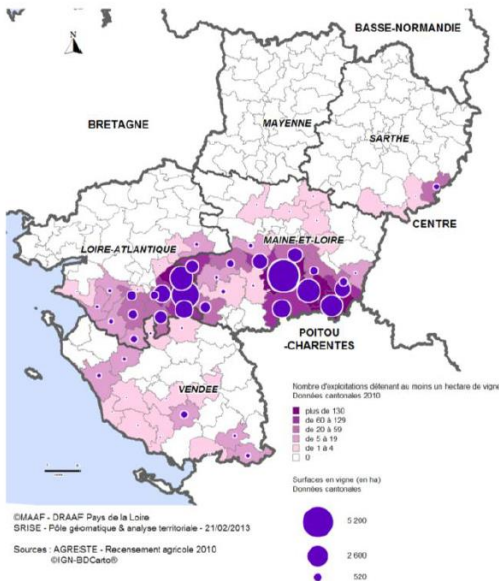


Etat des lieux de la filière viticulture en Pays de la Loire

N°2016-2 – Août 2016

Surfaces et production

Les exploitations détenant au moins un hectare de vigne en région Pays de la Loire (RA 2010)



- Le vignoble ligérien constitue la partie occidentale du bassin viticole du Val de Loire. C'est la partie la plus importante (60 % du bassin), qui comprend :
 - le vignoble d'Anjou-Saumur (19 000 ha),
 - le vignoble de Nantes (12 000 ha),
 - les vignobles de Vendée (1 300 ha) et de Sarthe (200 ha), qui s'y rattachent.
- Chacun des 4 vignobles s'intègre presque intégralement dans les frontières de son département, l'ensemble s'étend en 2015 sur environ 32 500 ha, 9 % de moins qu'en 2010.
- Le potentiel de production annuel est de 1,75 millions d'hl, calculé sur la base d'un rendement moyen de 53 hl/ha/an. C'est un peu moins de 4 % du potentiel de production français. En surface, les Pays de la Loire sont la 7^e région viticole française.

Tous les raisins récoltés sont destinés à la production de vin, et en majorité vinifiés en caves particulières. Les caves collectives recueillent les raisins et moûts de quelques producteurs sans cave, ou de ceux plus

nombreux qui choisissent de ne vinifier que partiellement.

Le vin qui sort des chais est majoritairement vendu à une structure de négoce (intermédiaire entre producteur et distributeurs), une part significative de la récolte (autour de 40 %) est mise en marché directement par le producteur. Cette activité commerciale augmente le périmètre d'activité des exploitations et crée des besoins de main d'œuvre et d'équipements supplémentaires.

Exploitations et actifs

La typologie réalisée avec les données du recensement agricole de 2010 fait apparaître :

- 1 460 exploitations agricoles (sur 2 290) ayant la vigne comme activité dominante (92 % des surfaces du vignoble régional).
- 1 195 exploitations agricoles spécialisées en viticulture (77 % du vignoble).

La surface moyenne d'une exploitation viticole spécialisée est de 23 ha de vignes. Ce sont en majorité des exploitations familiales, employeuses de main d'œuvre salariée, permanente pour moitié.

En 2010, on a recensé 6 626 UTA travaillant dans les exploitations viticoles. Une étude plus approfondie, incluant les structures d'aval conduit à une estimation de 8 000 emplois au service de la viticulture régionale (vignes et vins jusqu'à la commercialisation).

Les vins ligériens

Les vins ligériens sont essentiellement :

- Des vins d'appellation, reconnus par une AOP (Appellation d'origine protégée), pour 80 % de la production régionale. Plusieurs dizaines d'appellations sont reconnues sur la région, pour un terroir et un type de vin.
- Des vins reconnus par une IGP (indication géographique protégée), complétée au non par une identification du cépage, pour 10 % des vins ligériens.
- Les autres vins sont soit des vins déclassés pour diverses raisons ou des VSIG.



Près de 3 000 ha permettront très prochainement à plus de 200 producteurs de proposer 100 000 hl de vins biologiques chaque année, répartis entre la plupart des appellations. De plus en plus de vignerons s'engagent dans des démarches de certification environnementale (HVE3).

