les parts de l'UE ont légèrement chuté dans le cas des vins en bouteille (-2 points), mais ont augmenté dans le cas des vins en vrac (+21 points).

Pour compléter ces constats, nous avons calculé les TCAM 2008/2001 et 2010/2008 pour l'UE et pour le marché total des pays concernés et analysé les différences.

Tab. 117 - TCAM 2008/2001, TCAM 2010/2008 et différence entre les deux périodes

		Vins <2L en bouteille		Vins >2L en vrac		Tot. vins hors mousseux	
		2001/08	2008/10	2001/08	2008/10	2001/08	2008/10
Brésil	TCAM UE	1,4	12,1	3,2	30,1	1,4	12,2
	TCAM Tot.	10,0	15,2	4,5	39,8	10,0	15,3
	Δ UE-Tot.	-8,6	-3,1	-1,3	-9,8	-8,6	-3,0
Canada	TCAM UE	0,6	3,7	0,3	13,7	0,6	5,5
	TCAM Tot.	3,9	5,4	4,9	1,8	4,2	4,5
	Δ UE-Tot.	-3,3	-1,7	-4,6	11,9	-3,6	1,0
Chine	TCAM UE	58,1	66,5	5,5	57,4	19,3	63,1
	TCAM Tot.	58,1	59,5	21,8	13,9	28,1	31,8
	Δ UE-Tot.	-0,1	7,0	-16,4	43,6	-8,8	31,3
Japon	TCAM UE	-2,5	2,2	4,3	22,7	-2,2	3,5
	TCAM Tot.	-1,3	5,9	2,1	11,1	-0,7	6,9
	Δ UE-Tot.	-1,2	-3,7	2,3	11,5	-1,5	-3,4
Norvège	TCAM UE	3,3	3,8	8,2	-0,2	5,4	1,9
	TCAM Tot.	2,4	2,8	7,8	2,7	4,8	2,8
	Δ UE-Tot.	0,9	1,0	0,3	-3,0	0,5	-0,8
Russie	TCAM UE	44,8	-1,5	31,2	251,7	43,1	40,6
	TCAM Tot.	7,6	-0,1	12,7	189,6	8,1	40,9
	Δ UE-Tot.	37,3	-1,4	18,5	62,0	34,9	-0,4
Suisse	TCAM UE	4,2	5,8	-4,1	2,4	-0,5	4,2
	TCAM Tot.	2,8	5,7	-2,9	-1,5	-0,4	2,1
	Δ UE-Tot.	1,4	0,1	-1,1	3,9	-0,1	2,1
Etats-Unis	TCAM UE	11,1	-20,3	26,0	-48,6	12,0	-22,4
	TCAM Tot.	11,1	-11,5	28,4	29,2	12,3	-6,0
	Δ UE-Tot.	0,0	-8,8	-2,4	-77,8	-0,3	-16,3

Source : à partir de données COMTRADE

Durant la période 2008/2010, les taux de croissance des importations totales en provenance de l'UE ont été supérieurs à ceux du marché local dans les cas de la Suisse, du Canada et surtout de la Chine (+31 points). Cependant, ces taux dépendent de la croissance des importations en vrac, tandis que la différence entre les taux des importations en bouteille est positive, mais plus limitée (Chine, Suisse) ou négative (Canada).

Concernant les vins mousseux, le tableau suivant donne un aperçu d'ensemble sur les importations agrégées des huit pays tiers concernés. On observe que, dans un contexte d'augmentation des importations (+107% entre 2001 et 2010), les parts de marché de l'UE ont été bien gardées au fil du temps à des niveaux très élevés (un peu moins de 90%). En effet, dans ce secteur, l'Union n'a pas de véritables concurrents.

Tab. 118 - Vins mousseux : composition des importations par provenance dans l'ensemble des huit principaux pays tiers partenaires traditionnels de l'UE (1 000 hl), et parts de marchés à l'importation (%), en 2001, 2008 et 2010

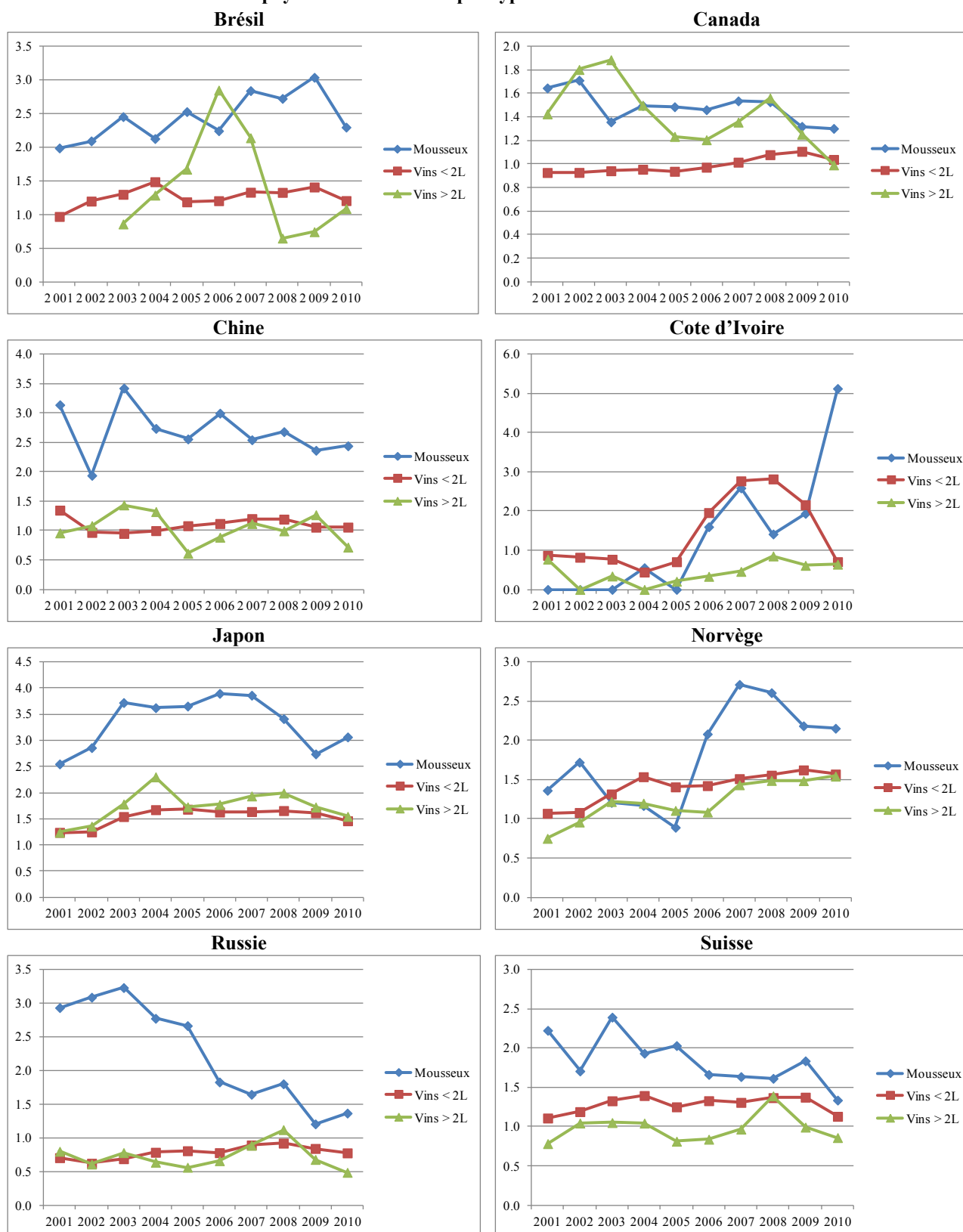
	Importations (1 000 hl)			Parts de marché (%)			Δ parts de marché	
	2001	2008	2010	2001	2008	2010	2008-01	2010-08
Autres PT	56,7	50,5	68,3	8,1	4,2	4,7	-3,9	0,5
Argentine	6,8	15,0	16,2	1,0	1,3	1,1	0,3	-0,1
Australie	8,5	33,2	38,7	1,2	2,8	2,7	1,5	-0,1
Chili	0,3	3,9	11,0	0,0	0,3	0,8	0,3	0,4
Nouv. Zélande	0,2	0,3	1,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
Afr. du Sud	0,9	4,6	7,6	0,1	0,4	0,5	0,3	0,1
Etats-Unis	11,9	16,0	23,2	1,7	1,3	1,6	-0,4	0,3
UE	610,9	1 077,9	1 277,9	87,7	89,7	88,5	2,0	-1,2
Total 8 PT trad.	696,2	1 201,4	1 444,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

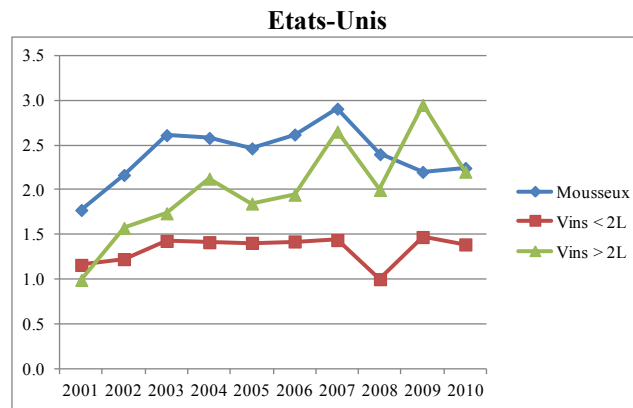
Source : à partir de données COMTRADE ; USDA pour Etats-Unis en 2008

7.3.8 Le positionnement qualité/prix des vins de l'Union par rapport aux vins des pays concurrents

Dans les graphiques suivants, l'évolution du ratio « Prix moyens apparents vins de l'Union / Prix moyens apparents vins concurrents » est mise en évidence pour les principaux pays tiers traditionnels. Les ratios concernent les vins mousseux, les vins en bouteilles (<2 lt) et les vins en vrac (>2 lt).

Fig. 69 – Evolution (2001-2010) du rapport Prix apparent vins de l'UE /Prix apparent vins des principaux pays tiers concurrents par type de conditionnement





Source : à partir de données COMTRADE

Nous retenons les points suivants.

- Concernant les vins mousseux, le ratio atteint des niveaux élevés. Cependant, sur la plupart des marchés à l'exportation, il diminue rapidement (notamment en Russie). Cette évolution s'explique par la diminution du poids du Champagne (prix très élevé) au sein de l'ensemble des vins mousseux exportés (les prix des autres vins sont moins élevés). Dans ce cas, donc, il ne s'agit pas d'une perte de compétitivité des vins de l'UE, mais plutôt des effets progressifs de la crise économique qui oriente les consommateurs vers les produits moins prestigieux.
- Concernant les vins en vrac, le ratio prend des valeurs très variées selon les destinations : supérieurs à 1 aux États-Unis, au Canada, au Japon et en Norvège ; autour de 1 en Chine et en Suisse inférieur à 1 en Russie et en Côte d'Ivoire. Ceci traduit un mix différencié des ventes de l'UE : des vins de plus basse qualité que ceux des pays concurrents sur certains marchés, et de qualité plus élevée ailleurs. L'évolution du ratio est affectée, sur la plupart des marchés, par des fluctuations avec une tendance générale à l'augmentation. Cela peut être le reflet d'une tendance vers l'amélioration de la qualité relative des vins UE. Cependant, on note la diminution du ratio sur la plupart des marchés, depuis 2008, qui semble être corrélée à l'exportation de volumes de vin de plus basse qualité auparavant destinés à la distillation pour alcool de bouche (notamment en provenance d'Espagne).
- Pour ce qui est des vins en bouteille, le ratio prend des valeurs comprises entre 1 et 1,5 dans la plupart des cas ; ces valeurs ne fluctuent que faiblement avec une tendance en croissance modérée (à l'exception de la Norvège où une l'évolution est plus marquée). Ainsi, d'une manière générale, le rapport prix/qualité des vins UE est très légèrement supérieur à celui des vins des pays concurrents. Les cas de la Russie, voire du Canada font exception avec une valeur du ratio inférieure à 1 ; cela étant, pour ces deux marchés également, la valeur du ratio a légèrement cru. Cependant, bien que de façon moins prononcée par rapport aux vins en vrac, dans ce cas aussi le rapport montre une flexion dans les deux/la dernière année de la période. Tout cela malgré le fait que la plupart des vins de qualité de la UE sont exportés en bouteille.
- Il faut enfin noter que, pour certains marchés (p.ex. en Suisse) le ratio s'établit à des niveaux plus élevés pour les vins en bouteille que pour le vrac. Dans d'autres marchés (p. ex. aux États-Unis) c'est l'inverse. Cela traduit sans doute des choix tactiques différenciés des opérateurs.

7.3.9 L'amélioration de la capacité des produits de l'Union à contrer la concurrence des produits des pays tiers

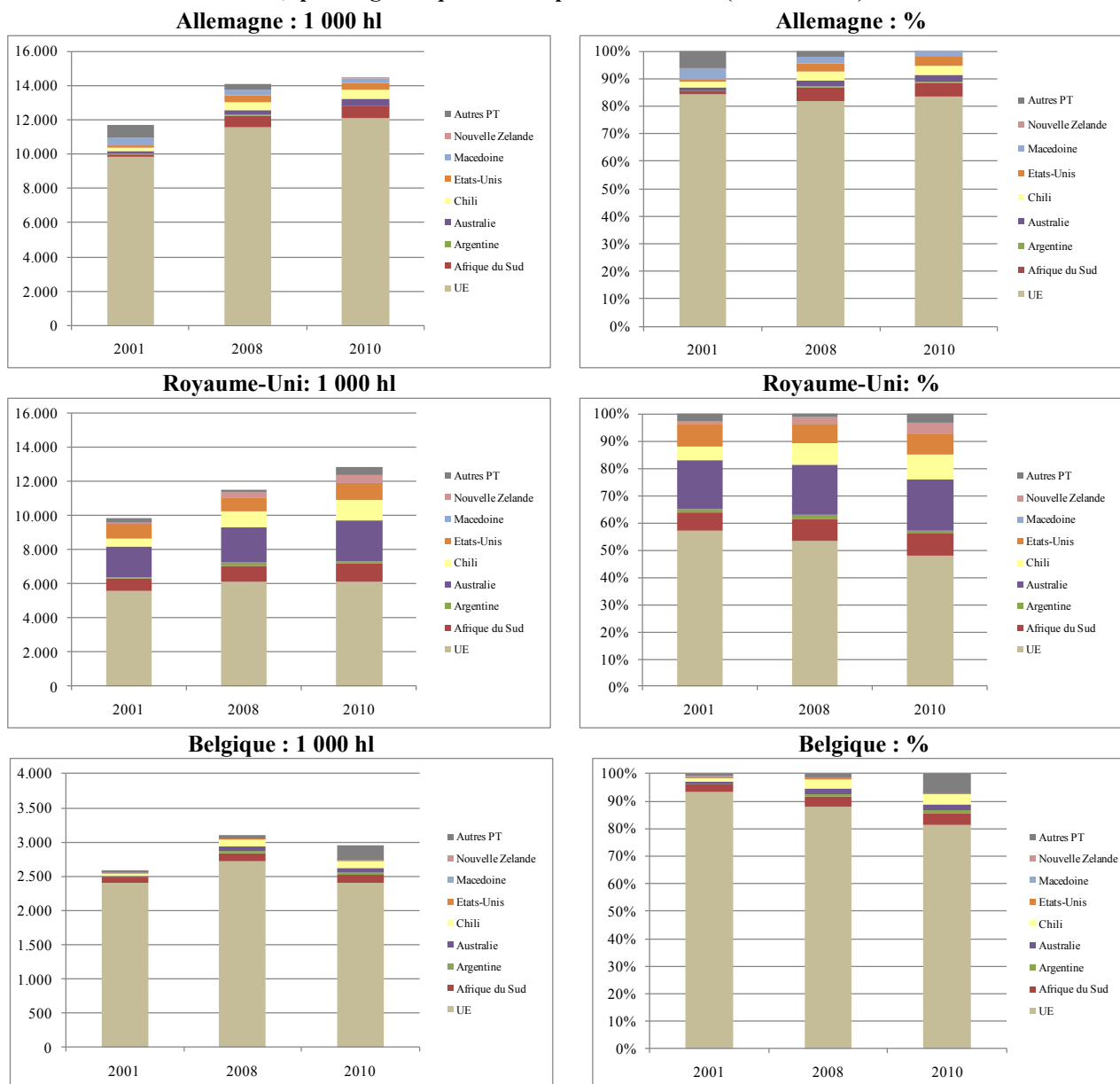
Nous n'avons mené cette analyse que pour six EM (Allemagne, Belgique, Danemark, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède) qui ne sont pas ou très faiblement producteurs de vin, et dont la consommation est par conséquent nourrie presque uniquement par des expéditions d'autres États Membres et par les importations des pays tiers. Il est ainsi plus facile d'analyser la position concurrentielle des vins des diverses origines.

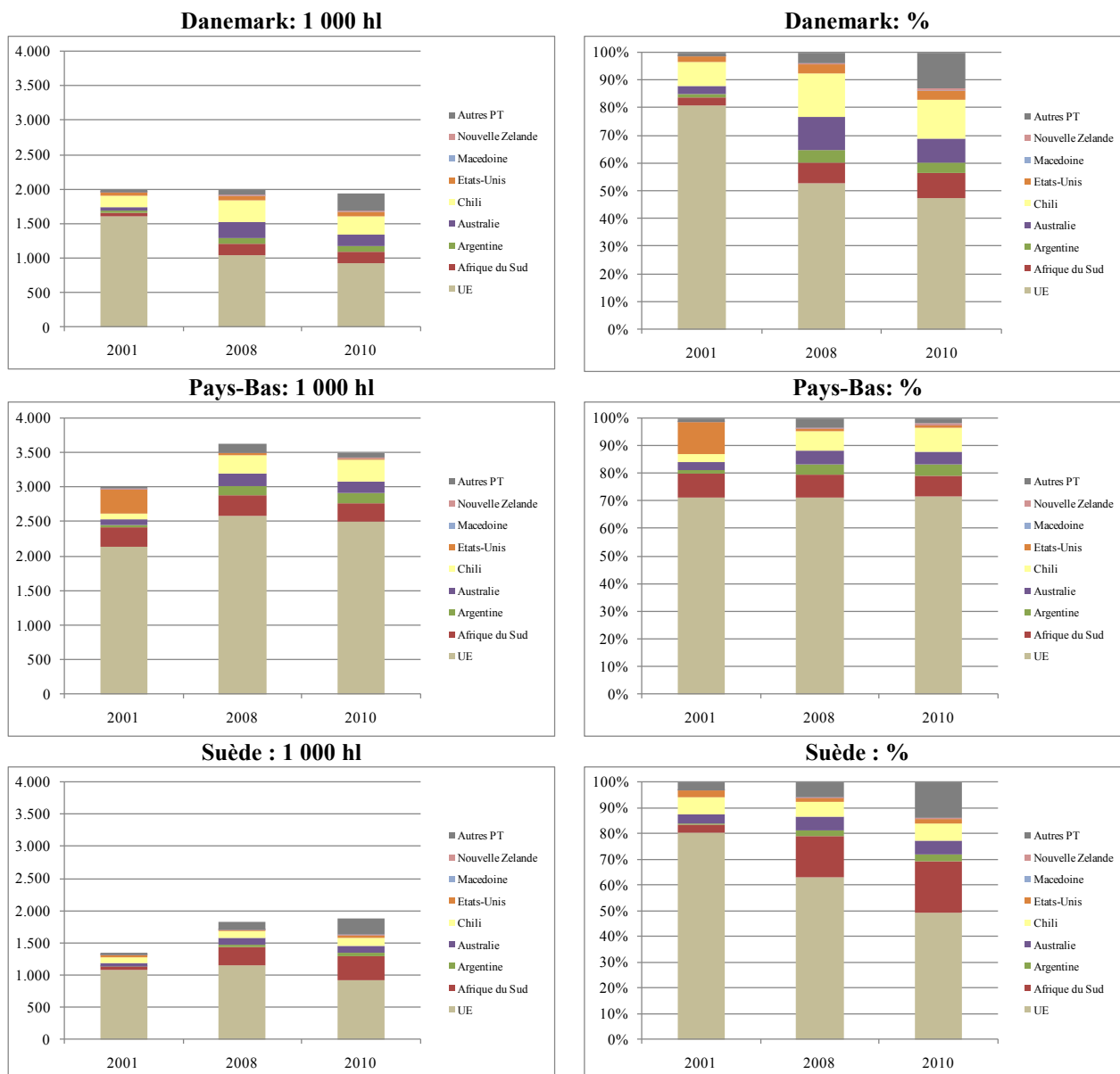
Cependant, il faut tenir en compte le fait que certains EM jouent un rôle de plate-forme logistique pour les vins d'importation, notamment pour des volumes de vrac, embouteillés dans ces EM et ensuite réexpédiés vers destinations de l'Union.

7.3.9.1 L'évolution des importations de vins des pays tiers et des expéditions des autres EM dans certaines pays de l'Union peu/pas producteurs

Dans les figures suivantes, nous avons reporté, pour chaque EM étudié, l'évolution, entre 2001 et 2010, des importations de vins des pays tiers et des expéditions de vins UE des autres EM, ainsi que l'évolution des parts de marché.

Fig. 70 – Composition des expéditions de vins UE et des importations de vin des pays tiers dans certaine EM, par origine : quantités et parts de marché (2001 et 2010)





Source : à partir de données COMEXT

On peut tirer les notions suivantes, qui mettent en lumière des situations variées :

- Au début de la période, dans quatre EM la part de marché des vins UE était supérieure à 80% (Allemagne, Belgique, Danemark, Suède), aux Pays-Bas été presque 70% et au Royaume-Uni dépassait 55%.
- Dans tous les EM étudiés, le volume du marché a augmenté au fil du temps, à l'exception du Danemark (légère baisse).
- Dans trois EM les volumes des vins provenant des autres pays de l'Union augmentent (Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas), tandis que dans deux EM baissent (Danemark et Suède) et en Belgique demeurent plus ou moins égales. L'augmentation plus élevée est en Allemagne (22,6%) ; la diminution plus forte en Suède (-14%).
- Dans cinq EM, à l'exception du Danemark, les importations de vins des pays tiers augmentent de façon plus élevée pour la Suède (39%) et le Royaume-Uni (30%), et moins pour la Belgique (14%).
- A la suite de ces dynamiques différenciées, à la fin de la période on observe une érosion des parts de marché des vins UE qui a concerné tous les EM à l'exception des Pays-Bas. Cela signifie que, presque partout dans des marchés en expansion, les importations ont augmenté de façon plus rapide.

- A la fin de la période, donc, la part des vins UE demeure supérieure à 80% uniquement en Allemagne et (de peu) en Belgique. En même temps, la part de l'UE tombe au dessous de 50% au Royaume-Uni, au Danemark et en Suède.

7.3.9.2 L'évolution des expéditions des autres EM dans certains pays de l'Union peu/pas producteurs, par catégorie de vins

Afin de comparer les tendances entre les deux catégories, nous avons observé, dans les six EM analysés, l'évolution des transferts en provenance des autres EM, de vins AOP et non AOP (hors effervescents et vins de liqueur, qui ont des fonctions d'usage différentes).

Tab. 119 - Composition des transferts des vins UE sous AOP et non AOP dans certains EM, en 2001, 2008 et 2010 (hl). TCAM 2001/08 et 2008/10 (%)

		2001	2008	2010	TCAM 2001/08	TCAM 2008/10
Allemagne	AOP	3 473	3 186	3 276	-1,2	1,4
	Non AOP	5 302	7 500	8 054	5,1	3,6
	Total AOP+Non AOP	8 775	10 686	11 330	2,9	3,0
	<i>AOP/Non AOP</i>	<i>0,65</i>	<i>0,42</i>	<i>0,41</i>		
Royaume-Uni	AOP	2 776	1 976	1 781	-4,7	-5,1
	Non AOP	2 231	3 270	3 468	5,6	3,0
	Total AOP+Non AOP	5 007	5 246	5 249	0,7	0,0
	<i>AOP/Non AOP</i>	<i>1,24</i>	<i>0,60</i>	<i>0,51</i>		
Belgique	AOP	1 356	1 515	1 387	1,6	-4,3
	Non AOP	723	687	553	-0,7	-10,3
	Total AOP+Non AOP	2 079	2 202	1 940	0,8	-6,1
	<i>AOP/Non AOP</i>	<i>1,88</i>	<i>2,20</i>	<i>2,51</i>		
Danemark	AOP	976	537	397	-8,2	-14,0
	Non AOP	573	440	428	-3,7	-1,4
	Total AOP+Non AOP	1 550	977	826	-6,4	-8,1
	<i>AOP/Non AOP</i>	<i>1,70</i>	<i>1,22</i>	<i>0,93</i>		
Pays-Bas	AOP	1 073	1 308	1 118	2,9	-7,6
	Non AOP	744	997	1 093	4,3	4,7
	Total AOP+Non AOP	1 816	2 305	2 211	3,5	-2,1
	<i>AOP/Non AOP</i>	<i>1,44</i>	<i>1,31</i>	<i>1,02</i>		
Suède	AOP	502	335	347	-5,6	1,8
	Non AOP	543	726	462	4,2	-20,2
	Total AOP+Non AOP	1 046	1 061	810	0,2	-12,6
	<i>AOP/Non AOP</i>	<i>0,93</i>	<i>0,46</i>	<i>0,75</i>		
Total 6 EM	AOP	10 156	8 857	8 307	-1,9	-3,2
	Non AOP	10 117	13 621	14 058	4,3	1,6
	Total AOP+Non AOP	20 272	22 478	22 366	1,5	-0,2
	<i>AOP/Non AOP</i>	<i>1,00</i>	<i>0,65</i>	<i>0,59</i>		

Source : à partir de données COMEXT

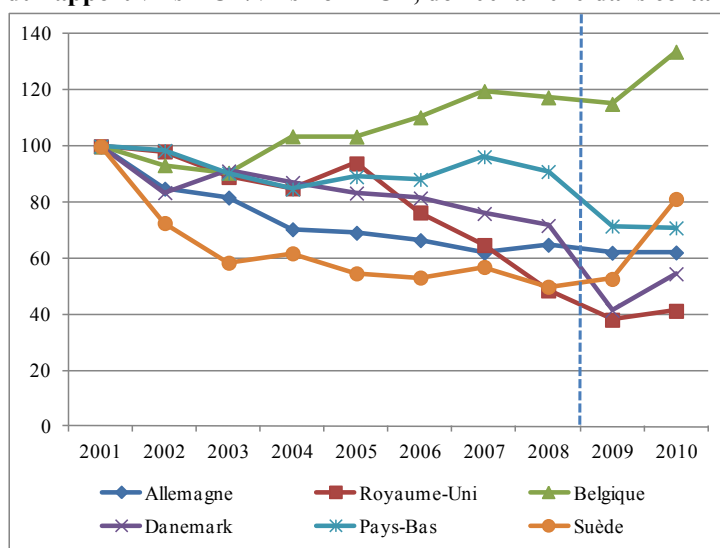
Les principaux constats sont :

- Concernant les transferts totaux, entre 2001 et 2008, il y a une augmentation dans tous les EM à l'exception du Danemark. Cependant, une inversion de la tendance s'est produite en 2008 en Belgique, aux Pays-Bas et en Suède, alors que les flux vers le Danemark ont continué à baisser. La tendance haussière ne s'est confirmée qu'en Allemagne.
- Concernant les deux catégories, les transferts de vins AOP étaient nettement supérieurs à ceux des vins non AOP pour quatre EM (Royaume-Uni, Belgique, Danemark, Pays-Bas), à l'inverse de l'Allemagne. Le rapport était équilibré en Suède.

Concernant ce dernier point, la figure suivante présente l'évolution, au cours de toute la période, de l'indice du rapport AOP/non AOP (2001=100).

A l'exception de la Belgique, le rapport s'est dégradé au fil du temps dans tous les EM étudiés, ce qui met en évidence une perte relative de l'intérêt pour les vins AOP.

Fig. 71 – Evolution du rapport vins AOP/vins non AOP, de 2001 à 2010 dans certains EM : (2001 =100)



Source : à partir de données COMEXT

Cependant, entre 2009 et 2010, une reprise de cet intérêt est observée en Suède et au Danemark et s’est confirmée en Belgique. Il n’est cependant pas possible de dire si cette reprise est liée à la mise en œuvre de la réforme (passage de v.q.p.r.d. au système AOP).

7.3.9.3 Composition des références des vins UE et d’importation présentes dans les enseignes de la GD portées à la connaissance du consommateur

A la QE5 nous avons analysé le positionnement relatif des vins UE et des vins d’importation à partir du web-check effectué sur les sites de certaines enseignes de distribution.

Nous rappelons ici les résultats de cette analyse:

- Dans tous les EM producteurs et en Allemagne (EM peu producteur par rapport à sa consommation), plus de 95% des références proposées sont d’origine UE. Ce pourcentage diminue beaucoup dans les enseignes des EM faiblement ou non producteurs, notamment aux Pays-Bas et au Royaume Uni, ainsi qu’aux États-Unis et au Canada.
- Concernant la « qualité » (dans le sens de l’origine certifiée), les vins AOP et IGP sont présents presque uniquement dans les enseignes des pays fortement producteurs et ainsi qu’en Allemagne et en Belgique, tandis qu’aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Suède la GD ne valorise pas l’indication d’origine (et, donc, ne donne pas d’importance à cette notion de “qualité”⁹⁹).

En outre, l’analyse a mis en évidence la position dominante des vins mousseux (environ 80% des références) et des vins de liqueur de l’UE dans toutes les enseignes étudiées, à l’exception des Pays-Bas.

Dans ce paragraphe, il s’agit d’approfondir de façon plus détaillée l’origine (UE et pays tiers) des vins proposés aux consommateurs.

⁹⁹ L’étude de cas menée au Royaume-Uni a mis en évidence que les étiquettes UE concernant les Indications Géographiques sont une source de confusion pour les consommateurs britanniques. Par conséquent, ils ne prêtent pas beaucoup d’attention à ces labels. C’est pour ça que la possibilité d’indiquer le cépage et l’année de production en étiquette introduite avec la réforme est très appréciée, du fait que cela permet aux consommateurs de formuler leur choix d’achat sur la base d’informations claires même si basiques.

Tab. 120 - Références de vins proposé dans les sites web par les enseignes de la GD, par origine (nbre et %)

			Vins UE							Vins P.Tiers							Total UE	Total P.Tiers	Total	
			DE	FR	IT	ES	PT	AT	Autr.	AU	AR	CL	ZA	US	CA	NZ				Autr.
EM prod	Italie	Coop Esselunga		0,4	98,3			1,3										100,0		240
		El Corte Inglés		4,0	93,1	0,5	0,5			0,5	0,2	0,5		0,5			0,2	98,1	1,9	421
	Espagne	Carrefour	1,5	1,1	3,5	92,0	1,1			0,2	0,2	0,2		0,2				99,1	0,9	463
		Intermarché		92,8	2,2	0,7	0,7					0,7					2,9	96,4	3,6	138
EM peu/pas prod	France	Continentale		94,7	2,0	1,6	0,4									1,2	98,8	1,2	247	
		Lidl		0,2	1,6	1,1	95,4			0,2	0,3	0,3	0,2	0,2		0,2	98,4	1,6	870	
	Allemagne	Metro	72,6	9,7	8,1	6,5			1,6	2,8	1,6	6,4	2,8	1,2		1,2	1,6	98,4	1,6	62
		Albert Heijn	4,0	52,8	9,6	12,0	2,4	1,6		9,1	7,9	12,8	14,9	1,2		1,7	0,8	82,4	17,6	250
Pays Tiers	Pays Bas	Tesco	1,2	30,2	10,3	7,9	1,2	0,8	0,9	21,7	3,1	8,3	7,7	6,2		5,5		51,7	48,3	242
		R. Uni	2,2	23,6	9,7	9,6	1,4	0,1	0,9	7,7	5,3	7,5	7,3	5,2		5,9	0,4	47,5	52,5	1 000
	Suède	Systembolaget	0,5	42,3	6,7	9,0	1,2	0,8	0,1	6,4	3,4	4,7	6,8	3,7		2,4		60,7	39,3	731
		Delhaize	7,5	28,8	19,4	9,0	2,8	2,6	2,1	2,3	1,6	5,1	2,3	0,7		0,3	0,6	72,3	27,7	2 650
Canada	Bauer wines	1,0	64,9	9,2	6,8	3,5	0,1	1,6	2,4	2,4	4,6	2,4	38,5		1,5	0,9	87,1	12,9	692	
	Lifford wines	3,1	26,0	12,8	4,9		0,3		2,4	2,4	4,6	2,4	38,5		1,5	0,9	47,1	52,9	327	
Total lieux de vente			3,5	28,5	18,0	11,1	11,1	1,0	0,9	6,1	2,5	4,5	4,4	5,3	0,4	2,3	0,4	74,1	25,9	8 773

Source: web-check auprès des enseignes de la distribution

On observe ainsi que :

- dans les EM fortement producteurs, plus de 90% des vins proposés sont d'origine nationale. Les vins des autres EM, ainsi que les vins des pays tiers n'occupent qu'une place marginale. Par conséquent, dans ces EM il n'y a pratiquement de concurrence que celle qui oppose les différents vins nationaux entre eux ;
- en Allemagne (EM peu producteur), le pourcentage des vins nationaux est assez élevé (moins que dans les EM fort producteurs) pour Lidl (73%), mais très limité dans le cas de Metro, où la plupart des vins proposés est d'origine française (53%, alors que 82% des références sont de l'UE). Concernant les vins des pays tiers, le Chili est l'origine la plus fréquente (6,4% sur le total)¹⁰⁰ ;
- en Belgique (EM non producteur), les vins français occupent une position dominante (65% des références totales). Les vins italiens et les vins espagnoles suivent de loin, avec 9,2% et 6,8% respectivement. En ce qui concerne les vins des pays tiers, le Chili est l'origine la plus représentée (5,1%) ;
- en Suède (EM non producteur), plus de 70% de vins proposés sont d'origine communautaire. Les références les plus représentées concernent les vins de France (environ 29%) sur le total suivies par celles de l'Italie (environ 19%) et de l'Espagne (9%) mais les vins allemands sont aussi bien représentés (7,5%). Concernant les vins des pays tiers, les vins de l'Afrique du Sud et de l'Australie sont les plus représentés (6,8% et 6,4% respectivement).

Dans les enseignes des autres EM (Pays-Bas, Royaume-Uni) et de l'Amérique du Nord, l'éventail de l'offre est similaire :

- pour les vins UE (50% du total des références offertes en moyenne dans les 5 enseignes), les références les plus représentées concernent les vins de France (environ 28% en moyenne sur le total des références offertes), suivies par celles d'Italie (environ 11%) et d'Espagne (7,7%). L'ensemble des références des autres EM couvre un pourcentage marginal (3,2%) ;
- pour les vins des pays tiers la situation est plus variée: au Royaume-Uni, les vins d'Australie sont les plus représentés chez Tesco (22%, soit le même pourcentage que pour les vins français), tandis que Majestic offre une éventail beaucoup plus homogène (peu plus de 7% pour les vins d'Australie, du Chili et de Nouvelle Zélande ; plus ou moins 5% pour chacune des autres origines). Dans nos exemples d'Amérique du Nord, bien évidemment, les vins des États-Unis sont majoritaires (de 28% à 38%), mais les vins d'Australie et du Chili sont bien représentés aussi.

¹⁰⁰ Il faut souligner que Metro est une chaîne au service aussi de la Restauration Hors Domicile, demandant plus de références pour satisfaire les demandes les plus variées.

7.3.10 Le positionnement de prix des produits de l'UE par rapport aux produits concurrents

Cette partie de l'analyse a également été menée à travers la collecte d'informations issues du web-check auprès des sites des enseignes de la GD. Afin d'examiner le positionnement prix des vins de l'UE par rapport à ceux des pays tiers, les prix de chaque format (bouteille, bag-in-box, brique) ont été convertis en prix au litre. Il faut rappeler qu'il s'agit du prix au consommateur, et donc affecté par les accises appliquées de façon différenciée dans les divers pays¹⁰¹. Par conséquent, les prix pratiqués dans les différents pays ne sont pas totalement comparables entre eux. Les prix exprimés en monnaie nationale ont été convertis en Euros, appliquant le taux de change courant. Toutes les références ont été groupées en sept gammes de prix.

Le tableau suivant synthétise les résultats de l'analyse. Les gammes de prix présentant plus de 30% des références ont été mises en évidence.

Tab. 121 - Positionnement prix des vins UE et des pays tiers dans certaines enseignes de la distribution de certains EM et Amérique du Nord (Euros/litre, % des références par classe de prix)

				< 2,00	2,00 - 4,99	5,00 - 9,99	10,00 - 29,99	30,00 - 49,99	50,00 - 99,99	> 100,00	Total
EM prod	Italie	Coop	UE	7,5%	36,7%	46,7%	8,8%	0,4%			240
			P.Tiers								
	Esselunga	UE	2,2%	23,2%	45,8%	24,7%	3,4%	0,5%	0,2%		413
		P.Tiers			100,0%						8
	Espagne	El Corte Inglés	UE	3,5%	20,0%	40,5%	32,2%	2,8%	0,7%	0,2%	459
			P.Tiers			25,0%	75,0%				4
	France	Carrefour	UE	2,3%	40,6%	37,6%	17,3%	0,8%	1,5%		133
			P.Tiers		40,0%		60,0%				5
		Intermarché	UE	5,7%	48,4%	37,7%	8,2%				244
			P.Tiers		100,0%						3
Portugal	Continente	UE	16,4%	37,0%	35,6%	10,4%	0,6%			856	
		P.Tiers		14,3%	78,6%	7,1%				14	
EM peu/pas prod	Allemagne	Lidl	UE	3,3%	11,5%	70,5%	14,8%				61
			P.Tiers		100,0%						1
	Metro	UE		31,1%	35,9%	26,7%	2,9%	1,9%	1,5%	206	
		P.Tiers		25,0%	70,5%	4,5%				44	
	Pays Bas	Albert Heijn	UE			43,2%	40,8%	12,0%	5,6%	1,6%	125
			P.Tiers			53,0%	35,9%	2,6%	5,1%	3,4%	117
	Royaume Uni	Tesco	UE		2,5%	30,3%	44,6%	11,6%	8,2%	2,7%	475
			P.Tiers	0,2%	0,6%	31,2%	57,0%	6,9%	3,6%	0,6%	525
	Majestic	UE			2,9%	61,7%	12,4%	8,3%	14,6%	444	
		P.Tiers			2,8%	73,2%	11,8%	8,0%	4,2%	287	
	Suède	Systembolaget	UE		0,1%	11,9%	37,8%	16,4%	18,7%	15,1%	1 915
			P.Tiers			21,5%	62,6%	7,6%	6,9%	1,4%	735
Belgique	Delhaize	UE	0,2%	22,4%	51,4%	24,4%	1,7%			603	
		P.Tiers		18,0%	70,8%	11,2%				89	
Pays tiers	Etats-Unis	Bauer wines	UE				66,2%	13,0%	7,8%	13,0%	154
			P.Tiers				77,5%	11,6%	6,9%	4,0%	173
	Canada	Lifford wines	UE				46,2%	25,1%	23,4%	5,3%	171
			P.Tiers				51,7%	24,2%	19,3%	4,8%	269
Total lieux de vente			UE	5,1%	21,3%	31,7%	29,8%	5,6%	3,7%	2,9%	3 981
			P.Tiers	0,1%	1,5%	19,7%	57,4%	10,9%	7,7%	2,7%	1 450

Source : web-check auprès des enseignes de la distribution

Dans l'ensemble des EM fortement producteurs et en Allemagne, environ 75% des références UE se concentrent entre les deux gammes de 2 à 4,99 €/l et de 5 à 9,99 €/l. (Minimum: *El Corte Inglés* ; 60% ; maximum : *Intermarché* 86%). Compte tenu de la distribution des références en AOP, IGP et autres, on en déduit que des superpositions de prix existent entre les trois catégories de vins. En d'autres termes, les prix à la consommation des AOP ne sont pas toujours plus élevés que ceux des autres catégories réglementaires. Ceci est confirmé par le tableau suivant qui présente les fréquences par classe de prix des vins AOP, IGP et autres des enseignes françaises, italiennes et espagnoles.

¹⁰¹ Au Royaume-Uni, les accises montent à 2,78€/lt, au Pays Bas à 0,71€/lt, dans les autres EM analysés à zéro.

Tab. 122 - Positionnement prix des vins AOP, IGP et Autres dans les enseignes de la distribution de l'Italie, de la France et de l'Espagne (% des références par classe de prix)

			< 2,00	2,00 - 4,99	5,00 - 9,99	10,00 - 29,99	30,00 - 49,99	50,00 - 99,99	> 100,00
Italie	Coop	AOP		36.6	51.8	10.7	0.9		
		IGP	4.8	41.3	52.4	1.6			
		Autres	23.1	32.3	32.3	12.3			
	Esselunga	AOP	0.4	20.3	46.6	29.2	3.4		
		IGP		41.4	40.0	11.4	4.3	2.9	
		Autres	7.0	16.5	51.3	21.7	2.6		0.9
Espagne	El Corte Inglés	AOP	0.8	15.9	42.3	37.4	2.5	0.8	0.3
		IGP	6.3	31.3	25.0	18.8	18.8		
		Autres	14.5	34.9	34.9	14.5	1.2		
France	Carrefour	AOP	0.0	26.1	46.6	23.9	1.1	2.3	
		IGP	8.3	83.3	8.3	0.0			
		Autres	3.8	50.0	26.9	19.2			
	Intermarché	AOP	1.2	37.8	46.3	14.6			
		IGP	2.5	97.5					
		Autres	9.6	40.8	43.2	6.4			

Source : web-check auprès des enseignes de la distribution

En Belgique la distribution des vins UE par classes de gamme est similaire à celle des EM producteurs : environ 74% des références se concentrent entre les deux gammes de 2 à 4.99 €/l et de 5 à 9,99 €/l. Ce pourcentage monte à 89% pour les vins des pays tiers.

En revanche, au Royaume Uni, en Suède, au Canada et aux États-Unis (considérés ensemble), environ 71% des références sont concentrées dans les deux gammes de 10 à 29,99 €/l et de 30 à 49,99€/l. De plus, un pourcentage notable est également relevé dans les dernières gammes de prix (environ 6% pour la classe > 100 €/l). Enfin, nous observons que dans les enseignes nord-américaines et Majestic (UK) presque aucun vin est proposé au dessous du prix de 10 €/l.

Il est évident que ces différences (entre les EM producteurs et les EM non producteurs/pays tiers) ne s'expliquent pas uniquement par le niveau de taxation. Il est plutôt probable que la politique de prix des entreprises vinicoles est différenciée selon les marchés (prix plus bas dans les EM producteurs, prix plus élevés ailleurs), ainsi que la politique des prix des enseignes de la distribution (recherche de marges unitaires plus basse dans les EM producteurs et plus élevées ailleurs¹⁰²).

Au Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Amérique du Nord la proportion entre les vins UE et les vins des pays tiers est assez similaire dans presque toutes les gammes de prix. Cela, à l'exception de la gamme >100 €/l pour Majestic (RoyaumeUni) et Bauer Wines (USA) où le pourcentage de vins UE est notable (de 13% à 14% du total des références UE) par rapport à celle des pays tiers (environ 4%). Par conséquent, à l'exception de quelques cas, les vins UE et ceux des pays tiers sont en concurrence directe dans toutes les gammes de prix.

En Suède, en revanche, la proportion des vins des pays tiers dans les gammes de 30 à > 100 €/lt est beaucoup plus limitée (environ 16% dans l'ensemble) par rapport à celle concernant les vins UE (50,2%). Par conséquent, en Suède les vins de l'UE et les vins des pays tiers sont en concurrence directe presque uniquement dans la gamme de prix comprise entre 5 et 30 €/lt.

7.3.11 La position compétitive globale des produits de l'Union dans le commerce international du vin

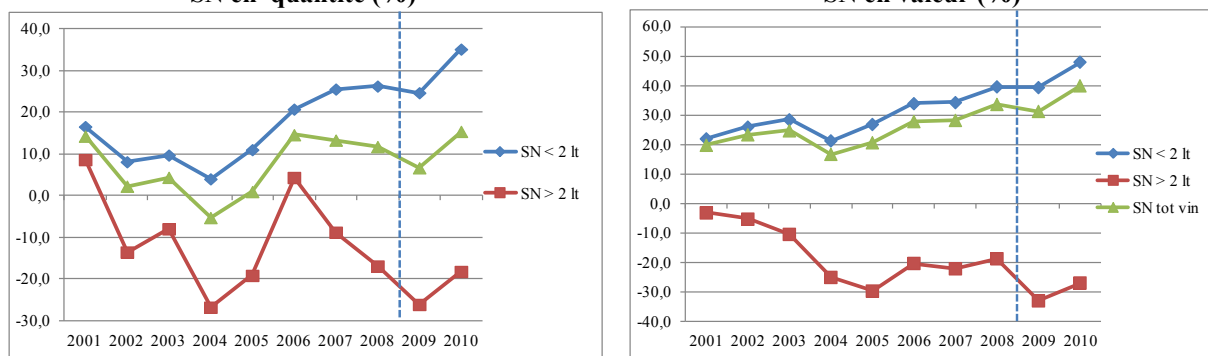
Pour analyser la position compétitive globale (hors vins mousseux) nous avons calculé l'évolution du solde normalisé¹⁰³, en quantités et en valeur, du total vin et des vins par type de contenants(en bouteille et en vrac).

Les graphiques ci-dessous présentent les résultats de l'exercice.

¹⁰² Cela, à l'exception de la Belgique.

¹⁰³ Le SN est calculé par le rapport (en pourcentage) entre le solde du commerce et le volume total des échanges : $SN = ((Export-Import) / (Export + Import)) * 100$.

Fig. 72 – Evolution du Solde Normalisé du commerce extérieur de vin de la UE
SN en quantité (%)



Source : à partir de données COMEXT

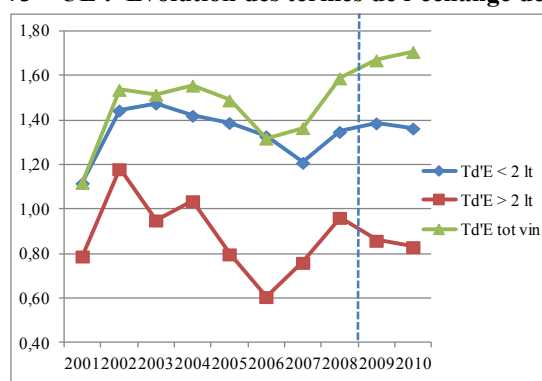
On observe que:

- Le SN total en quantité de l'UE est toujours positif sauf en 2004. En outre, après une chute durant la première partie de la période analysée (de 2001 à 2004), on assiste à une reprise importante et enfin une stabilisation dans les dernières années de la période. Le SN en valeur traduit la même évolution de manière plus accentuée, avec une croissance qui, depuis 2004 est pratiquement ininterrompue.
- Cependant l'analyse au niveau des deux classes de contenants montre que les évolutions du SN divergent:
 - des niveaux très positifs et en toujours ne croissance (après 2004) pour les vins embouteillés;
 - des niveaux très négatifs et en dégradation pour les vins commercialisés en vrac.

Ces tendances divergentes résultent des effets combinés :

- des changements, au fil du temps, de la stratégie mise en œuvre par les plus importants pays tiers exportateurs, c'est-à-dire la substitution progressive des exportations de vins embouteillés par les exportations en vrac ;
- du niveau presque toujours inférieur à 1 des termes de l'échange (rapport entre les prix implicites FOB à l'exportation et les prix implicites CIF à l'importation) des vins commercialisés en vrac. Cela face au niveau presque toujours supérieur à 1,2 et à l'amélioration tendancielle (+1,3 moyen par an) des termes de l'échange des vins en bouteille.

Fig. 73 – UE : Evolution des termes de l'échange des vins



Source : à partir de données COMEXT

7.3.12 Jugement évaluatif

La question évaluative vise à s'interroger si et dans quelle mesure les mesures de l'OCM réformée ont contribué à l'amélioration de la compétitivité des vins de l'UE sur les pays tiers, traditionnels¹⁰⁴ et nouveaux¹⁰⁵, ainsi que sur le marché de l'Union, par rapport aux vins des pays concurrents.

Les analyses ont été basées sur des données secondaires (sources COMEXT, COMTRADE), ainsi que sur des informations primaires (missions dans les régions EdC, enquête postale auprès des entreprises viticoles, web-check auprès des enseignes de la distribution).

L'analyse a mis en lumière l'existence de facteurs indépendants de la politique qui jouent un rôle sur la compétitivité des vins de l'UE, sur le marché de l'Union ainsi que sur le marché à l'exportation. Parmi ces facteurs, selon les opinions des opérateurs, la crise économique mondiale occupe la première place, suivie par la politique fiscale adoptée de façon différenciée par les pays, par le taux de change Euro/dollar défavorisant les produits de l'UE et par le pouvoir de la Grande Distribution.

Compte tenu de ces facteurs « de contexte » les résultats de l'analyse ont été les suivantes.

A - Les exportations de vins UE sur le marché des pays tiers traditionnels et sur les nouveaux marchés

- Concernant le marché des dix pays acheteurs traditionnels, l'exportation totale de vins de l'UE a augmenté, de 2001 à 2010 dans son ensemble, de 83% en volume. Cependant, l'exportation de vins sous AOP a augmenté en mesure inférieure (+27%) par rapport aux vins non AOP (+141%). Les exportations en valeur sont beaucoup moins dynamiques, et donc l'évolution des prix est décroissante. Ce phénomène est partiellement imputable à la très forte augmentation des exportations de vins de plus basse gamme en Chine et en Russie.

Les effets nets des mesures de la réforme ont été appréciées par la différence entre le taux de croissance annuel moyen (TCAM) pour la période 2001-2008, et le TCAM pour la période 2008-2010¹⁰⁶.

Les résultats de l'analyse ont mis en lumière une situation très variée. En particulier, concernant les volumes, une accélération des exportations depuis 2008 qui a affecté les vins AOP (sur lesquels il est supposé que les actions de promotion ont été concentrées) plutôt que les vins non AOP. Cependant, cette performance est fortement liée au dynamisme de la Chine et du Brésil. En revanche, dans six pays (y compris les deux de l'Amérique du Nord et la Russie) depuis 2008, un ralentissement des exportations de vins AOP est observé.

- Concernant les exportations de l'UE sur l'ensemble des nouveaux marchés (en forte augmentation en quantité et encore plus en valeur, surtout les vins AOP et mousseux entre 2001 et 2010), les résultats ont mis en évidence une situation très variée aussi : les exportations de vins AOP ont ralenti en quantité, mais se sont accélérées en valeur (donc, les prix moyens ont augmenté) ; cela vis-à-vis d'une accélération de l'export de vins non AOP en quantité ainsi qu'en valeur. Cependant, ces performances globales sont dominées par les résultats obtenues sur le marché de Hong-Kong (donc, encore une fois, du marché chinois). En outre, une accélération depuis 2008 a été observée uniquement sur 7 pays en quantité et sur 4 pays en valeur.

En conclusion, étant donné ces résultats, et compte tenu du fait que les dynamiques de la Chine et du Brésil, ainsi que celle de Hong-Kong semblent réglées par d'autres facteurs de contexte (notamment par la forte croissance du PIB par tête, et donc des consommations : dans ces pays les exportations des vins non AOP ont augmenté aussi) il n'est pas possible de dire si les actions de promotion sur les vins AOP ont (ou n'ont pas) influencé ces dynamiques.

¹⁰⁴ Par ordre décroissant : Etats-Unis, Russie, Suisse, Canada, Chine, Japon, Angola, Norvège, Brésil et Côte d'Ivoire.

¹⁰⁵ Pays autres que ceux traditionnels qui ont fait l'objet au moins d'une action de promotion à valoir sur l'OCM réformée, par ordre décroissant : Hong Kong, Mexique, Australie, Ghana, Corée du Sud, Singapour, Taiwan, Emirats, Israël, Ukraine, Thaïlande, N. Zélande, Malaise, Turquie, Kazakhstan, Serbie, Croatie, Inde, Kenya, Bosnie-Herz., Lichtenstein, Macédoine.

¹⁰⁶ Cette différence représente, toutes choses étant égales par ailleurs, une *proxy* des effets de la politique.

B - La concurrence des vins en provenance de l'UE sur les marchés des pays tiers traditionnels par rapport aux vins des autres origines

Cet analyse a été menée sur huit pays tiers traditionnels pour lesquels les données étaient disponibles¹⁰⁷. L'analyse a concerné :

- l'évolution des importations de vins en provenance de l'UE et des autres pays concurrents, en total et par type de conditionnement (en bouteille et en vrac) ; dans ce cas aussi, les TCAM pour la période 2001-2008, et pour la période 2008-2010 ont été calculés ;
- l'évolution des parts de marché des vins en provenance de l'UE et des autres pays concurrents, ainsi que les différences entre les deux périodes analysées (2008-2001 et 2010-2008) ;
- l'évolution des prix relatifs.

Des résultats de l'analyse concernant l'ensemble des huit pays les conclusions suivantes peuvent être tirées :

- Depuis 2008, les importations totales de vin en bouteille ont baissé, alors que celles des vins en vrac ont seulement ralenti leur taux de croissance : selon les opérateurs, des changements de stratégie commerciale ont été mis en œuvre afin de maîtriser les coûts de transport/distribution. Suite au changement de ce contexte, il est probable que les vins de meilleure qualité en provenance l'UE (exportés en bouteille) subissent un désavantage concurrentiel.
- Depuis 2008 la croissance des importations de l'UE a ralenti par rapport à la période précédente, mais d'une mesure inférieure à celle du marché (comme l'effet de la crise économique). Par conséquent, les parts de marché des vins en provenance l'UE ont augmenté, sur le total vins (hors mousseux), de 2,2 points (de 52,8% en 2008 à 55% en 2010).
- Depuis 2008, les importations de vins en bouteille en provenance UE ont baissé (de façon cohérente avec l'évolution du marché), tandis que la croissance de celles en vrac a été plus rapide de l'évolution du marché. Par conséquent, la part de marché des vins en bouteille en provenance de l'UE a de peu augmenté (0,7 points, de 54,6% en 2008 à 55,3% en 2010) tandis que celle concernant les vins en vrac a augmenté de 9,1 points (de 45,3% en 2008 à 54,3% en 2010), d'après la chute entre 2001 et 2008.
- Cependant, ces résultats « d'ensemble » sont pilotés par les bonnes performances obtenues par l'UE dans un petit nombre de pays (en premier, la Chine pour le vin en bouteille ; Chine et Russie pour le vin en vrac), tandis que dans plusieurs autres pays traditionnels les parts de marché ont baissé, notamment aux Etats-Unis concernant les vins en bouteille (-12,5 points) ainsi que les vins en vrac (-42,6 points).

Les ratios « Prix moyens apparents vins de l'Union/ Prix moyens apparents vins concurrents » montrent des situations très variées eux aussi :

- Concernant les vins en vrac, dans certains pays le ratio est supérieur à 1, dans d'autres il est inférieur. Cela met en évidence une composition différenciée des exportations des vins en provenance de l'UE et des autres pays: de vins de plus basse qualité (par rapport aux vins des pays concurrents) dans certains marchés, et de qualité plus élevée dans certains d'autres. En général, la tendance du rapport est positive, ce qui peut correspondre à une amélioration de la qualité relative des vins en provenance de l'UE. Cependant, la diminution du ratio depuis 2008 semble être liée à l'exportation de volumes de vin de plus basse qualité, peut-être auparavant destinés à la distillation pour alcool de bouche.
- Concernant les vins en bouteille, le ratio atteint des valeurs toujours compris entre 1 et 1,5 (à l'exception de la Russie et du Canada), et donc le niveau prix/qualité des vins en provenance de l'UE est, en moyenne, supérieur à celui des vins des pays concurrents. Cependant, bien que de façon moins prononcée par rapport aux vins en vrac, même pour les vins en bouteille le ratio montre une diminution dans les deux/la dernière année de la période. Tout cela malgré le fait que la plupart des vins de qualité en provenance de l'UE sont exportés en bouteille.

¹⁰⁷ Etats-Unis, Russie, Suisse, Canada, Chine, Japon, Norvège, Brésil.

En conclusion, encore une fois, les résultats des analyses ne sont pas nets, et ne permettent pas de tirer des conclusions sur la capacité des mesures de l'OCM réformée, notamment la mesure promotion, à favoriser la compétitivité des vins en provenance de l'UE sur les marchés des pays tiers.

Il est à observer que (voir QE5) les entreprises vitivinicoles ont donné (en général) une opinion positive sur la mesure promotion. Cela peut apparaître peu justifié face au manque d'évidence statistique dans la plupart des pays analysés.

Une interprétation possible (mais ce n'est qu'une hypothèse) est que les actions de promotion favorisent la compétitivité (et les ventes) de vin des entreprises /des groupes d'entreprises bénéficiaires de la mesure, tandis que rien peut être dit sur les vins qui n'ont pas été l'objet de ces actions. En autres mots, il n'est pas dit que les actions de promotion aient une retombée positive sur le secteur de l'exportation de vins de l'UE dans son ensemble: il est probable que le gain de parts de marché des vins utilisant la mesure est réalisé au détriment des autres vins, mais y compris les autres vins de l'Union¹⁰⁸.

C - La capacité des vins de l'UE à contrer la concurrence des pays tiers sur le marché de l'Union

L'analyse statistique a été menée sur six EM pour lesquels la consommation interne est presque uniquement nourrie par des transferts en provenance des autres EM ou des importations¹⁰⁹. Dès résultats de l'analyse, les conclusions suivantes peuvent être tirées :

- Concernant les marchés, sur la période 2001-2010, il y a une augmentation des volumes totaux dans tous les EM étudiés à l'exception du Danemark. Cependant, les taux de croissance des importations ont été supérieurs aux taux de croissance des transferts en provenance des autres EM. Par conséquent, par rapport au début de la période, les parts de marché des vins de l'UE ont été érodées au fil du temps, même si de façon différenciée selon les EM (beaucoup plus en Suède, beaucoup moins en Allemagne).
- C'est donc pour ça que plusieurs opérateurs interviewés au cours des missions sur le terrain ont souhaité l'extension de la mesure « promotion » également sur le marché de l'UE, avec les mêmes modalités et procédures prévues pour la mise en œuvre de cette mesure dans les pays tiers¹¹⁰.
- Concernant les expéditions, l'analyse a mis en évidence une perte relative des vins AOP par rapport aux autres, et donc une perte de l'intérêt de la demande de la plupart des EM étudiés (à l'exception de la Belgique) vers cette catégorie de vins. Cela est confirmé par les résultats de l'analyse auprès des sites Web de certaines enseignes de la Grande distribution (voir QE5). Cependant, une reprise de l'intérêt semble exister dans quelques EM depuis la mise en œuvre des mesures réglementaires de l'OCM réformée (en Suède au Danemark) et renforcé en Belgique.
- Concernant la compétitivité des vins concurrents des vins de l'UE, la même analyse auprès la GD a mis en évidence que le problème se pose uniquement dans les EM non producteurs, tandis que dans les enseignes des EM producteurs l'offre de vins hors UE (et des autres EM aussi) est tout à fait marginale. Dans les enseignes étudiées de la GD des Pays-Bas et du Royaume-Uni (ainsi que dans les enseignes des Etats-Unis et du Canada) l'analyse de la concentration des références de vins par classe de prix a mis en évidence que la proportion entre les vins de l'UE et les vins des pays tiers est assez similaire partout. Par conséquent, dans ces pays, les vins de l'UE et ceux des pays tiers sont en concurrence directe dans presque toutes les gammes de prix, haute de gamme comprises. En Suède en revanche, les vins de l'UE et les vins des pays tiers ne sont en concurrence directe que dans la gamme de prix intermédiaire (de 5 à 30 €/l), tandis que les gammes les plus élevées sont occupées, dans une proportion importante, presque uniquement par les vins d'origine UE.

¹⁰⁸ D'ailleurs, certains producteurs interrogés au cours des missions sur le terrain (Veneto, Sicilia) se sont plaints de la difficulté d'accès à la mesure promotion, en particulier pour les petites entreprises. Ces entreprises, donc, n'ont pas eu la possibilité de participer aux programmes de promotion. En outre, certains entreprises ont exprimé leur inquiétude face à l'augmentation de la pression concurrentielle, dans les marchés traditionnels, parmi les producteurs de l'UE mêmes.

¹⁰⁹ Ne pas ou très faiblement producteurs : Allemagne, Belgique, Danemark, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède

¹¹⁰ Notamment, la possibilité de mettre en œuvre des actions de promotion de la marque du producteur, ce qui est interdit pour les actions à valoir sur le règlement (CE) n° 3/2008 (uniquement des actions de promotion « institutionnelle »).

8 THEME 4: L'EFFICIENCE ET LA COHERENCE

8.1 EFFICIENCE - DANS QUELLE MESURE LES MESURES APPLIQUEES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES ETE EFFICIENTES POUR ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS ? (QE 9)

8.1.1 Compréhension de la question

L'efficacité est, d'après le règlement financier de l'Union européenne (règlement (CE, Euratom) n° 1605/2002 du Conseil du 25 juin 2002) le meilleur rapport entre les moyens mis en œuvre et les résultats obtenus, par rapport aux objectifs de la politique.

Or, le considérant 3 du règlement (CE) n° 479/2008 mentionne que « *Les instruments prévus par le règlement (CE) 1493/1999 n'ont pas tous permis d'orienter efficacement le secteur du vin vers un développement durable et compétitif. Les mécanismes de marché prévus présentent souvent un rapport coût-efficacité médiocre car ils ont abouti à encourager les excédents structurels sans imposer par ailleurs d'améliorations structurelles* ». Le rappel au rapport coût-efficacité porte sur le thème de l'efficacité, jugée « médiocre » pour l'ancien dispositif.

La question d'évaluation invite donc à étudier l'efficacité par rapport aux objectifs énoncés par le règlement (CE) n° 1234/2007, notamment:

- stabiliser le marché vitivinicole;
- stabiliser les revenus des producteurs et assurer un niveau de vie équitable;
- renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union, notamment des vins de qualité, reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveaux dans l'Union et dans le monde;

Compte tenu du fait que plusieurs mesures contribuent (en général) à atteindre ces objectifs, seules les mesures pour lesquelles une dépense est prévue et pour lesquelles il est donc possible (dans certaines limites) de réaliser le calcul de l'efficacité ont été analysées au niveau quantitatif. Il faut toutefois rappeler que pour certaines autres (notamment: « restructuration et reconversion des vignobles » et « investissements »), l'efficacité est difficilement appréciable en raison des décalages des effets par rapport à la mise en œuvre. Il est, par conséquent, difficile d'en apprécier l'efficacité.

De plus, concernant l'objectif de renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union, l'efficacité de la mesure « promotion des vins IG et de cépage sur les pays tiers » (c'est-à-dire le gain de parts de marché lié aux actions de promotion) n'a pas été mesurable de façon suffisamment fiable (voir QE 8). Par conséquent l'évaluation de l'efficacité de cette mesure ne peut être effectuée au niveau quantitatif.

Tout cela considéré, l'analyse de l'efficacité au niveau **quantitatif** a été menée uniquement sur un nombre limité de mesures, dont les liens avec les objectifs énoncés sont les suivants.

Objectif	Mesures
Stabiliser les revenus des producteurs et assurer un niveau de vie équitable	Soutien dans le cadre du régime de paiement unique
Stabiliser le marché vitivinicole	Régime d'arrachage des vignes
	Distillation de crise
	Distillation d'alcool de bouche
	Vendange en vert

Concernant les mesures qui ont fait l'objet de dépenses pour lesquelles l'analyse quantitative n'a pas été possible (promotion sur les pays tiers, restructuration et reconversion des vignobles, investissements,), la question invite de toute façon à exprimer un jugement au niveau qualitatif.

En outre, le considérant 5 du règlement (CE) n° 479/2008 affirme que l'un des objectifs de la réforme est d'« établir un régime vitivinicole fonctionnant sur la base de règles claires, simples et efficaces permettant d'équilibrer l'offre et la demande ». Par conséquent, la question invite également à s'interroger sur la simplification des systèmes de règles, ce qui devrait avoir des effets positifs sur l'efficacité générale du dispositif¹¹¹. Cependant, il faut rappeler qu'une bonne partie de ces règles ont été conservées dans la phase actuelle de transition, et donc, pour le moment, rien n'a changé par rapport au passé. L'analyse (qualitative) concerne donc les aspects pour lesquels une simplification a été déjà réalisée (classification des produits, étiquetage, etc.).

8.1.2 Approche méthodologique, sources et limites

Pour répondre à la question d'évaluation l'approche suivante a été adoptée :

Concernant l'objectif de stabilisation du marché vitivinicole, l'efficacité a été évaluée en termes comparatifs sur les trois principales mesures agissant sur la maîtrise de l'équilibre de marché au niveau de la production : l'arrachage (mesure structurelle), la distillation de vin et la vendange en vert (mesures conjoncturelles) .

Les hypothèses sous-jacentes (théoriques) sont les suivantes :

- pour maintenir l'équilibre de marché en l'absence d'arrachage il faudrait un recours à la distillation de la production (potentiellement) excédentaire. La comparaison entre les deux est faite sur la dépense unitaire par hectolitre ;
- l'équilibre de marché est obtenu (ex ante) par la vendange en vert, ce qui permet de ne pas recourir (ex post) à la distillation de crise d'une production potentielle égale de vin. La comparaison entre les deux est faite sur la dépense unitaire par hectolitre.

La méthodologie utilisée pour les calculs de l'efficacité est explicitée dans les chapitres concernés.

L'analyse quantitative a été menée à partir des données statistiques de la DG-AGRI et de celles issues des communications des EM à la Commission (Annexe V, 1er mars 2011). Les résultats des calculs déjà effectués pour répondre à la QE 7 ont été utilisés en partie.

Comme toujours dans l'évaluation de l'efficacité, les estimations reposent sur une hypothèse « toutes choses étant égales par ailleurs », notamment en ce qui concerne le calcul de l'excédent potentiel cumulé lié à l'arrachage. Par conséquent, les résultats de l'analyse doivent retenir cette limite.

Concernant l'objectif de stabiliser les revenus des viticulteurs, l'efficacité a été évaluée sur deux mesures :

- L'aide à la distillation du vin pour la production d'alcool de bouche.
- Le soutien dans le cadre du Régime de Paiement Unique, en substitution de l'aide à la distillation d'alcool de bouche aux viticulteurs ayant droit.

L'évaluation de l'efficacité de ces deux mesures a été basée sur des calculs à partir des données du RICA déjà utilisées pour répondre à la QE3. L'analyse de l'efficacité a été menée uniquement en Espagne (le seul EM ayant choisi la mise en œuvre du Paiement Unique pour lequel des données RICA sont disponibles). En outre, des données de base pour les calculs ont été tirées de Programme national de soutien de l'Espagne¹¹².

Cet exercice a été mené sur l'échantillon d'exploitations de l'OTE 3120 (exploitations spécialisées dans la vente de raisin pour la production de vin non AOP¹¹³).

¹¹¹ L'efficacité des procédures et de l'activité des Administrations publiques à la suite de la simplification, ainsi que de l'approche programmée des mesures est étudiée à la QE 10.

¹¹² Programa de Apoyo al sector vitivinicola Español – Modifications du 1/3/2011.

¹¹³ Disposition espagnole selon le Programa de Apoyo al sector vitivinicola Español – Modifications du 1/3/2011.

Cependant, les données du RICA s'arrêtent à 2009. Par conséquent, il a été nécessaire d'effectuer des simulations sur l'échantillon d'exploitations de 2009, en particulier pour la valeur de la production (à la fois, celle destinée à la distillation en alcool de bouche et celle destinée au marché du vin). En plus, nous avons dû ajouter aux données du RICA le montant de l'aide à la distillation d'alcool de bouche et du Paiement Unique établis par l'Espagne au viticulteurs bénéficiaires du soutien.

L'efficacité des deux mesures a été évaluée par la comparaison des VANE/UTA (recalculées) des exploitations bénéficiaires des aides et les VANE/UTA (recalculées) des exploitations sans soutien (c'est-à-dire des exploitations dont le revenu dépend uniquement des ventes du produit sur le marché).

Nous avons donc comparé au VANE/UTA des exploitations agissant sur le marché du vin les VANE/UTA des viticulteurs de trois cas différents:

- La VANE/UTA des viticulteurs dont toute la production est livrée pour la distillation en alcool de bouche dans la période 2009-2010 (période transitoire) et qui sont bénéficiaires de l'aide à l'hectare prévu par l'Espagne pour cette mesure (700 €/ha) ainsi que du prix payé pour la livraison du produit à la distillation (1 €/hectograde).
- La VANE/UTA des viticulteurs dont toute la production est livrée pour la distillation en alcool de bouche en 2011 (suppression de l'aide alcool de bouche et substitution par le PU) et qui ont droit au Paiement Unique de 380 €/ha et au prix payé pour la livraison du produit à la distillation (1 €/hectograde).
- La VANE/UTA des viticulteurs qui ont droit au Paiement Unique (à hauteur de 380 €/ha), mais qui ont décidé de livrer leurs produits sur le marché du vin¹¹⁴ (et non pas à la distillation), au prix moyen de marché pour les vins non AOP de 2,38 €/hectograde¹¹⁵.

En principe, si le rapport entre les VANE/UTA est supérieur à 1, la dépense doit être considérée comme inefficace.

Pour effectuer les simulations, nous avons effectué les calculs sur la base d'un rendement moyen de 40 hl/ha à 12%vol, soit 480 hectogrades/ha.

La méthodologie détaillée adoptée pour les calculs est explicitée au chapitre concerné.

Concernant l'objectif de renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union, l'analyse de l'efficacité des mesures « Promotion dans les pays tiers », « Reconversion et Restructuration des vignobles » et « Investissements » repose principalement sur des indicateurs qualitatifs nourris par les informations et les opinions collectées au cours des missions dans les régions EdC et par les enquêtes (par questionnaire) auprès des entreprises de production de vin,¹¹⁶ et auprès des Autorités publiques des régions de l'Italie, de la France et de l'Espagne¹¹⁷.

Enfin, les mêmes sources, auxquelles il faut ajouter l'enquête auprès des distilleries, ont été utilisées pour nourrir les indicateurs qualitatifs concernant l'efficacité de la simplification des systèmes de règles.

¹¹⁴ Cette possibilité est permise du fait que, à l'opposé du cas de l'aide pour alcool de bouche, le PU n'est pas lié à des contrats de livraison à la distillation. En d'autres mots, les ayants droit au PU peuvent décider de vendre leur produit sur le marché du vin et non plus aux distilleries.

¹¹⁵ Ce prix est le prix moyen sur la période 2004-2011 des vins non AOP blancs et rouges sur le marché espagnol (source ISMEA).

¹¹⁶ Pour les enquêtes auprès des entreprises viticoles et les distilleries voir QE5.

¹¹⁷ L'enquête postale concernant les Autorités publiques a été effectuée auprès des organismes de gestion à l'échelon national et régional de France (les 10 Conseils de Bassin), de l'Espagne (les 17 Comunidades Autonomas) et de l'Italie (les 19 Régions et les 2 Provinces de Trento et Bolzano). Au total nous avons reçu 21 questionnaires remplis, dont 9 de l'Italie, 8 de la France et 4 de l'Espagne.

8.1.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation utilisée se base sur les critères de jugement suivants:

Critères et indicateurs
<p>Critère de jugement n° 1</p> <p>La dépense pour le régime d'arrachage des vignes est plus (moins) efficiente que la dépense pour la distillation par rapport à l'objectif de stabiliser les marchés vitivinicoles</p>
<p>Efficiences relative : Dépense totale pour l'arrachage / Dépense pour la distillation de l'excédent de production cumulé sur la période 2009/2010-2015/2016</p>
<p>Critère de jugement n° 2</p> <p>La dépense pour la vendange en vert est plus (moins) efficiente que la dépense pour la distillation de crise par rapport à l'objectif de stabiliser les marchés vitivinicoles</p>
<p>Efficiences relative : Dépense/hl pour vendange en vert / Dépense/hl pour distillation de crise</p>
<p>Critère de jugement n° 3</p> <p>L'aide à la distillation pour alcool de bouche et le soutien via le Paiement Unique découplé sont (ne sont pas) efficaces par rapport à l'objectif de stabilisation des revenus des viticulteurs concernés.</p>
<p>Comparaison : VANE/UTA des exploitations concernées par les soutiens / VANE/UTA exploitations sans aides livrant leur production sur le marché du vin</p>
<p>Critère de jugement n° 4</p> <p>La dépense pour la reconversion et restructuration des vignobles et pour les investissements aux industries est jugée efficiente (inefficente) par rapport à leurs objectifs</p>
<p>a) Efficience de la mesure « reconversion et restructuration des vignobles » :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Proportion d'Autorités publiques qui jugent efficiente (ou inefficente) la mesure par rapport aux objectifs recherchés ▪ Motifs pour lesquels la mesure « reconversion et restructuration des vignobles » a été jugée efficiente ou inefficente par les AP et les personnes interrogées dans les régions EdC <p>b) Efficience de la mesure « investissements aux entreprises »</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Proportion d'Autorités publiques françaises qui jugent efficiente (ou inefficente) la mesure par rapport aux objectifs recherchés ▪ Motifs pour lesquels la mesure a été jugée efficiente ou inefficente par les AP et les personnes interrogées dans les régions EdC ▪ Degré de satisfaction des entreprises viticoles concernant l'efficience de la mesure
<p>Critère de jugement n° 5</p> <p>La dépense pour la promotion des vins de qualité et de cépage dans les pays tiers est (n'est pas) jugée efficiente par rapport à l'objectif de renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union</p>
<p>a) Degré de satisfaction des entreprises viticoles concernant l'efficience des actions de promotion sur les pays tiers</p> <p>b) Avis des opérateurs interviewés concernant l'efficience de la mesure</p>
<p>Critère de jugement n° 6</p> <p>Les mesures de la PAC applicables au secteur du vin après la réforme ont (n'ont pas) permis une simplification des règles et une diminution des charges administratives et de gestion pour les entreprises.</p>
<p>a) Proportion d'entreprises viticoles et de distilleries pour lesquelles le système des règles a été simplifié depuis la réforme de 2008</p> <p>b) Proportion d'entreprises viticoles et de distilleries pour lesquelles les charges administratives et de gestion du système des règles ont baissé après la réforme de 2008</p>

8.1.4 Efficience de la dépense relative au régime d'arrachage des vignes et de la dépense pour la distillation par rapport à l'objectif de stabiliser les marchés vitivinicoles

L'efficience de l'arrachage comparée à l'efficience de la distillation a été calculée par le rapport entre la dépense totale pour l'arrachage (dépense cumulée des trois campagnes de mise en œuvre: de 2008/09 à 2010/11) et la dépense qui aurait été nécessaire pour la distillation de l'excédent potentiel de production qui se serait produit en l'absence d'arrachage:

$$\text{Efficience relative} = \text{Dépense d'arrachage} / \text{Dépense pour distillation de l'excédent cumulé}$$

L'excédent potentiel annuel de vin en l'absence d'arrachage a été estimé à la QE7. Etant donné que l'arrachage est une mesure structurelle, il est possible de formuler l'hypothèse que cet excédent annuel est le même (à partir de 2011/12, c'est-à-dire depuis la conclusion de la mise en œuvre de la mesure) pour toutes les années pour lesquelles les droits de plantation restent en vigueur (au moins, jusqu'à la campagne 2015/ 2016)¹¹⁸.

On peut estimer un excédent cumulé (période de 2009/10 à 2015/16) de 61,2 millions de hectolitres.

Tab. 123 - Estimation du surplus de production en l'absence de arrachage : surplus cumulé sur la période de 2009/10 à 2015/16

	Données réelles	Simulation sans arrachage							Total période
	2009/10	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	
Production vinifiée	161 696	165 664	168 856	171 709	171 709	171 709	171 709	171 709	1 193 064
Excédent de production		3 968	7 160	10 013	10 013	10 013	10 013	10 013	61 195

Source : à partir de données DG AGRI

Cependant, concernant la dépense pour la distillation de l'excédent cumulé, il faut tenir compte du fait que les aides sont différenciées pour la distillation de crise et pour la distillation en alcool de bouche (et donc une différence existe entre les dépenses unitaires rapportées à l'hectolitre de vin à distiller). Par conséquent, nous avons retenu trois cas:

- tout l'excédent potentiel cumulé est adressé à la distillation de crise ;
- tout l'excédent potentiel cumulé est adressé à la distillation en alcool de bouche¹¹⁹ ;
- l'excédent potentiel cumulé est distribué dans les mêmes proportions que dans la situation réelle observée (en moyenne) en 2008/09 et en 2009/10 (86% distillation de bouche ; 14% distillation de crise).

En outre, afin d'effectuer l'analyse sur des grandeurs homogènes nous avons calculé :

- la dépense moyenne pour la distillation de crise : par le rapport entre la dépense réelle pour distillations de crise (cumul 2008/09 et 2009/10) et le volume des distillations de crise (cumul 2008/09 et 2009/10) ;
- la dépense estimée concernant la distillation de crise de l'excédent : par la multiplication de l'excédent cumulé par la dépense moyenne concernée.

Les mêmes calculs ont été menés sur la distillation en alcool de bouche et la distillation de crise en gardant, pour les deux types de distillation, les mêmes proportions que celles observées dans la période 2008/09 - 2009/10.

Cependant, concernant la distillation de crise, nous avons observé que l'aide/hl octroyée en France a été le double de celle octroyée en Italie (44,4 €/hl et 22 €/hl respectivement), et cela à cause de

¹¹⁸ Nous considérons que dans un contexte de plus forte libéralisation des choix des producteurs à la suite de la suppression des droits de plantations (contrainte à l'expansion des surfaces) les effets de l'arrachage sur la maîtrise du potentiel productif pourraient être nuls.

¹¹⁹ On rappelle ici que la distillation en alcool de bouche n'est pas totalement concernée par l'objectif de la stabilisation du marché. Cependant on ne peut pas exclure que, en l'absence d'arrachage, une partie de l'excédent potentiel ne puisse être destinée à cette utilisation.

différences dans la qualité moyenne des vins distillés. Nous avons donc considéré que la dépense unitaire par hectolitre appliquée à tout l'excédent cumulé peut donner une surestimation de la dépense. Par conséquent, nous avons calculé aussi la dépense pour la distillation de crise de l'excédent cumulé à la valeur de la dépense unitaire moyenne appliquée en Italie. Cela dans l'hypothèse où la « qualité » des vins auparavant produits sur les surfaces arrachées est similaire à la qualité des vins italiens objets d'une distillation de crise.

Tous les résultats des calculs sont synthétisés dans le tableau suivant.

Tab. 124 - Calculs concernant l'efficiences de l'arrachage par rapport à la distillation de l'excédent cumulé

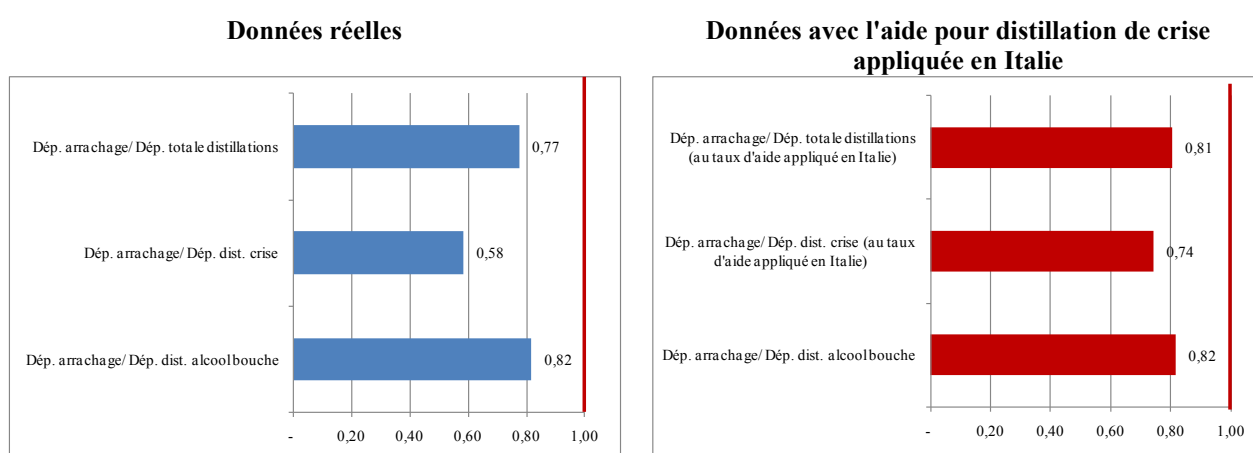
	Données réelles	Données avec l'aide dist. de crise appliqué en Italie
Dépense totale pour arrachage		
A) Dépense totale de 2008/09 à 2010/11 (1 000 €)	1 021 228	1 021 228
B) Excédent de vin, cumul de 2009/10 à 2015/16, en l'absence d'arrachage (1 000 hl)	61 195	61 195
Dépense unitaire moyenne de l'excédent par l'arrachage (€/hl)	16,7	16,7
C) Dépenses pour les distillations de vin (1 000 €)		
Dépense pour distillations alcool de bouche (cumul 2008/09 et 2009/10)	310 627	310 627
Dépense pour distillations de crise (cumul 2008/09 et 2009/10)	69 140	54 258
Dépense pour distillations totales de vin (cumul 2008/09 et 2009/10)	379 767	364 885
D) Volumes de vin distillé (1 000 hl)		
Distillation alcool de bouche (cumul 2008/09 et 2009/10)	15 215	15 215
Distillation de crise (cumul 2008/09 et 2009/10)	2 419	2 419
Volume total de vin distillé	17 633	17 633
E = (A/B) Dépense unitaire moyenne pour les distillations (€/hl)		
Dépense unitaire moyenne pour distillations d'alcool de bouche	20,4	20,4
Dépense unitaire moyenne pour distillations de crise	28,6	22,4
Dépense unitaire moyenne pour distillations totales de vin	21,5	20,7
F = (B*E) Dépense pour la distillation d'excédent - cumul de 2009/10 à 2015/16 (1 000 €)		
Dépense si 100% excédent distillé pour alcool de bouche	1 249 364	1 249 364
Dépense si 100% excédent distillé par distillation de crise	1 749 434	1 372 884
Dépense utilisant les mêmes proportions que 2008/09 et 2009/10	1 317 952	1 266 306

Source : Elaborations sur données DG Agri et communications des EM à la Commission (Annexe V, 1er mars 2011)

Enfin nous avons effectué le rapport entre la dépense pour l'arrachage et les dépenses estimées pour les distillations. Il est évident que, face à l'objectif de stabilisation du marché vitivinicole, l'arrachage a une meilleure efficacité que les distillations si les valeurs du rapport sont inférieures à 1 : *Dépense arrachage/Dépense pour distillation de l'excédent cumulé < 1*.

Les résultats de l'analyse sont présentés dans les figures suivantes.

Fig. 74 – Ratio : Dépense arrachage/ Dépense pour distillation de l'excédent cumulé



Source : Elaborations sur données DG Agri et communications des EM à la Commission (Annexe V, 1^{er} mars 2011)

Ces résultats mettent en évidence que, dans tous les cas, l'arrachage est plus efficace que la distillation à l'égard de l'objectif de stabilisation du marché (l'objectif est atteint par l'arrachage avec une dépense plus faible). En particulier, l'arrachage est sensiblement plus efficace que la distillation de crise, même dans le cas d'une aide/hl calculée avec les valeurs octroyées en Italie.

8.1.5 Efficience de la dépense pour la vendange en vert et de la dépense pour la distillation de crise par rapport à l'objectif de stabiliser les marchés vitivinicoles

La vendange en vert, visant à prévenir les crises du marché, est comparable à la distillation de crise d'une production potentielle égale de vin. L'efficience relative a été calculée par le rapport entre la dépense unitaire moyenne pour la vendange en vert (€/hl) et la dépense unitaire moyenne pour la distillation de crise en Italie (€/hl) :

Efficience relative = Dépense unitaire moyenne pour vendange en vert / Dépense unitaire pour distillation de crise

Il faut rappeler que cette mesure a été mise en œuvre presque uniquement en Italie à partir de 2009/2010 et, en Italie, presque uniquement en Sicilia (87% des fonds utilisés pour cette mesure en 2010/11). Pour cette raison nous avons choisi de mener l'analyse uniquement sur cette région.

En outre, le calcul de l'efficience relative n'est possible que par le rapport de grandeurs homogènes (notamment, la dépense unitaire par hectolitre). Par ailleurs, l'aide à la vendange en vert est octroyée à l'hectare, et nous avons donc été obligés d'estimer le volume potentiel de vin soustrait au marché par la mise en œuvre de la mesure.

Dans ce but, nous avons :

- Estimé la surface objet de la mesure en 2009/10 en Sicilia : $SupSic = Dépense\ Sicilia / (Dépense\ Italie / SupItalie)$
- Estimé le volume potentiel de vin soustrait au marché : $VolVin = SupSic * rendement$

Pour le rendement nous avons utilisé celui issu de l'EdC Sicilia (environ 53 hl/ha en moyenne). Cependant, sur la base d'informations issues de la communication de l'Italie à la Commission (Annexe V, 1er mars 2011), nous avons retenu aussi un rendement moyen de 69 hl/ha pour les surfaces concernées par la mesure.

Le tableau suivant synthétise les résultats des calculs.

Tab. 125 - Calcul de l'efficience de la vendange en vert par rapport à la distillation de crise en Sicilia, 2009/10

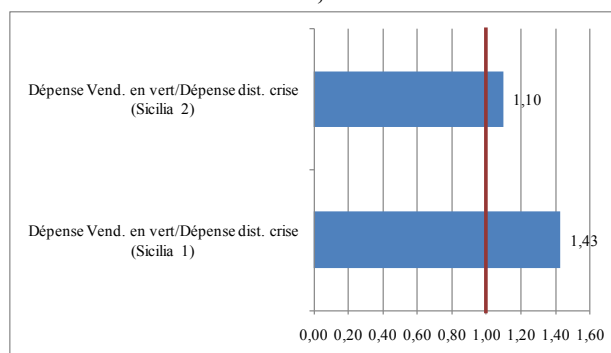
	Sicilia 1	Sicilia 2
Dépense pour vendange en vert (€)	14 371 088	14 371 088
Surface concernée par la mesure (ha)	8 454	8 454
Rendement (hl/ha)	53	69
Volume potentiel de vin soustrait au marché (hl)	448 052	583 314
Dépense unitaire moyenne pour vendange en vert en Sicilia (€/hl)	32,1	24,6
Dépense unitaire moyenne pour distillations de crise (en Italie)	22,4	22,4

Source : Elaborations sur données DG Agri et communication de l'Italie à la Commission (Annexe V, 1^{er} mars 2011)

Enfin nous avons effectué le rapport entre la Dépense unitaire pour la vendange en vert et la Dépense unitaire pour la distillation de crise. Comme dans le cas de l'arrachage, face à l'objectif de stabilisation du marché vitivinicole, la vendange en vert a une plus grande efficience que la distillation de crise si les valeurs du rapport sont inférieures à 1 : $(Dépense\ vendange\ en\ vert / Dépense\ pour\ distillation\ de\ l'excédent\ cumulé) < 1$.

Les résultats de l'analyse sont présentés dans les figures suivantes.

Fig. 75 – Ratio : Dépense unitaire pour la vendange en vert/Dépense unitaire pour la distillation de crise en Sicilia, 2009/10



Source : Elaborations sur données DG Agri et communications des EM à la Commission (Annexe V, 1^{er} mars 2011)

Ces résultats mettent en évidence que la vendange en vert est moins efficace que la distillation de crise relativement à l'objectif de stabilisation du marché (le même objectif est atteint par une dépense plus élevée). Cependant, la dimension de cette efficacité dépend beaucoup des rendements. L'équilibre entre l'efficacité des deux mesures se réalise quand le rendement est égal à 76 hl/ha.

Tout cela, en considérant uniquement la dépense unitaire. Pour compléter l'analyse, il faut aussi prendre en considération le fait que la distillation de crise aboutit à un produit transformé qui a un marché, tandis que la vendange en vert ne produit rien, si ce n'est la sauvegarde du revenu des « producteurs ». En d'autres mots, la vendange en vert ne rentre dans aucune « chaîne de valeur », contrairement à la distillation. Cela conduit à situer l'efficacité de cette mesure à un niveau encore plus bas que celui issu des calculs.

8.1.6 Efficacité de l'aide à la distillation pour alcool de bouche et du soutien via le Paiement Unique découplé par rapport à l'objectif de stabilisation des revenus des viticulteurs concernés

L'efficacité par rapport à l'objectif de stabiliser le revenu a été évaluée, uniquement pour l'Espagne, sur deux mesures :

- L'aide à la distillation du vin pour la production d'alcool de bouche.
- Le soutien dans le cadre du Régime de Paiement Unique, en substitution de l'aide à la distillation pour alcool de bouche aux viticulteurs ayants droit.

Comme déjà mentionné au paragraphe 8.1.2, l'efficacité de ces deux mesures a été évaluée à travers la comparaison des VANE/UTA des exploitations bénéficiaires des aides et la VANE/UTA (recalculée) des exploitations sans soutien (c'est-à-dire les exploitations dont le revenu dépend uniquement des ventes du produit sur le marché). Cette dernière, donc, a été utilisée comme *benchmark*.

Trois cas ont été considérés :

- 1^{er} cas : la VANE/UTA des viticulteurs livrant toute leur production à la distillation en alcool de bouche dans la période 2009-2010 (période transitoire), et bénéficiaires de l'aide ainsi que du prix payé pour la livraison du produit pour la distillation.
- 2^{ème} cas : la VANE/UTA des viticulteurs ayant droit au Paiement Unique en 2011, dans l'hypothèse où toute leur production est livrée à la distillation en alcool de bouche, au même prix qu'auparavant.
- 3^{ème} cas : la VANE/UTA des viticulteurs ayant droit au Paiement Unique, mais dans l'hypothèse où toute leur production est livrée sur le marché des non AOP au prix moyen du marché espagnol.

Vu que les données du RICA s'arrêtent à 2009 (donc avant la mise en œuvre du PU), des simulations ont été faites sur l'échantillon de cette année. En particulier, nous avons retenu tous les éléments

constituant la VANE des exploitations de l'OTE 3120 à l'exception de la valeur de la production des surfaces en vigne.

Cette dernière (valeurs originales) a été remplacée par la valeur de la production aux différents prix de livraison selon les cas, plus :

- les aides à la distillation en alcool de bouche ;
- le Paiement Unique,

Les deux, à la fois, constituant la formation de la nouvelle VANE simulée.

Les paramètres utilisés pour les simulations de la VANE sont présentés dans le tableau suivant.

Tab. 126 - Tableau des paramètres utilisés pour les calculs de simulation des VANE/UTA

	Avec aide dist. Alcool de bouche	Avec paiement unique		Sans aides
	1er cas	2ème cas	3ème cas	
Aide/ha distillation alcool de bouche (2009-2010)	700			
Paiement unique/ ha (2011)		380	380	
Valeur de la production par ha (au prix payé de 1 €/hectograde (*)	480	480		
Valeur de la production par ha (au prix moyen de marché 2004-2011) (*)			1 142	1 142
Total valeur de la viticulture par hectare (€/ha)	1 180	860	1 522	1 142
€/ha	480	480	480	480
Valeur calculée reçue par le viticulteur (€/hectograde)	2,46	1,79	3,17	
Prix de marché de l'hectograde (€/hectograde, moyenne 2004-2011)	2,38	2,38	2,38	2,38

*) avec un rendement moyen de 40 hl/ha à 12% vol

Source : à partir de données présentées dans le Programme National de Soutien de l'Espagne

Les simulations ont donc été les suivantes :

- Calcul de la VANE au net de la valeur de la production de la viticulture : $VANE_1 = VANE - \text{Valeur production de la viticulture}$;
- Calcul de la VANE/UTA pour chacun des cas à analyser, notamment :
 - Premier cas : VANE_DB/UTA des viticulteurs bénéficiant de l'aide à la distillation en alcool de bouche (700 €/ha) et du prix de 1 €/hectograde : $VANE_DB/UTA = (VANE_1 + (\text{Valeur unitaire de la viticulture de } 1\,180 \text{ €/ha} * \text{ha en vignoble}))/UTA$
 - Deuxième cas : VANE_PU (1)/UTA des viticulteurs ayant droit au paiement unique de 380 €/ha et ayant choisi de continuer à produire du raisin destiné à la distillation en alcool de bouche, toujours à un prix de livraison de 1 €/hectograde : $VANE_PU(1)/UTA = (VANE_1 + (\text{Valeur unitaire de la viticulture de } 860 \text{ €/ha} * \text{ha en vignoble}))/UTA$
 - Troisième cas : VANE_PU(2)/UTA des viticulteurs ayant droit au paiement unique de 380 €/ha et ayant choisi de livrer la production sur le marché du vin non AOP au prix moyen de 2,38 €/hectograde : $VANE_PU(2)/UTA = (VANE_1 + (\text{Valeur unitaire de la viticulture de } 1\,522 \text{ €/ha} * \text{ha en vignoble}))/UTA$

En outre, nous avons calculé la VANE-Marché/UTA (à utiliser comme benchmark), simulée pour les viticulteurs qui, n'ayant pas droit au PU, perçoivent un revenu viticole engendré uniquement par la vente de la production du vignoble sur le marché du vin, au prix moyen de 2,38 €/hectograde : $VANE_Marché/UTA = (VANE_1 + (\text{Valeur unitaire de la viticulture de } 1\,142 \text{ €/ha} * \text{ha en vignoble}))/UTA$.

Les résultats des simulations effectuées sont synthétisés dans le tableau suivant

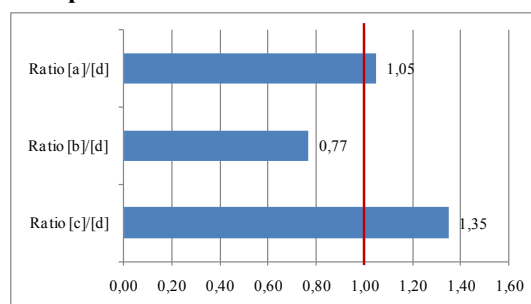
Tab. 127 - Revenu unitaire des viticulteurs dans chacun des cas envisagés (Euro/UTA)

	Euros/UTA
[a] VANE_DB/UTA [a]	18 091
[b] VANE_PU(1)/UTA [b]	13 260
[c] VANE_PU(2)/UTA [c]	23 261
[d] VANE_Marché/UTA [d]	17 249

Source : à partir de données UE- RICA; Programme National de Soutien de l'Espagne

Enfin, nous avons calculé le ratio entre les revenus des viticulteurs de chacun des cas considérés et le revenu des viticulteurs opérant sur le marché du vin non AOP (benchmark).

Fig. 76 – Ratio entre les revenus des viticulteurs de chacun des cas considérés et le revenu des viticulteurs opérant sur le marché du vin non AOP



Source: à partir de données UE- RICA; Programme National de Soutien de l'Espagne

Les résultats de l'analyse nous permettent de conclure que:

- L'aide à la distillation, octroyée aux viticulteurs selon les modalités de mise en œuvre dans la période de transition 2009-2010, est efficiente quant à l'objectif de stabilisation du revenu des viticulteurs, malgré une légère surcompensation. Cependant cette surcompensation a été décidée politiquement afin de stimuler l'intérêt des viticulteurs à atteindre la production programmée d'alcool de bouche¹²⁰.
- L'efficacité du Paiement Unique octroyé aux viticulteurs ayants droit (sur la base de leur production de produits vitivinicoles destinés à la distillation en alcool de bouche dans la période de référence) est fortement dépendante de leurs choix stratégiques. En particulier :
 - Pour les viticulteurs qui ont décidé de pérenniser la production pour la distillation en alcool de bouche (et, pour cela, de percevoir un prix de livraison très bas, au même niveau que celui perçu au cours de la période transitoire), la dépense en PU est efficiente (le PU contribue à augmenter le revenu), mais insuffisante (la taille du PU ne permet pas d'atteindre le niveau de revenu du benchmark).
 - Pour les viticulteurs qui ont décidé de changer leur stratégie, et notamment de se tourner vers le marché du vin non AOP (et donc de percevoir le prix de marché pour ce produit), la dépense est inefficace, car le PU n'est qu'un surplus de revenu par rapport au revenu perçu par les viticulteurs qui, historiquement, ont toujours produit pour le marché du vin (et donc n'ont pas de droit au PU).

On peut observer que la considérable différence entre les revenus de ces deux derniers cas (environ 35%) est une stimulation forte à un changement de stratégie de la part des viticulteurs qui produisaient pour la distillation de bouche. Cela permet d'expliquer certains phénomènes mis en lumière aux QE1, QE5 et QE8, notamment :

- La diminution de la production d'alcool de bouche en Espagne (dont se plaignent aussi les producteurs portugais de Porto, acheteurs et utilisateurs d'alcool de bouche espagnol)
- La croissance des exportations et des expéditions espagnoles de vins non AOP de bas de gamme sur les marchés des pays tiers et sur le marché de l'UE.

On peut aussi observer que cette différence conduit à une distorsion de concurrence entre les viticulteurs mêmes. En hypothèse, ceux qui disposent du PU peuvent décider de baisser leur prix de vente jusqu'à 1,59 Euro/hectograde, tout en conservant le même niveau de revenu que les viticulteurs sans droit au PU et, ainsi, assurer l'écoulement de leur production.

¹²⁰ Voir à ce sujet le *Programa de Apoyo al Sector Vitivinícola Español*- modifications de 1/3/2011

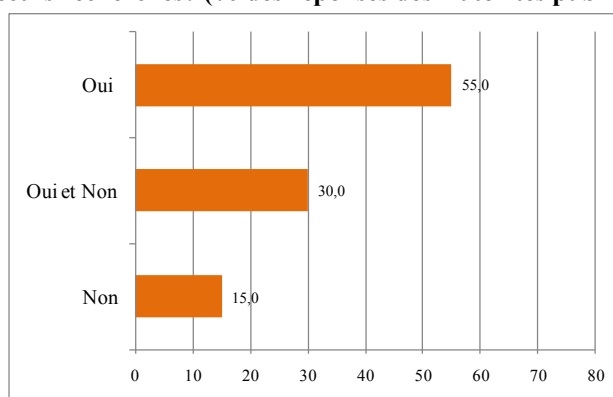
8.1.7 Efficacité de la dépense pour la reconversion et la restructuration des vignobles et pour les investissements dans les entreprises par rapport à leurs objectifs

8.1.7.1 L'efficacité de la mesure « reconversion et restructuration » selon l'opinion des autorités publiques

Dans le cadre de l'enquête auprès des Autorités publiques, nous avons posé la question de savoir si la mesure « reconversion /restructuration des vignobles » était efficace par rapport aux objectifs recherchés.

Pour plus de la moitié des AP la réponse est nettement positive, tandis que pour 15% seulement d'entre elles la mesure est inefficace. Cependant, il y a environ un tiers de répondants qui expriment un jugement plus nuancé, car certains aspects liés à la mesure jouent de façon favorable à l'efficacité, tandis que d'autres sont jugés négatifs à cet égard.

Fig. 77 – La mesure « reconversion /restructuration des vignobles » est-elle efficace par rapport aux objectifs recherchés? (% des réponses des Autorités publiques)



Source: Enquête auprès les Autorités Publiques

Il est évident que ce jugement synthétique est l'expression d'expériences souvent très différenciées au niveau local. Nous avons donc cherché à approfondir ce jugement synthétique en demandant quels sont les motifs de ces appréciations. Les réponses ont été nombreuses et très variées, ce qui met justement en évidence l'existence de différences fortes dans les régions. Afin d'en faciliter la lecture, nous les avons regroupées à l'aide d'un critère de similitude (tous les motifs similaires, bien que non identiques, ont été regroupés dans un seul motif les représentant tous). En outre, dans cet exercice de simplification, nous avons examiné aussi les opinions des opérateurs rencontrés lors des entretiens réalisés au cours des missions dans les régions d'Études de Cas.

Le tableau suivant est le résultat de cet exercice.

Tab. 128 - Motifs pour lesquels la mesure « reconversion/restructuration » est/n'est pas efficace par rapport aux objectifs recherchés, selon l'opinion des Autorités Publiques et des opérateurs

Motifs de l'efficace	Régions	n. régions
Elle répond à la nécessité d'adapter davantage le vignoble aux besoins du marché (reconversion variétale notamment). Le dispositif est flexible et modulable, permettant à chacun de renouveler son vignoble en améliorant sa compétitivité.	Aquitaine, Languedoc-R, <i>La Rioja</i> , PACA, Corse, Poitou-Charentes, Midi-Pyrénées, Aragon, Andalucía, Emilia-Romagna,	11
Elle permet d'améliorer la productivité en diminuant les coûts grâce à l'amélioration de la mécanisation. Elle améliore la compétitivité des exploitants (nouveaux modes de conduite, meilleur état sanitaire avec utilisation de matériel végétal certifié).	La Rioja, Canarias, PACA, <i>Mosel</i> , <i>Castilla-LM</i> , <i>Com. Valenciana</i> , Aragon, Andalucía, <i>Languedoc-R</i> , <i>Dél Alfold</i> , <i>Veneto</i>	11
Elle permet une adaptation à la politique de signes de qualité. Elle permet de maintenir, sur le plan qualitatif, un potentiel de production au meilleur niveau.	<i>Aquitaine</i> , Pays de la Loire, Midi-Pyrénées, Trento, <i>Mosel</i> , <i>Sicilia</i> , <i>Veneto</i>	7
Elle favorise une augmentation de la surface moyenne des parcelles.	La Rioja, Canarias, <i>Mosel</i> , <i>Aquitaine</i> , <i>Languedoc-R</i> , Aragon	6
Elle prend parfaitement en compte les besoins territoriaux en matière de cépages (les plus aptes par rapport aux zones et à l'environnement) et de conduite de vignoble.	Aquitaine, Trento	2
Elle permet aux exploitations de planifier les interventions et les ressources nécessaires dans des délais précis. Le montant par hectare correspond aux exigences de la culture et aux résultats envisagés.	Lazio, Molise	2
La mesure a contribué à préserver le revenu des producteurs.	<i>Dél Alfold</i> , <i>Sicilia</i>	2
Les ressources engagées ont donné de bons résultats en ce qui concerne le montant d'aide accordé et le nombre d'hectares concernés.	Campania	1
Motifs de l'inefficace	Régions	n. rég
Une adaptation aux conditions spécifiques des vignobles en pente rendrait la mesure plus efficace.	<i>Douro</i> , <i>Baden-W</i> , <i>Mosel</i>	3
Ce dispositif pourrait être plus ciblé sur les exploitations qui ont le plus de difficultés à adapter leur vignoble.	Poitou-Charentes	1
Difficulté accrue de gestion de la mesure	Andalucía	1
Il est dommage que les aspects sanitaires ne soient pas pris en compte car c'est une réelle menace pour la pérennité de certains vignobles.	Poitou-Charentes	1
Dans la plupart des cas, il s'agit de replantations avec quelques modifications du système cultural et/ou des variétés, interventions qui auraient été effectuées même en l'absence d'aide.	Bolzano	1
Les actions de la mesure agissent directement sur le capital physique de l'exploitation (structure) de façon similaire à certaines mesures déjà prévues dans les anciennes politiques structurelles et comprises dans l'Axe I "Compétitivité" des PDR. La liaison entre les deux est étroite, ce qui demande la définition de critères spécifiques de démarcation entre le Ier et IIème pilier. Cela engendre une confusion et des difficultés de gestion parmi les bénéficiaires potentiels.	Calabria	1

NB : en caractères italiques, les régions EdC.

Source: Enquête auprès des Autorités Publiques, EdC

Il faut souligner qu'une bonne partie des réponses reçues sont un peu à la frontière entre l'efficace et l'efficacité. En tout cas :

- l'efficace semble liée surtout au gain d'efficacité (et donc de compétitivité) des exploitations, notamment en ce qui concerne la meilleure adaptation au marché (variétés, qualité, etc.) et la diminution des coûts de production (mécanisation, économie de main-d'œuvre, augmentation de la taille des parcelles, etc.) ;
- l'inefficace semble liée surtout aux modalités de mise en œuvre, ce qui correspond plutôt à des priorités différentes (selon les EM/Régions) définies au niveau central (ou au niveau local) par les Autorités Nationales/Régionales.

Il faut également noter que dans deux régions les opérateurs/AP ont déclaré que les interventions aidées par la mesure auraient été réalisées même en l'absence du soutien, ce qui porte à envisager (au moins dans certains cas) l'existence d'un effet d'aubaine.

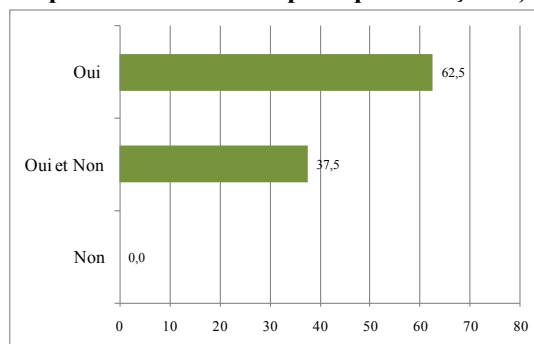
8.1.7.2 L'efficacité de la mesure « Investissements » selon l'opinion des autorités publiques et des entreprises viticoles

8.1.7.2.1 L'opinion des autorités publiques et des opérateurs des régions EdC

Toujours dans le cadre de l'enquête aux Autorités publiques, nous avons posé la question de savoir si la mesure « investissements » était efficace par rapport aux objectifs recherchés. Cependant, dans ce cas, la question a été posée uniquement aux AP françaises, puisque (parmi les EM concernés par l'enquête) la France était le seul EM ayant mis en œuvre la mesure au cours de la campagne 2009/10.

Pour plus de 60% des AP, la réponse est nettement positive. Mais pour plus de 37% des répondants l'avis est nuancé, avec à la fois des aspects favorables à l'efficacité et des aspects plus négatifs. Toutefois aucune AP ne considère la mesure comme nettement inefficace.

Fig. 78 – La mesure « investissements » est-elle efficace par rapport aux objectifs recherchés ? (% des réponses des Autorités publiques françaises)



Source: Enquête auprès les Autorités Publiques

Ici aussi nous avons cherché à approfondir ce jugement synthétique en demandant aux intéressés les motifs de leur appréciation, et nous avons regroupé les réponses, toujours à l'aide du critère de similitude. Et ici aussi les groupes de réponses contiennent les opinions des opérateurs rencontrés au cours des missions dans les régions Étude de Cas, notamment la France et l'Allemagne.

Le tableau suivant est le résultat de cet exercice.

Tab. 129 - Motifs pour lesquels la mesure « Investissements » est/n'est pas efficiente par rapport aux objectifs recherchés, selon l'opinion des Autorités Publiques des régions françaises et des opérateurs des régions EdC

Motifs de l'efficience	Régions
Cette mesure a permis aux entreprises (individuelles et coopératives) d'investir pour améliorer et moderniser leur outil de production et pour rester performantes sur le plan qualitatif. Un réel besoin de modernisation existe compte tenu de l'évolution des techniques (maîtrise des températures, flux des produits, techniques de vinification, d'élevage et de stockage).	Aquitaine, Champagne-Ardenne, Corse, Midi-Pyrénées, <i>Languedoc-R, Baden-W, Mosel</i>
Les investissements ont permis une meilleure adaptation de la production au marché et le maintien de la compétitivité des entreprises	<i>Aquitaine, Languedoc-R.</i>
Elle a permis d'accompagner des projets de grande ampleur qui, sans l'aide apportée, n'auraient pas pu se réaliser ou se seraient réalisés dans des conditions techniques moins favorables	PACA
La logique de projet a été mieux prise en compte dans l'approche d'investissement des opérateurs.	Aquitaine
Le rythme des investissements s'est accéléré. Les projets en attente ont pu aboutir. De nouveaux projets ont émergé.	Languedoc-R
Cette mesure a permis l'augmentation du potentiel de stockage de la région	<i>Champagne</i>
La mesure a permis d'augmenter la taille des exploitations viticoles	<i>Baden-W., Mosel</i>
La mesure a permis d'augmenter les revenus des producteurs	<i>Mosel</i>
Motifs de l'inefficience	Régions
Enveloppe nettement insuffisante au regard des besoins	Corse
La mesure a manqué de sélectivité, ce qui a conduit à arrêter la mesure de manière prématurée et à financer de manière moins favorable les dossiers déposés le plus tard, ce qui a mis en difficulté ces entreprises qui tablaient sur un taux de 40% dans leur plan de financement.	PACA
Les investissements n'ont pas été coordonnés, aucun critère de pertinence économique des projets n'a été mis en place.	<i>Aquitaine</i>
Mériterait d'être davantage ciblée sur les exploitations dynamiques à l'exportation, de préférence dans les zones les plus fragiles (les moins riches)	Midi-Pyrénées

NB : en caractères italiques, les régions EdC.

Source: Enquête auprès des Autorités Publiques

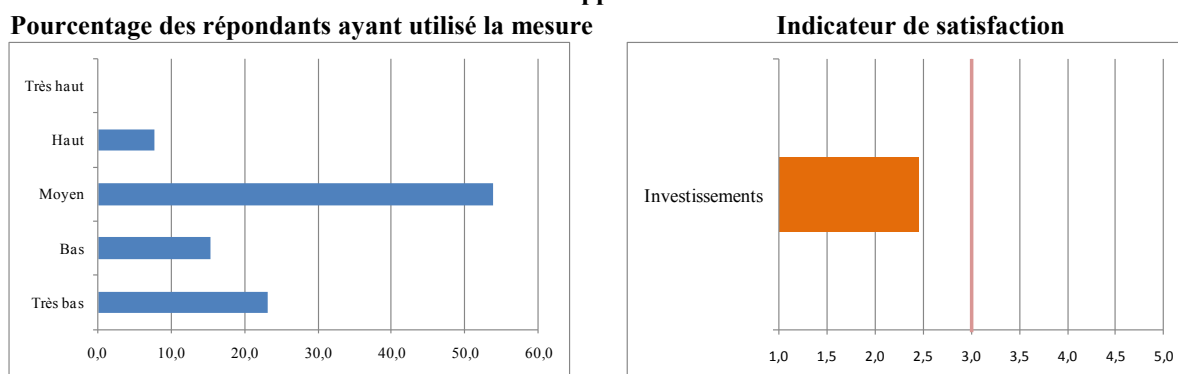
Il faut souligner que, comme pour la mesure « restructuration et reconversion », une bonne partie des réponses sont à la limite entre l'efficience et l'efficacité. En tout cas :

- l'efficience semble liée surtout à l'amélioration des performances (donc à l'efficacité) des entreprises, notamment en ce qui concerne la modernisation des équipements ainsi que la meilleure adaptation à la demande de marché;
- l'inefficience semble liée au manque de sélectivité de la mesure, voire à un défaut de ciblage.

8.1.7.2.2 L'opinion des entreprises viticoles

Dans le cadre de l'enquête postale, nous avons demandé aux entreprises viticoles ayant utilisé la mesure, d'exprimer leur degré de satisfaction à l'égard de l'efficience (résultats obtenus par rapport aux coûts supportés) au sein d'une échelle de 1 (degré de satisfaction très bas) à 5 (degré de satisfaction très haut). Sur la base des réponses, nous avons calculé un indicateur de synthèse global.

Fig. 79 – Investissements : Degré de satisfaction concernant les résultats obtenus par rapport aux coûts supportés



Source: Enquête auprès des entreprises viticoles

Les résultats montrent que la plupart des réponses sont concentrées sur la valeur moyenne, mais aussi qu'une partie non négligeable des entreprises dénonce une satisfaction basse, voire très basse. Seul un pourcentage très limité (moins de 10%) semble être satisfait de l'efficacité de la mesure. L'indice synthétique de satisfaction se situe à un niveau bien inférieur au niveau moyen.

Ces résultats semblent opposés aux opinions émises par les Autorités Publiques françaises et par les opérateurs des régions EdC françaises et allemandes.

Cela peut être imputable au fait que le degré de satisfaction prend aussi en compte les avis formulés par des entreprises localisées en Espagne et en Italie, où la mesure n'a été mise en œuvre qu'à partir de la campagne 2010/11, et où donc les investissements n'ont pas encore eu d'effets (pas encore d'efficacité, et donc pas d'efficience).

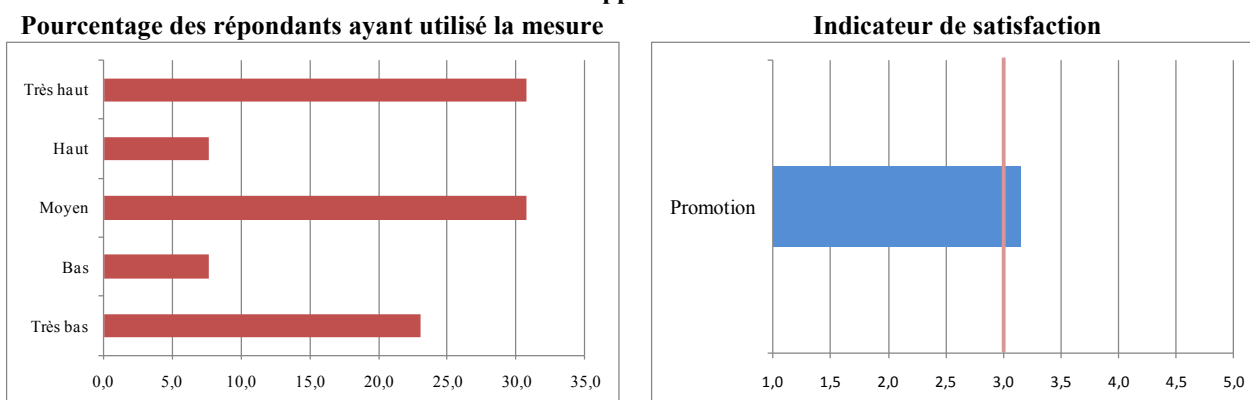
8.1.8 Efficience de la dépense pour la promotion des vins de qualité et de cépage dans les pays tiers par rapport à l'objectif de renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union

8.1.8.1 Le degré de satisfaction des entreprises viticoles concernant l'efficience de la mesure « promotion »

Comme dans le cas de la mesure « investissements », nous avons invité les entreprises viticoles ayant utilisé la mesure « promotion », à exprimer leur degré de satisfaction à l'égard de l'efficience (toujours au sein d'une échelle de 1 à 5). Nous avons ainsi calculé l'indicateur de synthèse global, représenté par la moyenne pondérée des réponses.

Les figures qui suivent illustrent les résultats.

Fig. 80 – Promotion : Degré de satisfaction concernant les résultats obtenus par rapport aux coûts supportés



Source: Enquête auprès des entreprises viticoles

Il est intéressant d'observer que la plupart des réponses sont concentrées sur les valeurs extrêmes de l'échelle ainsi que sur la valeur moyenne. Il y a donc un pourcentage important (plus de 30%) d'entreprises très satisfaites des résultats obtenus par rapport aux coûts supportés, mais plus de 20% d'entreprises qui se déclarent pas du tout satisfaites. En conclusion, l'indice synthétique de satisfaction se situe à un niveau légèrement supérieur au niveau moyen.

8.1.8.2 L'efficacité de la mesure « promotion » selon l'opinion des acteurs du secteur interrogés dans les régions EdC et (le cas échéant) des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale

Au cours des missions sur le terrain dans les Régions EdC, nous avons collecté les opinions des acteurs du secteur sur le thème de l'efficacité de la mesure « promotion ». En outre, des opinions ont été formulées par les Autorités publiques touchées par l'enquête postale. Comme dans les autres cas ci-dessus, nous avons regroupé toutes les opinions à l'aide du critère de similitude.

Le tableau suivant est le résultat de cet exercice.

Tab. 130 - Motifs pour lesquels la mesure « promotion dans les pays tiers » est/n'est pas efficace par rapport aux objectifs recherchés, selon l'opinion des acteurs des régions EdC

Motifs de l'efficacité	Régions	n. rég
La promotion sur les marchés de pays tiers a permis aux entreprises de maintenir leur part de marché et conquérir de nouveaux marchés	Baden W., Toscana, Com. Valenciana, La Rioja, Aragon, Languedoc-R, Douro, Veneto	8
La mesure a permis de compenser partiellement la baisse des ventes sur le marché national et sur le marché de l'UE	Com. Valenciana, La Rioja	2
La promotion a contribué à améliorer la compétitivité d'entreprises qui, auparavant, n'étaient pas orientées à l'exportation	Sud Est Roumanie, Sicilia	2
La promotion a favorisé l'augmentation des ventes des entreprises grandes et moyennes, (notamment celles qui disposaient déjà d'une organisation commerciale efficace et bien structurée)	Toscana, Veneto	2
La mesure a bien fonctionné pour les entreprises qui avaient déjà mis en place des promotions dans les pays tiers	La Rioja	1
La mesure a favorisé une plus forte orientation de certaines entreprises vers l'exportation; sans ces aides certaines entreprises bénéficiaires n'auraient pas fait l'effort de prospection sur les nouveaux marchés tiers	Champagne-Ardenne	1
Les mesures de promotion ont contribué à l'augmentation des ventes et à une plus forte concentration des parts de marché, puisque la plupart du soutien est capté par les entreprises de plus grande dimension productive	Douro	1
La réalisation d'études de marché dans 8 pays tiers a apporté quelques clefs de compréhension des marchés (informations générales sur le pays et le marché, circuits de distribution, concurrents)	Champagne-Ardenne	1
Motifs de l'inefficacité	Régions	n. rég
La mesure est limitée aux marchés des pays tiers (manque de mesures spécifiques visant à promouvoir les marchés de l'UE)	Baden-W, Canarias, La Rioja, Andalucía, Toscana, Trento	6
L'accès à la mesure est limité, surtout pour les plus petits opérateurs, à cause de la complexité de montage des dossiers	Aquitaine, Languedoc-R, Veneto, Douro	4
Les effets positifs de la mesure sur la performance des ventes sont plus faibles pour les petites entreprises que pour les entreprises de moyenne/grand taille	Toscana, Veneto	2
Limitation des programmes à 5 ans	Andalucía	1
L'accès à la mesure est limité, pour les petits opérateurs, à cause de leur basse disponibilité financière, nécessaire au cofinancement des actions	Veneto	1
Pour maximiser l'efficacité il faudrait cibler l'aide sur les entreprises de plus grande dimension, parce que pour se positionner au grand export il faut disposer de volumes suffisants.	Languedoc-R.	1

Source: Entretiens avec les acteurs concernés dans les régions EdC

On observe que plusieurs opinions positives concernant l'efficacité ont été émises, mais aussi certaines négatives. La coexistence de ces deux groupes opposés justifie d'une certaine façon le niveau de la note de synthèse sur le degré de satisfaction illustré au paragraphe précédent.

Cependant, au-delà des opinions relevées dans les régions EdC, il est utile de rapporter ici quelques autres considérations issues de certains entretiens dans les EM. Dans ce cas aussi nous avons regroupé les aspects positifs et négatifs en deux sous-ensembles :

▪ **Aspects positifs sur l'efficience :**

- La possibilité de promouvoir la marque de l'entreprise. Celle-ci est jugée comme l'innovation la plus importante, qui a favorisé l'attractivité de la mesure et la disponibilité des entreprises à cofinancer des actions capables de donner des résultats économiques positifs pour elles-mêmes (et non seulement, de manière indirecte, pour l'ensemble du secteur). Par conséquent, l'efficience de la dépense est jugée plus élevée que celle des autres expériences de promotion cofinancée (notamment, celles relevant du règlement (CE) n° 3/2008).
- Les retours sur investissements. Les entreprises ayant utilisé la mesure ont augmenté leur chiffre d'affaires à l'étranger: les retours sur investissement sont positifs. Cependant, il n'est pas toujours possible de déterminer la part de ce résultat imputable à la promotion et celle imputable aux autres facteurs agissant sur l'évolution positive de la demande¹²¹.

▪ **Aspects négatifs sur l'efficience :**

- Les choix des EM. Il a été souligné que l'efficience de la mesure est fortement liée aux différents choix stratégiques et procédures de mise en œuvre adoptés par les EM. Ces choix sont souvent l'expression d'équilibres politiques internes. En Italie, par exemple, seulement 30% des ressources disponibles ont été gérées par l'Administration centrale, tandis que 70% l'ont été par les Administrations régionales. Ceci a contrarié la mise en œuvre d'une stratégie globale (promotion du système-pays) et a, en même temps, entraîné la dispersion du budget (pour chaque région) sur un nombre élevé de micro-actions, dont le seuil minimal d'accès a été fixé à 100 000 Euros¹²². A l'opposé, en Espagne et en France, les initiatives ont été financées seulement dans les cas où elles étaient cohérentes avec des objectifs attendus, définis par des études de marché (donc, uniquement celles cohérentes avec la stratégie de promotion du système-pays)¹²³.
- La définition de lignes directrices de la part des EM. Chaque EM semble avoir défini de manière différente les lignes directrices et, par conséquent, l'approche des projets a de même été différente. Tout cela semble avoir (dans un marché donné) quelque peu désorienté les destinataires des actions de promotion (avant tout les acheteurs des entreprises de distribution et les importateurs locaux).
- Les typologies d'action. Selon certains opérateurs, les actions de relations publiques ont une efficience plus élevée que celles sur les médias grand public (qui demandent de très grandes ressources et la répétition, plusieurs fois, des initiatives). À cette intention, les opérateurs italiens se plaignent de la décision de limiter (en nombre et en budget) les activités de réception (pour eux, la possibilité de faire visiter aux opérateurs étrangers leurs entreprises et leur terroir est un élément-clé de la promotion du produit à identification géographique).
- L'affluence des initiatives. Beaucoup d'entreprises / groupements d'entreprises se sont présentés sur les mêmes marchés étrangers, et avec la même typologie d'actions: il en sort que les opérateurs locaux (acheteurs de la Grande Distribution, importateurs, etc.) ont été parfois troublés, voire agacés, par cet arrosage d'actions. La mise en œuvre de la mesure aurait probablement été plus efficace si le nombre d'événements avait été plus limité et plus ciblé.
- La rigidité des procédures et des délais demandés par l'administration (en particulier l'obligation de présentation du programme triennale détaillé des investissements et des actions)¹²⁴. Face à la flexibilité de la stratégie promotionnelle imposée par le changement (parfois très rapide) du contexte de marché dans les différents pays tiers, cette rigidité rend l'ensemble du dispositif

¹²¹ Par exemple, les effets de mode (c'est le cas, notamment, du Prosecco).

¹²² Selon quelques interviewés, ce chiffre ne permet pas de réaliser des actions efficaces, et donc la dépense n'est pas efficace.

¹²³ Par exemple FranceAgriMer a réalisé une étude de marché, sur la base de laquelle les interventions ont été programmées.

¹²⁴ Cela, au moins dans quelques EM (en Italie, par exemple).

moins efficace et moins efficient¹²⁵. En outre, ce système administratif bureaucratique est décourageant, surtout pour les petites entreprises qui ne peuvent supporter ces coûts (l'incidence des coûts administratifs, égaux pour les petites et pour les grandes entreprises, est plus élevée dans le cas des petits budgets mis en œuvre par les petites entreprises).

- La présence d'effets d'aubaine. Selon certains opérateurs, une partie plus ou moins importante des ressources disponibles a été utilisée par des entreprises (grandes et moyennes-grandes) auparavant déjà orientées à l'exportation et qui développaient déjà (et de toute façon auraient continué de développer) des actions de promotion avec leurs ressources propres.

La lecture complète des opinions récoltées invite à mettre en avant deux considérations.

La première est que, en prenant aussi en compte les résultats de l'analyse de la QE8, il est fort probable que la mesure a favorisé les ventes des grandes entreprises (ou des grands groupes), mais au détriment des plus petites et de celles déjà présentes sur les marchés des pays tiers mais qui n'ont pas bénéficié de la mesure. En d'autres mots, au moins une partie du gain de parts de marché des premières a été réalisée par l'érosion des parts de marché des secondes. La mesure est, donc, un jeu à somme (presque) nulle, ce qui en limite l'efficacité.

La deuxième considération est que la mise en œuvre de la mesure uniquement sur les marchés des pays tiers est un choix stratégique (de la politique) limitant ; d'abord parce que l'Union est le premier marché mondial, ensuite en raison de l'érosion des parts de marché des vins de l'Union face aux vins du Nouveau monde. La possibilité de promouvoir les marques des entreprises des EM aussi sur le marché de l'Union pourrait contribuer à augmenter l'efficacité des dépenses de promotion¹²⁶.

8.1.9 Simplification des règles et diminution des charges administratives et de gestion pour les entreprises après la réforme

L'évaluation de l'efficacité du système des règles a été abordé uniquement à travers les enquêtes postales auprès des entreprises viticoles et des distilleries.

Nous avons posé deux questions :

- La première : dans quelle mesure la réforme de l'OCM Vin a-t-elle permis (ou va-t-elle permettre) une simplification des règles et de leur gestion par rapport à l'ancien dispositif (mesures de soutien, mesures réglementaires)?
- La deuxième : dans quelle mesure la nouvelle OCM Vin a-t-elle entraîné une évolution des charges administratives/de gestion supportées par l'entreprise, par rapport à la période précédant la réforme?

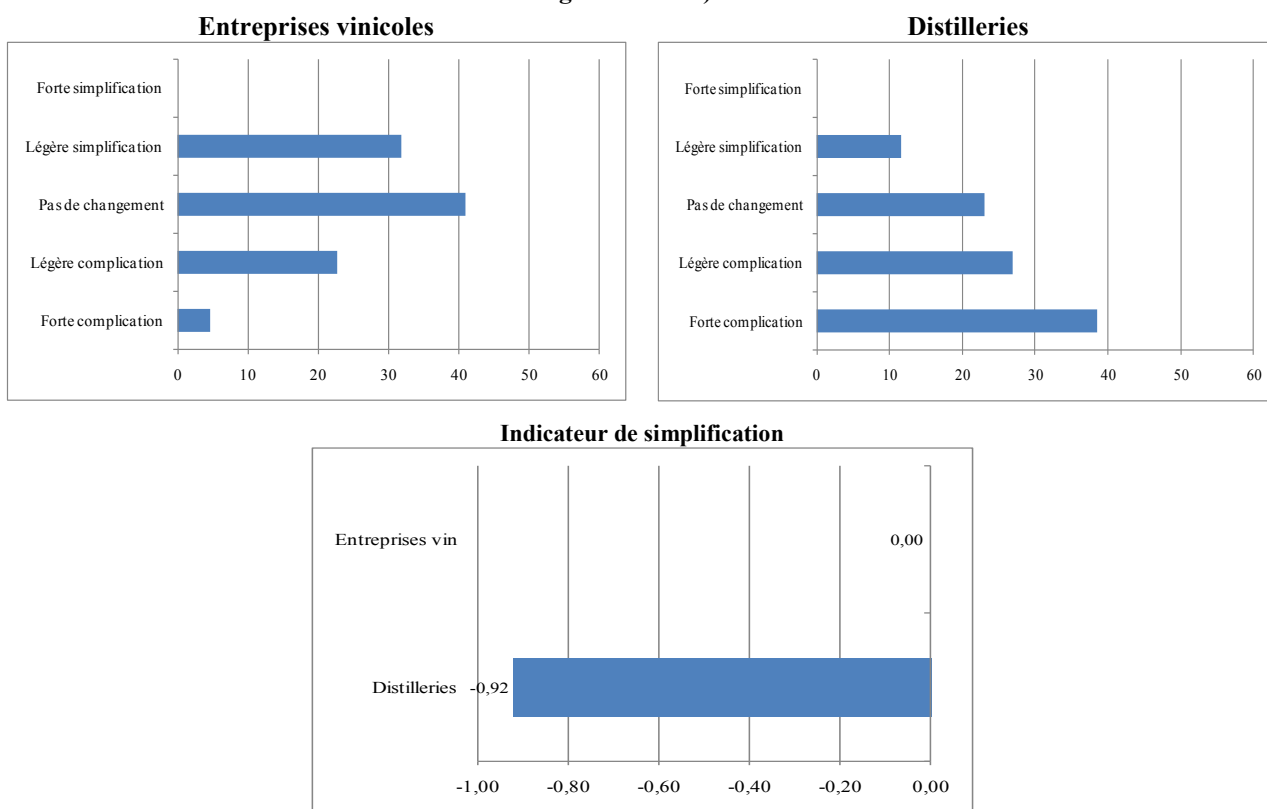
¹²⁵ En outre, il est fait obligation de présenter trimestriellement le calendrier des actions; les acteurs concernés par ces actions ne sont pas toujours capables d'établir ce calendrier avec la précision demandée. Un mois avant la mise en œuvre, les actions doivent être confirmées, ou les variantes doivent être présentées (avec une augmentation forte des charges administratives). Une fois que l'action est effectuée, il y a une phase du compte-rendu, et l'effort est alors de faire coïncider ce compte-rendu des actions avec le programme de mise en œuvre. Le niveau de détail des renseignements demandés aux fournisseurs (qui sont souvent les importateurs, la Grande Distribution, etc.) n'est pas habituel pour eux. Tout cela détériore un peu les rapports entre les bénéficiaires et leurs fournisseurs.

¹²⁶ Quelques interviewés ont souligné l'importance des actions de promotion développées par les entreprises viticoles du Nouveau monde afin de gagner des parts de marché sur le marché de l'Union (ainsi que sur celui des pays tiers). Leur action est favorisée par au moins deux facteurs: a) la structure des entreprises (grande dimension productive, économique et financière) : c'est notamment le cas prédominant des entreprises de l'Australie et de la Nouvelle Zélande; b) la structure des coûts de production : les coûts plus bas de la main-d'œuvre et de la terre autorisent des marges de profit importantes et permettent aux entreprises de disposer de budgets très élevés pour la promotion ; c'est notamment le cas prédominant des entreprises du Chili et de l'Argentine. Ces deux atouts sont interdits à l'industrie européenne (en général très dispersée et avec des coûts de production plus élevés). Par conséquent, sur le marché de l'UE, les entreprises communautaires subissent un désavantage compétitif au niveau de la communication.

8.1.9.1 La simplification des règles et de leur gestion selon l'opinion des entreprises viticoles et des distilleries

Les figures suivantes montrent la distribution en pourcentage des réponses des entreprises viticoles et des distilleries. Nous avons aussi calculé un indicateur de synthèse sur une échelle de +2 (*Beaucoup plus simple*) à -2 (*Beaucoup plus compliqué*) pour les entreprises viticoles et les distilleries. Le zéro correspond à l'absence de changement.

Fig. 81 – Dans quelle mesure la réforme de l'OCM –vin a-t-elle permis (ou va-t-elle permettre) une simplification des règles et de leur gestion par rapport à l'ancien dispositif (mesure de soutien, mesures réglementaires) ?



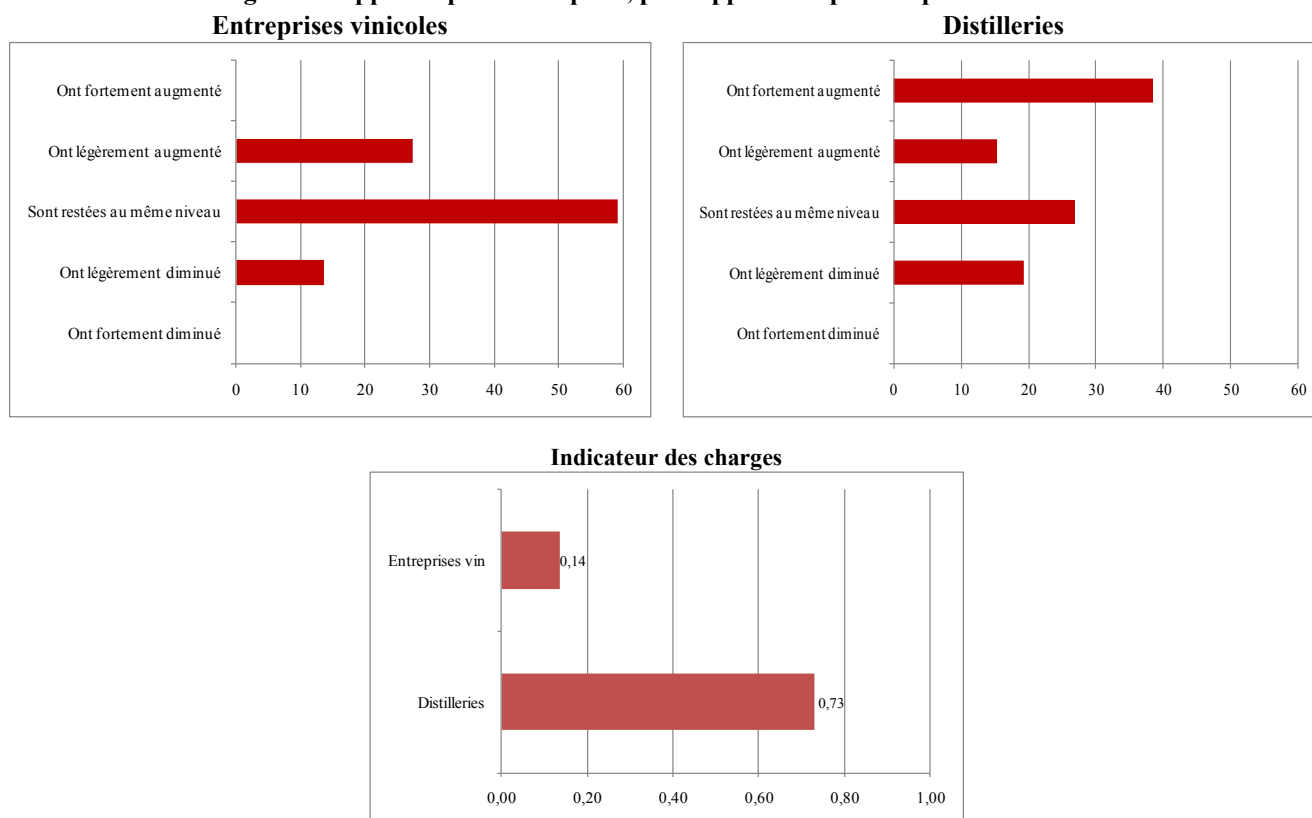
Source: Enquête auprès des entreprises viticoles et des distilleries

Les figures montrent que pour les distilleries la complexité du système de règles s'est aggravée (légèrement plus et beaucoup plus compliqué = environ 65% des répondants), tandis que pour les entreprises viticoles les avis sont beaucoup plus variés. La moyenne pondérée se situe à zéro (donc, en moyenne, aucun changement par rapport à l'ancien dispositif).

8.1.9.2 L'évolution des charges administratives et de gestion selon l'opinion des entreprises viticoles et des distilleries

Concernant les charges administratives et de gestion, les figures suivantes montrent également la distribution en pourcentage des réponses des entreprises viticoles et des distilleries, ainsi que les valeurs des indicateurs de synthèse (calculées toujours sur une échelle allant de +2 (*Les charges ont fortement augmenté*) à -2 (*Les charges ont fortement diminué*) pour les entreprises viticoles et les distilleries. La valeur zéro correspond à l'absence de changement.

Fig. 82 – Dans quelle mesure la réforme a-t-elle entraîné une évolution des charges administratives/de gestion supportés par l'entreprise, par rapport à la période précédente ?



Source: Enquête auprès les entreprises vinicoles et les distilleries

Les résultats sont assez cohérents avec ceux concernant la simplification :

- pour la plupart des entreprises de vinification (environ 60%) les charges administratives/de gestion n'ont pas changé, tandis qu'elles ont légèrement augmenté, voire diminué, pour un pourcentage plus limité d'entreprises (27% et 13% respectivement). Par conséquent, l'indicateur de synthèse montre une très légère augmentation, tout à fait marginale, de ces charges.
- A l'opposé, pour environ 54% des distilleries les charges ont augmenté (légèrement ou fortement) ; elles n'ont légèrement baissé que pour 19% d'entre elles. Par conséquent, l'indicateur de synthèse montre une valeur très proche de 1 (correspondant donc à une légère augmentation).

Le croisement des réponses concernant la simplification des règles et l'évolution des charges administratives/de gestion nous permet d'aborder les proportions de l'efficience.

Dans les tableaux suivants, nous avons mis en évidence les zones dans lesquelles on peut considérer que la simplification des règles a été efficace (en orange) et les zones dans lesquelles elle ne l'a pas été (en bleu).

Tab. 131 - Entreprises vinicoles : Croisement Simplification /charges

		Charges admin./de gestion					Total
		Ont fortement diminué	Ont légèrement diminué	Sont restées au même niveau	Ont légèrement augmenté	Ont fortement augmenté	
Simplification des règles	Forte complication				4,5		4,5
	Légère complication		4,5	4,5	13,6		22,7
	Pas de changement		4,5	27,3	9,1		40,9
	Légère simplification		4,5	27,3			31,8
	Forte simplification						
	Total			13,6	59,1	27,3	

Source: Enquête auprès des entreprises vinicoles

Tab. 132 - Distilleries : Croisement Simplification /charges

		Charges admin./de gestion					Total
		Ont fortement diminué	Ont légèrement diminué	Sont restées au même niveau	Ont légèrement augmenté	Ont fortement augmenté	
Simplification des règles	Forte complication				3,8	34,6	38,5
	Légère complication			15,4	11,5		26,9
	Pas de changement		7,7	11,5		3,8	23,1
	Légère simplification		11,5				11,5
	Forte simplification						
	Total		19,2	26,9	15,4	38,5	100,0

Source: Enquête auprès des distilleries

De l'observation des résultats on peut conclure que l'efficacité s'est très légèrement dégradée pour un pourcentage limité d'entreprises viticoles, tandis que pour les autres rien n'a changé par rapport à l'ancien dispositif. A l'opposé, une inefficacité beaucoup plus forte semble avoir touché une partie importante des distilleries.

En tout cas, l'augmentation de l'efficacité ne semble avoir concerné qu'un pourcentage très limité de répondants des deux secteurs.

8.1.10 Jugement évaluatif

La question d'évaluation visait à étudier l'efficacité des mesures appliquées au secteur du vin par rapport aux objectifs énoncés par le règlement (CE) n° 1234/2007, notamment:

- stabiliser le marché vitivinicole ;
- stabiliser les revenus des producteurs et assurer un niveau de vie équitable ;
- renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union, notamment des vins de qualité, et reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveaux dans l'Union et dans le monde.

En outre, la question visait également à s'interroger sur la simplification du système de règles.

Pour **l'efficacité des mesures liées à l'objectif de stabilisation du marché vitivinicole**, l'analyse a été menée (à partir des données statistiques de DG-Agri et de celles issues des communications des EM à la Commission) en termes comparatifs sur les trois principales mesures concernées : l'arrachage (mesure structurelle), la distillation de vin et la vendange en vert (mesures conjoncturelles). Les estimations sont faites « toutes choses étant égales par ailleurs », par conséquent les résultats doivent retenir cette limite.

- Concernant l'arrachage par rapport aux distillations, l'efficacité relative a été calculée par le ratio entre la dépense totale pour l'arrachage (dépenses cumulées des trois campagnes de mise en œuvre: de 2008/09 à 2010/11) et la dépense qui aurait été nécessaire pour la distillation (à la fois de crise, de bouche et mixte) de l'excédent potentiel de production qui se serait produit en l'absence d'arrachage à de 2009/2010 (première campagne dans laquelle l'arrachage a commencé à produire ses effets sur la production) jusqu'à 2015/2016 (campagne dans laquelle les droits de plantation seront supprimés).

Les résultats ont mis en évidence que l'objectif de la stabilisation du marché est atteint par l'arrachage avec une dépense plus faible que les distillations (de crise et d'alcool de bouche). Par conséquent l'arrachage est plus efficace que les distillations, et en particulier la distillation de crise.

- Concernant la vendange en vert par rapport à la distillation de crise, l'efficacité relative a été calculée par le ratio entre la dépense unitaire moyenne pour la vendange en vert et la dépense unitaire pour la distillation de crise .

Les résultats de l'analyse, menée uniquement sur la Sicilia (région où la mesure a été le plus utilisée), ont montré que l'objectif de stabilisation du marché est atteint par la vendange en vert avec une dépense unitaire plus élevée que celle pour la distillation de crise. Par conséquent, dans le contexte de la Sicilia, la vendange en vert est moins efficace. Cependant, cette inefficacité est liée aux rendements : toutes choses étant égales par ailleurs, une efficacité égale des deux mesures se réalise dans cette région lorsque le rendement moyen atteint 76 hl/ha.

Pour **l'efficacité des mesures liées à l'objectif de stabilisation des revenus des producteurs**, l'analyse a concerné la distillation en alcool de bouche et le soutien dans le cadre du Régime de Paiement Unique, en substitution à l'aide à la distillation pour alcool de bouche aux viticulteurs ayants droit. L'analyse a été menée (uniquement pour l'Espagne) par le biais de simulations à partir des données du RICA concernant les exploitations de l'OTE 3120 et des informations tirées du Programme de soutien au secteur vitivinicole espagnol. L'efficacité des deux mesures a été évaluée à travers les ratios des VANE/UTA (recalculées à travers les simulations) des exploitations vitivinicoles bénéficiaires des aides et la VANE/UTA des exploitations vitivinicoles sans soutien (benchmark). Comme l'analyse repose sur des simulations, les résultats doivent être pris avec prudence.

Ces résultats ont montré que, face à l'objectif de stabilisation du revenu des viticulteurs, et selon les conditions adoptées par l'Espagne :

- L'aide à la distillation est efficace, malgré une légère surcompensation.
- L'efficacité du Paiement Unique dépend des choix stratégiques des viticulteurs:
 - pour ceux qui ont décidé de pérenniser la production pour la distillation en alcool de bouche, la dépense en PU est efficace (elle contribue à augmenter le revenu) mais insuffisante (le montant du PU ne permet pas d'atteindre le niveau de revenu du benchmark) ;
 - pour ceux qui ont décidé de s'adresser au marché du vin non AOP (et donc de percevoir le prix de marché pour ce produit), la dépense est inefficace, car le PU n'est qu'un surplus de revenu par rapport au revenu perçu par les viticulteurs qui, historiquement, ont toujours produit pour le marché du vin (et donc n'ont pas de droit à PU).

La différence de revenu entre ces deux cas (environ 75%) est une stimulation forte de changement de stratégie pour les viticulteurs qui produisaient pour la distillation en alcool de bouche. Cela permet d'expliquer la diminution de la production d'alcool de bouche en Espagne ainsi que la croissance des exportations et des expéditions espagnoles de vins non AOP.

En outre, cette différence entraîne une distorsion de concurrence entre les viticulteurs eux-mêmes, car ceux qui sont bénéficiaires du PU (bénéficiant d'un revenu de 35% plus élevé) peuvent décider de baisser leur prix de vente tout en conservant un niveau de revenu supérieur à celui des viticulteurs qui n'ont pas de droit au PU.

Pour **l'efficacité des mesures liées à l'objectif de renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union**, l'analyse a concerné la mesure « Promotion dans les pays tiers », ainsi que les mesures « Reconversion et Restructuration des vignobles » et « Investissements ». L'analyse a reposé sur les informations et opinions collectées au cours des missions dans les régions EdC et sur les enquêtes (par questionnaire) auprès des entreprises de production du vin et des Autorités publiques des régions de l'Italie, de la France et de l'Espagne.

- La mesure « reconversion /restructuration des vignobles » est nettement efficace pour plus de la moitié des AP ayant répondu à l'enquête, mais un tiers de répondants ont exprimé un avis plus nuancé. Selon les opinions exprimées, l'efficacité est liée surtout au gain d'efficacité (et donc de compétitivité) des exploitations, notamment en ce qui concerne la meilleure adaptation au marché (variétés, qualité, etc.) et la diminution des coûts de production (mécanisation, économie de main-d'œuvre, augmentation de la taille des parcelles, etc.). Par contre, certaines inefficacités semblent liées surtout aux modalités de mise en œuvre de la part des Autorités Nationales/ Régionales.
- La mesure « investissements » est nettement efficace pour 60% des AP françaises ayant répondu à l'enquête, mais pour environ 37% l'avis est plus nuancé. Selon les opinions exprimées, l'efficacité est liée surtout à l'amélioration des performances (donc à l'efficacité) des entreprises, notamment en ce qui concerne la modernisation des équipements et la meilleure adaptation à la demande de marché. Par contre, certaines inefficacités semblent liées au manque de sélectivité, voire à un défaut de ciblage des bénéficiaires.
- Cependant, les entreprises vitivinicoles ont exprimé un avis moins favorable: seulement quelque 10% d'entre elles semblent être satisfaites de l'efficacité de la mesure. Cela peut être imputable au fait que, dans ce cas aussi, on a pris en compte l'avis donné par des entreprises de l'Espagne et de l'Italie, où la mesure a été mise en œuvre seulement à partir de la campagne 2010/11, et où, donc,

les investissements n'ont pas encore exprimé leurs effets.

- Concernant la « promotion sur les marchés des pays tiers », un pourcentage important (plus de 30%) des entreprises vinicoles concernées par l'enquête se sont déclarées très satisfaites des résultats obtenus par rapport aux coûts supportés, mais plus de 20% d'entre elles déclarent leur complète insatisfaction. Ces avis opposés semblent être liés à la coexistence de facteurs jouant un rôle tantôt positif tantôt négatif sur l'efficacité, et donc sur l'efficience :
 - pour les premiers, la possibilité de promouvoir la marque de l'entreprise semble avoir favorisé l'attractivité de la mesure, ainsi que les retours sur investissements positifs pour les entreprises ayant utilisé cette mesure.
 - pour les seconds, l'affluence d'actions similaires sur les mêmes marchés des pays tiers et les différentes procédures adoptées par les EM semblent avoir contrarié et désorienté les opérateurs locaux (acheteurs de la Grande Distribution, importateurs, etc.), avec une chute de leur disponibilité envers ces actions. En outre, la rigidité des procédures et des délais demandés par l'administration, face à la flexibilité imposée par le changement (parfois très rapide) du contexte de marché, affecte l'efficacité et l'efficience de la mesure et dissuade les petites entreprises de l'utiliser.

Finalement, à la lumière de l'analyse de l'ensemble des opinions récoltées et des résultats de l'analyse des impacts sur la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur les marchés internationaux (QE8), il est probable qu'au moins une partie du gain de parts de marché obtenu par les entreprises qui ont utilisé la mesure a été réalisée par l'érosion des parts de marché des entreprises déjà présentes sur les marchés des pays tiers, mais n'ayant pas bénéficié de la mesure. Tout cela limite l'efficacité de cette dernière (volumes exportés inférieurs aux attentes), et donc l'efficience.

Pour **l'efficience de la simplification du système de règles**, l'analyse (qualitative) a été nourrie par les informations et les opinions collectées au cours des missions dans les régions EdC et par les enquêtes (par questionnaire) auprès des entreprises de production de vin et des distilleries.

Les résultats ont mis en évidence que l'efficience a très légèrement baissé aux yeux d'un pourcentage limité d'entreprises vinicoles, tandis que pour les autres rien n'a changé par rapport à l'ancien dispositif. A l'opposé, une chute beaucoup plus forte de l'efficience semble avoir touché une partie importante des distilleries.

En tout cas, l'augmentation de l'efficience ne semble avoir concerné qu'un pourcentage très limité d'entreprises des deux secteurs.

8.2 EFFICIENCE - DANS QUELLE MESURE L'INITIATIVE VISANT AU CHOIX D'UNE APPROCHE PROGRAMMEE DES MESURES DE L'UE DANS LES TERRITOIRES CONCERNES A CONTRIBUE A LA MISE EN ŒUVRE D'UNE ADMINISTRATION ET D'UN MANAGEMENT PLUS SIMPLE ET EFFICACE? (QE 10)

8.2.1 Compréhension de la question

La réforme de la PAC de 2003 vise, entre autres objectifs, à la simplification de la mise en œuvre de la politique et, de plus, à une simplification de l'ensemble des procédures et de l'activité de l'Administration publique liée à la gestion, voire à une augmentation de son efficacité et de son efficience.

La réforme du secteur du vin de 2008 devrait avoir favorisé l'atteinte de cet objectif à travers l'adoption d'une programmation propre à chaque État Membre¹²⁷. Il s'agit donc d'examiner si l'innovation qui a consisté en la mise en œuvre des mesures sous forme de programmes nationaux de soutien a concouru à une simplification, voire à des gains d'efficacité¹²⁸.

La question vise donc à vérifier :

- d'une part, si les schémas de consultation/décision mis en œuvre dans les États Membres et dans les Régions, concernant la définition des programmes nationaux de soutien quinquennaux (ainsi que les procédures de reprogrammation¹²⁹), ont permis une adaptation plus efficace des mesures éligibles (mais non obligatoires) aux besoins réels de la vitiviculture dans les divers contextes locaux ; il est demandé aussi d'envisager l'existence éventuelle de facteurs qui peuvent avoir influencé négativement l'efficacité (et l'efficience) de la programmation ;
- d'autre part, si la programmation a permis une gestion plus simple et efficiente des mesures (au niveau national et régional, selon l'organisation existante au niveau des États Membres concernés) ; en particulier il s'agit d'examiner si l'adoption de la programmation a permis une économie des coûts administratifs et de gestion.

Il faut enfin vérifier quelles sont les charges bureaucratiques éventuelles liées au fait qu'il peut y avoir un chevauchement entre des mesures et des actions similaires dans le cadre des Programmes de Développement Rural.

8.2.2 Approche méthodologique, sources et limites

La réponse à la question évaluative se base sur les informations collectées au cours des interviews auprès des acteurs concernés dans les régions étude de cas. En outre, afin de disposer d'informations suffisamment variées, des questions spécifiques concernant la programmation et la gestion des programmes nationaux de soutien (PNS) ont été posées aux Autorités publiques concernées par la gestion de l'OCM, par le biais de l'enquête postale spécifique utilisée aussi pour répondre à la QE9¹³⁰.

Il faut souligner que la quantification des coûts administratifs et de gestion qui incombent aux Autorités n'a pas toujours été possible. Elle a été toutefois abordée sous l'angle de la complexité du dispositif (en termes de charge bureaucratique) en admettant que plus un dispositif est complexe, plus il est coûteux.

¹²⁷ Rappelons ici que la dotation financière des programmes d'aide nationaux est liée à leur part historique du budget vitivinicole.

¹²⁸ En effet, l'expérience a mis en évidence que les EM producteurs n'ont pas utilisé les instruments mis à disposition par l'ancienne OCM de la même façon et selon la même intensité.

¹²⁹ En mars 2010, la plupart des EM ont procédé à une révision du programme d'aide.

¹³⁰ Comme déjà mentionné à la QE9, l'enquête postale auprès des Autorités publiques nous a fourni 21 questionnaires remplis, dont 9 de l'Italie, 8 de la France et 4 de l'Espagne.

Concernant l'analyse de la reprogrammation de la ventilation des ressources budgétaires de la part des EM, nous avons utilisé des données DG-Agri.

8.2.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation utilisée se base sur les critères de jugement suivants:

Critères et indicateurs
Critère de jugement n° 1
L'adoption d'une programmation à travers la mise en place de programmes d'aides nationaux a (n'a pas) permis une adaptation plus efficace des mesures aux besoins du secteur vitivinicole.
Description du schéma de consultations et de décision au niveau national (et/ou régional) qui a mené aux programmes d'aides nationaux
Avis des administrations publiques et opérateurs du secteur sur l'efficacité de la programmation
Analyse des reprogrammations des programmes nationaux de soutien (PNS) réalisées par les EM et Motifs des décisions de révision
Critère de jugement n° 2
L'adoption d'une programmation a (n'a pas) permis une simplification de la gestion administrative des mesures appliquées au secteur
Opinion des opérateurs et de l'administration publique concernant : <ul style="list-style-type: none"> ▪ le niveau de complexité des règles et de la gestion des programmes nationaux par rapport à l'ancien dispositif de l'OCM ▪ les charges de gestion administrative et financière et de contrôle avant et après la réforme
Opinion des administrations publiques sur la complexité des règles concernant l'exécution financière annuelle du Programme National de Soutien
Opinion des administrations publiques sur les charges bureaucratiques liées à l'éventuel chevauchement avec des mesures des Plans de Développement Ruraux

8.2.4 Adaptation de la programmation à travers la mise en place de programmes d'aides nationaux aux besoins du secteur viticole

8.2.4.1 Description des schémas de consultations et de décision au niveau national (et/ou régional) qui ont mené aux programmes d'aides nationaux

Les schémas de consultation et de décision concernant les PNS au sein des EM examinés ont été assez similaires entre eux. En général, des groupes de travail et de consultation ont été organisés, composés des Autorités publiques, des représentants des professionnels et des syndicats de producteurs agricoles et des entreprises, privées et coopératives de négoce, embouteillage et vinification.

Dans certains cas, la définition des PNS a résulté de la concertation entre l'Autorité nationale et les Autorités régionales, de façon à ce que les choix (en termes de ventilation des mesures et du budget) tiennent compte des besoins spécifiques des différents bassins vitivinicoles.

Cependant, cette dernière option reflète les diverses organisations politiques et administratives des États. En Italie et en Allemagne, les Régions et les Länder ont reçu le pouvoir de sélectionner les mesures et de décider les critères de mise en œuvre (dans le respect de l'enveloppe assignée), avec la seule exception de la mesure « promotion sur les marchés des pays tiers », gérée à 100% au niveau national en Allemagne et à 30% en Italie (ce dernier pourcentage utilisé pour le cofinancement des programmes d'intérêt national).

Dans d'autres cas (en France, en Espagne, au Portugal, en Hongrie et en Roumanie) le programme n'a pas été défini au niveau régional bien que certaines décisions prises au niveau national ont été adaptées

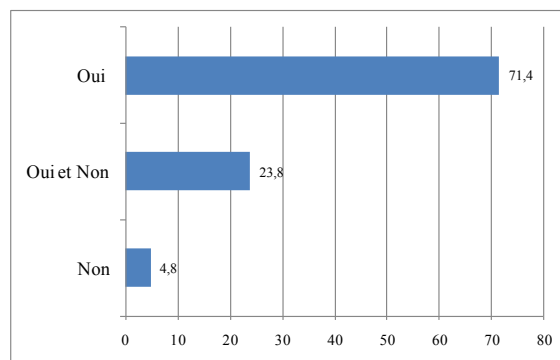
au niveau local. En France, par exemple, le schéma de consultations et de décision s'est structuré entre les « Conseils de bassins¹³¹ » qui ont délégué des représentants au « Conseil Spécialisé Vin » établi au niveau national, qui regroupe, en outre, les agents de l'administration (Ministères de l'Agriculture et de l'Économie, FranceAgriMer) et les représentants des organisations professionnelles nationales. Le Conseil Spécialisé Vin est le lieu d'établissement de la synthèse entre les points de vue des bassins et des organisations nationales et donc de proposition aux pouvoirs publics, qui statuent en dernier ressort. C'est dans ce cadre que le choix d'un programme national, ouvrant une très faible marge d'adaptation par bassins, a été entériné.

8.2.4.2 Avis des administrations publiques et opérateurs du secteur sur l'efficacité de l'approche programmée

Dans le cadre de l'enquête auprès des Autorités publiques (AP), nous avons demandé si la programmation introduite par la réforme de l'OCM vin de 2008 a permis une adaptation plus efficace des mesures aux besoins du secteur vitivinicole.

Pour plus de 70% des AP, la réponse est nettement positive, tandis que pour seulement 5% des répondants cette innovation n'a pas été efficace. Notons qu'environ 24% d'entre eux expriment un jugement plus nuancé, en raison de la présence simultanée d'aspects positifs et négatifs.

Fig. 83 – L'approche programmée introduite par la réforme de l'OCM vin de 2008 a-t-elle permis une adaptation plus efficace des mesures aux besoins du secteur vitivinicole? (%)



Source: Enquête auprès les Autorités Publiques

Comme c'est le cas pour d'autres questions posées lors de nos enquêtes (voir QE9) cet avis synthétique masque quelques différences au niveau local. Afin de les mettre en lumière, nous avons demandé quels sont les motifs explicatifs. Les réponses ont été nombreuses et très variées et nous les avons groupées à travers le critère de similitude déjà utilisé dans la réponse à la QE9. Enfin, lors de cet exercice de simplification, nous avons également examiné les opinions des divers opérateurs, recueillies lors des entretiens en face à face réalisés pour Étude de Cas.

¹³¹ La géographie des bassins ne correspond pas à celle des régions administratives, mais à une logique d'appellation, par exemple la partie septentrionale du département du Gard (région Languedoc Roussillon) appartient au bassin « Vallée du Rhône –Provence) et non au bassin « Languedoc Roussillon ».

Tab. 133 - Motifs pour lesquels l'approche programmé a/n'a pas permis une adaptation plus efficace des mesures aux besoins du secteur vitivinicole, selon les opinion des Autorités Publiques ayant répondu à l'enquête postale et des opérateurs des régions EdC

Motifs de l'efficacité	Régions	n. rég
L'approche programmé a permis d'adapter le choix des mesures en fonction des priorités et des spécificités des pays (et même de chaque région/bassin), en concertation avec les professionnels. La flexibilité du dispositif (possibilité de ré-moduler le programme au cours de l'année) a permis d'adapter le programme aux besoins qui ont eu lieu progressivement. En outre, le mécanisme de ré-modulation des ressources entre les mesures permet d'optimiser les dépenses.	<i>Baden-W</i> , Aquitaine, PACA, Corse, Poitou-Charentes, La Rioja, Aragon, Campania, Lazio, Toscana, Emilia Romagna, <i>Sicilia, Veneto, Sud Est Roum</i>	10
L'approche programmé a permis une meilleure adaptation entre les mesures de marché et les mesures structurelles, y compris celles situées en aval de la filière	Aquitaine, Pays de la Loire, Andalusia, Molise, Calabria, Umbria	6
Possibilité de mise en place de nouvelles mesures notamment l'aide aux investissements et la promotion vers les pays tiers	Champagne-Ard, Languedoc-R, PACA, Canarias, <i>Com. Valenciana, La Rioja</i>	4
Les représentants de la filière se sont davantage impliqués dans le pilotage du dispositif	Aquitaine, Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrenees	3
Un dispositif qui prend davantage en compte les besoins des entreprises en matière de stratégie de développement et favorise la logique de projet.	Aquitaine	1
Motifs de l'inefficacité	Régions	n. rég
Manque de souplesse dans la gestion des enveloppes, lié à la systématisation du décaissement annuel pour toutes les mesures. La gestion budgétaire annuelle introduit des rigidités..	Aquitaine, Languedoc-R, PACA, Emilia Romagna	4
Difficulté à gérer des projets pluriannuels structurants avec des enveloppes de paiement annuels.	Poitou-Charentes	2
Les mesures sont de deux types: permanentes (toute la durée de l'OCM) et transitoires (quatre campagnes). Par conséquent, les mesures prévues par le programme de soutien ont diminué par rapport au passé.	Trento	1

Source: Enquête auprès les Autorités Publiques

Parmi l'ensemble des motifs invoqués on note que le thème dominant, reconnu positivement par pratiquement tous les répondants, est la flexibilité des mesures et la possibilité de les adapter aux besoins spécifiques des bassins et des filières.

Par conséquent, la programmation est jugée plus efficace que l'ancien dispositif, à l'unanimité ou presque, même si certains problème concernant les procédures du nouveau dispositif limitent un peu cette efficacité (notamment une certaine manque de souplesse dans la gestion des enveloppes).

Afin d'approfondir l'analyse de la programmation, nous avons demandé aux Autorités publiques (enquête) et aux autres acteurs concernés (régions EdC) d'indiquer (sur la base de leur expérience) les principales forces et faiblesses de cet approche innovante.

Les résultats sont assez variés, et quelques fois peu pertinents par rapport au thème proposé, en effet certains points forts concernent le contenu de la politique (mesures nouvelles) et certains points faibles se rapportent aux problèmes de mise en œuvre de la politique plutôt qu'à la programmation proprement dite.

Tab. 134 - Les principales forces et faiblesses de la nouvelle programmation, selon l'opinion des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale et des opérateurs des régions EdC

Points forts	Régions	n.
Des (nouvelles) mesures structurantes (investissement, restructuration, promotion pays tiers)	Aquitaine, Pays de la Loire, PACA, Champagne-Ardennes, Poitou-Charentes, Canarias, <i>La Rioja</i> , Aragon, Andalucia, <i>Com. Valenciana</i> , Campania, Trento, Bolzano, Umbria, Toscana	15
Liberté de choix, adaptabilité et modularité des mesures, selon les besoins des bassins et des opérateurs	Aquitaine, Languedoc-R, PACA, Corse, Poitou-Charentes, La Rioja, Aragon, Campania, Bolzano, Umbria, <i>Baden-W, Sud Est Roumanie, Sicilia, Veneto</i>	10
Simplification et rapidité du financement/exécution	Campania, Molise, Calabria	3
Implication forte des professionnels dans la gestion des priorités, favorise la concentration et l'union des opérateurs	Midi-Pyrénées, Canarias	2
Complémentarité des outils	Languedoc-R	1
La disparition des mesures de marché (aide à la distillation de l'alcool de bouche et à l'enrichissement)	Toscana	1
Définition claire des ressources	Emilia Romagna	1
Programmation sur cinq années	Emilia Romagna	1
Points faibles	Régions	n.
Gestion lourde, complexité et rigidité des procédures d'instruction et de contrôle, ainsi que de l'allocation des ressources	Pays de la Loire, Corse, Canarias, Campania, Molise, Calabria, Toscana, Trento, Emilia Romagna	9
Enveloppes annuelles difficilement compatibles avec les besoins d'engager les crédits sur plusieurs années.	Aquitaine, Champagne-Ard, Pays de la Loire, PACA, Poitou-Charentes	5
Dispositif qui sur le plan réglementaire ne laisse pas suffisamment de place pour des outils de régulation de marché	Aquitaine, Languedoc-R, PACA, Poitou-Charentes, Trento	5
Enveloppes insuffisantes et en décalage	Corse, Molise, Andalucia	3
L'absence du programme au niveau régional. Le seul programme national ne tient pas pleinement en compte les différences régionales	<i>Com. Valenciana, Douro</i>	2
L'attribution de l'enveloppe aux États membres (et pas aux mesures) a augmenté la bureaucratie (allocation de fonds aux mesures et monitoring annuel afin d'assurer l'utilisation de l'ensemble du budget)	<i>Com. Valenciana</i>	1
Différences dans la gestion administrative des mesures (i.e.: gestion simple de la récolte en vert, très complexe et coûteuse pour la promotion)	<i>Sicilia</i>	1
Temps trop limités pour la réalisation des mesures, en particulier pour les «investissements»	Umbria	1
Les mesures compensatoires n'ont pas été suffisamment attractives pour empêcher la disparition des vignobles dans les domaines traditionnels avec les plus grandes difficultés.	Aragon	1
Les décisions au niveau des régions mène vers une perte de vue d'ensemble du «système-pays»	<i>Veneto</i>	1
Fragmentation des dispositions (programme national, décrets de mise en oeuvre, résolutions régionales, etc)	Emilia Romagna	1

Source: Enquête auprès les Autorités Publiques

Dans l'ensemble, les points forts reprennent, avec quelques détails supplémentaires, les motifs positifs déjà mentionnés.

La liste des points faibles nous éclaire davantage. En particulier, il est intéressant de souligner la lourdeur de la gestion, la complexité et la rigidité des procédures d'allocation des ressources, mentionnées surtout par une large partie des Autorités publiques italiennes, ce qui est apparemment lié aux rapports entre l'Administration centrale et les Administrations régionales chargées de la mise en oeuvre.

A ce sujet, certains entretiens en Italie ont mis l'accent sur d'autres points critiques. Dans la pratique, seule une minorité de Régions ont été capables d'organiser et de moduler les mesures dans un cadre stratégique conçu rationnellement. La plupart des autres ont préféré répondre aux demandes des groupes de pression plutôt qu'élaborer une réflexion stratégique. Par conséquent, l'efficacité

potentielle de ce système innovant se trouve largement réduite par la mise en œuvre concrète. Ainsi, le système perd de son efficacité, la dispersion des ressources limitant l'atteinte des objectifs¹³².

Enfin, même si chaque Région a pu mieux adapter les mesures au contexte local (ce qui est positif), la vision stratégique d'ensemble à l'échelle du système-pays a été un peu perdue. Les EM où les décisions et la gestion ont été prises sur la base d'une concertation au niveau national ont évité cet écueil.

8.2.4.3 Analyse des reprogrammations des programmes nationaux de soutien (PNS) réalisées par les EM et les motifs concernés

8.2.4.3.1 Les modifications de la distribution des ressources entre les mesures d'après les décisions de reprogrammation/révision de la part des EM

La capacité d'adaptation aux besoins du secteur vitivinicole est liée à la flexibilité du PNS, c'est-à-dire à la possibilité donnée aux EM d'effectuer des ajustements sur la programmation originariaire au cours du temps.

Dans le tableau suivant nous avons présenté les variations de 2010 par rapport à 2008 de la distribution en pourcentage des ressources financières concernant les mesures de soutien dans les EM.

Tab. 135 - Différence entre les distributions en pourcentages des ressources financières concernant les mesures de soutien dans les EM (2010-2008)

	BG	CZ	DE	EL	ES	FR	IT	CY	LT	LU	HU	MT	AT	PT	RO	SI	SK	UK
Régime de paiement unique	-	-	-	-	1,18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Promotion sur les marchés PT	- 3,27	-	- 5,54	-	- 0,08	- 1,60	- 0,69	- 4,65	-	-	-	-	-	0,44	0,02	- 1,20	- 0,48	-
Restructuration et reconversion	2,87	30,95	2,59	0,04	- 5,05	- 5,04	3,45	2,83	-	0,16	5,39	-	-13,85	9,10	7,43	12,33	- 1,74	-
Plans en cours	1,17	-30,95	0,61	-	0,93	4,72	- 1,13	-	-	-	-	-	1,73	- 1,08	0,73	-11,79	11,60	-
Vendange en vert	-	-	-	-	-	-	7,17	4,63	-	-	-	-	-	-	-	2,57	-	-
Fonds de mutualisation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Assurance-récolte	- 0,77	-	4,42	-	-	- 1,98	6,02	- 1,36	-	-	- 0,82	-	-	-	- 8,03	-	- 0,10	-
Investissements	-	- 0,00	- 1,61	-	- 2,42	1,79	- 4,33	- 1,44	-	-	- 2,86	-	12,12	-	-	-	- 5,15	-
Distillation de sousproduits	-	-	-	-	- 0,11	- 0,77	- 7,25	-	-	-	- 1,56	-	-	- 5,37	-	-	-	-
Distillation d'alcool de bouche	-	-	-	-	5,54	-	- 0,30	-	-	-	1,80	-	-	- 1,07	-	-	-	-
Distillation de crise	-	-	-	-	-	3,00	2,60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilisation de MC/MCR	-	-	- 0,47	- 0,04	-	- 0,11	- 5,55	-	-	- 0,16	- 1,94	-	-	- 2,02	- 0,15	- 1,92	- 4,13	-

N.B. : en vert, les différences positives ; en rouge les différences négatives

Source : Elaborations à partir de données DG-Agri

Les résultats mettent en évidence que la possibilité de reprogrammation/révision des ressources entre les mesures a été exploitée par presque tous les EM, à l'exception de la Grèce, de la Lituanie, de Malte et du Royaume-Uni.

Nous retenons notamment les points suivants.

- Tous les pays, excepté la Grèce, la France, l'Espagne et l'Autriche, ont augmenté les ressources consacrées au financement de la mesure « restructuration et la reconversion des vignobles ».
- À l'exception du Portugal, tous les pays ont réduit les ressources consacrées à la mesure « promotion sur les marchés des pays tiers ».
- L'Italie, Chypre et la Slovaquie, seuls utilisateurs de cette mesure novatrice, ont augmenté sensiblement les ressources consacrées à la mesure « vendange en vert ».
- Plusieurs pays ont reformulé les ressources consacrées à l'« assurance-récolte » (augmentées par l'Allemagne et l'Italie, et diminuées par la Bulgarie, la France, Chypre, la Hongrie, la Roumanie et la Slovaquie).
- Des modifications ont également été prises pour la mesure « investissement » (avec une augmentation des ressources uniquement en France et en Autriche).
- L'Espagne, La France, l'Italie, la Hongrie et le Portugal ont diminué les ressources consacrées à la

¹³² Sur ce sujet, voir par exemple la réponse à la QE9 concernant l'efficacité de la promotion

« distillation des sous-produits ».

- La France et la Hongrie ont augmenté les budgets affectés à la « distillation d'alcool de bouche », tandis que l'Italie et le Portugal les ont réduits.
- Les dépenses pour la « distillation de crise » ont été augmentées en France et en Italie.
- Les ressources consacrées à l' « utilisation de MC/MCR » ont été contractées dans tous les EM concernés.

8.2.4.3.2 Motifs des décisions de révision des programmes nationaux de soutien

En général, les motifs à la base des reprogrammations/révisions des PNS sont rapportables à :

- Des questions d'allocation (de distribution) des ressources budgétaires entre les diverses mesures (certaines mesures ont été davantage souscrites que les autres, ce qui a entraîné l'ajustement des allocations) ;
- Des problèmes de démarcation entre les mesures des PNS et les mesures des Programmes de Développement Rural (PDR) ;
- L'inclusion de mesures non prévues par le premier PNS, ou la mise en œuvre dans un deuxième temps de certaines mesures déjà prévues par le premier PNS.

Plus en détail, les décisions de reprogrammation/révision au niveau de quelques EM sont les suivantes :

- France :** En 2010 il a été décidé de retirer des fonds à la ligne promotion pour les basculer vers la ligne investissements. Ceci s'explique par le succès des mesures de soutien à l'investissement, qui s'adressaient à des bénéficiaires qui n'étaient pas éligibles lors des précédents programmes (caves particulières, certains bassins de la moitié nord du pays).
- Italie :** En 2010 il a été décidé une seconde tranche de la mesure « Distillation de crise », l'inclusion de la mesure « assurance-récolte » ainsi que l'activation de la mesure « vendange en vert ». En outre, il a été décidé le glissement de la mise en œuvre de la mesure « investissement » de 2010 à 2011 en raison de problèmes de démarcation avec les PDR des Régions.
- Espagne:** Au juin 2010 il a été décidé de transformer l'aide à la « distillation alcool de bouche » en aide à l'hectare, avec un élargissement des bénéficiaires (producteurs de vin et non plus seulement viticulteurs). De plus, il a été décidé de modifier la mesure « investissements » sur la base des observations de la Commission concernant les frais éligibles (afin d'éviter les doubles paiements sur les fonds de l'OCM et les fonds du PDR).

D'autres modifications ont été apportées au PNS en 2011: il a été décidé le transfert des fonds prévus en 2010/2011 pour la mesure « investissement » (28 Meuros) sur la mesure « Restructuration/ reconversion », en raison des difficultés de mise en œuvre de la première. En même temps, la liste des investissements admissibles a été élargie. Une troisième modification a été décidée: l'augmentation de 500 000 Euros de la dotation de la mesure « distillation alcool de bouche ».

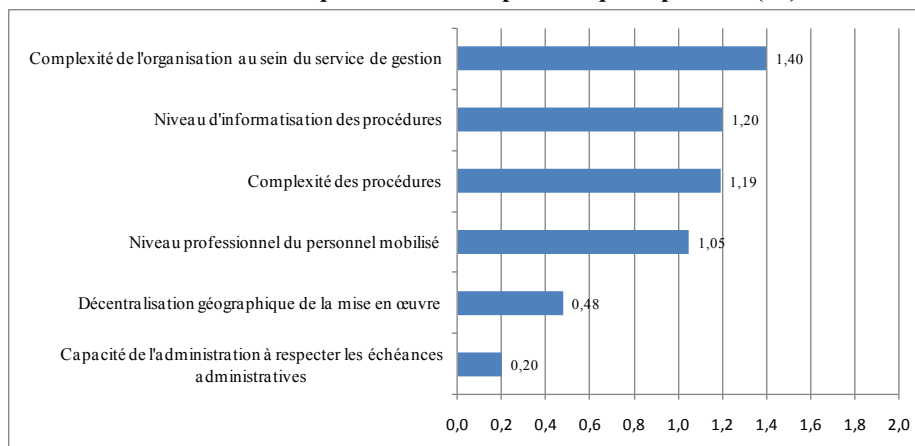
Certaines Administrations Publiques se plaignent des contraintes concernant la révision du programme. D'une part, il n'est possible d'intervenir que deux fois au cours de l'année, et la dernière fois avant le 30 Juin, donc très en amont de la fin de l'exercice ; d'autre part, au moment où la ventilation du budget entre les différentes mesures se décide, il est impossible de prédire ce que sera l'adhésion effective des producteurs aux différentes mesures, et d'assurer ainsi la correspondance entre les dépenses réelles et les dépenses prévisionnelles. Enfin, il existe des mesures telles que la distillation de crise et la vendange en vert, dont l'activation est liée à des facteurs externes imprévisibles (i.e. évolution du marché).

8.2.5 Effets de l'adoption de la programmation sur la simplification de la gestion administrative des mesures appliquées au secteur

A travers l'enquête postale, nous avons demandé aux Autorité publiques de s'exprimer à propos de la simplification de la gestion administrative des mesures appliquées au secteur vitivinicole. A cette

intention, nous avons proposé une série d'« items » sur lesquels ils ont pu se prononcer par le biais d'une échelle comprise entre +2 (*Très augmentée*) et -2 (*Très diminuée*). Le zéro correspond au *statu quo* par rapport à l'ancien dispositif. Ainsi, nous avons calculé des indicateurs de synthèse globaux, représentés pour chaque item par la moyenne pondérée des réponses.

Fig. 84 – Niveau de complexité de la gestion administrative par rapport à l'ancien dispositif selon les Autorités Publiques concernées par l'enquête postale (%)



Source: Enquête auprès les Autorités Publiques

Les résultats montrent que tous les indicateurs de synthèse sont positifs, et donc pour tous les « items » proposés concernant la complexité de la gestion administrative des mesures les Autorités publiques dénoncent une dégradation par rapport à l'ancien dispositif.

En particulier, les quatre premiers indicateurs (en ordre décroissant) dépassent la valeur 1, et donc l'indicateur de synthèse est compris entre *Légerement augmenté* et *Très augmenté*.

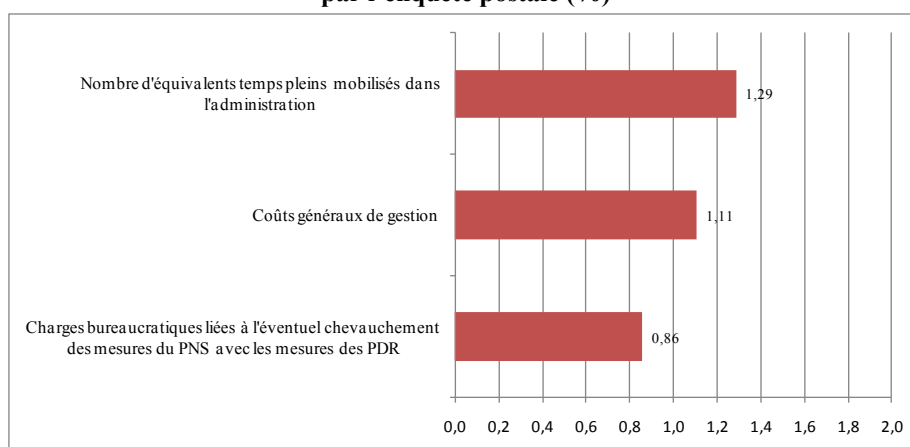
La « *complexité de l'organisation au sein du service de gestion* » est celle qui semble avoir subi le plus grand changement par rapport au passé. La situation ne s'est que peu dégradée que pour les deux derniers « items » (« *décentralisation géographique de la mise en œuvre* »; « *capacité de l'administration à respecter les échéances* »).

Les résultats de l'enquête sont confirmés par la plupart des entretiens réalisés lors des missions dans les Régions EdC. En particulier, le motif principal de cette complexité croissante a été l'introduction de nouvelles mesures, notamment « *promotion sur les marchés des pays tiers* » et « *investissements* », signalées comme étant très compliqués à organiser, à gérer, à administrer et à contrôler¹³³.

L'enquête auprès des Autorité Publiques visait aussi à recueillir des opinions sur l'évolution des charges de gestion administrative et financière, également sur la base d'une série d'« items » proposés et par le biais de la même échelle.

¹³³ En Italie, par exemple, s'agissant de nouvelles mesures, et donc en l'absence d'expérience spécifique, les Autorités Publiques nationales et régionales ont été poussées à adopter des procédures encore plus complexes et bureaucratiques que nécessaire, en raison de la crainte de commettre des erreurs et de se voir refuser des projets par la Commission (ou afin d'éviter des procédures d'infraction).

Fig. 85 – Charges de gestion administrative et financière de la part des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale (%)



Source: Enquête auprès les Autorités Publiques

De manière cohérente avec l'hypothèse de l'existence d'un lien entre la complexité et les coûts de gestion et d'organisation, les indicateurs des deux premiers items dépassent la valeur 1 (donc, entre *Légèrement augmenté* et *Très augmenté*). En particulier, le *Nombre d'équivalents temps plein mobilisés dans l'administration* semble avoir, en moyenne, augmenté par rapport à la situation existant avant la réforme¹³⁴.

Concernant le troisième item proposé (*Charges bureaucratiques liées à l'éventuel chevauchement des mesures du PNS avec les mesures des PDR*) il est à observer que la valeur de l'indicateur, inférieure à 1, est le résultat de différences de jugement entre les AP de l'Italie (où 89% ont indiqué une augmentation, légère ou forte) et les AP de la France (où 62% ont indiqué une augmentation légère) et de l'Espagne (où 75% n'ont indiqué aucun changement par rapport au passé).

8.2.5.1 Opinions des administrations publiques sur la complexité des règles concernant l'exécution financière annuelle du Programme National de Soutien

Au cours des entretiens auprès les opérateurs des Régions EdC le problème de la complexité des règles concernant l'exécution financière annuelle du PNS a été mentionné plusieurs fois. Nous avons jugé opportun d'inviter les Autorité publiques à exprimer de façon libre (c'est-à-dire sans proposition d'items structurés) leur opinion sur ce thème dans le cadre de l'enquête postale.

L'ensemble des opinions reçues par questionnaire et de celles recueillies dans les entretiens sur le terrain a été organisé (toujours par le critère de similitude) en trois groupes concernant :

- la rigidité des engagements annuels ;
- les coûts liés à l'exécution financière annuelle ;
- la complexité de la mise en œuvre.

¹³⁴ Cela a été partiellement confirmé par les missions dans les régions EdC : par exemple, en Baden-W. le nombre d'ETP a augmenté de 30% pour la gestion notamment des mesures Reconversion et Investissements. En Aquitaine le nombre d'ETP chargés de la gestion de l'OCM-vin est passé de 8,5 à 18,5. Au niveau national, les ETP de FranceAgriMer ont augmenté de 27%. Les ETP ont augmenté aussi en Champagne-Ardenne, en Sud-Est Roumanie. En revanche, en Veneto et en Languedoc-R, le nombre d'ETP n'a pas changé par rapport à ce qu'il était avec l'ancien dispositif.

Tab. 136 - Opinions des Autorités Publiques concernées par l'enquête postale et des opérateurs des régions EdC sur la complexité des règles concernant l'exécution financière annuelle du Programme National

Opinions concernant la rigidité des engagements annuels	Régions
L'impossibilité de reporter les crédits engagés sur l'exercice budgétaire suivant oblige les EM à travailler en flux tendus ou à modifier la répartition par ligne pour s'assurer une consommation optimale du budget.	Régions françaises + Aragon, Andalous, Molise, Emilia Romagna, Mosel, Languedoc-R.
La nécessité de réaliser une exécution financière annuelle constitue une contrainte difficile à respecter notamment en début d'OCM. En effet, les nouvelles mesures à mettre en place doivent être préparées en concertation avec les professionnels, validées par l'Autorité publique, puis être traduites en textes réglementaires, ce qui entraîne des délais peu compatibles avec une utilisation de crédits optimale en début de nouvelle OCM.	
Les aides engagées en fin d'OCM peuvent difficilement être payées avant le 15 octobre 2013, ce qui implique la mise en place de mesures transitoires à discuter pour pouvoir continuer à payer ces engagements sur la nouvelle OCM	
La gestion financière annuelle crée des problèmes de mise en œuvre pour certaines mesures. Les mesures "investissements", "restructuration" et "promotion" se mettent en œuvre sur plusieurs années (par exemple : dans le cas d'un investissement, il est rare que la conception du projet, la préparation et l'instruction de la demande d'aide, la mise en œuvre des travaux/achats, leur réception leur paiement, la préparation du dossier de solde, son examen et son paiement puissent se réaliser en moins de 12 mois).	Umbria, Veneto, Douro, La Rioja
Opinions concernant les coûts liés à l'exécution financière annuelle	Régions
Pour pouvoir s'inscrire dans l'annualité budgétaire, il faut utiliser des dispositifs d'avance entraînant complexification des procédures, coût de gestion supplémentaire, coût pour les bénéficiaires d'aide, difficultés pour obtenir les cautions bancaires et risques de reversement avec pénalité en cas de sous réalisation.	Régions françaises + Aragon, Andalous, Molise, Emilia Romagna, Mosel, Languedoc-R.
L'obligation de décaissement avant le 15/10 de chaque année entraîne, dans les services gestionnaires, une organisation non lissée dans le temps et qui peut créer des difficultés (manque de personnel, formation...). La possibilité de reporter les crédits d'une année sur l'autre permettrait d'une part une organisation du travail plus fluide et d'autre part permettrait de ne pas « perdre » de crédits.	
Ce système ne favorise pas la possibilité de développer les projets pluriannuels, qui sont pourtant plus structurants.	Poitou-Charentes
Les charges bureaucratiques sont excessives et ne sont pas justifiées.	Toscana
Opinions concernant la complexité de la mise en œuvre	Régions
La gestion est complexe car elle se fait en partie au niveau central et en partie au niveau régional (Dispositions Régionales d'Application) et elle concerne aussi l'Organisme de paiement pour les applications informatiques, les échéances et les listes des paiements. Par conséquent, souvent les temps s'allongent à cause des exigences des différentes administrations.	Lazio
L'exécution annuelle a été coûteuse et complexe, tant pour les bénéficiaires ainsi que pour les autorités de gestion, (notamment l'organisme de paiement). La complexité est liée au plus grand nombre d'opérations (notifications, présentation des demandes, sélection, etc) et au fait que le tout doit être terminé dans l'année.	Dél Alföld
Les procédures mises en œuvre dans un contexte agricole composé par des petites exploitations de montagne découragent la plupart des producteurs à utiliser les ressources prévues pour les mesures.	Trento

Source: Enquête auprès des Autorités Publiques

On peut affirmer, sur la base de ces opinions, que la règle d'exécution financière annuelle ne tient pas suffisamment compte des difficultés concernant les procédures de mise en œuvre : cela implique une augmentation du temps de travail, et une augmentation des coûts, notamment pour les Administrations publiques ainsi que pour les bénéficiaires des mesures.

8.2.5.2 Avis des administrations publiques sur les charges bureaucratiques liées à l'éventuel chevauchement avec des mesures des Plans de Développement Ruraux

Au paragraphe 8.2.5. nous avons vu que l'indicateur synthétique concernant les *Charges bureaucratiques liées à l'éventuel chevauchement des mesures du PNS avec les mesures des PDR* a été fortement influencé par les réponses des AP italiennes. C'est donc surtout dans cet EM que des problèmes de démarcation se sont présentés.

Les difficultés de démarcation ont surtout été notées à propos de la mesure « investissements » de l'OCM, pour laquelle le chevauchement avec les mesures 121 et 123 du PDR est évident.

Il ressort en effet de nos entretiens que ce problème est apparu dans presque tous les EM. Quoiqu'il en soit, les EM ayant une gestion plus centralisée des PDR (comme la France) ont eu plus de facilités pour gérer la question que les EM (comme l'Italie) ayant une gestion décentralisée.

En France, ainsi, on a eu une démarcation très efficace des actions cofinancées : la ligne de partage OCM-FEAGA/FEADER a été modifiée pour permettre aux opérateurs de la filière vitivinicole de bénéficier des possibilités d'accompagnement des projets d'investissements et de modernisation prévus

par le PDRH¹³⁵ au même titre que les autres secteurs. Cette règle nationale a néanmoins nécessité que des modifications soient effectuées dans chaque « contrat de projet » État-Région (document de programmation du PDRH en région).

En Italie, en revanche, le fait que chacune des 20 Régions dispose d'un PDR autonome, et que les PDR de chaque Région soient très différents les uns des autres, a engendré de très fortes difficultés de démarcation (ce qui a amené au glissement de la mise en œuvre de la mesure à 2011).

En effet, chaque Administration régionale italienne a été obligée de mettre en œuvre des procédures de modification de son PDR pour permettre la substitution du financement de certains éléments du PDR par les fonds de l'OCM¹³⁶.

Dans les Régions italiennes, donc, tout cela a mené vers un alourdissement des charges pour les Administrations concernées¹³⁷.

8.2.6 Jugement évaluatif

Concernant la programmation introduite par la réforme de 2008 (c'est –à-dire l'application des mesures sous forme de programmes nationaux de soutien), la question évaluative visait à s'interroger sur :

- Le rôle joué par les schémas de consultation/décision mis en œuvre dans les Etats Membres et dans les Régions sur la flexibilité et l'adaptation des mesures de soutien aux besoins réels de la vitiviniculture des divers contextes locaux.
- Le rôle joué par la programmation sur la simplification de l'ensemble des procédures et de l'activité de l'Administration publique chargée de la gestion.

Les analyses ont été basées sur les informations collectées au cours des missions dans les régions EdC, ainsi que par l'enquête postale auprès des Autorités publiques de la France, de l'Italie et de l'Espagne concernées par la gestion de l'OCM. En outre, nous avons utilisé les données de la DG-Agri concernant la ventilation des ressources budgétaires par les EM.

Les résultats des analyses permettent de formuler les conclusions suivantes:

a. La flexibilité et l'adaptation des mesures de soutien aux besoins locaux de la vitiviniculture

Dans tous les EM la programmation (choix des mesures et ventilation des ressources sur ces mesures) a résulté d'une concertation entre les Autorités publiques et les représentants des divers acteurs de la filière.

Cette dynamique de concertation, ainsi que la possibilité de révision des programmes pour une plus grande adaptation aux besoins locaux, ont été appréciées positivement par la majorité des agents des AP et par la majorité des autres acteurs concernés.

En particulier, la possibilité de révision des programmes (et donc d'une meilleure adaptation des choix budgétaires à la conjoncture) a été utilisée par tous les EM producteurs à l'exception de la Grèce, de la Lituanie, de Malte et du Royaume-Uni, même si quelques problèmes de souplesse du nouveau dispositif en ont limité l'efficacité dans quelques EM/Régions.

Dans certains EM/Régions (notamment en Italie) des problèmes limitant l'efficacité (et donc l'efficience) de la programmation semblent liés au fait que le pouvoir de sélectionner les mesures et de décider les critères de mise en œuvre a été déléguée aux Administrations régionales. Selon l'avis de

¹³⁵ Programme de Développement Rural Hexagonal, couvre l'ensemble du territoire métropolitain hors la Corse.

¹³⁶ En outre, chacune des Régions a choisi ses critères (indépendants les uns des autres) de démarcation, avec évidemment, des problèmes d'homogénéité.

¹³⁷ Cependant, au Veneto, une fois que le problème de démarcation entre a été résolu, l'Organisme de paiement (en concertation avec l'Autorité régionale) a décidé de utiliser pour la gestion de mesure « investissements » le même système de gestion déjà utilisé pour la mise en œuvre des mesures 121 et 123 du PDR régional, avec une récupération d'efficience.

certaines acteurs, peu de Régions seulement ont été capables de concevoir un cadre stratégique sectoriel et d'y adapter le programme et les mesures. De plus, au niveau régional, la vision stratégique concernant le système-pays n'a pas été suffisamment prise en compte, à l'opposé de qui s'est produit dans les EM où les décisions et la gestion des programmes ont été prises au niveau national.

b. La simplification de la gestion administrative des mesures appliquées au secteur

Les résultats de l'analyse, menée sur la base des avis des AP et des autres acteurs interrogés, reflètent une augmentation de la complexité et de la charge administrative par rapport à l'ancien dispositif, essentiellement en raison de l'introduction des nouvelles mesures de « promotion sur les marchés des pays tiers » et de soutien aux « investissements », très lourdes à organiser, à gérer, à administrer et à contrôler. Par conséquent, la programmation n'a pas permis la simplification recherchée.

De plus, deux autres aspects ont été mentionnés :

- Le premier concerne l'exécution financière annuelle : ses rigidités tiennent insuffisamment compte des difficultés de mise en œuvre et du travail et des coûts financiers supplémentaires que cela implique.
- Le deuxième concerne le chevauchement des mesures des PNS avec celles des PDR : le problème de démarcation, notamment de la mesure « investissements », a concerné presque tous les EM. Ceux qui ont un système décentralisé ont été les plus affectés.

8.3 COHERENCE - DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC APPLICABLES AU SECTEUR DU VIN ONT-ELLES ETE COHERENTES AVEC LES MESURES DE DEVELOPPEMENT RURAL DEFINIES PAR LE REGLEMENT (CE) N° 1698/2005 ? (QE 11)

8.3.1 Compréhension de la question

La cohérence se définit comme la convergence positive de deux mesures ou programmes, c'est-à-dire l'absence de contradictions, l'absence d'annulation réciproque des effets et, au contraire, l'existence de complémentarités et de renforcement mutuel.

La question invite à analyser la cohérence des mesures de la PAC dans le secteur du vin avec les mesures des programmes de développement rural du règlement (CE) n° 1698/2005.

Les mesures de la PAC applicables au secteur du vin considérées ici sont, conformément au cahier des charges, les mesures des programmes de soutien nationaux, les mesures réglementaires et les mesures jouant sur le potentiel de production (arrachages et droits de plantation).

Les objectifs de ces mesures sont ceux de l'OCM de 2008, à savoir :

- accroître la compétitivité des producteurs de vin de l'UE ;
- renforcer la réputation des vins européens, reconquérir des parts de marchés au sein de l'Union européenne et dans le monde ;
- doter le secteur d'un régime communautaire avec des règles simples, claires et efficaces qui assurent l'équilibre entre l'offre et la demande;
- préserver les meilleures traditions de la production vitivinicole européenne et renforcer son rôle social et environnemental dans les zones rurales.

La politique de développement rural 2007-2013, définie par le règlement (CE) n°1698/2005, s'articule autour de 3 objectifs, déclinés en axes :

- l'amélioration de la compétitivité des secteurs agricole et sylvicole (axe 1) ;
- l'amélioration de l'environnement et de l'espace (axe 2) ;
- la qualité de la vie en milieu rural et la diversification de l'économie rurale (axe 3).

Les Etats Membres choisissent les mesures les plus adaptées à leur situation. Les considérants 16 à 18 du règlement (CE) n° 479/2008 indiquent que l'aide au secteur viticole doit provenir également des mesures structurelles prises au titre du règlement (CE) n° 1698/2005 et listent les mesures de ce règlement qui devraient présenter un intérêt pour le secteur : installation des jeunes agriculteurs, investissement dans des équipements techniques et amélioration relatives à la commercialisation, formation professionnelle, aide à l'information et à la promotion pour les organisations de producteurs qui rejoignent des régimes de qualité, aides à caractère agroenvironnemental, retraite anticipée des agriculteurs qui décident d'abandonner toute activité agricole commerciale afin de transmettre leur exploitation à d'autres agriculteurs.

Il s'agit donc, pour répondre à la question évaluative :

- dans un premier temps, d'établir le degré de correspondance entre les objectifs des dispositifs considérés (mesures de la PAC appliquées au secteur du vin et le règlement de développement rural 2007-2013) ;
- et dans un deuxième temps d'analyser la complémentarité dans la mise en œuvre des mesures.

Ce deuxième point est particulièrement important dans le cadre des mesures de la PAC appliquées au secteur du vin en raison des articulations prévues par le règlement (CE) n° 1234/2007 entre les mesures de l'OCM vin et le programme de développement rural 2007-2013 :

- l'article 103 undecies, §3b prévoit que, dans le cadre des programmes d'aide nationaux, « aucune aide n'est accordée aux mesures qui figurent dans les programmes de développement rural des

Etats membres en vertu du règlement (CE) n° 1698/2005 » ;

- l'article 190 bis prévoit de libérer les fonds utilisés au titre du règlement (CE) n° 1493/1999 pour des mesures d'intervention destinées à la régulation des marchés agricoles, au profit des mesures relevant des programmes de développement rural 2007-2013 (règlement (CE) n° 1698/2005) dans les régions viticoles.

Ainsi, dans le cadre de l'article 103 undecies du règlement (CE) n°479/2008, les Etats Membres et/ou les régions ont défini une ligne de partage entre les mesures financées par le FEAGA (*via* les programmes d'aide nationaux) et celles financées par le FEADER (*via* les plans de développement rural), afin de garantir l'absence de double financement. Cette articulation concerne notamment les mesures de restructuration/reconversion, investissements matériels et immatériels des programmes d'aide nationaux et les mesures 121 (« Modernisation des exploitations agricoles ») et 123 des PDR (« Accroissement de la valeur ajoutée des produits agricoles et sylvicoles – Investissements dans les industries agro-alimentaires »). Les mesures de promotion (mesure 133 des programmes de développement rural « Information et promotion pour les produits faisant l'objet de régimes de qualité alimentaire ») peuvent être elles aussi concernées.

Par ailleurs, le transfert des budgets du FEAGA vers le FEADER prévu par l'article 190bis du règlement (CE) n° 1234/2007 a nécessité la redéfinition des montants consacrés aux différentes mesures des PDR. L'Espagne, l'Italie, la France, le Royaume-Uni et la Slovénie ont ainsi réalisé un transfert financier de l'OCM vers le programme de développement rural. Il s'agira ici d'analyser les conséquences concrètes de ce transfert pour les exploitations viticoles.

8.3.2 Approche méthodologique, sources et limites

Dans un premier temps, la réponse à la question identifiée dans les régions étude de cas les mesures choisies pouvant s'appliquer au secteur du vin dans le cadre des PDR. Dans un second temps, une matrice de cohérence des objectifs est réalisée. Elle permet d'identifier les complémentarités ou les contradictions entre les objectifs des différentes mesures de la PAC dans le secteur du vin d'une part, et des programmes de développement rural d'autre part.

Une attention particulière est ensuite portée sur l'articulation dans la mise en œuvre des deux programmes, à savoir la définition et le fonctionnement des lignes de partage entre les programmes d'aide nationaux et les PDR, ainsi que l'utilisation des fonds transférés au profit des mesures de développement rural et réservés aux zones viticoles. L'analyse est concentrée sur les régions d'études de cas.

Enfin, la complémentarité des soutiens 1er et 2ème pilier est analysée en termes d'importance relative sur le total des aides perçues par les producteurs en utilisant les données du RICA pour les exploitations spécialisées de l'OTE 31.

Les sources d'information mobilisées pour cette analyse sont les suivantes :

- les programmes de développement rural ainsi que les études de cas pour l'identification des mesures mises en œuvre dans le secteur viticole ;
- les entretiens avec les autorités nationales/régionales pour la définition des règles de partage entre les deux programmes, les budgets transférés vers le 2ème pilier et les réalisations correspondantes ;
- les données des études de cas pour un éclairage sur la mise en œuvre concrète de l'articulation entre les deux programmes ;
- les résultats du RICA pour le poids relatif des aides des 1er et 2ème pilier dans l'économie des exploitations viticoles spécialisées.

Les limites aux analyses développées sont les suivantes :

- il n'existe pas de données détaillées de suivi par OTE permettant d'identifier précisément les mesures mises en œuvre par les exploitations spécialisées ;
- les données RICA ne sont disponibles que jusqu'en 2009, soit une seule année après la mise en œuvre de la réforme.

8.3.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation proposée se base sur les critères de jugement suivants:

Critères et indicateurs
Critère de jugement n° 1
Il existe (n'existe pas) une convergence entre les objectifs des mesures de l'OCM et les objectifs des mesures des programmes de développement rural
Identification des mesures mises en œuvre dans le cadre des programmes de développement rural par les exploitations viticoles
Matrice de cohérence entre les objectifs des mesures de l'OCM de 2008 et des mesures des programmes de développement rural concernant le secteur viticole
Critère de jugement n° 2
Il existe (n'existe pas) une convergence dans la mise en œuvre des mesures de la PAC dans le secteur viticole et des mesures des programmes de développement rural
Règles de partage entre les mesures de l'OCM dans le secteur viticole et les mesures du programme de développement rural
Opinion des opérateurs sur la mise en œuvre de l'articulation entre mesures de la PAC dans le secteur viticole et mesures des programmes de développement rural
Budgets transférés vers le second pilier et réalisations correspondantes
Poids relatifs des mesures du 1er et 2ème pilier dans les exploitations spécialisées

8.3.4 Cohérence entre les objectifs des mesures de l'OCM et les objectifs des mesures de l'OCM et les objectifs des mesures de développement rural

8.3.4.1 Mesures mises en œuvre dans le cadre des programmes de développement rural par les exploitations viticoles

En préalable, on soulignera que dans seulement deux régions d'études de cas, des mesures spécifiques à la production viticole ont été définies dans le cadre du développement rural :

- Dans la Communauté autonome Castilla-La Mancha, un dispositif inclus dans les mesures agro-environnementales (214) vise au soutien de la production viticole dans certaines zones sèches afin de lutter contre la désertification, favoriser la biodiversité et préserver le paysage.
- Au Portugal, dans la région du Douro, une action intégrée aux mesures agro-environnementales est spécifique aux vignobles situés dans les zones d'Appellation d' Origine Protégée du Porto et du Douro (« Intervention territoriale intégrée dans la Région du Douro). Elle consiste en un soutien au maintien des paysages caractéristiques de la région du Douro (réhabilitation des terrasses en pierre et des constructions traditionnelles).

Dans l'ensemble des régions d'études de cas, les structures spécialisées dans la production viti-vinicole ont toutefois bénéficié de mesures génériques (ouvertes également aux autres productions). Il s'agit principalement :

- des mesures 121 « Modernisation des exploitations agricoles » et 123 « Accroissement de la valeur ajoutée des produits agricoles et sylvicoles – Investissements dans les IAA ». Ces deux mesures présentent la spécificité de recouvrir certaines actions prévues dans le cadre des programmes nationaux d'aides de l'OCM viti-vinicoles (mesures de restructuration/reconversion du vignoble et soutiens aux investissements), c'est pourquoi des règles de partage ont dû être définies par les Etats-Membres (voire critère de jugement n°2) ;
- des mesures agro-environnementales (214) : production biologique et production intégrée ;

Pour ce qui concerne la production viticole biologique, celle-ci a connu au niveau de l'UE un essor important depuis 2005 et plus particulièrement depuis 2008 où elle augmente de 56% (2008/2010). Cette évolution est tirée principalement par l'Espagne et la France, respectivement 1er producteur

(57 232 ha en 2010) et 3ème producteur (50 268 ha). Le vignoble biologique italien, supérieur à 52 000 hectares en 2010, montre une hausse plus modérée du fait d'un développement plus ancien.

Le tableau suivant présente l'évolution du vignoble biologique dans les EM d'étude de cas et au niveau UE, entre 2005 et 2010.

Tab. 137 – Evolution des surfaces de vignoble en production bio par EM étudié (2005 à 2010)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Croissance 2008/2005	Croissance 2010/2008
France	18 133	18 808	22 509	27 869	39 146	50 268	54%	80%
Espagne	15 991	16 832	17 189	30 856	53 959	57 232	93%	85%
Italie	33 885	37 694	36 684	40 480	43 614	52 273	19%	29%
Allemagne	2 600	2 700	3 500	4 400	4 700	5 200	69%	18%
Portugal	1 240	1 178	2 021	2 028	1 804	2 667	64%	32%
Roumanie	nd	83	80	601	668	894	624%	49%
Bulgarie	nd	228	299	487	720	1285	114%	164%
TOTAL UE 27	78 501	84 847	90 572	116 109	155 108	181 568	48%	56%

Source : AMI, Eurostat

La croissance des surfaces de vignoble a été particulièrement forte dans certaines régions d'études de cas :

- Le Languedoc-Roussillon, avec 16 640 ha en 2010, concentre un tiers du vignoble biologique français. Les surfaces ont connu une croissance de 100% depuis 2008 et comptent pour 7% de l'ensemble des surfaces régionales en vigne. Les surfaces de vignoble biologique représentent 5% des surfaces en vigne en Aquitaine, avec 7 715 ha ; elles ont connu également une croissance rapide. En Champagne-Ardenne, ce mode de production est limité.
- La communauté autonome Castilla-La Mancha est de loin la première région viticole en mode de production biologique, avec près de 30 000 ha (soit 17% du vignoble biologique de l'UE, plus de 50% du vignoble biologique espagnol et près de 6% du vignoble régional). Les surfaces ont progressé de plus de 100% entre 2008 et 2010. Les surfaces sont significatives également et ont progressé de 50% entre 2008 et 2010 dans la Comunidad Valenciana (5 400 ha). Elles sont plus limitées dans la communauté autonome de La Rioja (405 ha).
- En Sicilia, la production biologique occupe une part importante du vignoble régional, soit 15%. Elle représente 17 250 ha et 33% du vignoble biologique national. La Toscana compte pour 12% du vignoble biologique national avec 6273 ha, soit près de 10% du vignoble régional. Le vignoble biologique est limité dans le Veneto.

Le tableau suivant montre les évolutions régionales entre 2005 et 2010.

Tab. 138 – Evolution des surfaces régionales de vignoble en production biologique (2005 à 2010)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Croissance 2008/2005	Croissance 2010/2008
FR - Languedoc-Roussillon	5 290	5 293	6 140	8 337	12 661	16 642	58%	100%
FR - Aquitaine	2 806	2 812	3 065	3 763	5 464	7 715	34%	105%
ES – Castilla-La Mancha	4 942	4 865	4 752	14 206	28 739	29 188	187%	105%
ES - Comunidad Valenciana	2 353	2 517	2 618	3 632	4 343	5 453	54%	50%
IT – Sicilia	nd	nd	nd	10 531	10 337	17 110		62%
IT - Toscana	nd	nd	nd	5095	5 335	5 999		18%

Source : Agence Bio (France), Ministerio de agricultura (Espagne), Sinab (Italie)

Le développement de la viticulture biologique dans ces 3 Etats Membres s'explique par différents facteurs, les principaux étant une demande très dynamique, une conjoncture médiocre en conventionnel en 2008 et 2009, ainsi qu'un soutien important ou accru sur ce mode de production à partir de 2008 au travers des règlements de développement rural nationaux (introduction de la mesure « maintien de l'agriculture biologique » et revalorisation de la mesure « conversion à l'Agriculture biologique » dans le cas français¹³⁸).

¹³⁸ Dans ce cas également, des mesures d'allègement fiscal ont été accordées aux exploitants « bio ».

Par ailleurs d'autres mesures ont pu être mises en œuvre par les exploitations du secteur viti-vinicole : formation (111), installation des jeunes agriculteurs (112), diversification vers des activités non-agricoles de type agro-tourisme (311). Enfin, les exploitations situées dans les zones définies par le règlement (CE) n° 1257/1999 ont pu bénéficier du soutien aux zones défavorisées (Mesures 211 et 212).

Enfin, les mesures de promotion (mesure 113) prévues dans le cadre du règlement de développement rural n'ont pas été mobilisées par le secteur viti-vinicole dans les régions d'études.

8.3.4.2 Matrice de cohérence entre les objectifs des mesures de l'OCM et du développement rural

Pour l'analyse qui suit portant sur la cohérence des objectifs des 2 dispositifs considérés (OCM et PDR), nous nous concentrerons sur les objectifs stratégiques de l'axe 1 « Amélioration de la compétitivité des secteurs agricole et sylvicole » (tels que définis dans le règlement (CE) n° 1698/2005) et de l'axe 2 avec ceux de l'OCM de 2008 (tels que présentés dans l'analyse théorique de la présente étude). Ces deux axes concentrent la quasi-totalité des mesures du 2ème pilier mises en œuvre dans le secteur viticole.

Tab. 139 – Matrice de cohérence entre les objectifs spécifiques des mesures du PDR (règlement (CE) n° 1698/2005) et de l'OCM (règlement (CE) n° 1234/2007)

		Règlement de Développement Rural				
		Axe 1		Axe 2		
Objectifs spécifiques des mesures		Amélioration des connaissances et renforcer le potentiel humain	Restructuration et développement du capital physique et promotion de l'innovation	Amélioration de la qualité de la production et des produits	Assurer la poursuite de l'activité agricole dans les zones difficiles menacées de déprise	Préserver l'état des ressources naturelles par une agriculture durable
OCM VITI-VINICOLE	Renforcer la compétitivité des producteurs de vins	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Opposition	Opposition
	Assoir la réputation des vins	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Neutre	Cohérence
	Reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveau	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Opposition	Opposition
	Gestion responsable des situations de crise	Neutre	Neutre	Neutre	Neutre	Neutre
	Equilibre offre/demande	Cohérence	Cohérence	Neutre	Opposition	Opposition
	Préserver les traditions de la production viticole de l'UE	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Cohérence
	Garantir les attentes des consommateurs en matière de qualité et de méthodes de production	Cohérence (formation, conseil)	Cohérence	Cohérence	Neutre	Cohérence
	Renforcer le tissu économique et social	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Neutre
	Respect de l'environnement	Cohérence (formation, conseil)	Cohérence	Cohérence	Cohérence	Cohérence

Source : Règlements

Cette analyse théorique met en évidence une cohérence des objectifs dans la plupart des cas :

- Les objectifs des mesures de l'axe 1 sont cohérents avec l'ensemble des objectifs de l'OCM (mise à part les mesures de gestion de crise qui concernent un domaine non couvert par le développement rural – bien que participant au même objectif général de renforcement de la compétitivité).
- Concernant l'objectif de maintien de la production dans les zones difficiles (mesures de soutien aux zones défavorisées) et celui de promotion de modes d'exploitation durables (mesures agro-

environnementales), on note une contradiction sur le plan théorique avec l'objectif d'équilibre du marché par ajustement de l'offre et de la demande : si l'on considère les périodes où la demande est inférieure à l'offre, alors le fait d'encourager la production dans certaines zones difficiles ou de favoriser certains modes de production n'est pas conforme à l'objectif d'une production résultant uniquement des signaux de marché.

- Le même raisonnement s'applique aux objectifs de compétitivité et de développement de nouveaux marchés. Là encore, la production de plaine, aisément mécanisable, se fera à des coûts plus bas que celle de coteaux et pourra plus aisément satisfaire la demande de marchés nouveaux, sur lesquels les prix sont fondamentaux.
- Cependant, si l'on considère que le soutien vient compenser un surcoût (lié à un handicap ou à des coûts de production supérieurs), alors cette contradiction est relative car le fait de soutenir ces productions permet de donner à l'ensemble des acteurs les mêmes opportunités face au marché.

Dans les autres cas, les objectifs sont cohérents. Dans quelques cas, il n'y a pas d'interaction directe entre les objectifs.

8.3.5 Cohérence dans la mise en œuvre des mesures de la PAC dans le secteur viticole et des mesures des programmes de développement rural

8.3.5.1 Règles de partage entre les mesures de l'OCM dans le secteur viticole et les mesures du programme de développement rural

Comme déjà évoqué, des règles de partage ont été définies par les Etats-Membres pour éviter les recouvrements entre mesures de l'OCM (soutiens à l'investissement et reconversion/restructuration du vignoble) et du règlement de développement rural.

Ces règles peuvent varier d'un Etat Membre à l'autre, nous les résumons ici :

- En Espagne, des règles ont été définies sur les mesures du PDR suivantes :
 - l'ensemble des actions susceptibles d'être financées dans le cadre des mesures de restructuration/reconversion du vignoble ne peuvent pas bénéficier d'un soutien par le règlement de développement rural, au travers des mesures 112 « Installation des jeunes agriculteurs » et 123 « Modernisation des exploitations agricoles ». Ces actions concernées sont listées dans l'annexe 6 du Real Decreto 244/2009. En pratique, en Castilla-La Mancha et dans la région de la Rioja, le programme de développement rural ne finance que les investissements pour l'irrigation dans les exploitations viticoles ;
 - pour ce qui concerne les investissements pour la transformation, celles-ci étaient entièrement financées par le deuxième pilier (*via* la mesure 123) jusqu'à intégration de la mesure investissement dans le programme national espagnol suite à la réforme de 2008. L'ensemble des investissements de ce type dans le secteur viticole est alors soutenu dans le cadre du FEAGA et non du FEADER ;
 - dans la région de la Rioja, le risque de recouvrement pour le secteur viticole concerne également la mesure 124 « Coopération pour le développement de nouveaux produits, processus et technologies ». Le choix a été fait par l'autorité régionale de financer intégralement ces actions sur le FEAGA.
- En France, la ligne de partage entre OCM et PDRH pour ce qui concerne les aides à l'investissement se situe au niveau de l'activité d'embouteillage : les investissements réalisés en amont de cette activité peuvent être financés dans le cadre de l'OCM, ceux concernant l'embouteillage et les activités aval sont financés au travers du PDRH. A partir de 2011, l'enveloppe consacrée aux investissements dans le cadre de l'OCM ayant été épuisée, tous les dossiers ont été réorientés vers le PDRH, dont le champ d'application a été redéfini en conséquence.
- En Hongrie (région du Dél-Alföld) :

- les investissements concernant la culture de la vigne (équipements) sont financés au travers du PDR, alors que ceux concernant la transformation du raisin et autres opérations ultérieures sont financées au travers de l'OCM ;
- par ailleurs, les mesures de reconversion/restructuration du vignoble concernent des opérations qui ne rentrent pas dans le cadre des actions retenues dans le programme de développement rural.
- En Roumanie (région Sud-Est) :
 - les mesures concernant la transformation et la commercialisation du vin sont exclues d'un financement FEADER *via* la mesure 123 et sont intégralement soutenues au travers de l'OCM.
 - Concernant les actions en lien avec la restructuration/reconversion du vignoble, deux mesures spécifiques sont financées uniquement au travers le PDR; il s'agit d'une action portant sur le remplacement des vignes produisant des raisins de variétés nobles et d'une action d'arrachage des vignes de plus de 40 ans.
- Au Portugal (région du Douro), pour ce qui concerne les mesures de restructuration/reconversion du vignoble :
 - les actions suivantes sont financées dans le cadre de l'OCM : L'installation de la vigne (labour et préparation du sol, financement de certaines infrastructures : drainage, reconstruction des murs supportant les terrasses) et le greffage ;
 - les actions suivantes sont financées dans le cadre du FEADER : acquisition de terre, autres équipements agricoles et systèmes d'irrigation ;
 - les investissements concernant la transformation et la commercialisation sont financés intégralement par le FEADER.
- En Italie, l'introduction des mesures de soutien aux investissements dans le programme d'aide national, suite à la réforme de 2008, a conduit aux situations suivantes.
 - en Sicilia, le règlement de développement rural régional a été revu de manière à exclure tout financement d'investissements dans le secteur du vin *via* la mesure 123 à l'exception des fonds alloués à la production d'énergies vertes (photovoltaïque, biomasse). La mesure a été appliquée en 2012 ;
 - en Veneto, l'OCM finance 4 types d'investissements (achat de logiciels pour la transformation et la commercialisation, achat de fûts en bois, achat de matériel de laboratoire, équipements pour les magasins), le reste étant couvert par le règlement de développement rural régional, qui a été revu en conséquence ;
 - en Toscana, la ligne de démarcation est, non sans difficultés (voir indicateur suivant), en cours de définition.

8.3.5.2 Opinion des opérateurs sur la mise en œuvre de l'articulation entre OCM et Règlement de Développement Rural

Les acteurs interrogés, dans la quasi-totalité des régions d'études de cas, soulignent le caractère complémentaire des deux programmes. Dans les cas où des risques de chevauchement pouvaient exister, des règles claires de partage ont été définies, une action ne pouvant rentrer dans le cadre d'un seul programme uniquement.

Cependant, la définition initiale des lignes de partage pour les soutiens à l'investissement a pu poser certaines difficultés et entraîner des retards conséquents dans l'activation de la mesure :

- En Toscana, la mise en œuvre d'une ligne de démarcation concernant les soutiens aux investissements est de l'avis des autorités régionales très difficile à mettre en œuvre : l'identification des investissements non redondants vis-à-vis de ceux du PDR n'a pas encore été réalisée, une proposition a été faite au Ministère de l'Agriculture italien (non encore validée) pour intégrer des investissements lourds concernant la logistique. L'accès aux aides à l'investissement *via* l'OCM n'est donc pour l'instant pas activé, ce qui est problématique du point de vue des opérateurs régionaux. Dans le Veneto, la mesure « investissements » n'a été appliquée qu'en 2011 et a en conséquence été peu mobilisée (50% des prévisions, les fonds non utilisés ayant été réaffectés sur la mesure reconversion/restructuration du vignoble) car plus limitée que celles

prévues dans le cadre du PDR. En Sicilia, elle n'est active que depuis 2012.

- En Espagne, les autorités soulignent une mise en œuvre également tardive avec une mesure « investissements » uniquement active à partir de novembre 2011. Là encore, les fonds non utilisés ont été réaffectés à la mesure de reconversion/restructuration du vignoble.
- Les autorités françaises soulignent également des difficultés dans la définition de cette articulation, qui s'est traduite par une mise en œuvre retardée (mai 2009 avec effet rétroactif en septembre 2008). Une fois mise en place, la ligne de partage amont/aval retenue pour les investissements a entraîné quelques incertitudes qui ont dû être tranchées, dans le cas par exemple de caves de stockage servant également de caveaux de dégustation. En outre, le champ d'application du PDRH a dû être élargi à partir de 2011 pour pouvoir couvrir les investissements amont, l'enveloppe de l'OCM étant épuisée sur cette mesure.

Outre les difficultés de définition des lignes de partage, la mise en œuvre de la réforme de l'OCM a obligé les autorités de gestion à réviser les programmes de développement rural alors qu'il venaient d'être validés (dans le cas français, cette révision a même eu lieu deux fois : une première en 2008 et une seconde en 2011, lorsqu'il a fallu repasser l'ensemble des mesures investissements sur le 2ème pilier).

8.3.5.3 Budgets transférés vers le second pilier et réalisations correspondantes

L'art. 190 bis du règlement (CE) n° 1234/2007 prévoit un transfert de fonds, à compter de l'exercice budgétaire 2009, destinés à financer des mesures de développement rural dans les régions viticoles.

Tab. 140 - Dotation budgétaire et transferts au profit du développement rural

en 1.000 euros	2009	2010	à partir de 2011
ES	15.491	30.950	46.441
FR	11.849	23.663	35.512
IT	13.160	26.287	39.447
SI	-	1.050	1.050
UK	160	160	160

Source : règlement (CE) n° 1234/2007 – Annexe X quater

D'après les informations partielles dont nous disposons (entretiens autorités nationales), il semblerait que le transfert des fonds du 1er pilier vers le 2ème pilier ait abouti à la situation suivante : les budgets ont été alloués à des régions viticoles (par exemple en France, le transfert a bénéficié à près de 30% au Languedoc-Roussillon et à environ 15% pour l'Aquitaine) mais sans qu'une traçabilité des actions menées aient été systématiquement réalisée. Il n'est donc pas certain, par conséquent, que le transfert ait bénéficié au secteur viticole.

8.3.5.4 Importance relative des soutiens 1er et 2ème pilier dans les exploitations spécialisées

Le tableau suivant compare pour chaque région d'étude de cas les montants des soutiens des 1er et 2ème piliers perçus par les exploitations viticoles sur base du RICA. Nous avons considéré l'ensemble des exploitations spécialisées de l'OTEX 31. Les variables RICA suivantes sont prises en compte : SE610 (paiements aux productions végétales) + SE630 (paiements découplés) pour le 1er pilier, la variable de synthèse SE624 pour le 2ème pilier.

Nous rappelons en préalable (et conformément à la question évaluative portant sur le revenu) que les aides OCM octroyées directement aux exploitations spécialisées (et donc pris en compte dans les subventions d'exploitation du RICA) sont : le régime d'arrachage, l'aide à la distillation en alcool de bouche, l'aide à la vendange en vert et le paiement unique. Nous considérons les années 2008 et 2009 (avant et après la réforme).

Tab. 141 - Montants des soutiens 1^{er} et 2^{ème} pilier perçus par les exploitations viticoles (euros/UTA, %)

	2 008				2009			
	1er pilier	% 1er pilier / total	2ème pilier	% 2ème pilier / total	1er pilier	% 1er pilier / total	2ème pilier	% 2ème pilier / total
DE - Rheinland-Pfalz	365	76%	115	24%	nd	-	nd	-
DE - Baden-Württemberg	808	59%	555	41%	nd	-	nd	-
ES - La Rioja	622	99%	8	1%	610	96%	25	4%
ES - Castilla-La Mancha	984	83%	201	17%	1 424	92%	132	8%
ES - Comunidad Valenciana	722	56%	573	44%	1 730	61%	1 118	39%
FR - Champagne-Ardenne	653	99%	5	1%	663	99%	4	1%
FR - Aquitaine	957	96%	42	4%	964	96%	43	4%
FR - Languedoc-Roussillon	2 145	94%	131	6%	1 799	91%	174	9%
HG - Del Alföld	766	58%	546	42%	1 447	75%	488	25%
IT - Veneto	227	97%	8	3%	409	76%	131	24%
IT - Toscana	605	73%	220	27%	599	67%	296	33%
IT - Sicilia	982	88%	131	12%	933	74%	331	26%
PT - Norte et Centro	351	30%	839	70%	772	45%	932	55%
ROU - Sud-Est	280	100%	0	0%	nd	-	nd	-

Source : European Commission – EU FADN

Ces éléments mettent en évidence une mobilisation variable des soutiens du 2ème pilier dans les régions d'études de cas.

- Dans les régions d'études de cas allemandes, ils représentent une part importante du total des aides perçues par les viticulteurs en 2008: 1/3 dans le Rheinland-Pfalz ; les soutiens des 1er et 2ème pilier sont équivalents dans le Baden-Württemberg.
- En Espagne, l'aide perçue au travers le PDR est presque équivalente à celle du 1er pilier dans la Comunidad Valenciana (44% en 2008 et 39% en 2009) ; elle est plus limitée en Castilla-La Mancha (17% en 2008 et 8% en 2009), non significative dans la région de la Rioja. Dans ces 3 régions, le poids du 2ème pilier en diminution en 2009 s'explique principalement par une augmentation des soutiens de l'OCM après réforme.
- En France, les soutiens du 2ème pilier pèsent peu dans l'ensemble des aides en Champagne-Ardenne (1% en 2008 et 2009) et Aquitaine (4%). Ils sont un peu plus significatifs en Languedoc-Roussillon mais comptent pour moins de 10% du total des aides.
- En Hongrie, les aides 2ème pilier perdent de l'ampleur après la réforme du fait d'un montant lié à l'OCM plus important (42% en 2008 et 25% en 2009).
- En Italie, ils sont significatifs dans les trois régions d'études de cas en 2009, comptant pour près de 24% dans le Veneto, 26% de l'aide totale perçue en Sicilia et 33% en Toscana.
- Au Portugal, les soutiens du développement rural sont supérieurs à ceux de l'OCM et ce particulièrement avant réforme (les montants du 1er pilier étant plus importants en 2009).
- Les soutiens du 2ème pilier sont inexistantes en Roumanie, pour ce qui concerne les exploitations de l'OTEX 31.

On retiendra donc que dans un certain nombre de cas, les aides du 2ème pilier viennent compléter de manière significative (Rheinland-Pfalz, Veneto, Sicilia, Toscana en 2009, Hongrie) ou équivalente (Comunidad Valenciana, Baden-Württemberg, Norte et Centro du Portugal), le soutien perçu par les exploitations spécialisées au travers de l'OCM. Enfin, on ajoutera que les aides directes, qu'elles soient du 1er ou du 2ème pilier, représentent une faible part du revenu (VANE/UTA) en Allemagne, dans la région de la Rioja, en Aquitaine, en Champagne-Ardenne et en Italie (moins de 5% en moyenne 2003-2009). Elles sont un peu moins réduites en Castilla-La Mancha, dans la Comunidad Valenciana et dans le Languedoc-Roussillon (6 à 12% du revenu par UTA). Elles sont davantage significatives en Hongrie et au Portugal (20% du revenu par UTA est constitué des aides 1er et 2ème pilier).

8.3.6 Jugement évaluatif

La question visait à analyser la cohérence des mesures de la PAC appliquées au secteur du vin avec les mesures des programmes de développement rural (règlement (CE) n° 1698/2005) du point de vue des objectifs et de la mise en œuvre des mesures.

L'analyse du degré de correspondance des objectifs des deux règlements a **montré une cohérence globale des deux programmes**. Il existe cependant une réserve en ce qui concerne les objectifs de compétitivité, de reconquête de nouveaux marchés et d'équilibre offre/demande, les soutiens du 2ème pilier encourageant, entre autre, des modes de production moins compétitifs (handicaps particuliers, service environnemental) et non une production uniquement pilotée par des signaux de marché.

Dans de rares cas, des mesures du second pilier spécifiques au secteur viticole ont été mises en œuvre dans les régions d'études de cas. Les mesures les plus mobilisées par les exploitations spécialisées (et non ciblées sur le secteur viticole) sont le soutien à l'investissement dans les Industries Agro-Alimentaires et les exploitations (121 et 123) et les mesures agro-environnementales (214), production biologique notamment. Sur ce point, on retiendra qu'un soutien accru sur ce mode de production découlant de l'application du règlement (CE) n° 1698/2005, a favorisé, dans un contexte de marché par ailleurs favorable, le développement de la viticulture biologique en France et en Espagne.

Des règles de partage claires entre mesures du PDR (121 et 123) et mesures de l'OCM (investissements et restructuration/reconversion du vignoble) ont été définies dans les Etats-Membres. La définition de ces règles a été réalisée non sans difficulté, (Italie et Espagne, France dans une moindre mesure) entraînant des retards très importants dans l'activation des mesures de l'OCM concernées (investissements notamment) et par conséquent une faible mobilisation de ces mesures et des réaffectations de budgets en cours de programme (Italie, Espagne).

Le transfert de fonds du 1er vers le 2ème pilier a bénéficié aux régions viticoles des Etats-Membres, sans certitude sur le fait que les actions mises en œuvre grâce à ce transfert aient concerné le secteur viticole.

Enfin, l'analyse des poids relatifs des aides 1er et 2ème pilier montre une mise en œuvre des mesures du règlement de développement rural variable d'un EM à l'autre. Dans un certain nombre de cas, les montants des soutiens du 2ème pilier complètent de manière significative ceux du 1er pilier, voire sont équivalentes à ces derniers.

8.4 COHERENCE - DANS QUELLE MESURE LES MESURES DE LA PAC DANS LE SECTEUR DU VIN ONT-ELLES ETE COHERENTES AVEC LES PRINCIPES DE LA REFORME DE PAC DE 2003 ET AVEC LES OBJECTIFS GENERAUX DE L'UE ? (QE 12)

8.4.1 Compréhension de la question

Cette question vise, dans un premier temps, à analyser la cohérence des objectifs des mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole avec les objectifs de la réforme de 2003 et ceux de l'UE. Dans un second temps, il s'agit d'analyser la cohérence entre les effets de ces mesures dans le secteur vitivinicole et les objectifs de la réforme de la PAC et ceux de l'UE.

Concernant les mesures dans le secteur vitivinicole, cette question se focalise sur les celles qui figurent dans les programmes nationaux d'aide, les mesures réglementaires du secteur du vin et les mesures relatives au potentiel de production.

Les principes de la réforme de la PAC de 2003, tels qu'exprimés dans les considérants du règlement (CE) 1782/2003 sont les suivants :

- assurer un niveau de vie équitable à la population agricole ;
- renforcer la compétitivité d'une agriculture davantage orientée vers le marché, non distorsion de la concurrence et libéralisation des échanges agricoles internationaux ;
- répondre à la demande des consommateurs ;
- soutenir le développement rural ;
- soutenir une agriculture durable et protéger l'environnement.

Concernant les objectifs généraux de l'UE, nous retenons les objectifs généraux du traité de l'UE, les objectifs mis en avant dans les stratégies complémentaires de Göteborg pour le développement durable et de Lisbonne pour la croissance et l'emploi, qui forment le cadre de la réforme de la PAC.

Sur ces bases, l'étude de la réglementation et des documents communautaires¹³⁹ nous permet d'identifier quatre objectifs clés, objets de l'analyse de cohérence :

- renforcer la compétitivité de l'agriculture européenne,
- assurer une concurrence sans distorsion dans le marché unique,
- soutenir une agriculture durable et protéger l'environnement,
- renforcer la cohésion régionale.

8.4.2 Approche méthodologique, sources et limites

La cohérence entre les objectifs de l'OCM Vin et les objectifs de la réforme de la PAC de 2003 et les objectifs généraux de l'UE est analysée par le biais d'une matrice de cohérence. Les matériaux mobilisés sont l'analyse de la logique d'action des mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole et les textes réglementaires.

En ce qui concerne la cohérence des effets des mesures de la PAC applicables au secteur vitivinicole avec l'objectif de renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne, nous avons repris les

¹³⁹ Communication au Conseil Européen de printemps – COM (2005)24. Travaillons ensemble pour la croissance et l'emploi. Un nouvel élan pour la stratégie de Lisbonne ; SEC(2005)193. Créer la croissance et l'emploi: un nouveau cycle de coordination intégré de l'emploi et de l'économie. Document d'accompagnement à la Communication (2005)24 ; Communication de la Commission du 13 décembre 2005 - COM(2005) 658 final sur la révision de la stratégie pour le développement durable - Une plate-forme pour l'action COM(2005) 658 final ; Communication de la Commission au Conseil Européen - COM(2007) 803 final (Rapport stratégique concernant la stratégie renouvelée de Lisbonne pour la croissance et l'emploi: lancement du nouveau cycle 2008-2010).

résultats de la QE4 sur la compétitivité des viticulteurs ainsi que certains éléments de la QE5 et de la QE8.

En ce qui concerne la cohérence des effets des mesures Vin avec une concurrence sans distorsion dans le marché unique, il faut rappeler que les distorsions de concurrence proviennent, le plus souvent, des différentes applications nationales d'un cadre communautaire ouvert. Dans le cadre des mesures étudiées, les programmes d'aide nationaux sont par nature particulièrement propices à la mise en place de systèmes hétérogènes au sein de l'UE. Ainsi, nous analysons les différences entre les Etats Membres concernant :

- les mesures sélectionnées dans les programmes d'aide nationaux et les niveaux d'intervention définis ;
- l'application des principales mesures et les écarts qui pourraient déboucher sur une situation de concurrence déloyale (restructuration/reconversion des vignobles, mesures de promotion, investissement, RPU).

Nous avons analysé si des différences d'application des mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole ont un effet sur les performances des opérateurs de la filière. Pour cela, nous avons fait référence aux réponses aux QE 5, QE 8 sur la performance des opérateurs et la compétitivité des produits européens.

La cohérence des mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole avec le développement d'une agriculture durable et la protection de l'environnement revient à s'interroger sur la cohérence de ces mesures avec le programme de développement rural (règlement (CE) n° 1698/2005), et notamment avec les mesures agro-environnementales qui ont été traitées dans la QE 11.

De plus, nous analysons sur la base des études de cas, dans quelle mesure les programmes d'aide nationaux ont ciblé le développement de l'agriculture biologique.

Et enfin, nous analysons dans quelle mesure les actions des interprofessions et des organisations de producteurs ont visé la protection de l'environnement (source : études de cas et autorités nationales).

La cohésion régionale amène au thème de l'emploi dans les zones fortement dépendantes de la viticulture. Certains territoires ont une forte concentration de vignobles, entraînant une forte dépendance du secteur agricole vis-à-vis de cette production, voire une forte dépendance de l'économie territoriale. Ainsi le risque de pertes d'emplois pourrait être significatif pour certains territoires si l'activité viticole régressait.

Nous avons analysé si et dans quelle mesure les mesures de l'OCM vin ont engendré des différences au niveau territorial en termes de cohésion régionale et de création / maintien de l'emploi, au niveau national ou régional.

Les sources utilisées dans ce cadre ont été :

- Eurostat (part de l'emploi dans l'agriculture, la sylviculture et la pêche, données disponibles jusqu'à 2010), pour les territoires fortement dépendants de la viticulture (régions d'études de cas).
- Les résultats de la QE 1, de la QE 2 et de la QE 3 sur les évolutions des volumes de production, des structures et des revenus.

Les études de cas et les entretiens avec les autorités nationales nous ont renseigné sur :

- la définition des bonnes conditions agricoles et environnementales ;
- l'impact du respect de la conditionnalité sur l'environnement ;
- le rôle des actions des interprofessions et des organisations professionnelles sur l'environnement.

La principale limite de l'analyse repose, pour certains raisonnements, sur le manque de recul dans le temps pour apprécier certains effets qui sont encore invisibles. La disponibilité des données est une autre limite de l'analyse, notamment sur la question de l'emploi.

8.4.3 Critères de jugement et indicateurs

La méthode d'évaluation proposée se base sur les critères de jugement suivants:

Critères et indicateurs
Critère de jugement n° 1 Cohérence des objectifs de l'OCM Vin avec les objectifs de la réforme de la PAC de 2003 et avec les objectifs généraux de l'UE
Matrice de cohérence entre les objectifs de la réforme de 2008 et ceux de la réforme de la PAC de 2003 et des objectifs généraux de l'UE
Critère de jugement n° 2 Cohérence des objectifs de l'OCM Vin avec l'objectif de renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne
Rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de la compétitivité des opérateurs du secteur vitivinicole
Critère de jugement n° 3 Cohérence des objectifs de l'OCM Vin avec l'objectif d'absence de distorsion de concurrence dans le marché unique
Différences d'application des mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole entre Etats Membres
Rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de la compétitivité des produits
Critère de jugement n° 4 Cohérence des objectifs de l'OCM Vin avec l'objectif de durabilité de l'agriculture et la protection de l'environnement
Cohérence avec le respect de l'environnement (mesures agro-environnementales)
Prise en compte de l'agriculture biologique dans les programmes d'aide nationaux
Actions des interprofessions et des autorités nationales sur l'environnement
Critère de jugement n° 5 Cohérence des objectifs de l'OCM Vin avec l'objectif de renforcement de la cohésion régionale
Rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de l'emploi aux niveaux régional et national
Rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de la production aux niveaux régional et national
Rôle des mesures de la PAC dans l'évolution des structures dans le secteur vitivinicole aux niveaux régional et national
Rôle des mesures de la PAC dans l'évolution du revenu aux niveaux régional et national

8.4.4 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec les objectifs de la réforme de la PAC de 2003 et les objectifs généraux de l'UE

Cette analyse se fonde sur les 4 objectifs clés qui regroupent à la fois la réforme de la PAC 2003 et les objectifs généraux de l'UE.

Le tableau ci-dessous présente les points de cohérence entre ces objectifs et ceux de l'OCM vitivinicole de 2008 (cf. cases grises).

Tab. 142 - Les points de cohérence entre les objectifs de l'OCM vitivinicole et les objectifs généraux de la PAC

		Objectifs généraux de l'UE			
		Renforcer la compétitivité de l'agriculture européenne	Assurer une concurrence sans distorsion dans le marché unique	Soutenir une agriculture durable et protéger l'environnement	Renforcer la cohésion régionale
Objectifs de la réforme de 2008 de l'OCM vitivinicole	Renforcer la compétitivité des producteurs de vins de la Communauté	1	2		3
	Asseoir la réputation des meilleurs vins du monde dont jouissent les vins de qualité de la communauté	4			
	Reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveaux dans la Communauté et dans le monde	5			
	Etablir un régime vitivinicole qui préserve les meilleures traditions de la production vitivinicole communautaire, qui renforce le tissu social dans de nombreuses zones rurales et qui garantisse que l'ensemble de la production respecte l'environnement		6	7	8

- L'objectif de renforcement de la compétitivité des producteurs de vins de la Communauté est **cohérent** avec la volonté de renforcer la compétitivité de l'agriculture européenne. Plusieurs mesures de l'OCM vitivinicoles y répondent :
 - les mesures des programmes d'aide nationaux qui visent à améliorer le rapport qualité/prix (investissement/restructuration) des produits et à développer une gestion préventive des situations de crise (mesures préventives comme l'assurance récolte ou la vendange en vert) ;
 - les mesures règlementaires (pratiques œnologiques ; appellations d'origine, IG et mentions traditionnelles ; organisations de producteurs et interprofessionnelles, étiquetage) garantissent les attentes des consommateurs en matière de qualité et de méthode de production. Cela contribue à renforcer la compétitivité du produit ;
 - les échanges avec les pays tiers (tarif douanier commun, contingents, certificats) ainsi que les mesures transitoires (droits de plantation et régime d'arrachage) ont pour objectif de stabiliser les marchés, contribuant ainsi au renforcement de la compétitivité des producteurs de vin (absence des conséquences négatives des déséquilibres de marché).
- La présence de situations de distorsions de concurrence entre les EM serait manifestement un frein au développement et à la compétitivité des producteurs de vin de la communauté. De ce fait, renforcer la compétitivité des vins de l'Union Européenne implique la nécessité de mesures qui empêchent les situation de distorsion de concurrence.
- La mesure relative aux investissements, intégrée au programme d'aide nationaux vise à améliorer les performances globales des entreprises. Elle peut permettre à certaines zones rurales difficiles de se maintenir voire de se développer. Dans une certaine mesure, ce dispositif peut être un soutien au développement rural par la création d'emplois dans ces territoires.
- Les mesures règlementaires relatives aux appellations d'origines, IG et mentions traditionnelles répondent à cet objectif de renforcement de la réputation des vins de l'Union.
- Les mesures de soutien des programmes d'aide nationaux répondent à l'objectif de reconquérir de nouveaux marchés et d'en gagner de nouveaux. Cet objectif est cohérent avec celui de renforcer la compétitivité de l'agriculture européenne.
- L'ensemble des mesures de l'OCM vitivinicole, et notamment les mesures règlementaires, visent à l'harmonisation des règles au sein de l'UE afin d'assurer une concurrence sans distorsion. On peut cependant noter la limite que présente le principe de subsidiarité des programmes nationaux : en laissant aux EM le choix d'appliquer ou non telle ou telle mesure, ou de concentrer les moyens sur une partie du système productif, cela pourrait dans certains cas, favoriser les opérateurs d'un EM par rapport à ceux d'un autre.

- Les mesures règlementaires et surtout la conditionnalité des aides garantissent des pratiques qui favorisent une agriculture durable et préservent l'environnement.
- Le développement des appellations d'origine et des indications protégées ainsi que les exigences d'organisations de producteurs permettent de renforcer le tissu social et de favoriser le développement rural, y compris dans des zones difficiles, mais à fort potentiel viticole.

8.4.5 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec l'objectif de renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne

L'analyse de la cohérence des objectifs des mesures de la PAC applicables au secteur vitivinicole avec le renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne s'appuie principalement sur la réponse à la QE4. Cette question porte sur l'impact des mesures de la PAC dans le secteur du vin sur la compétitivité des agriculteurs.

On entend par compétitivité des agriculteurs la capacité des activités productives de générer des profits (rentabilité), une fois rémunérés les facteurs de production.

L'analyse de l'impact du **régime d'arrachage** sur la compétitivité des exploitations vitivinicoles présente un bilan hétérogène:

- Lors de la mise en œuvre de la réforme de 2008, un phénomène de concentration de la production était déjà en cours dans toutes les régions analysées. Dans les régions où l'arrachage a été mis en œuvre à grande échelle, la surface des vignes a diminué et le processus de concentration aurait pu être ainsi accéléré. Cependant, dans l'ensemble, l'augmentation des surfaces moyennes des exploitations n'a pas été plus forte dans les régions qui ont mis en œuvre l'arrachage que dans les régions qui ne l'ont pas fait.
- En principe, si l'arrachage a concerné les surfaces de vignes peu productives, les rendements moyens par hectare et donc la productivité des surfaces devrait être améliorés. Cependant, l'analyse a montré que les rendements moyens des surfaces arrachées sont supérieurs aux rendements moyens des vignobles dans presque tous les EM producteurs. La productivité moyenne des surfaces a donc diminué un peu partout suite à la mise en œuvre de l'arrachage et de manière plus prononcée en Italie, en Bulgarie et au Portugal.
- Dans les régions EdC, l'arrachage a été mis en place dans des exploitations peu efficaces et peu compétitives. Ce phénomène a pu favoriser des abandons de l'activité et améliorer, dans l'ensemble, la compétitivité moyenne des exploitations vitivinicoles.

En théorie, la mesure d'arrachage est cohérente avec l'objectif de renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne (augmentation de la concentration, arrachage des zones où les rendements sont les plus faibles, et/ou abandons de l'activité dans les exploitations les moins efficaces).

Dans les effets observés, cette cohérence est nuancée d'un EM à l'autre et d'une région à l'autre. Ainsi, dans certains cas les simples critères d'âge et de difficulté de l'exploitation ont pu amener à arracher des vignes qui auraient pu être reprises et à un effet de concentration territorial qui a pu déséquilibrer certaines coopératives (baisse du nombre d'adhérents).

Les **mesures de reconversion et de restructuration** qui ont suivi la réforme de l'OCM vin ont concerné 3,2% (2008/2009) de la surface du vignoble européen. Selon les opérateurs interrogés, ces mesures ont permis :

- une meilleure adaptation de l'encépagement à la demande du marché ;
- la baisse des coûts de production grâce à la mécanisation et à la modernisation des pratiques culturales ;
- l'amélioration de la qualité.

Dans l'ensemble, la mise en place de ces mesures a permis d'accroître la compétitivité des vignobles par une amélioration qualitative (peu d'impact sur les volumes), une meilleure adaptation à la demande et une baisse des coûts de production.

Il y a donc cohérence entre cette mesure de reconversion/restructuration et l'objectif de renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne.

La mesure investissement vise à l'amélioration de la qualité du vin et des coûts de production. En ce sens, elle favorise l'amélioration de la compétitivité globale du secteur vitivinicole. Sur ce point, la QE5 conclut que cette mesure a permis aux producteurs de vin de disposer d'équipements susceptibles d'améliorer les phases de vinification et de stockage, pour déboucher sur une amélioration des produits intermédiaires et finis.

Il y a donc cohérence entre la mesure investissement de l'OCM vitivinicole et l'objectif de renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne.

La mesure de l'OCM relative aux actions de promotion a pour objectif de faire connaître les vins européens dans les pays tiers, et de contribuer à développer leur commercialisation dans les pays tiers. En principe, cette mesure permet donc de renforcer la compétitivité des vins européens. Cependant, l'analyse réalisée dans la QE8 indique que les résultats ne permettent pas de tirer de conclusions sur la capacités des mesures de l'OCM, notamment la mesure promotion, à favoriser la compétitivité des vins européens sur les marchés des pays tiers.

8.4.6 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec l'objectif d'absence de distorsion de concurrence dans le marché unique

8.4.6.1 Différences d'application des mesures de la PAC dans le secteur vitivinicole entre Etats Membres

L'étude de la cohérence entre les mesures de la PAC appliquées dans le secteur du vin et l'objectif de l'UE d'assurer une concurrence sans distorsions dans le marché unique se base sur l'analyse des différences entre les programmes nationaux. En effet, la diversité des choix des EM pourrait déboucher sur certaines distorsions.

Onze mesures de l'OCM sont admissibles dans le cadre des programmes d'aide nationaux. L'analyse de la cohérence entre les objectifs de l'OCM vitivinicole et celui d'un marché unique sans distorsion de concurrence sera centrée sur les mesures de l'OCM qui peuvent directement conduire à une situation de concurrence biaisée qui avantagerait l'un ou l'autre des EM. Les mesures transitoires (distillation d'alcool de bouche, distillation de crise et utilisation de MRC) n'étant maintenues que jusqu'au 31 Juillet 2012, il est préférable de les écarter de l'analyse.

Les mesures « vendange en vert » et « assurance récolte » sont également écartées de l'analyse dans la mesure où elles ne vont pas donner lieu à une amélioration ou à un développement de la production. Elle vont plutôt répondre à des situations de crise (assurance récolte) ou à une réduction du volume d'offre (vendange en vert).

L'analyse se base sur les montants attribués à chaque mesure et leur répartition entre les bénéficiaires. Plus les montants seront élevés, plus ils pourront potentiellement conduire à une situation de concurrence biaisée qui avantagerait l'un ou l'autre des EM.

Le budget global sur 5 ans s'élève à 5,3 milliards d'euros. Parmi les mesures des programmes d'aides nationaux, seule la mesure concernant le fonds de mutualisation n'a pas été mobilisée.

L'analyse de la distorsion de concurrence se focalisera davantage sur les mesures ayant bénéficié de plus grosses enveloppes : la mesure liée à la restructuration et à la reconversion des vignobles (38% du budget), la mesure de promotion sur les marchés des pays tiers (15% du budget) ; on trouve ensuite les mesures « investissement » et « régime de paiement unique » (chacune 10% du budget).

Tab. 143 - Répartition du budget des programmes d'aide nationaux (situation au 15/04/2011), programmé pour les 5 ans, en fonction des mesures

Mesures des programmes d'aides nationaux	Répartition du budget total des 5 ans
Restructuration et reconversion des vignobles	38%
Promotion sur les marchés des pays tiers	15%
Investissements dans les entreprises	10%
Régime de paiement unique	10%
Distillation de sous-produits	9%
Distillation d'alcool de bouche	7%
Utilisation de moût de raisin concentré	5%
Assurance-récolte	2%
Vendange en vert	2%
Distillation de crise	1%
Fonds de mutualisation	0%

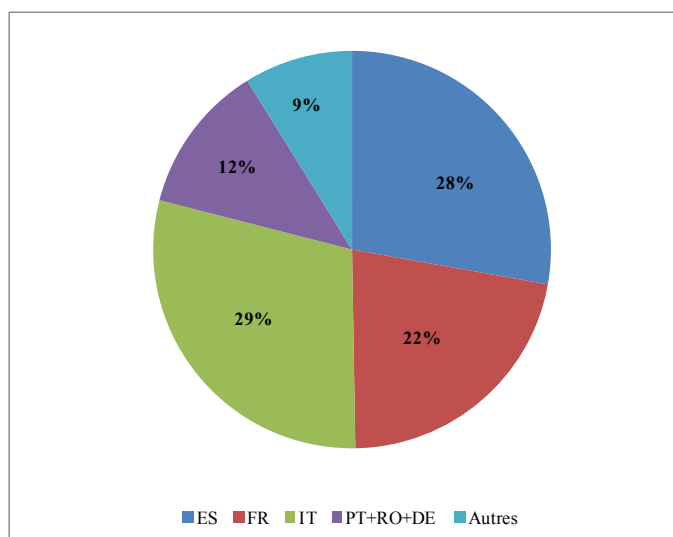
Source : à partir de données DG AGRI

Avec un budget de 4 milliard d'euros, l'Espagne, la France et l'Italie pèsent pour 79% du budget total des 27 EM. Si l'on associe à ces 3 EM le Portugal, la Roumanie et l'Allemagne, ce taux atteint 90%.

Les EM ayant le moins bénéficié de ces ressources sont la Lituanie (202 000€ pour les 5 ans) et le Royaume-Uni (372 000€).

Notre analyse sera donc centrée sur les trois bénéficiaires principaux que sont l'Italie, l'Espagne et la France.

Fig. 86 – Répartition du budget global des programmes d'aide nationaux (situation au 15/04/2011) en fonction des bénéficiaires



Source : à partir de données DG AGRI

Cependant, les écarts de montants d'un bénéficiaire à l'autre dépendent de la surface du vignoble. C'est pourquoi, pour raisonner la question de la cohérence vis-à-vis de la distorsion de concurrence, nous avons ramené les montants globaux par année et par ha de vigne (cf. tableau ci-dessous).

Tab. 144 - Montants alloués dans le cadre des programmes d'aide nationaux, en €/an/ha, par mesure et par EM

	BG	CZ	DE	EL	ES	FR	IT	CY	LU	HU	MT	AT	PT	RO	SI	SK	Total
Restructuration et reconversion	178	169	145	66	59	96	157	188	18	188	-	53	157	210	195	42	112
Promotion sur les marchés des PT	15	-	13	52	30	63	77	13	-	5	-	32	43	3	54	3	45
Investissements dans les entreprises	-	78	134	-	21	45	28	127	-	64	-	129	-	-	-	21	31
Régime de paiement unique	-	-	-	166	85	-	-	-	328	-	364	-	-	-	-	-	30
Distillation de sous-produits	-	-	-	-	30	46	30	-	-	26	-	-	11	-	-	-	27
Distillation d'alcool de bouche	-	-	-	-	48	-	30	-	-	5	-	-	11	-	-	-	21
Utilisation de moût de raisin concentré	-	-	6	6	-	14	49	-	35	8	-	-	6	0	5	4	14
Assurance-récolte	19	-	15	-	-	0	26	13	-	5	-	-	-	2	-	4	7
Vendange en vert	-	-	-	-	-	-	32	17	-	-	-	-	-	-	7	-	6
Distillation de crise	-	-	-	-	-	9	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
Fonds de mutualisation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
TOTAL	213	247	313	290	273	272	440	357	381	300	364	214	228	215	260	75	298

Source : à partir de données DG AGRI

Selon les EM, les montants vont de 75 € (en Slovaquie) à 440 €/an/ha en Italie. La France et l'Espagne, avec 272 et 273 €/an/ha accusent un écart de 168 et 167€/an/ha vis-à-vis de l'Italie. Ce montant n'est pas nul mais reste assez modeste au regard de la recette provenant du marché d'un hectare de vigne. Les distorsions éventuelles ne peuvent provenir que de la focalisation du système sur un nombre restreint de bénéficiaires.

Observons pour les principales mesures (lignes du haut du tableau ci-dessus) s'il existe des écarts importants d'un EM à l'autre qui pourraient déboucher sur une situation de distorsion de concurrence.

- La restructuration et reconversion des vignobles. Cette mesure permet d'améliorer les techniques de gestion des vignobles afin de renforcer leur compétitivité. Dans le cadre des programmes d'aide nationaux, elle pourrait donner lieu à des distorsions de concurrence dans le marché unique car elle favoriserait davantage les EM qui ont opté pour son utilisation.

Cette mesure a mobilisé près de 40% de l'enveloppe globale et a concerné tous les EM sauf Malte. Le plus gros bénéficiaire est la Roumanie avec 210€/an/ha. Le choix de cet EM, récemment entré dans l'UE, d'attribuer ce soutien à des mesures de restructuration/reconversion est en partie lié à une volonté de mise à niveau technique du vignoble.

Si l'on considère les 3 principaux EM bénéficiaires (FR, ES et IT); on constate que ce poste représente 35% des dépenses en France et 36% en Italie. L'Espagne est en retrait avec seulement 21% (le principal poste est, dans cet EM, la distillation de l'alcool de bouche, qui est en continuité avec les programmes précédents). La question est donc de savoir si ces écarts ont pu provoquer une distorsion de concurrence entre, d'une part, l'Italie et la France, et d'autre part, l'Espagne.

Dans ces 3 EM, les montants attribués par an et par hectare vont de 59€ (en Espagne) à 157€ (en Italie); soit une différence de 98€/an/ha que l'on peut considérer comme non significative au regard de l'importance de ces vignobles en termes de volume de production et de valeur. En effet, le poids de ces montants dans la recette/ha de vigne est très faible et donc peu influant : 0,7% dans la région de Castilla La Mancha (ES) ; 3% en Sicile (IT) et moins de 0,1% en Champagne (FR). On peut donc écarter l'existence d'une distorsion de concurrence vis-à-vis de cette mesure.

- La promotion sur les marchés des pays tiers. Cette mesure a pour objectif de faire connaître les vins de la communauté et de favoriser leur exportation. Dans le cas d'une répartition très hétérogène, notamment pour les plus gros bénéficiaires de ces programmes, on pourrait attester d'une situation de distorsion de concurrence.

Seuls trois EM n'ont pas eu recours à cette mesure : la République Tchèque, le Luxembourg et Malte. La France, l'Italie et l'Espagne l'ont utilisé pour des montants allant de 30 €/an/ha en Espagne à 77 €/an/ha en Italie. Là encore, la différence est trop peu significative pour déboucher sur une concurrence déséquilibrée. Cependant, on peut noter un manque de cohérence entre cette mesure de promotion vers les pays tiers qui peut porter sur la promotion d'une marque et celle du règlement (CE) n° 3/2008 qui vise à une promotion générique pour mettre en valeur les vins de l'UE sur le marché intérieur. On sait en effet que la communication individuelle est plus mobilisatrice que la communication collective.

- Investissements dans les entreprises. Cette aide à l'investissement permet d'améliorer la compétitivité des vignobles. Accordée dans certains EM et pas dans d'autres, son utilisation dans le

cadre des programmes d'aide nationaux peut donner lieu à des situations de distorsion de concurrence. Cependant, cette mesure fait aussi partie du PDR et a donc pu être mise en œuvre par ailleurs. Il sera donc difficile de conclure sur son influence possible à donner lieu à des situations de distorsion de concurrence dans le marché unique.

10% du budget total des programmes d'aide a été consacré à cette mesure. Dans les principaux EM, ce poste a concerné 16% des dépenses en France contre 8% en Espagne et 6% en Italie. Néanmoins, les montants par an et par hectare restent assez peu significatifs : 21€ en Espagne, 28€ en Italie et 45€ en France.

On peut donc conclure que globalement, cette mesure n'a pas donné lieu à une situation de distorsion de concurrence.

- Le régime de paiement unique. Il répond à une approche économique strictement liée aux conditions de marché. Lorsque chaque hectare reçoit le même soutien, il n'existe pas de distorsion de concurrence. Le soutien est apporté directement au revenu.

Toutefois elle a été mise en œuvre de manière singulière dans un seul EM, en l'occurrence l'Espagne, (cf. QE1 et l'étude de cas Castilla-La Mancha).

En Espagne, les budgets découplés se partagent entre les soutiens à la distillation d'alcool de bouche et les aides à l'utilisation de MC/MCR. La première de ces mesures a fait l'objet d'un régime transitoire sous forme d'aides à l'hectare pour les producteurs de raisin et de vin destiné à la distillation. Cette aide transitoire est de 700€/ha. Elle s'est transformée, en 2011, en aide découplée.

Avec le découplage, les producteurs ont la possibilité de réorienter leurs ventes vers le marché du vin tranquille. Celui-ci semble beaucoup plus rémunérateur. De ce fait, les producteurs bénéficiant d'un droit de paiement unique jouissent d'un avantage comparatif par rapport aux producteurs qui ne bénéficient pas d'un tel DPU. Il y a là un risque de distorsion de concurrence.

Enfin, il peut être signalé que l'arrêt de la mesure de soutien à l'utilisation de moût de raisin concentré peut déboucher sur des situations de distorsion de concurrence selon les régions : dans certaines régions, les vigneron peuvent utiliser du sucre de betterave pour rectifier leur vin à la place du sucre de raisin (plus cher). Dans les zones où cela n'est pas autorisé, l'aide à l'utilisation de moût de raisin compensait l'écart de prix. L'arrêt de celle-ci pourrait donc déboucher sur une situation de distorsion de concurrence (QE 5).

8.4.6.2 Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de la compétitivité des produits

L'impact des mesures de la PAC sur la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur les marchés internationaux et de l'Union est analysé dans la QE8. Nous examinons ici la concurrence intra européenne.

L'analyse des flux intra-communautaires, notamment les achats des EM peu producteurs aux EM les plus producteurs permet d'approcher la question de la compétitivité des produits vis-à-vis de la question de l'absence de distorsion de concurrence.

Tab. 145 - Evolution de la répartition des achats des EM peu producteurs en provenance des 3 plus gros producteurs européens

	2005					2008					2010				
	% FR	% ES	% IT	% Autres	Total	% FR	% ES	% IT	% Autres	Total	% FR	% ES	% IT	% Autres	Total
DE	27%	11%	48%	14%	100%	23%	12%	52%	13%	100%	24%	12%	51%	13%	100%
DK	nd	nd	nd	nd	100%	29%	20%	30%	21%	100%	27%	17%	35%	21%	100%
UK	33%	11%	38%	18%	100%	38%	14%	29%	19%	100%	31%	14%	40%	15%	100%
SE	14%	17%	36%	33%	100%	17%	17%	28%	38%	100%	19%	24%	28%	29%	100%

Source : à partir de données COMEXT

100% = achats auprès de l'UE27

En Allemagne, les achats intracommunautaires ont baissé de 5,2% entre 2005 et 2010 mais la répartition est restée globalement stable entre les achats à la France, à l'Espagne et à l'Italie.

Au Danemark, la répartition des achats a évolué de manière légèrement favorable à l'Italie, au détriment de la France et de l'Espagne.

Le Royaume-Uni enregistre une baisse de ses introductions de 21% sur la période 2005-2010. La répartition entre les 3 principaux fournisseurs européens est restée globalement stable (30% à la FR, entre 10 et 15% à l'ES et près de 40% à l'IT).

La Suède est le seul EM qui enregistre une augmentation de ses achats intracommunautaires sur la période (+24%). Du point de vue de la répartition de ses achats, on note une légère baisse dans les achats de vins italiens (-8 points), en faveur de la France (+5 points) et de l'Espagne (+7 points).

Les parts de marché du commerce intra communautaire fluctuent mais nous ne percevons pas de mouvements importants et constants qui seraient le révélateur d'évolution des compétitivités relatives. Nous pouvons en déduire l'absence de distorsion, d'échelle et d'ampleur significative.

8.4.7 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec la durabilité de l'agriculture et la protection de l'environnement

L'OCM Vitivinicole n'a pas d'objectif spécifique lié à la durabilité de l'agriculture et à la protection de l'environnement. Sur ce point, il n'y a donc pas d'incohérence possible entre les objectifs de l'OCM et les objectifs généraux de l'agriculture européenne.

8.4.7.1 La cohérence avec le respect de l'environnement (mesures agro-environnementales)

La QE11 a montré que, dans la plupart des cas, il n'y avait pas d'incohérence entre les objectifs des mesures de la PAC dans le secteur du vin et ceux des programmes de développement rural. Les opérateurs interrogés soulignent également la complémentarité de ces 2 programmes.

Cependant, il a été noté que certaines difficultés ont été rencontrées dans la mise en œuvre de ces programmes, notamment la définition des lignes de partage pour les soutiens à l'investissement. La réforme de l'OCM a, dans certains cas, obligé les autorités de gestion à revoir les PDR, entraînant certains retards dans l'activation des mesures (ce cas a été souligné en Toscana, en Espagne et en France).

Enfin, il semblerait que le transfert des budgets du 1^{er} pilier vers le 2nd pilier ait parfois bénéficié au secteur viticole, mais trop peu d'éléments sont disponibles pour valider cette affirmation.

Globalement, on peut conclure que les 2 programmes sont cohérents (OCM vitivinicole et Plan de Développement Rural) dans leurs objectifs, et dans une moindre mesure dans leur mise en œuvre.

8.4.7.2 La prise en compte de l'agriculture biologique dans les programmes d'aide nationaux

Les mesures de soutien en faveur de l'agriculture biologique ont été définies dans le cadre du développement rural, via les mesures agro-environnementales (214). La QE11 a montré l'essor important de la production viticole biologique au niveau UE (+56% depuis 2008). La croissance des surfaces viticoles biologiques a été particulièrement forte dans 3 des régions d'études de cas : Languedoc-Roussillon, Castilla-La Mancha et la Toscana. Le soutien apporté à la production biologique à partir de 2008 grâce aux plans de développement rural nationaux a permis ces développements importants.

Le tableau ci-dessous présente les informations liées à l'agriculture biologique relevées lors des entretiens réalisés pour les études de cas. Dans les EM concernés par l'étude mais qui n'apparaissent pas dans le tableau (Italie, Hongrie et Royaume-Uni), la question de l'agriculture biologique n'a pas été citée. On peut donc penser qu'elle n'a pas été prise en compte dans les programmes nationaux.

Tab. 146 - Bilan de la prise en compte de l'agriculture biologique dans les programmes nationaux et autres

Allemagne	Baden Württemberg. La réforme de l'OCM vitivinicole n'a ni soutenu ni mis en œuvre de pratique respectueuse de l'environnement. Dans le cadre du programme MEKA (programme régional de soutien pour une production respectueuse de l'environnement), on note certaines initiatives individuelles de conversion de viticulteurs à une production biologique.
Espagne	Comunidad Valenciana. La vigne biologique concerne 5 800 hectares mais cette production est soutenue dans le cadre des mesures agroenvironnementales du Plan de Développement Rural. Elle n'a donc pas de lien direct avec les programmes d'aide nationaux. La Rioja. Entre 2009 et 2013, près de 3 millions d'euros seront transférés de l'OCM vin vers les mesures de développement rural. Ces fonds vont notamment favoriser le développement de l'agriculture biologique dans le cadre des mesures agro-environnementales.
France	Languedoc-Roussillon. Le Plan de Développement Rural Hexagonal ont permis aux surfaces de vignes biologiques de doubler entre 2008 et 2010. En 2010, plus de 6% des surfaces de vignes sont en agriculture biologique dans cette région.
Roumanie	Sud-Est. La dimension agroenvironnementale de la viticulture a été renforcée notamment par des actions de promotion et de communication en faveur de l'agriculture biologique.
Portugal	Douro. Le Plan de Développement Rural portugais prévoit un soutien régional qui favorise une production respectueuse de l'environnement. La production biologique est un des critères permettant aux producteurs de bénéficier de ce soutien.

Source : Etudes de cas

Les études de cas ont montré l'existence de quelques initiatives individuelles de conversion à l'agriculture biologique ; c'est le cas en Allemagne et en Roumanie. Dans les autres cas (Espagne, France et Portugal), ces actions sont pour la plupart liées aux programmes de développement ruraux.

On peut donc conclure sur ce point que les programmes nationaux de l'OCM vin n'ont pas empêché la mise en œuvre des mesures agroenvironnementales des programmes de développement ruraux.

8.4.7.3 Les actions des interprofessions et des autorités nationales sur l'environnement

Le tableau ci-dessous résume les actions des interprofessions et des autorités nationales en faveur de l'environnement, relevées lors des études de cas.

Tab. 147 - Bilan des actions relevées dans les études de cas, en lien avec la protection de l'environnement

Allemagne	Les actions qui ont été mises en œuvre dans le secteur du vin pour développer des pratiques de production qui préservent l'environnement ne sont pas soutenues par les programmes nationaux. Les actions menées par les opérateurs (panneaux solaires, traitement des eaux usées, etc.) ne sont pas liées à la réforme de l'OCM vitivinicole de 2008.
Espagne	Les opérateurs interrogés n'ont pas mentionné de mise en œuvre d'action spécifique dans le secteur du vin en faveur de l'environnement par les interprofessions. Les mesures agro-environnementales sont gérées dans le cadre du PDR.
France	Aucune mesure du PDRH ne cible spécifiquement le secteur vitivinicole.
Hongrie	Les opérateurs interrogés ont mis en avant la cohérence entre les mesures des programmes nationaux et celles du PDR. Dans le secteur du vin, des actions ont été menées pour développer des pratiques de production respectueuses de l'environnement. Globalement, les mesures agro-environnementales sont utilisées par les viticulteurs hongrois qui sont également soumis aux respects des bonnes pratiques environnementales s'ils bénéficient de l'aide découplée.
Roumanie	Les mesures de l'OCM vitivinicole et celles du PDR sont considérées comme étant cohérentes. La dimension environnementale a été renforcée dans le secteur du vin au travers d'actions de communication et de promotion des pratiques respectueuses de l'environnement.
Portugal	Une des mesures du PDR portugais concerne le secteur du vin : « le programme territorial intégré du vin de la région de Douro ». Cette mesure apporte un soutien agroenvironnemental à la production de vin de cette région. La mesure de « reconversion/restructuration » du programme d'aide national prévoit que les bénéficiaires respectent les obligations de la conditionnalité ainsi que les directives Natura 2000 des zones protégées.

Italie	Les mesures des programmes nationaux et celles du PDR sont considérées comme étant cohérentes par les opérateurs interrogés. En Sicilia et en Toscana, plusieurs actions ont été mises en œuvre pour améliorer les performances environnementales des vignobles (notamment en lien avec la protection hydrogéologique des sols).
--------	--

Source : Etudes de cas

Dans l'ensemble, les mesures de l'OCM sont cohérentes avec les mesures en faveur de l'environnement, mises en œuvre dans le cadre des PDR, même si dans plusieurs Etats Membres, aucune action de l'OCM ne soit conçue de manière environnementale.

8.4.8 Cohérence des objectifs de l'OCM vitivinicole avec le renforcement de la cohésion régionale

8.4.8.1 Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de l'emploi aux niveaux régional et national

Cet indicateur a pour objectif de montrer dans quelle mesure les emplois liés au secteur viticole ont un impact sur la cohésion régionale. Le tableau ci-dessous présente pour chaque étude de cas, certaines données structurelles de surface des vignobles et des données liées à la part de l'emploi agricole.

Les lignes grisées du tableau correspondent aux 3 bassins viticoles les plus importants de notre étude : Sicilia, Castilla-La Mancha et Languedoc-Roussillon.

Tab. 148 - L'emploi viticole dans les région d'études de cas

	N° exploitations avec des vignes - 2007		Surface de vigne - 2007	Emploi dans l'agriculture 2010		Part de la main d'œuvre familiale	Evolution 2008-2010 de l'emploi agricole (%)	
	Nombre	% Région/ EM	% Surface vignes/ SAU régionale	Nombre (*1000)	% Région/ EM	% (Main d'œuvre familiale /Main d'œuvre totale)	Evol. emploi agricole	Evol. part de l'emploi agricole
Douro - PT	75 150	51,7	32,2	201,6	37,18	73,0	-6,1%	0,0 point
Languedoc-Roussillon - FR	22 140	23,3	28,0	31,0	4,03	49,0	1,3%	+0,1 point
La Rioja - ES	6 700	3,8	18,3	6,0	0,76	70,0	-1,6%	-0,1 point
Castilla-La Mancha - ES	62 470	35,6	12,0	50,3	6,34	65,0	-7,7%	+0,3 point
Comunidad Valenciana - ES	14 970	8,5	11,6	55,8	7,04	69,0	-16,6%	0,0 point
Sicilia - IT	51 120	10,1	10,9	106,5	12,29	80,0	-2,6%	-0,6 point
Aquitaine - FR	12 410	13,1	10,5	56,9	7,39	39,0	-13,8%	-1,1 point
Veneto - IT	52 110	10,0	9,4	66,5	7,67	89,0	14,7%	+0,7 point
Moselle - DE	10 980	43,0	8,8	36,6	5,78	64,0	-13,9%	-0,3 point
Toscana - IT	32 820	6,5	7,9	54,9	6,33	78,0	21,7%	-0,2 point
Sud-Est - RO	215 850	22,7	3,3	323,8	11,65	86,0	1,4%	+0,7 point
Del Alföld - HU	15 790	13,3	2,7	43,1	25,55	78,0	-7,1%	+0,5 point
Champagne Ardenne - FR	11 700	12,3	1,9	39,1	5,08	33,0	-11,5%	-0,8 point
Baden Württemberg - DE	11 200	43,8	1,7	70,9	11,2	75,0	-15,6%	-0,2 point

Source : à partir de données Eurostat et EdC

Dans les région d'EdC, le poids des vignes, en % de la SAU régionale, varie de 1,7% (Baden Württemberg) à 32,2% (Douro). Même dans les régions où la part de vignes dans la SAU est faible, le secteur du vin a un poids économique significatif. C'est le cas de Baden Württemberg ou, surtout, de Champagne Ardenne où, selon le CIVC, la filière Champagne (production, vinification et emplois liés) représente 10% de l'économie régionale (valeur ajoutée et emplois). En effet, le produit par hectare de vigne est très nettement supérieur à celui des terres arables ou des pâtures.

Sur la période 2008-2010, l'emploi agricole a diminué dans l'ensemble des régions étudiées, sauf dans 4 d'entre elles : Veneto (+15%) et Toscana (+22%) ; et, dans une moindre mesure, Languedoc-Roussillon (+1,3%) et Sud-Est de la Roumanie (+1,4%).

Les données Eurostat relatives à l'emploi agricole ne sont disponibles que sur 3 années récentes et ne permettent donc pas un recul suffisant pour apprécier l'évolution sur une période plus large, incluant l'année de mise en œuvre de la réforme de l'OCM vitivinicole. Par ailleurs, on peut estimer que, compte tenu du caractère récent de la réforme, ses effets sur l'emploi soient encore insuffisants pour

être vraiment visibles. La part de l'emploi agricole dans l'emploi total a d'ailleurs peu évolué sur la période 2008-2010 (cf. dernière colonne du tableau).

Cependant, on peut avancer quelques raisonnements mettant en évidence l'impact de la réforme sur l'emploi local et donc indirectement sur la cohésion régionale. Dans certaines sous-régions où la concentration de vignes est la plus élevée, le secteur viticole constitue la principale activité économique de la zone. On peut dire que dans ces aires géographiques, le secteur viticole est important pour la cohésion régionale. Parmi ces sous-régions, on peut notamment citer :

- la partie ouest de la Sicilia (provinces de Trapani, Agrigento et Palermo) ;
- les départements du sud de la région Languedoc-Roussillon (le Gard, l'Hérault, l'Aude et les Pyrénées orientales) ;
- le centre de Castilla-La Mancha (provinces Ciudad Real, Toledo, Albacete, Cuenca et Guadalajara).

Les mesures de l'OCM qui visent au renforcement de la compétitivité des exploitations vitivinicoles favorisent indirectement l'emploi. Elles peuvent contribuer au maintien des exploitations et de l'emploi indirect lié au secteur viticole sur la zone. Parmi ces mesures, on peut notamment citer les mesures de soutien des programmes d'aide nationaux et les mesures règlementaires.

Cependant, on peut nuancer cette affirmation. En effet, la QE4 a mis en évidence que, là où la restructuration des vignobles a été mise en œuvre en vue d'augmenter le degré de mécanisation des opérations dans la vigne, la demande de main d'œuvre devrait diminuer. Dans certains cas, l'impact de cette mesure pourrait être défavorable à l'emploi local (en termes d'effectifs à court terme) et favorable à moyen et long terme en raison du maintien d'une activité compétitive.

Certains des entretiens avec les autorités nationales ont permis de mettre en évidence que la mesure d'investissement avait permis d'aider au maintien du tissu économique local. En France par exemple, la mise en œuvre de cette mesure a favorisé le développement des pépinières viticoles ainsi que des fabricants spécialistes du matériel de cave.

De ce fait, on peut penser que la mise en œuvre des mesures de l'OCM vitivinicole a un impact plutôt positif sur l'emploi, avec un effet plus marqué au niveau des sous régions (NUTS3) où la concentration de vignes est élevée.

8.4.8.2 Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution de la production aux niveaux national et régional

Certaines mesures de l'OCM ont eu un impact sur la production de vin (voir QE1), dont les répercussions peuvent influencer la cohésion régionale.

La mesure de restructuration et de reconversion des vignobles a permis une meilleure adaptation de l'offre à la demande. Elle a partiellement favorisé le développement des vins AOP et IGP dans des régions où ces productions sont minoritaires. Indirectement, cette mesure a donc pu avoir un impact positif sur la cohésion régionale, en aidant au maintien voir au développement du secteur viticole dans certaines régions. Cependant, la QE1 conclut qu'il n'y a pas eu d'effet visible de cette mesure sur la répartition géographique.

L'aide à l'investissement a permis aux viti-viniculteurs d'acquérir des équipements susceptibles d'améliorer le résultat des phases de vinification et de stockage pouvant ainsi déboucher sur une amélioration qualitative des produits intermédiaires et finis. On peut aussi considérer qu'en contribuant à l'amélioration des coûts de production, cette mesure ait aidé au maintien de certaines exploitations peu compétitives ou peu rentables ; confortant ainsi le tissu économique régional.

Les mesures d'arrachage ont accompagné le mouvement général de réduction du vignoble, notamment dans les grandes régions de vin de médiocre qualité. Il a facilité le recul des surfaces dans les régions de production de vin sans IG des 3 principaux EM producteurs (les évolutions les plus fortes concernent Comunidad Valenciana et Castilla-La Mancha en Espagne, le Languedoc-Roussillon

en France et Sicilia en Italie). L'arrachage a ainsi contribué à réduire le volume de vin peu adapté à la demande (qualité insuffisante et/ou coût trop élevé).

8.4.8.3 Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution des structures dans le secteur vitivinicole aux niveaux national et régional

Bien que les évolutions de surfaces ne soient pas complètement liées aux arrachages ; ces derniers ont prioritairement concerné les demandeurs de plus de 55 ans, proches de la retraite. Les arrachages ont donc dû s'accompagner d'une réduction du nombre d'exploitations (QE2). Cette hypothèse a été vérifiées dans 3 régions : le Languedoc-Roussillon, Castilla-La Mancha et Del Alföld.

L'impact de la mesure d'arrachage sur la taille des exploitations est limité dans la mesure où elle ne peut provoquer que la disparition des plus petites exploitations. L'impact sur le nombre de producteurs a été différencié selon les régions où cette mesure a été mobilisée. On retiendra la baisse du nombre de producteurs dans 3 régions : Languedoc-Roussillon, Castilla-La Mancha et Del Alföld.

D'après les acteurs interrogés, les mesures de restructuration/reconversion devraient permettre une modernisation du vignoble.

Les mesures structurelles (arrachage/reconversion-restructuration) ont été davantage mobilisées dans les régions en difficulté structurelles (Castilla-La Mancha, Languedoc-Roussillon et Del Alföld) et leur impact n'est visible que dans ces bassins.

On peut penser que l'effet produit sur la cohésion régionale est variable avec d'une part un effet négatif dû à la disparition des exploitations les moins compétitives (mesure d'arrachage) et d'un autre côté, un effet plutôt positif avec la modernisation des vignobles (mesure de reconversion/restructuration) qui a pu aider au maintien de certaines structures.

8.4.8.4 Le rôle des mesures de la PAC dans l'évolution du revenu aux niveaux régional et national

L'analyse du revenu réalisée dans la QE3 a mis en évidence les points suivants concernant les impacts des mesures de la PAC :

- **Le régime de paiement unique** a permis aux producteurs espagnols d'augmenter leur revenu moyen (les autres conditions demeurant inchangées). Cet impact du RPU sur le revenu des producteurs a été plus marqué dans les exploitations produisant des raisins non AOP ; le RPU a donc pu contribuer au maintien de certaines exploitations.
- La mise en œuvre de **la vendange en vert** a permis aux viticulteurs siciliens produisant des raisins non AOP, de porter leur revenu moyen global à 60,2% du revenu que la production viticole de ces exploitations aurait engendré. On considère que la décision de mettre en œuvre la vendange en vert implique un changement structurel dans les exploitations concernées ; notamment une diminution de la main d'œuvre salariée voire de la main d'œuvre familiale. Bien qu'il soit difficile de quantifier cette baisse compte tenu des informations disponibles, on peut penser que l'impact de la mise en œuvre de la vendange en vert sur la cohésion régionale serait plutôt négatif si cette mise en œuvre devient systématique.
- **La mesure de la distillation de crise** a contribué, indirectement (via les prix), à soutenir le niveau de revenu des viticulteurs qui en ont bénéficié.
- L'analyse des effets du **régime d'arrachage** sur le revenu des exploitations vitivinicoles a montré que dans l'hypothèse où les surfaces concernées sont utilisées pour les cultures permanentes, le revenu global estimé (paiement pour l'arrachage et revenu issu de la nouvelle activité) serait plus élevé que celui engendré par les cultures arables. La perte de revenu issue de la mise en œuvre de l'arrachage serait compensée (sauf pour l'Aquitaine et le Douro).

Dans l'hypothèse où les surfaces arrachées sont utilisées pour de nouvelles cultures (notamment pour des cultures permanentes), le régime d'arrachage permettrait le maintien voire l'amélioration du revenu des exploitations. On peut donc penser que dans ce cas, la cohésion régionale serait maintenue (voire renforcée) sur ces zones, grâce à la continuité d'une activité agricole sur ces territoires.

8.4.9 Jugement évaluatif

La question vise à s'interroger d'une part sur la cohérence des objectifs des mesures de la PAC du secteur vitivinicole avec les objectifs de la réforme de 2003 et ceux de l'UE et d'autre part sur la cohérence des effets de ces mesures avec les objectifs de l'UE.

Les analyses se sont basées sur la cohérence de l'OCM vitivinicole (ses objectifs et les effets de ses mesures) par rapport aux 4 objectifs généraux de l'UE : le renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne, l'assurance d'une concurrence sans distorsion dans le marché unique, le soutien à une agriculture durable et à la protection de l'environnement et le renforcement de la cohésion régionale.

La matrice de cohérence a montré que les objectifs de l'OCM vitivinicole sont globalement cohérents avec les objectifs généraux de l'agriculture européenne.

Du point de vue du renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne, les objectifs de l'OCM vitivinicole vont dans le sens d'un renforcement de la compétitivité. L'analyse a notamment mis en évidence que :

- La mesure d'arrachage favorise en principe la réduction des exploitations les moins pérennes;
- La mesure de reconversion/restructuration va dans le sens d'une baisse des coûts de production et une meilleure orientation de la production vers le marché (changement de cépage par exemple).

La subsidiarité laissée aux Etats Membres permet à chacun d'entre eux d'orienter la production selon sa stratégie. Etant donné que le marché est segmenté, le dispositif permet cette souplesse et cette adaptabilité, sauf pour l'arrachage qui repose sur des critères européens.

Au vu des différentes analyses portant sur les mesures des programmes d'aide nationaux, nous constatons que les objectifs sont cohérents et la mise en œuvre l'est aussi. La principale réserve porte sur l'aide à la promotion dont les effets ne sont pas mesurés et dont les modalités (notamment la possibilité de promouvoir les marques) ne sont pas cohérentes avec celles du règlement (CE) n° 3/2008 (promotion générique).

En ce qui concerne l'absence de distorsion de concurrence dans le marché unique, les programmes d'aide nationaux donnent la possibilité à tous les EM de bénéficier de fonds communautaires pour des mesures spécifiques. De ce point de vue, le principe de concurrence dans le marché unique n'est pas biaisé et la réforme de l'OCM est cohérente avec l'objectif d'absence de distorsion de concurrence.

Cependant, les situations peuvent être hétérogènes d'un EM à l'autre dans la mesure où la réglementation laisse aux EM la liberté de sélectionner les mesures qu'ils jugent les plus appropriées à leur propre contexte et à leur stratégie.

Compte tenu du montant moyen apparent par hectare relativement limité, les différentes mesures mises en œuvre ne peuvent créer de gros déséquilibres dans les conditions de concurrence. Cependant, l'introduction de DPU en Espagne et l'éventualité de la réorientation du vin destiné à la distillation de bouche vers le marché du vin tranquille laisse ouverte la possibilité de l'émergence de nouveaux rapports concurrentiels.

De plus, l'arrêt de la mesure de soutien à l'utilisation de moût de raisin concentré peut déboucher sur des situations de distorsion de concurrence selon les régions : dans certaines régions, les vignerons peuvent utiliser du sucre de betterave pour rectifier leur vin à la place du sucre de raisin (plus cher). Dans les zones où cela n'est pas autorisé, l'aide à l'utilisation de moût de raisin compensait l'écart de prix.

Du point de vue de l'objectif de soutien à une agriculture durable et à la protection de l'environnement, l'analyse n'a pas relevé d'incohérence entre les mesures de l'OCM et les mesures agro-environnementales des plans de développement rural. Le transfert de fonds de l'OCM vers le 2ème pilier ne s'est pas accompagné d'une traçabilité de l'utilisation des budgets correspondants.

Du point de vue du renforcement de la cohésion régionale, l'analyse a montré que la mise en œuvre des mesures de l'OCM ont eu un impact globalement positif sur l'emploi au niveau local principalement. L'impact sur la structure des exploitations est nuancé selon les mesures. L'impact des mesures sur l'évolution du revenu est variable selon les mesures : le paiement unique a compensé la perte de revenu des producteurs espagnols liée à l'arrêt des mesures transitoires. La mise en œuvre de la vendange en vert a eu un impact plutôt négatif sur le revenu. Enfin, la mise en œuvre de la mesure d'arrachage a montré que, dans la mesure où les surface arrachées étaient remplacées par de nouvelles cultures, les revenus seraient maintenus, voire améliorés.

9 CONCLUSIONS GÉNÉRALES

En 2008, l'OCM du secteur vitivinicole a été profondément réformée par le règlement (CE) n° 479/2008 du Conseil du 29 avril 2008, intégré en 2009 dans le règlement (CE) n° 1234/2007 dit « OCM unique » par le règlement (CE) n° 491/2009.

L'OCM réformée, outre les objectifs globaux du Traité et de la PAC réformée de 2003 (la stabilisation des marchés et l'assurance d'un niveau de vie équitable pour la population agricole intéressée) vise à atteindre les objectifs (intermédiaires) suivants:

- renforcer la compétitivité des producteurs de vins de l'UE;
- asseoir la réputation de meilleurs vins du monde dont jouissent les vins de qualité de l'UE;
- reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveaux dans l'UE et dans le monde;
- établir un régime vitivinicole fonctionnant sur la base de règles claires, simples et efficaces permettant d'équilibrer l'offre et la demande;
- établir un régime vitivinicole qui préserve les meilleures traditions de la production vitivinicole de l'UE, qui renforce le tissu social dans de nombreuses zones rurales et qui garantisse que l'ensemble de la production respecte l'environnement.

Les éléments clés de la réforme pour atteindre ces objectifs sont la mise en place de quatre dispositions, à savoir : les mesures de soutien (programmes nationaux), les mesures réglementaires, les échanges avec les pays tiers et la réglementation régissant le potentiel de production.

L'un des principes de la réforme de l'OCM Vin est de regrouper les mesures de soutien au secteur dans des programmes nationaux et de laisser aux États Membres la possibilité de sélectionner, parmi les mesures possibles, les plus appropriées aux besoins nationaux ou régionaux. Ainsi, les mesures ne sont pas toutes appliquées dans tous les États Membres ; elles peuvent l'être avec plus ou moins d'intensité, selon les choix des EM ; chacun d'entre eux et chaque bassin constituant un cas d'espèce. En revanche, les mesures réglementaires et celles qui régissent le potentiel de production sont appliquées de façon horizontale dans tous les EM producteurs.

L'objet de cette évaluation est donc d'analyser les impacts des mesures de la PAC réformée relatives au secteur vitivinicole, telles qu'elles ont été mises en œuvre dans les différents EM producteurs, sur : a) les viticulteurs ; b) les producteurs de vin et des entreprises impliquées dans la production du vin et sa commercialisation ; c) les produits viticoles. Les derniers thèmes de l'évaluation sont l'efficacité et la cohérence de la réforme par rapport à ses objectifs.

Nous rappelons que la réforme est entrée en vigueur le 1er août 2008. L'analyse des effets de la réforme n'a pu être menée que sur trois campagnes : 2008/2009, 2009/2010 et 2010/2011 ; et encore, pour cette dernière campagne les données sont-elles souvent incomplètes ou manquantes. De plus, les mesures liées aux AOP/IGP et à l'étiquetage du cépage et du millésime ont été appliquées à partir du 1er août 2009, le paiement unique a été introduit en 2010 et la vendange en vert n'a été mise en œuvre de manière significative qu'en Italie, en 2010. Enfin, certaines mesures (restructuration, promotion, investissements par exemple) ne donnent pas de résultats immédiats, les effets réels ne sont que très partiellement mesurables sur la période d'évaluation.

Ce chapitre vise à associer les observations faites et les jugements formulés, afin d'en dégager un jugement global sur les premières années de la réforme, en tenant compte des rapports de causalité existant entre les résultats et les impacts obtenus, relatifs aux thèmes concernés par la mise en œuvre de la réforme.

9.1 LES IMPACTS DES MESURES DE LA PAC REFORMEE RELATIVES AU SECTEUR VITIVINICOLE SUR LES VITICULTEURS

9.1.1 Les impacts sur la production et sur les structures de production

Au niveau de l'Union, la mise en œuvre de la réforme a engendré une baisse du potentiel de production à l'égard de la période précédente, mais la quantité d'offre de vin n'a pas baissé de la même proportion. Cependant la fin de l'aide à la distillation d'alcool de bouche en Espagne (substituée par le paiement unique en 2011) devrait avoir réaffecté des volumes de vin non négligeables sur le marché des VSIG.

La mise en œuvre du régime d'arrachage a eu un effet significatif sur les surfaces de vignes de l'UE (-4,6%), et explique la part majoritaire (74%) de la réduction des surfaces totales de vignobles. Les arrachages subventionnés ont notamment porté sur 8,5% de la surface espagnole, 4,1% de la surface italienne et 2,8% en France. Ces mouvements globaux masquent des disparités régionales. Dans les grandes régions productrices de vin sans AOP, les arrachages sont équivalents au recul global des vignes, ils ont donc joué un rôle dans la réduction de l'offre des marchés locaux à la production.

Compte tenu des rendements élevés des vignes arrachées durant les trois campagnes de mise en œuvre, le potentiel de production a été réduit de 10 millions d'hl, soit moins de 6% du volume produit en 2008. Cependant, lors des vendanges 2009 et 2010, la production de vin des principaux EM producteurs n'a pas diminué d'une manière très significative : elle a progressé de 1% en 2009 et perdu 4% en 2010.

Différentes mesures ont néanmoins eu des effets sur l'offre et les prix du vin :

- La mise en œuvre de la distillation de crise en Italie et en France a réduit ponctuellement et localement cette offre ainsi que la vendange en vert a réduit l'offre de raisin, notamment en Sicilia. Ces mesures de gestion de crise ont donc produit des effets locaux et ponctuels. Ainsi, ces deux mesures ont contribué à faire remonter les cours des vins de ces régions.
- A l'opposé, la fin du soutien à la distillation d'alcool de bouche en Espagne (en 2011) et l'introduction du paiement unique aurait entraîné une réorientation vers le marché du vin tranquille sans IG d'entrée de gamme des volumes non négligeables : les données provisoires du MARM mettent en évidence que l'écart entre les volumes de vin pour la distillation d'alcool de bouche 2009-2010 et 2010-2011 est de 3 000 000 hl. Le découplage des aides devrait donc avoir provoqué un recul considérable du volume de vin mis en œuvre pour la distillation d'alcool de bouche. Si ces résultats provisoires sont confirmés, un tel volume réaffecté sur le marché est suffisant pour en modifier l'équilibre.

Le régime transitoire des droits de plantation n'est pas un facteur déterminant dans l'évolution des superficies plantées.

Le régime transitoire des droits de plantation n'a pas empêché le développement du vignoble dans la plupart des régions dont la position commerciale des opérateurs et des produits a permis de réaliser un développement. Ainsi, les forces du marché ont, plus que les mesures de la PAC, orienté l'évolution du potentiel agricole de production.

La mise en œuvre de la mesure « restructuration et reconversion des vignobles » devrait avoir favorisé l'amélioration de la qualité au stade agricole. Cependant, compte tenu des délais de mise en production des vignes restructurées, les effets ne sont pas encore mesurables concrètement.

La reconversion et restructuration des vignobles, qui a porté sur 3,2% de la surface UE (2008/2009), a été utilisée pour mettre en place des cépages adaptés à la demande du marché. En outre, la mesure a partiellement favorisé le basculement vers les vins AOP et IGP dans des régions où ces productions ne sont pas exclusives et, le plus souvent, minoritaires. D'après les acteurs interrogés, les mesures de restructuration/reconversion devraient également avoir encouragé la modernisation du vignoble avec, entre autres, des effets sur la qualité des raisins (teneur en polyphénols et en sucre) et donc, une

amélioration de la qualité des vins dans certaines bassins. Ces progrès permettent de limiter également le recours à l'enrichissement en MCR ou à la chaptalisation.

Le régime d'arrachage a eu un impact sur la structure de production, mais de façon différenciée selon les régions où il a été mobilisé.

Dans les régions objet d'approfondissement de l'analyse (régions Etude de Cas), on constate une baisse généralisée du nombre de producteurs (hormis en Champagne-Ardenne où il augmente), ainsi qu'une évolution plus variée de la taille moyenne des exploitations : diminution en Castilla-La Mancha après 2008, stagnation en Languedoc Roussillon et très forte augmentation en Del Alföld.

Dans ce contexte, l'arrachage subventionné a eu pour effet de diminuer le nombre de producteurs en Languedoc Roussillon, Castilla-La Mancha et Del Alföld. Dans d'autres régions (Douro, Veneto et Aquitaine), les impacts ont été faibles. Concernant la taille des exploitations, les effets de l'arrachage sont limités ; cela n'a pu jouer qu'à travers la disparition des plus petites exploitations. La concentration et l'agrandissement des structures relèvent d'autres facteurs.

Les informations collectées dans les régions EdC indiquent aussi que l'arrachage a été mis en œuvre par des exploitations de petites dimensions, situées dans des zones marginales, non spécialisées, productrices de cépages ou de produits moins demandés par le marché, et par des exploitants agricoles proches de l'âge de la retraite.

9.1.2 Les impacts sur le revenu des producteurs

L'analyse, basée sur les données du RICA, a concerné trois groupes d'exploitations: les exploitations qui vendent uniquement des raisins, les exploitations qui vendent uniquement du vin, les exploitations qui vendent des raisins et du vin. Les exploitations ont été analysées aussi par typologie (spécialisation dans les vins AOP/non AOP). Le revenu est exprimé par la Valeur Ajoutée Nette d'Exploitation par Unité de Travail Annuelle (VANE/UTA) et par le Revenu d'Exploitation Familial par Unité de Travail Familial (REF/UTF).

Dans les EM et les régions étudiés, le niveau de revenu des vitivinicultures, ainsi que son évolution au fil du temps sont relativement différents d'un groupe à l'autre. En outre, la variabilité des revenus est également hétérogène selon les EM/régions ainsi que selon la spécialisation des exploitations. Ces différences ne semblent pas liées à la localisation des exploitations dans des zones défavorisées ou non.

Les résultats de l'analyse ont mis en évidence que :

- les niveaux de revenu sont plus élevés en France, Italie et Allemagne, et plus bas en Bulgarie, au Portugal, en Slovénie et en Hongrie. Ces revenus sont tendanciellement croissants en Italie (notamment dans les exploitations spécialisées en vins non AOP), en Slovénie, au Portugal (raisins et vins AOP) et en Allemagne. Ils sont décroissants en Espagne (raisins de cuve pour des vins AOP et non AOP), en Autriche, en Hongrie ainsi que (plus légèrement) en France.
- Au niveau régional, Champagne-Ardenne et Toscana ont les revenus moyens les plus élevés. Ils sont croissants en Champagne-Ardenne, en Aquitaine, au Veneto, en Sicilia et en Douro. Le Languedoc-Roussillon et La Rioja sont caractérisés par des revenus décroissants, et le Baden-Württemberg par une stabilité d'ensemble. Les autres régions (Mosel, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana et Toscana) affichent des évolutions différentes selon la spécialisation. Cela étant, il ne semble pas y avoir de lien entre l'évolution positive ou négative du revenu et la spécialisation (vins AOP et vins non AOP ; vente de raisin ou de vin).
- A l'échelle nationale, la production de raisins et de vins de qualité (AOP) engendre un revenu supérieur à celui de la production non AOP. En outre, le revenu des exploitations produisant du vin est plus élevé que le revenu de celles qui se bornent à la production de raisin. A l'échelle régionale cette évidence n'est pas si nette.

- La variabilité du revenu (exprimée par le taux de variation¹⁴⁰) est élevée dans certains EM (Italie, Portugal, Hongrie et Slovaquie), tandis qu'en France et en Allemagne les revenus sont plus stables (l'Espagne est dans une situation intermédiaire). Au niveau régional, le Baden-Württemberg et l'Aquitaine se distinguent par des revenus plus stables par rapport aux autres régions. En général, le revenu des producteurs de raisins ou de vins non AOP est plus variable que le revenu des producteurs de raisins ou de vins AOP.
- La comparaison entre les zones défavorisées et non défavorisées met en évidence certains cas dans lesquels le revenu est supérieur pour les producteurs des zones défavorisées (Italie, Autriche, Portugal et Hongrie), tandis qu'en Espagne et en France l'inverse est vrai. Il ne semble pas y avoir de lien entre la variabilité du revenu et la localisation en zone défavorisée ou non.

La mise en œuvre des mesures de soutien ont des effets différenciés sur les revenus des vitiviniculteurs: positifs pour le paiement unique et la distillation de crise. Plus contrastée pour la prime à la vendange en vert.

En Espagne le paiement unique apporte une surcompensation de la perte du revenu perçu auparavant par les exploitants concernés, tandis qu'en Sicile l'aide à la vendange en vert ne permet pas de compenser le revenu que la production viticole des exploitations concernées aurait engendré. Cependant, la décision de mettre la mesure en œuvre implique un changement structurel, en particulier une réduction des effectifs salariés, et peut-être même de la main d'œuvre familiale.

La distillation de crise a contribué, bien qu'en général de façon peu importante, à soutenir de façon indirecte (via les prix) le niveau du revenu de tous les vitiviniculteurs des EM concernés. Dans certains cas l'effet de soutien prend une dimension non négligeable.

Dans la plupart des régions étudiées, la prime à l'arrachage permet de compenser la perte du capital que représente le vignoble, mais le revenu résultant de l'investissement de cette prime en emprunts d'Etat à moyen terme ainsi que le paiement découplé octroyé ne compensent pas la perte de revenu. Cependant, celle-ci est plus que compensée dans la plupart des cas où le vignoble est remplacé par d'autres cultures permanentes (vergers fruits, agrumes, oliviers).

L'analyse des effets du régime d'arrachage sur le revenu des exploitations vitivinicoles a été développée en deux phases : estimation des effets sur la valeur du capital vignoble (y compris les droits de plantation) et estimation des effets sur le niveau du revenu. Les résultats montrent que :

- la prime à l'arrachage permet de compenser la perte de capital « vignoble » dans 5 des 8 régions analysées. Dans les trois régions où elle n'est pas suffisante, ceci est dû à la valeur élevée des droits de plantation (Veneto et Douro), ou à cause de la haute valeur du vignoble (Toscane). Ce résultat contribue à expliquer pourquoi l'arrachage n'a été mis en œuvre de manière importante dans aucune de ces trois régions.
- Le revenu résultant de l'investissement de la prime à l'arrachage en emprunts d'Etat à moyen terme n'équivaut, dans aucun des cas étudiés, à celui qu'aurait procuré l'activité de production viticole (VANE/ha). Dans plusieurs des régions examinées, le montant de ce revenu financier diffère peu de celui du paiement unique découplé (environ 350 €/ha).
- La comparaison des revenus en situation réelle et dans une situation contrefactuelle où les surfaces concernées par l'arrachage sont utilisées pour des cultures arables, montre que le revenu généré par les paiements totaux de l'arrachage et par l'activité agricole alternative ne permettraient d'égaliser les revenus de la vigne qu'en Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Sicile et Languedoc-Roussillon (production de vin non AOP).
- Dans l'hypothèse d'une utilisation des surfaces pour des cultures permanentes, le revenu permettrait de compenser la perte qu'entraîne l'arrachage, dans toutes les régions examinées, sauf l'Aquitaine et le Douro.

¹⁴⁰ TdV = (Ecart type/Moyenne) *100

9.1.3 Les impacts sur la compétitivité des exploitations vitivinicoles

La compétitivité des exploitations vitivinicoles a été définie en tant que capacité des activités productives de générer des marges (rentabilité) après rémunération des facteurs de production, y compris le travail et notamment, le travail familial (évalué selon son coût d'opportunité). Il s'agit donc de l'aptitude des exploitations à demeurer dans le secteur.

L'analyse a utilisé deux indicateurs : la marge sur les coûts variables y compris celui de la main d'œuvre salariée (MCV), et la marge sur les coûts variables y compris celui de la main d'œuvre salariée et la valeur de la main d'œuvre familiale (MCVF); les deux montants sont rapportés à l'hectare. Pour les États Membres producteurs et les régions étude de cas, les valeurs moyennes de ces indicateurs ont été étudiées selon les différents types d'exploitations (AOP / non AOP ; production de raisin / production de vin).

Dans presque tous les EM et les régions EdC, il existe une proportion d'exploitations non rentables qui ne parviennent pas à rémunérer totalement les facteurs de production, y compris le coût du travail salarié (MCV/ha <0), mais surtout le coût du travail familial (MCVF/ha <0). Cette proportion est très élevée dans certains EM/régions et, en général, dans les exploitations spécialisées dans la vente de raisin pour la production de vins non AOP.

Au niveau des EM les résultats ont mis en évidence :

- Une rentabilité moyenne différenciée selon les pays producteurs et selon le type d'activité principale : les marges sont plus élevées dans l'activité de production de raisins/vin AOP et dans les exploitations intégrées dans la phase de transformation qui vendent du vin produit sur l'exploitation.
- La présence d'exploitations non rentables qui ne réussissent pas à rémunérer totalement les facteurs de production, y compris le coût du travail salarié (MCV/ha<0), mais surtout le coût du travail familial (MCVF/ha<0). En ce qui concerne la MCVF/ha, la part des exploitations non compétitives est notamment très élevée (plus de 50%) en Italie, au Portugal, en Slovaquie, en Hongrie et en Espagne (exploitations qui vendent uniquement du raisin pour la production de vins non AOP).

Au niveau régional également l'impact de la valeur estimée du travail familial sur la rentabilité des exploitations est considérable dans certaines régions : Veneto, Sicilia, Castilla-La Mancha et Comunidad Valenciana.

La restructuration et reconversion des vignobles, là où cette mesure vise au développement du degré de mécanisation, devrait contribuer à accroître la compétitivité des exploitations vitivinicoles. Le régime d'arrachage a de même contribué à accroître la compétitivité globale du secteur.

La plupart des exploitations qui ne sont pas en mesure de générer des marges positives (MCVF/ha<0) ont une charge de main-d'œuvre familiale plus élevée que les autres. Cela indique (probablement) un niveau insuffisant de mécanisation. Les résultats suggèrent, donc, que là où la restructuration des vignobles a été mise en œuvre dans le but d'augmenter le degré de mécanisation des opérations dans la vigne, cela devrait contribuer à baisser la demande de main-d'œuvre et donc à diminuer les coûts de production, en ramenant les marges à des valeurs positives.

Concernant le régime d'arrachage, comme déjà mentionné, il a été utilisé par des exploitations non compétitives. On peut déduire que l'abandon de l'activité par ces exploitations a contribué à améliorer la compétitivité moyenne du secteur vitivinicole.

9.2 LES IMPACTS DES MESURES DE LA PAC REFORMEE RELATIVES AU SECTEUR VITIVINICOLE SUR LES PRODUCTEURS DE VIN ET LES ENTREPRISES IMPLIQUEES DANS LA PRODUCTION DU VIN ET SA COMMERCIALISATION

Ce thème été abordée à travers le regroupement des entreprises de la filière industrielle du vin selon leur appartenance à cinq *Strategic Business Area* (SBA)¹⁴¹ :

- SBA1: Vinification des raisins dont le vin/moût produit (AOP/IGP/SIG/SIG de cépage) est commercialisé en vrac pour le marché intermédiaire UE/pays tiers: entreprises de coupage/conditionnement des vins pour le marché final, entreprise de distillation, entreprises de production des moûts concentrés/moûts concentrés et rectifiés (MC/MCR) ;
- SBA2: Vinification des raisins/coupage/conditionnement des vins (AOP/IGP/SIG/SIG de cépage) et commercialisation sur le marché final UE/pays tiers ;
- SBA3: Production/conditionnement des vins de liqueur et commercialisation sur le marché final UE/pays tiers ;
- SBA4: Production de MC/MCR pour le marché intermédiaire (de la filière vin et d'autres filières) ;
- SBA5: Distillation du vin et des sous produits de la vinification (marc et lie) pour la production d'alcool et de spiritueux (alcool à l'utilisation industriel et de bouche).

Les analyses sont basées sur des données secondaires, ainsi que sur des informations primaires (missions dans les régions EdC, enquête postale aux entreprises viticoles et aux distilleries, web-check des enseignes de distribution alimentaire et spécialiste). Concernant les informations primaires les résultats des analyses doivent être pris avec prudence, et de façon purement indicative.

Compte tenu des analyses préalables du contexte (analyse SWOT) et des facteurs de succès caractérisant les diverses SBA, les résultats obtenus permettent de formuler les conclusions suivantes.

A. ENTREPRISES APPARTENANT AUX SBA 1, SBA2 ET SBA3

En général, les variations des performances globales des entreprises ne semblent liées à la mise en œuvre de la réforme que d'une façon limitée. Malgré cela, un rôle positif est reconnu à la reconversion/restructuration des vignobles et à la promotion sur les marchés des pays tiers, tandis qu'un rôle négatif est attribué au régime d'arrachage et au maintien de la chaptalisation.

Concernant la performance globale (exprimée en termes de compétitivité des produits et de chiffre d'affaires), presque un tiers des entreprises interrogées n'ont pas constaté de modifications depuis la mise en œuvre de la réforme. Plus d'un quart d'entre elles ont connu une amélioration, et la même proportion une dégradation. Cependant, dans presque 40% des cas, la réforme n'a joué aucun rôle sur ces évolutions, même si pour la plupart de celles ayant constaté une amélioration des performances, celles-ci sont liées d'une certaine façon à la nouvelle OCM.

Les deux mesures qui favorisent le plus la performance globale sont la reconversion/restructuration des vignobles (agissant sur la qualité des raisins et, donc du vin) et la promotion dans les pays tiers (agissant sur l'élargissement des marchés).

Cependant, deux mesures de l'OCM semblent avoir eu un effet négatif sur les performances de certaines entreprises. Notamment:

- le régime d'arrachage qui a créé des problèmes d'approvisionnement en matières premières;
- le maintien de la chaptalisation par rapport à la suppression de l'aide à l'utilisation de MCR pourra créer des problèmes de distorsion de compétitivité entre les entreprises localisées dans les zones où la chaptalisation est autorisée et celles qui sont situées dans les régions où cette pratique est interdite par le règlement.

¹⁴¹ Une SBA (ou, en français « Domaine d'Activité Stratégique »), est définie par un produit qui résulte d'un processus ou d'une phase technologique particulière, débouche sur des usages précis et s'adresse à un public déterminé.

Néanmoins la réforme, dans son ensemble, a amené une proportion significative d'entreprises à mettre en œuvre des stratégies d'adaptation, visant notamment une meilleure adéquation à la demande ainsi qu'un meilleur positionnement sur les marchés de l'UE et des pays tiers.

Le passage de la SBA1 à la SBA2 a été la plus importante des stratégies d'adaptation, adoptée par la majorité des entreprises concernées bien avant 2008, en prévision de la réforme. Pour la mise en œuvre de cette stratégie, des investissements portant sur de nouvelles lignes d'embouteillage, des capacités de stockage de bouteilles et sur la modernisation des outils ont été réalisés ou sont prévus.

D'autres parcours stratégiques ont été suivis.

- Une meilleure approche des marchés, notamment par le renforcement des compétences en marketing et l'élargissement de la gamme des produits.
- Une politique de plus forte pénétration des marchés étrangers (pays tiers, mais aussi des autres EM) par le renforcement des services marketing et commercial. L'amélioration de la propension à l'export¹⁴² qui a concerné, depuis la réforme, presque tous les systèmes-pays est un indicateur de ces choix stratégiques, favorisés, dans une certaine mesure, selon les opérateurs, par la mise en œuvre de la mesure « promotion ».
- Un renforcement de la politique de qualité, exprimée en termes: d'adaptation des produits à la demande de marché (donc, la « qualité » perçue par le consommateur), de qualité intrinsèque des produits (« qualité technique » du produit) et de leur image (« qualité » liée au vécu du produit, chargé de ces éléments symboliques).
- Une plus forte orientation vers la production/commercialisation de vins IG et (en moindre mesure) de vins sans indication géographique (VSIG) avec mention du cépage. L'analyse statistique a confirmé cette orientation pour les vins sous IG. Cependant, elle ne permet pas de confirmer la même orientation pour les vins de cépage, dont l'incidence sur la production totale de VSIG est encore très limitée. Cette limitation est imputable aussi au fait que de nombreux vins sous AOP ou IGP font mention du cépage.

Cependant, certaines faiblesses des vins sous AOP et IGP, peuvent en limiter l'intérêt des entreprises, notamment celles qui sont orientées vers l'exportation.

Les résultats de l'analyse ont mis en évidence :

- un nombre élevé des vins bénéficiant d'une indication géographique (1560 AOP/IGP dans l'UE, 61% d'entre elles enregistrées en Italie et en France) avec une production moyenne par AOP/IGP très limitée dans certains EM /régions. Cela laisse supposer que certains vins sous IG ne disposent pas de la masse critique suffisante pour aborder les segments de marché exigeants en ce qui concerne le volume ;
- un manque d'intérêt, de la part des enseignes de la distribution des pays non producteurs (UE et pays tiers), à utiliser les signes AOP et IGP comme critère de qualité et comme vecteur de communication afin d'orienter les préférences des consommateurs ;
- une offre quasi-exclusive de vins UE dans les enseignes de la GD des pays producteurs, et une proportion importante des vins IG sur l'offre totale ; une concentration beaucoup plus limitée dans les enseignes des pays non producteurs ;

Ainsi, à l'exception de certains AOP/IGP très réputées, pour une proportion importante de vins, l'utilisation des labels d'identification géographique permet une orientation de la préférence des consommateurs sur les bassins de production. Cependant, au-delà de ces zones, de nombreuses AOP/IGP ne sont pas connues et ne disposent pas de masse critique suffisante pour le devenir. De plus, même s'ils disposaient de cette masse critique, l'introduction sur un marché hors bassin de production nécessiterait de ressources financières conséquentes en communication.

Le rôle joué par les Organisations des Producteurs et des Organisations Interprofessionnelles aux sens de l'art. 113 quater du règlement (CE) n° 1234/07 sur l'amélioration de la

¹⁴² Rapport entre l'exportation sur les pays tiers et la disponibilité pour la consommation humaine.

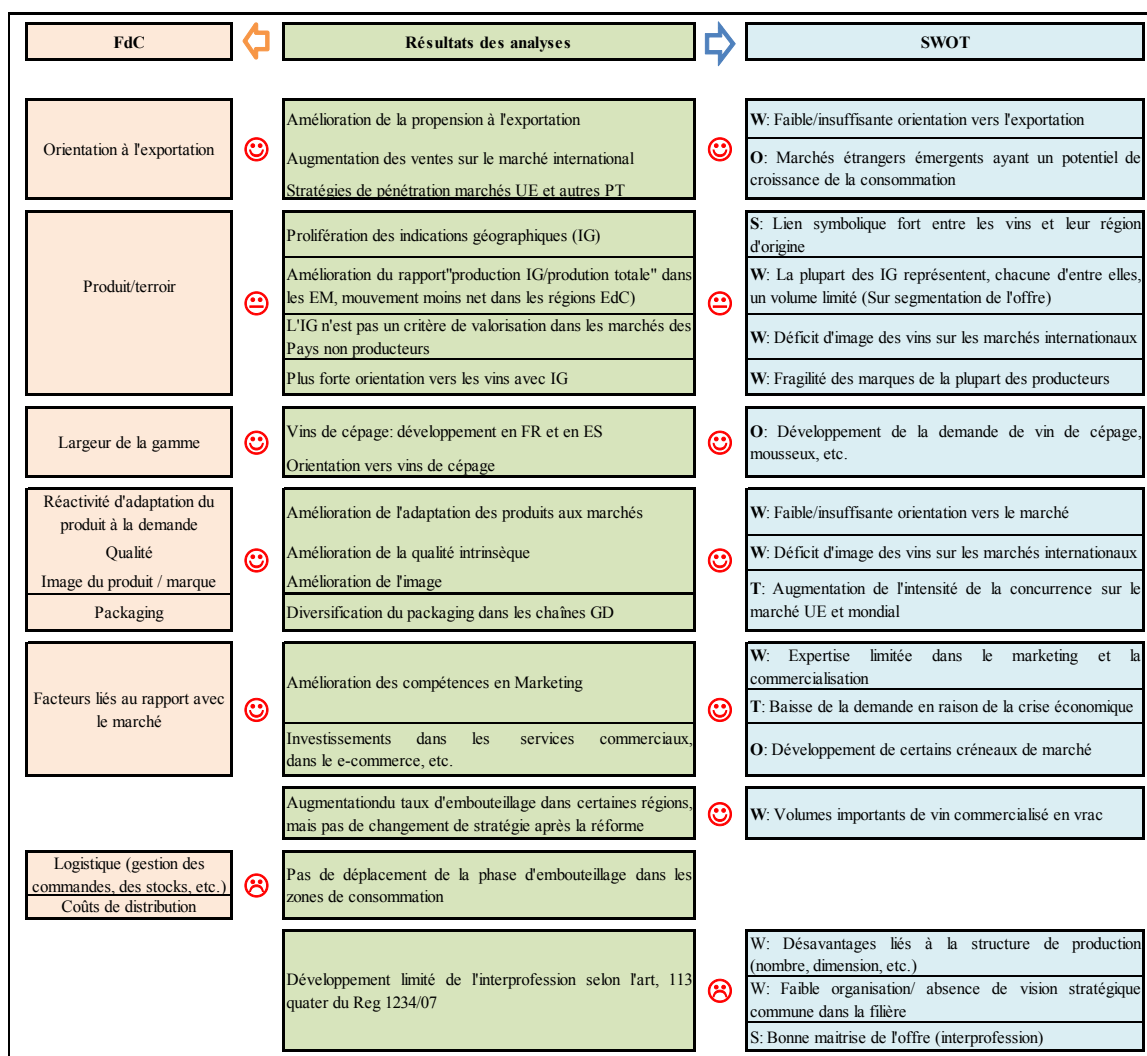
commercialisation des vins et la stabilisation du marché est très limité et très concentré dans quelques EM/région

Les missions dans les régions EdC ont mis en évidence que :

- dans la plupart des régions, ces organisations n'existent pas, sauf en France, en Roumanie et dans le Douro. Cependant des formes d'organisation interprofessionnelles existent bien qu'elles ne soient pas reconnues au titre de l'art. 113 quater ; il s'agit notamment d'organisations pour la gestion des AOP/IGP. Par exemple: Consorzi di tutela en Italie ; Consejos reguladores en Espagne;
- la plupart des actions mises en œuvre concernent l'amélioration de la qualité et la maîtrise de l'offre, notamment des vins AOP (ce qui est jugé comme une limite dans certaines régions où la production est fortement dominée par les vins SIG – par ex. Castilla-La Mancha - , mais qui est cruciale dans les régions produisant presque uniquement des AOP – par ex. La Rioja, Champagne-Ardenne, etc) ;
- d'autres actions visent à rapprocher l'offre et la demande, telles que les actions de promotion (par ex. Douro) et de commercialisation groupée (par ex. Languedoc-Roussillon).

En conclusion, la réforme semble avoir favorisé une plus forte cohérence entre les comportements des entreprises et les facteurs de succès caractérisant les SBA 1, SBA2 et SBA3 d'une part, et les éléments –clés de l'analyse SWOT d'autre part.

Dans la plupart des cas, les résultats (et les stratégies d'adaptation mises en œuvre par les entreprises vinicoles) permettent d'une part de mieux exploiter les Facteurs de Succès, et d'autre part de réduire les points faibles (W), ainsi que de profiter des opportunités (O) et de limiter les effets potentiels des menaces (T). La figure suivante résume ces résultats.



B. ENTREPRISES APPARTENANT AUX SBA 4 ET SBA5,

La suppression des aides à la distillation (de crise et de bouche) a eu/pourra avoir des effets négatifs sur la production d'alcool de vin, et donc, sur les performances globales des distilleries (SBA 5). Dans ce contexte, l'aide à la distillation des sous-produits était crucial pour les distilleries, notamment pour celles qui produisent de l'alcool industriel.

Concernant la performance des distilleries, on entrevoit une situation d'alerte : tous les indicateurs de performance (variation de la production d'alcool industriel et d'alcool de bouche, production d'eaux-de-vie, chiffre d'affaires) ainsi que la performance globale elle-même se sont détériorés, et, selon l'avis de la majorité des distilleries, cette dégradation est fortement liée à la mise en œuvre de la réforme de 2008.

Concernant les stratégies d'adaptation au changement de contexte découlant de la réforme de 2008, une proportion importante de distilleries a déjà cessé ou compte cesser la production d'« alcool industriel » au profit de l'« alcool de bouche ». De même, la majeure partie des distilleries a développé une activité de rectification d'alcools bruts produits ailleurs (alcool hospitalier, etc) ou indiquent vouloir le faire. D'autres stratégies, en particulier de sortie du secteur, n'ont été mentionnées que par une proportion très limitée de distilleries. Pour certaines d'entre elles il s'agit plutôt d'élargir le champ d'activité (i.e. production d'énergie à partir de biomasses, y compris à partir des sous-produits de la vinification) et/ou de valoriser les coproduits de la distillation (pépins à huile, tartrates, etc) qui recèlent de la valeur ajoutée.

La suppression de l'aide à l'utilisation de MC/MCR pourra avoir des effets négatifs sur les performances globales des entreprises de production de ces produits (SBA 5), mais de façon plus limitée que pour les distilleries.

En ce qui concerne les performances des entreprises de production de MC/MCR, localisées pour la plupart en Espagne et en Italie, les résultats mettent en évidence que :

- la suppression de l'aide a entraîné le fait que le MC/MCR n'est plus compétitif par rapport au saccharose. La demande dans le secteur viticole va donc disparaître dans les régions où la chaptalisation est autorisée, et va baisser dans les régions où elle est interdite. Cette baisse est également imputable aux effets de la reconversion/restructuration des vignes sur la qualité des raisins (raisins ayant plus de sucre) ;
- cependant, le volume de MC/MCR aidé pour l'enrichissement n'est que la principale partie (bien que majoritaire) de la production totale, puisque ces produits sont également utilisés dans l'industrie alimentaire ; par conséquent, une demande exogène au secteur viticole existe, et elle est en croissance dans les pays émergents;
- la baisse du taux d'utilisation de la capacité est néanmoins sensible et constitue le principal effet négatif ; le maintien de l'activité est donc plus facile pour les entreprises dont les installations sont déjà amorties.

Les stratégies d'adaptation au changement de contexte (actuel et à venir) entraîné par la réforme de 2008 se focalisent donc sur l'adéquation des outils, de manière à mieux répondre aux standards de qualité demandés par les divers secteurs des industries alimentaires.

9.3 LES IMPACTS DES MESURES DE LA PAC REFORMEE RELATIVES AU SECTEUR VITIVICOLE SUR LES PRODUITS VITICOLES

9.3.1 Les impacts sur la qualité des vins

Le dispositif des AOP et IGP, introduit dans le secteur vitivinicole par la réforme de l'OCM, a favorisé l'augmentation de la production de vin avec Indication Géographique, jouissant d'un prix moyen plus élevé, dans la plupart des EM producteurs et des régions EdC, même si l'harmonisation a nécessité une adaptation des dispositifs nationaux dans certains EM (notamment en France) et a été mise en place tardivement (en Allemagne). Jusqu'à présent le

dispositif n'a pas encore provoqué un développement très importants de la production de vins SIG avec mention du cépage, en raison de l'importance de la production de vins avec IG et mention de cépage ainsi que des limitations (autorisations voir interdictions de certains cépages qui ont été adoptées.

En 2008, les AOP représentent 42% de la production de vin de l'UE 27 et 41% de la production de vin des régions d'études de cas. Dans ces régions, les IGP comptent pour 26% de la production et les VSIG pour 32%. Entre 2008 et 2010, la production d'AOP a augmenté dans la majorité des régions d'études de cas, cette augmentation est observée y compris dans des bassins où la production totale de vin diminue (Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana). Inversement, la production d'AOP diminue en Languedoc-Roussillon, Sicilia et Sud-Est de la Roumanie, où la production d'AOP est minoritaire ou limitée et où les volumes de toutes les catégories de vin connaissent des diminutions importantes sur la période d'étude.

La production d'IGP s'est fortement développée en Castilla-La Mancha et en Sicilia, régions fortement orientées vers la production de vins SIG, ainsi que dans trois régions spécialisées dans la production d'AOP où leur développement reste donc limité (Aquitaine, Douro, Rioja).

La production d'IGP a cependant diminué dans le Languedoc-Roussillon et le Sud-Est de la Roumanie, qui connaissent des réductions de production totale importante, dans le Veneto (au profit des AOP) et dans trois régions où la part des IGP est restreinte et où ces évolutions ont donc un impact limité (Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz et Comunidad Valenciana).

Dans les quatre régions où les vins SIG représentent une part significative de la production régionale (plus de 40%), Castilla-La Mancha, Sud-Est de la Roumanie, Sicilia et Comunidad Valenciana, les volumes de production de VSIG ont diminué de manière importante entre 2008 et 2010 (-27% à -53%). Cette diminution s'est en partie opérée au profit des AOP et IGP.

Les vins de cépage (VSIG avec indication du cépage) connaissent un développement limité jusqu'à présent. Des acteurs interviewés dans le cadre des études de cas indiquent cependant que ce type de produit pourrait connaître une croissance plus forte dans les années à venir afin de mieux valoriser les VSIG et de répondre à la demande de certains clients. Cependant, en Italie surtout mais aussi en France, l'indication d'un cépage unique existe déjà pour de nombreux vins AOP ou IGP, ce qui a motivé la limitation du nombre de cépages dont la mention est autorisée pour les vins SIG.

L'analyse des prix montre que le positionnement des vins sous IG permet, en moyenne, une meilleure valorisation que celle des VSIG. C'est pourquoi nous observons une réorientation de VSIG vers les IG dans plusieurs bassins (Sicilia, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana) ou une meilleure résistance des IG par rapport aux VSIG dans certains bassins rencontrant des reculs significatifs (Languedoc-Roussillon, Sud-Est Roumanie).

Concernant les autres mesures de l'OCM, les effets sur la qualité sont difficiles à quantifier dès à présent et ne seront observables qu'à moyen terme.

- Mesure d'arrachage : cette mesure n'a pas limité le potentiel de production des AOP et IGP à l'exception du Languedoc-Roussillon, fortement orienté vers la production d'IGP, où la mesure d'arrachage a été mobilisée de manière importante.
- Mesure de reconversion/restructuration : les effets de cette mesure sont positifs sur le développement des AOP et IGP (évolution pour respecter les cahiers des charges, amélioration qualitative, orientation des vignes vers la production d'IG). La mobilisation reste cependant limitée à l'échelle européenne et des effets significatifs sur le développement des AOP et IGP ne pourront être observables que dans les zones où cette mesure a été le plus utilisée.
- Mesure d'investissement : cette mesure a principalement été mobilisée en France, les actions financées n'étaient cependant pas coordonnées et priorisées, il est donc difficile de dresser un bilan vis-à-vis du développement des AOP, des IGP et des vins de cépages. Certaines actions visaient cependant à adapter les équipements aux nouvelles exigences des cahiers des charges et les acteurs rencontrés dans le cadre des études de cas estiment que les investissements auront globalement un effet positif sur la qualité du vin.

9.3.2 Les impacts sur l'équilibre de marché

Le marché UE du vin a connu un équilibre largement stable au long de la période 2000/01-2009/10. Une situation assez similaire est observée en France et en Espagne. On ne constate donc pas l'existence d'un phénomène d'accumulation de stocks. En revanche, on constate en Italie une légère accumulation des stocks de vins AOP.

La stabilité du marché du vin a été calculée par le ratio entre les disponibilités intérieures (c-à-d production vinifiée + stock début campagne + importations) et les utilisations normales (c-à-d utilisation intérieure totale + exportations).

Au niveau de l'Union Européenne, la valeur du ratio est stable à 1,95 (tous vins), quelques variations conjoncturelles modulant cette constante. On ne constate donc pas d'accumulation de stocks. Ce résultat est valide pour les trois situations analysées : total vins, vins AOP et vins non AOP.

Au niveau des Etats Membres principaux producteurs, la situation assez similaire à celle de l'UE, notamment en France et en Espagne; il y apparaît que les volumes des stocks de vins et de moûts sont étroitement liés à la conjoncture viticole. En revanche, on constate en Italie une légère accumulation des stocks dans le cas des vins AOP.

En Espagne et en Italie, il y a eu un déplacement de la consommation des vins AOP vers les vins non AOP, lors des trois dernières campagnes, ce qui porterait à penser que la crise économique a orienté la consommation interne vers des produits meilleur marché.

La stabilité de la période résulte de l'évolution opposée des différentes composantes du bilan de marché, mais ces évolutions sont en cours depuis le début de la décennie. Par conséquent, le réforme de 2008 ne semble pas avoir eu d'effet importants.

Au niveau de l'Union Européenne la stabilité du marché masque des évolutions variées des différentes composantes du bilan de l'UE. En particulier:

- la diminution progressive de l'incidence des distillations sur l'agrégat (production + stocks de début campagne) semble avoir été compensée par une augmentation graduelle de l'incidence des exportations (cela aussi bien pour les vins AOP que non AOP) ;
- l'augmentation des importations a été compensée par une augmentation parallèle des exportations (le ratio export/import se maintient stable autour de 1,32 pour l'ensemble des vins).

La réforme de 2008 semble avoir eu des effets très limités sur ces performances.

Malgré cela, la mise en œuvre du régime d'arrachage a contribué (toutes choses étant égales par ailleurs), à préserver l'équilibre de marché.

L'évaluation du rôle joué par la mise en œuvre du régime d'arrachage sur l'équilibre offre/demande des produits vitivinicoles à échelle de l'UE a été approché par la simulation des bilans du marché dans l'hypothèse où l'arrachage n'ait pas eu lieu lors les dernières trois campagnes.

Au niveau de l'Union Européenne, les résultats, à prendre avec prudence, montrent que, sans arrachage et toutes choses étant égales par ailleurs, le secteur aurait accumulé des stocks (+ 4 millions d'hl durant la campagne 2009/2010, + 7 million d'hl pour la campagne 2010/2011 et + 10 millions d'hl pour la campagne 2011/2012).

On en déduit que la mise en œuvre de l'arrachage aurait contribué à un meilleur équilibre de marché. Cependant, il faut aussi considérer que les exportations de l'UE se développent, ainsi que la consommation de vin dans les principaux pays tiers. Donc, il n'est pas dit qu'une production supérieure, en l'absence d'arrachage, n'aurait pas trouvé de débouchés à l'exportation.

9.3.3 Les impacts sur la compétitivité des produits vitivinicoles de l'UE sur les marchés des pays tiers et de l'Union

Le thème de la compétitivité des produits vinicoles de l'Union, en particulier ceux qui sont dits « de qualité », par rapport à ceux des pays tiers concerne trois des cinq objectifs intermédiaires mentionnés par le règlement (CE) n° 479/2008 :

- renforcer la compétitivité des producteurs de vin de l'Union Européenne;
- asseoir la réputation de meilleurs vins du monde dont jouissent les vins de qualité de l'Union Européenne;
- reconquérir les anciens marchés et en gagner de nouveaux dans l'Union Européenne et dans le monde.

Dans ce cas la compétitivité est définie en tant que capacité des produits vitivinicoles à garder, voire augmenter, leurs parts de marché, en volume (part physique) ainsi qu'en valeur (part économique).

L'analyse a mis en lumière l'existence de facteurs indépendants de la politique, qui jouent un rôle sur la compétitivité des vins de l'UE. Il s'agit, selon les opinions des opérateurs, de la crise économique mondiale, des politiques fiscales adoptées de façon différenciée par les pays, du taux de change euro/dollar défavorisant les produits de l'UE et du pouvoir de marché de la Grande Distribution.

Compte tenu de ces facteurs on peut conclure que :

Sur l'ensemble de dix pays tiers acheteurs traditionnels¹⁴³ et sur l'ensemble des nouveaux marchés¹⁴⁴ les exportations de vins de l'UE ont augmenté. Cependant, les dynamiques entre les vins AOP et les non AOP ainsi que celles de l'export en volume et l'export en valeur sont hétérogènes. En outre, l'essentiel de cette croissance s'est concentrée sur un nombre très limité de pays tiers en forte expansion économique (Brésil, Chine, Hong-Kong). Par conséquent, il n'est pas possible de dire si la mise en œuvre de la réforme, et en particulier les actions de promotion sur les vins AOP, ont favorisé cette augmentation.

Sur l'ensemble des dix pays acheteurs traditionnels, l'exportation totale de vins de l'UE a augmenté, de 2001 à 2010 de 83% en volume. Cependant, l'exportation de vins sous AOP a augmenté moins vite (+27%) que celle des vins non AOP (+141%). Les exportations en valeur sont beaucoup moins dynamiques, et donc les prix sont en baisse. Ce phénomène est partiellement imputable à la très forte augmentation des exportations de vins d'entrée de gamme en Chine et en Russie.

Depuis la mise en œuvre de la réforme, le volume d'exportation de vins AOP (qui ont, *a priori*, été l'objet principal des actions de promotion) a cru plus vite que celui des vins non AOP. Cependant, cette performance est fortement liée au dynamisme de la Chine et du Brésil (dont l'augmentation de la consommation est liée à la croissance du PIB par tête). En revanche, dans six pays (y compris les USA, le Canada et la Russie), un ralentissement des exportations de vins AOP est observé depuis 2008.

Concernant l'ensemble des nouveaux marchés, les volumes de vins AOP exportés ont diminué, mais la valeur a cru, les prix ont donc augmenté ; alors que les ventes de vins non AOP ont cru en valeur comme en volume. Ces performances globales sont déterminées par le marché de Hong-Kong, donc, encore une fois, par le marché chinois. En outre, depuis 2008, une accélération a été observée, en quantité uniquement sur 7 pays, et en valeur sur 4 pays.

¹⁴³ Par ordre décroissant : États-Unis, Russie, Suisse, Canada, Chine, Japon, Angola, Norvège, Brésil et Côte d'Ivoire

¹⁴⁴ Pays autres que ceux traditionnels qui ont fait l'objet au moins d'une action de promotion à valoir sur l'OCM réformée , par ordre décroissant : Hong Kong, Mexique, Australie, Ghana, Corée du Sud, Singapour, Taiwan, Emirats, Israël, Ukraine, Thaïlande, N. Zélande, Malaise, Turquie, Kazakhstan, Serbie, Croatie, Inde, Kenya, Bosnie-Herz., Lichtenstein, Macédoine.

Sur l'ensemble de huit pays tiers acheteurs traditionnels¹⁴⁵ la croissance des importations de l'UE a été moins forte, depuis 2008, que durant la période précédente (par l'effet de la crise économique), mais d'une mesure inférieure à celle du marché. Par conséquent, les parts de marché des vins en provenance de l'UE ont augmenté. Cependant la part de marché des vins en vrac a augmenté plus que celle des vins en bouteille (ces derniers étant surtout des AOP). Encore une fois, ces performances globales sont toutefois déterminées par un nombre très limité de pays tiers.

Sur l'ensemble des huit pays tiers étudiés, les importations totales de vins en bouteille ont baissé, depuis 2008, alors que la croissance de celles des vins en vrac a simplement fléchi: selon les opérateurs, des changements de stratégie commerciale ont été mis en œuvre afin de maîtriser les coûts de transport/distribution. Suite à ce changement de contexte, il est probable que les vins de meilleure qualité en provenance de l'UE (exportés en bouteille) subissent un désavantage concurrentiel.

Depuis la mise en œuvre de la réforme, la croissance des importations en provenance de l'UE a été moins rapide que celle de la période précédente, mais ce ralentissement a été moins important que celui du marché. Par conséquent, les parts de marché des vins en provenance l'UE ont augmenté, sur le total vins (hors mousseux), de 2,2 points (de 52,8% en 2008 à 55% en 2010).

Simultanément, les importations de vins en bouteille en provenance de l'UE ont diminué (de façon cohérente avec l'évolution du marché), tandis que la croissance de volumes de vrac a été plus rapide que celle du marché. Par conséquent, la part de marché des vins en bouteille en provenance de l'UE a légèrement augmenté (0,7 points, de 54,6% en 2008 à 55,3% en 2010) tandis que celle des vins en vrac a bondi de 9,1 points (de 45,3% en 2008 à 54,3% en 2010).

Cependant, ces résultats « d'ensemble » reposent sur les bonnes performances obtenues par les vins de l'UE dans un petit nombre de pays (encore une fois, la Chine pour le vin en bouteille ; la Chine et la Russie pour le vin en vrac), tandis que dans plusieurs autres pays acheteurs traditionnels les parts de marché ont baissé, notamment aux Etats-Unis pour les vins en bouteille (-12,5 points) ainsi que pour les vins en vrac (-42,6 points).

Sur l'ensemble de huit pays tiers acheteurs traditionnels, le ratio « prix moyens des vins de l'Union/ prix moyens des vins concurrents » prend aussi des valeurs très hétérogènes. La diminution du ratio des vins en vrac depuis 2008 laisse supposer une plus forte exportation de vins de bas gamme, éventuellement issu de vignes naguère orientées vers l'alcool de bouche.

Pour les vins en vrac, dans certains pays le ratio « prix moyens vins de l'Union/prix moyens vins concurrents » est supérieur à 1, dans d'autres il est inférieur. Cela met en évidence une composition différenciée des exportations des vins en provenance de l'UE et des autres pays: de vins de plus basse qualité (par rapport aux vins des pays concurrents) dans certains marchés, et de qualité plus élevée dans certains d'autres. Le plus souvent le ratio évolue positivement ce qui peut correspondre à une amélioration de la qualité relative des vins en provenance de l'UE. Cependant, on note la diminution du ratio depuis 2008, pour la plupart des marchés.

Concernant les vins en bouteille, le ratio atteint des valeurs toujours comprises entre 1 et 1,5 (à l'exception de la Russie et du Canada), et donc le niveau de prix/qualité des vins en provenance de l'UE est, en moyenne, supérieur à celui des vins des pays concurrents. Cependant, même pour les vins en bouteille le ratio diminue durant la ou les deux dernières années de la période, mais de façon moins prononcée dans le cas des vins en vrac.

En définitive, il n'est pas possible de tirer des conclusions nettes sur la capacité des mesures de l'OCM réformée, notamment la mesure promotion, à favoriser la compétitivité des vins en provenance de l'UE sur les marchés des pays tiers.

¹⁴⁵ Ceux pour lesquels les données ont été disponibles : Etats-Unis, Russie, Suisse, Canada, Chine, Japon, Norvège, Brésil.

On rappelle ici que certaines entreprises vitivinicoles ont donné, le plus souvent, une opinion positive sur la mesure promotion, ce qui peut apparaître peu justifié face au manque d'évidence statistique dans la plupart des pays analysés.

Une interprétation possible, simple hypothèse, est que les actions de promotion favorisent la compétitivité (et les ventes) de vin des entreprises /des groupes d'entreprises bénéficiaires de la mesure, tandis que rien ne peut être dit sur les vins qui n'ont pas été l'objet de ces actions. En autres mots, il n'est pas dit que les actions de promotion aient une retombée positive sur le secteur de l'exportation de vins de l'UE dans son ensemble. Il est probable que le gain de parts de marché des vins utilisant la mesure est réalisé au détriment des autres vins, y compris les autres vins de provenance de l'UE, notamment ceux des entreprises déjà présentes sur les marchés des pays tiers, qui n'ont pas bénéficié de la mesure. Tout cela peut avoir limité l'efficacité de cette dernière (volumes totaux exportés inférieurs aux attentes).

Sur les marchés de certains EM peu producteurs/non producteurs de vin, les parts de marché des vins de l'UE ont été érodées au fil du temps au bénéfice de celles des vins d'importation. Le manque de mesures spécifiques de l'OCM visant à orienter les préférences des distributeurs et des consommateurs sur les vins de l'UE n'a pas contribué à inverser la tendance. Cela, en particulier, pour les vins AOP dont l'intérêt des distributeurs (et des consommateurs) des EM non producteurs est limité.

L'analyse statistique a été menée sur six EM pour lesquels la consommation interne est presque uniquement nourrie par des transferts en provenance des autres EM ou des importations¹⁴⁶.

Sur la période 2001-2010, une augmentation des volumes est observée dans tous les EM étudiés (à l'exception du Danemark), mais le taux de croissance des importations est supérieur au taux de croissance des transferts. Par conséquent, les parts de marché des vins de l'UE ont été érodées au fil du temps, même si l'intensité du phénomène varie selon les EM (davantage en Suède, beaucoup moins en Allemagne).

Concernant les expéditions, l'analyse a mis en évidence une perte de l'intérêt de la demande des EM étudiés (à l'exception de la Belgique) pour les vins AOP, ce qui est confirmé par les résultats du web-check auprès la grande distribution. Cependant, un regain semble se manifester dans quelques EM depuis la mise en œuvre des mesures réglementaires de l'OCM réformée (en Suède au Danemark) et renforcé en Belgique.

Concernant la compétitivité des vins concurrents des vins de l'UE, le web-check a mis en évidence que le problème se pose uniquement dans les EM non producteurs, tandis que dans les enseignes de la GD des EM producteurs l'offre de vins hors UE (mais des autres EM aussi) est tout à fait marginale. Dans les enseignes de la GD des Pays-Bas et du Royaume-Uni (ainsi que dans celles de l'Amérique du Nord), les vins de l'UE et ceux des pays tiers sont en concurrence directe dans presque toutes les gammes de prix, y compris les plus hautes. En Suède en revanche, les vins de l'UE et des pays tiers ne sont en concurrence directe que dans la gamme de prix intermédiaire (de 5 à 30 €/l), tandis que le haut-de-gamme est occupé presque uniquement par les vins d'origine UE.

9.4 L'EFFICIENCE ET LA COHERENCE

9.4.1 L'efficacité des mesures appliquées au secteur du vin par rapport à leurs objectifs

Concernant la stabilisation du marché vitivinicole, les résultats ont mis en évidence que l'arrachage est plus efficace que les distillations, et en particulier la distillation de crise, pour atteindre cet objectif. Par ailleurs, dans le contexte sicilien, la distillation de crise est plus efficace que la vendange en vert.

¹⁴⁶ Allemagne, Belgique, Danemark, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède

Compte tenu de certaines limites de l'analyse, notamment les estimations réalisées «toutes choses étant égales par ailleurs », les résultats permettent d'affirmer les points suivants.

- Comparaison de l'arrachage avec les distillations. L'efficacité relative a été calculée par le ratio entre la dépense totale pour l'arrachage (dépenses cumulées des trois campagnes de mise en œuvre: de 2008/09 à 2010/11) et la dépense qui aurait été nécessaire pour la distillation (à la fois de crise, de bouche et mixte) de l'excédent potentiel de production qui se serait produit en l'absence d'arrachage.

L'objectif de la stabilisation du marché est atteint par l'arrachage avec une dépense plus faible que les distillations (de crise et d'alcool de bouche). Par conséquent l'arrachage est plus efficace que les distillations, et en particulier la distillation de crise.

- Comparaison de la vendange en vert avec la distillation de crise. L'efficacité relative a été analysée uniquement pour la Sicilia et a été calculée par le ratio entre la dépense unitaire moyenne pour la vendange en vert et la dépense unitaire pour la distillation de crise. L'objectif de stabilisation du marché est atteint par la vendange en vert avec une dépense unitaire plus élevée que celle pour la distillation de crise. Par conséquent, dans le contexte sicilien (rendement moyen compris entre 54 et 69 hl/ha), la vendange en vert est moins efficace. Cependant, tout cela est lié aux rendements (et aux montants unitaires des aides) : avec les montants actuels les deux mesures sont également efficaces dans cette région lorsque le rendement moyen atteint 76 hl/ha.

Concernant l'objectif de stabilisation des revenus des producteurs, en Espagne l'aide à la distillation pour l'alcool de bouche est efficace. Dans le même EM, le Paiement Unique est efficace (mais pas suffisant) pour les viticulteurs qui ont décidé de pérenniser l'orientation pour l'alcool de bouche, tandis qu'il n'est pas efficace si leur choix a été de se réorienter vers le marché du vin non AOP. Ce deuxième cas est susceptible d'engendrer des distorsions de concurrence entre les vitiviniculteurs

L'analyse a concerné la distillation d'alcool de bouche et le soutien dans le cadre du Régime de Paiement Unique, en substitution de l'aide à la distillation pour alcool de bouche aux viticulteurs ayants droit. L'efficacité des deux mesures a été évaluée (uniquement pour l'Espagne) à travers les ratios des VANE/UTA (recalculées à travers des simulations) des exploitations vitivicoles bénéficiaires des aides et la VANE/UTA des exploitations vitivicoles sans soutien (benchmark). Compte tenu des limites liés aux simulations, les résultats ont montré que :

- L'aide à la distillation est efficace, malgré une légère surcompensation.
- L'efficacité du Paiement Unique dépend des choix stratégiques des viticulteurs:
 - pour ceux qui ont décidé de poursuivre la production pour la distillation d'alcool de bouche, la dépense en PU est efficace (elle contribue à augmenter le revenu) mais insuffisante (le montant du PU ne permet pas d'atteindre le niveau de revenu du benchmark) ;
 - pour ceux qui ont décidé de s'adresser au marché du vin non AOP (et donc de percevoir le prix de marché pour ce produit), la dépense est inefficace, car le PU constitue un surplus de revenu par rapport à celui qui est perçu par les viticulteurs qui, historiquement, ont toujours produit pour le marché du vin (et donc n'ont pas de droit à PU).

La différence de revenu entre ces deux cas (environ 75%) est une stimulation forte de changement de stratégie pour les viticulteurs qui produisaient pour la distillation en alcool de bouche. Cela permet d'expliquer la diminution des volumes distillés ainsi que la croissance des exportations et des expéditions de vins non AOP.

En outre, cette différence entraîne une distorsion de concurrence entre les vitiviniculteurs eux-mêmes, car ceux qui sont bénéficiaires du PU, jouissant d'un revenu de 35% plus élevé, peuvent décider de baisser leur prix de vente tout en conservant un niveau de revenu supérieur à celui des vitiviniculteurs qui n'ont pas de droit au PU.

Concernant l'objectif de renforcer la compétitivité des producteurs et des vins de l'Union, les mesures « reconversion /restructuration des vignobles » et « investissements » sont efficaces, mais les modalités de mise en œuvre dans certains Etats membres/Régions ont atténué cette

efficience. Le jugement sur l'efficience de la mesure « promotion sur les marchés des pays tiers » est moins net, en raison de certains facteurs liés à la stratégie d'exécution et à la rigidité des procédures adoptés par certains EM/Régions.

L'analyse a reposé sur les informations et opinions collectées au cours des missions dans les régions EdC et sur l'enquête postale auprès des entreprises de production de vin et des Autorités Régionales d'Italie, de France et d'Espagne.

- La mesure « reconversion /restructuration des vignobles » est efficace pour la plupart des AP : l'efficience est liée au gain d'efficacité des exploitations et à la diminution des coûts de production. Par contre, certaines inefficiences semblent liées surtout aux modalités de mise en œuvre de la part des Autorités Nationales/ Régionales.
- La mesure « investissements » est efficace pour la majorité des AP françaises¹⁴⁷ : l'efficience est liée à l'amélioration des performances des entreprises, mais certaines inefficiences semblent liées au manque de sélectivité, voire à un défaut de ciblage des bénéficiaires.
- La mesure « promotion sur les marchés des pays tiers », est efficace pour plus de 30% des entreprises viticoles concernées par l'enquête, mais pour plus de 20%, elle est inefficace. Ces avis opposés semblent être liés à la coexistence de facteurs jouant un rôle tantôt positif tantôt négatif sur l'efficacité, et donc sur l'efficience :
 - pour les premiers, la possibilité de promouvoir la marque de l'entreprise semble avoir favorisé l'attractivité de la mesure, ainsi que les retours sur investissements positifs pour les entreprises ayant utilisé cette mesure.
 - pour les seconds, l'affluence d'actions similaires sur les mêmes marchés des pays tiers et les différentes procédures adoptées par les EM semblent avoir contrarié et désorienté les opérateurs locaux (acheteurs de la Grande Distribution, importateurs, etc.), avec une chute de leur disponibilité envers ces actions. En outre, la rigidité des procédures et des délais demandés par l'administration, face à la flexibilité imposée par le changement (parfois très rapide) du contexte de marché, affecte l'efficacité et l'efficience de la mesure et dissuade les petites entreprises de l'utiliser.

9.4.2 L'efficience de l'application des mesures sous forme de programmes nationaux de soutien

Concernant la flexibilité et l'adaptation des mesures de soutien aux besoins locaux de la vitiviniculture, l'application des mesures sous forme de programmes nationaux de soutien a été efficace. Cependant, des problèmes limitant l'efficacité (et donc l'efficience) sont apparus, mais étant liés à l'organisation de l'administration de la politique.

Dans tous les EM la programmation (choix des mesures et ventilation des ressources sur ces mesures) a résulté d'une concertation entre les Autorités Publiques et les représentants des divers acteurs de la filière.

Cette dynamique de concertation ainsi que la possibilité de révision des programmes, pour une plus grande adaptation aux besoins locaux ont été appréciées positivement par la majorité des agents des AP et la majorité des autres acteurs concernés, même si quelques problèmes de souplesse du nouveau dispositif en ont limité l'efficacité dans quelques EM/Régions.

Dans certains EM/Régions (notamment en Italie) des problèmes limitant l'efficacité (et donc l'efficience) de la programmation semblent liés au fait que le pouvoir de sélectionner les mesures et de décider les critères de mise en œuvre a été déléguée aux Administrations régionales : la vision stratégique concernant le système-pays n'a pas été suffisamment prise en compte, à l'opposé de ce qui s'est produit dans les EM plus centralisés.

¹⁴⁷ En Espagne et en Italie la mesure a été mise en œuvre à partir de la campagne 2010/11, et la mesure n'a pas encore exprimé ses effets.

Concernant la simplification de la gestion administrative des mesures appliquées au secteur, la programmation n'a pas permis la simplification recherchée.

Les résultats de l'analyse, menée sur la base des avis des AP et des autres acteurs interrogés, reflètent une augmentation de la complexité et de la charge administrative par rapport à l'ancien dispositif, essentiellement en raison de l'introduction des nouvelles mesures de « promotion sur les marchés des pays tiers » et de soutien aux « investissements », très lourdes à organiser, à gérer, à administrer et à contrôler.

De plus, deux autres aspects ont été mentionnés :

- Le premier concerne l'exécution financière annuelle : ses rigidités tiennent insuffisamment compte des difficultés de mise en œuvre et du travail et des coûts financiers supplémentaires que cela implique.
- Le deuxième concerne le chevauchement des mesures des PNS avec celles des PDR : le problème de démarcation, notamment de la mesure « investissements », a concerné presque tous les EM. Ceux qui ont un système décentralisé ont été les plus affectés.

Les résultats de l'analyse, menée sur la base des avis des AP et des autres acteurs interrogés, reflètent une augmentation de la complexité et de la charge administrative par rapport à l'ancien dispositif, essentiellement en raison de l'introduction des nouvelles mesures de « promotion sur les marchés des pays tiers » et de soutien aux « investissements », très lourdes à organiser, à gérer, à administrer et à contrôler.

De plus, deux autres aspects ont été mentionnés :

- Le premier concerne l'exécution financière annuelle : ses rigidités tiennent insuffisamment compte des difficultés de mise en œuvre et du travail et des coûts financiers supplémentaires que cela implique.
- Le deuxième concerne le chevauchement des mesures des PNS avec celles des PDR : le problème de démarcation, notamment de la mesure « investissements », a concerné presque tous les EM. Ceux qui ont un système décentralisé ont été les plus affectés.

9.4.3 Cohérence entre les mesures appliquées au secteur du vin et les mesures du développement Rural

Au niveau théorique, l'analyse a permis de constater qu'il existe une cohérence globale entre les objectifs des mesures prévues par la réforme de l'OCM vin et celles du règlement (CE) n. 1698/2005 (Développement rural). Il existe cependant des réserves sur certains objectifs

Ces réserves concernent les objectifs de compétitivité, de reconquête de nouveaux marchés et d'équilibre offre/demande, les soutiens du 2ème pilier encourageant, entre autre, des modes de production moins compétitifs (handicaps particuliers, service environnemental) et non une production uniquement pilotée par des signaux de marché.

Dans de rares cas, des mesures du second pilier spécifiques au secteur viticole ont été mises en œuvre dans les régions d'études de cas. Les mesures les plus mobilisées par les exploitations spécialisées (et non ciblées sur le secteur viticole) sont le soutien à l'investissement dans les industries agroalimentaires et les exploitations (121 et 123) et les mesures agro-environnementales (214), production biologique notamment.

L'analyse a permis de constater que dans certains EM/Régions la définition des règles de partage entre mesures du PDR (121 et 123) et mesures de l'OCM (investissements et restructuration/ reconversion du vignoble) a été réalisée avec difficultés, ce qui a entraîné des retards de mise en œuvre.

Les difficultés dans la définition des règles de partage ont entraîné des retards très importants dans l'activation des mesures de l'OCM concernées (investissements) et par conséquent une faible mobilisation de ces mesures et des réaffectations de budgets en cours de programme (Italie, Espagne).

Le transfert de fonds du 1er vers le 2ème pilier a bénéficié aux régions viticoles des Etats-Membres, sans certitude sur le fait que les actions mises en œuvre grâce à ce transfert aient concerné le secteur viticole.

Enfin, l'analyse des poids relatifs des aides 1er et 2ème pilier montre une mise en œuvre des mesures du règlement de développement rural variable d'un EM à l'autre. Dans un certain nombre de cas, les montants des soutiens du 2ème pilier complètent de manière significative ceux du 1er pilier, voire sont équivalentes à ces derniers.

9.4.4 Cohérence entre les objectifs de l'OCM-vin réformée et les principes de la réforme de PAC de 2003 ainsi que les objectifs généraux de l'UE

L'analyse a permis de constater qu'il existe une cohérence globale entre les objectifs et les mesures de l'OCM vitivinicole et les objectifs généraux de l'agriculture européenne. On peut cependant nuancer cette affirmation dans quelques cas.

En ce qui concerne le renforcement de la compétitivité de l'agriculture européenne, les objectifs de l'OCM vitivinicole vont dans le sens d'un renforcement de la compétitivité. La principale réserve porte sur un manque de cohérence entre cette mesure de promotion vers les pays tiers qui peut porter sur la promotion d'une marque et celle du règlement (CE) n° 3/2008 qui vise à une promotion générique pour mettre en valeur les vins de la communauté sur le marché intérieur.

En ce qui concerne l'absence de distorsions de concurrence dans le marché unique, les programmes d'aide nationaux ne biaisent pas le principe de concurrence dans le marché unique. Cependant, l'introduction de DPU en Espagne et l'éventualité de la réorientation du vin destiné à la distillation de bouche vers le marché du vin tranquille laisse ouverte la possibilité de l'émergence de nouveaux rapports concurrentiels.

De plus, l'arrêt de la mesure de soutien à l'utilisation de moût de raisin concentré peut déboucher sur des situations de distorsion de concurrence selon les régions : dans certaines régions, les vigneronnes peuvent utiliser du sucre de betterave pour rectifier leur vin à la place du sucre de raisin (plus cher). Dans les zones où cela n'est pas autorisé, l'aide à l'utilisation de moût de raisin compensait l'écart de prix.

En ce qui concerne le renforcement de la cohésion régionale, la mise en œuvre des mesures de l'OCM ont eu un impact globalement positif sur l'emploi au niveau local principalement. L'impact sur la structure des exploitations est nuancé selon les mesures.

10 RECOMMANDATIONS

Le jugement global sur les premières années de la réforme de l'OCM vin illustré dans les paragraphes précédents montre que, dans l'ensemble, la réforme de 2008, est conforme aux objectifs généraux de l'UE et de la PAC, qu'elle est efficace et efficiente et, donc, qu'elle fonctionne bien. Elle a été, en outre, bien accueillie par la plupart des acteurs interrogés. Par conséquent, les recommandations proposées ici ne concernent que des aspects ponctuels qui, selon nous, permettraient d'améliorer l'efficacité et l'efficience du dispositif dans la période à venir.

Dans ce contexte, nos propositions se concentrent sur les aspects suivants:

- En ce qui concerne la mesure « **promotion sur les marchés des pays tiers** », les résultats des analyses menées ont mis en évidence un ralentissement des demandes de soutien et cela est probablement lié au manque de capacité de cofinancement des entreprises dans le contexte actuel de crise économique. Il serait donc opportun de réviser les critères afin de faciliter l'accès à la mesure aussi aux petites entreprises qui ne disposent pas toujours d'importantes ressources financières.

Deuxièmement, les analyses réalisées ont mis en évidence que dans les EM non producteurs, les vins de l'UE sont très menacés par les vins des pays tiers. Afin de faire face à cette pression concurrentielle, il serait opportun d'étendre la mesure « promotion » également sur le marché de l'UE, avec les mêmes modalités et procédures prévues pour les pays tiers. Cela, compte tenu du fait que les seules possibilités actuellement offertes par la PAC sont celles prévues par les mesures du 2ème pilier et par le règlement (CE) n° 3/2008 (actuellement objet de réforme) mais avec des contraintes différentes de celles de la mesure promotion de l'OCM, notamment la possibilité de promouvoir les marques privées.

Enfin, nous avons observé que, dans les pays tiers et dans les EM peu/non producteurs de vin, le lien entre la qualité et les identifications géographiques n'est pas aussi évident que dans les EM producteurs. Ainsi, il pourrait être approprié d'étendre l'éligibilité de la mesure au-delà des vins avec IG et des vins de cépages, à d'autres vins, sans IG mais qui présentent les critères de qualité requis par leurs marchés cibles.

- Parmi les onze mesures pouvant être incluses dans les programmes nationaux de soutien, la mesure « **fonds de mutualisation** » (mesure destinée à permettre aux viticulteurs de faire face aux fluctuations du marché) n'a été sélectionnée par aucun EM. En considération du fait qu'en 2012 toutes les mesures conjoncturelles de soutien du marché sont supprimées (à l'exception de la vendange en vert qui est davantage une mesure de prévention que de résorption des crises), il serait opportun de revoir les modalités du soutien de la mesure afin d'en augmenter l'attractivité. Celle-ci est très faible car l'appui ne porte pas sur la constitution du fonds mais sur ses frais administratifs et la question de la fiscalité n'est pas prise en compte dans le concept actuel.
- Les différentes règles concernant l'**enrichissement** pourraient entraîner une distorsion de concurrence entre les entreprises qui peuvent utiliser le saccharose et celles qui selon le règlement (CE) n° 1234/2007 ne le peuvent pas. Face à cette distorsion, il serait souhaitable de revoir le système.
- La **suppression de l'aide à la distillation de crise et à la distillation d'alcool de bouche** (31 juillet 2012), n'a pas eu un effet important dans le secteur du vin, mais menace la pérennité des distilleries. Bien que le maintien de l'activité des distilleries ne soit pas un objectif de la réforme, leur fermeture pourrait générer un problème environnemental dans les zones où les utilisations alternatives des sous-produits de la vinification (par exemple, en tant que biomasse pour la production d'énergie, etc.) ne sont pas aisées à développer à court terme ou ne sont pas économiquement viables (par l'absence d'échelle de production). La Commission devrait être suffisamment attentive à ce problème.
- L'analyse a mis en évidence des faiblesses du **système AOP/IGP** : de nombreuses AOP/IGP ne sont pas connues en dehors de leurs zones de production, et ne disposent pas de la masse critique suffisante pour le devenir. De plus, même s'ils en disposaient, l'introduction sur un nouveau marché nécessiterait des ressources financières importantes en communication. L'évaluateur

suggère une réflexion sur une nouvelle segmentation des vins en relation avec le concept de « qualité » vitivinicole aux vues des consommateurs.

- En ce qui concerne le «**régime de paiement unique**», étudié en Espagne, les résultats des analyses ont mis en évidence la possibilité qu'il y ait une distorsion de concurrence entre les viticulteurs espagnols disposants/non disposants de ce soutien notamment en faveur de la Castilla-La Mancha. Il conviendrait d'être vigilant que des situations de distorsion de concurrence ne résultent pas de la mise en œuvre de cette mesure.
- La diffusion limitée et l'activité modeste des **organisations des producteurs et des interprofessions**, pourrait être imputable à l'absence d'incitation. En effet le règlement décrit le champ d'activité des OP/OI mais ne leur accorde pas de rôle dans la gestion des mesures de l'OCM ; au-delà, les études de cas montrent, qu'en raison de la grande diversité et segmentation des activités, la formule de l'OP est adaptée ou non. De même, il existe différentes formes de structures interprofessionnelles, notamment dans le cadre des AOP. Nous suggérons que les EM améliorent leur système de suivi de ces différentes formes d'organisation de manière à connaître, chaque année, leur poids dans la production (valeur et volume). Cette meilleure connaissance pourra être un préalable de déclinaison particulière des actions de la programmation nationale.
- Finalement, les résultats de l'analyse ont mis en évidence une aggravation de la complexité et des charges de **gestion et d'administration**, qui affecte l'efficacité potentielle du dispositif ainsi que son efficience. Par conséquent, des améliorations portant sur les modalités de gestion des enveloppes sont recommandées afin de donner plus de souplesse aux Administrations chargées de la gestion.