L'identité des vins ligériens est visible à travers les appellations ; elle est remarquable d'abord par la diversité des produits et donc des savoir-faire régionaux :

- Les « Muscadet » (8 139 ha en 2015) couvrent les deux tiers du vignoble nantais, avec plusieurs dénominations régionales. Les autres appellations de vin blanc classique ne peuvent revendiquer ensemble que guère plus de 1 000 ha en AOP (Gros Plant, Coteaux d'Ancenis).
- Le Cabernet d'Anjou (5 740 ha), vin rosé demi sec, est la 2^e appellation en surface. Parmi les autres appellations de rosé (ensemble 3 141 ha), le seul rosé d'Anjou, occupe 1 937 ha.
- L'appellation « Crémants de Loire » (1 962 ha) est la plus importante des « fines bulles », devant le Saumur fines bulles, (1 235 ha), et l'Anjou fines bulles, moins étendu.
- Le Saumur Champigny (1 544 ha) et les Anjou rouge (878 ha) dominent les 7 autres appellations « rouge » (1 154 ha ensemble).
- Enfin les vins blancs moelleux ou liquoreux, avec 2 035 ha sont surtout connus pour l'appellation « Coteaux du Layon » avec 1 663 ha. Mais l'offre régionale comprend 11 appellations.

Marchés

Les achats de vins AOP, pour consommation à domicile, se font par les grands circuits de distribution alimentaire :

- 83 % du marché pour les hypermarchés, supermarchés, hard discounters et magasins de proximité).
- 5 % pour les cavistes.
- 1 % pour les sites en ligne.
- 10 % pour les autres circuits, dont les achats directs ou assimilés.

Les ventes de vins tranquilles en France par la grande distribution ont tendance à légèrement diminuer en volume (-0,2 % en 2015 par rapport à 2010-14), mais à progresser en chiffre d'affaires (+9,7 %). Les mêmes tendances se retrouvent pour les vins effervescents, (incluant les champagnes). Le marché est marqué par la progression des volumes de vins rosés (+9 % de volumes 2015 sur 2010-14) aux dépens des vins rouges (-5,8 %). Les blancs progressent aussi (+2,3 %). Les ventes d'IGP de cépage progressent sensiblement plus que les ventes d'AOP, et les conditionnements en bag in box sont passés à 38 % des volumes (mais 24 % des montants des ventes).

La plupart des distributeurs organisent dans leur linéaire, la concurrence entre tous les vins de France et de l'UE, même s'ils mettent plus en valeur les produits locaux. Ils sont aidés par les grandes maisons de négoce qui proposent une large palette de vins nationaux et de vins de l'UE masqués sous des marques de produit aromatisés, tout en ouvrant l'ensemble du marché national à l'ensemble des appellations. Les deux plus importantes maisons françaises de négoce sont présentes et très actives en Pays de la Loire

Echanges

Les exportations permettent d'écouler 12 à 15 % de la production ligérienne d'une année (220 000 hl sur les 12 derniers mois). Nos principaux acheteurs sont des pays à fort pouvoir d'achat :

- L'Allemagne : 50 000 hl dont 40 000 hl de Crémant de Loire (2015).
- Le Royaume-Uni : 40 000 hl dont 28 000 hl de Muscadet.
- La Belgique : 35 000 hl dont 18 000 hl de Rosés.



Ces dernières années, les vins de la région ont connu des fortunes diverses : le marché des rosés et fines bulles demande davantage de volumes, celui des muscadets au contraire nécessite des ajustements. Les contrastes observés sur le commerce de chaque vin se traduisent directement par des contrastes de santé économique de chaque terroir (développement ou recul des productions, dynamisme ou difficultés des entreprises...). Les entreprises du vignoble nantais souffrent beaucoup depuis plusieurs années, pendant qu'en Anjou-Saumur elles ont conforté leurs marges. Deux chiffres illustrent ces différences : de 2005 à 2014, le nombre de chefs d'entreprises viticoles inscrit à la MSA a baissé de 35,6 % en Loire-Atlantique, mais seulement de 13,6 % en Maine-et-Loire. Pour la région, la baisse est de 23,2 %.

Analyse Swot

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Ressources humaines : professionnalisme, savoir-faire tournés vers la qualité, connaissance de la commercialisation, passion des métiers. • Structures d'exploitations : familiales et professionnelles. • Structures d'accompagnement compétentes (conseils techniques, fournitures, mise en marché...). • Typicité, diversité et complémentarité des produits. • Lien des produits au territoire clairement établi. • Une place de négoce restructurée et concentrée. • Performances commerciales récentes remarquables de plusieurs appellations (Crémant, rosé et cru du Muscadet). • Souplesse quand des vendanges sont affectables à une appellation ou à une autre notamment sur l'Anjou. • Cépages pouvant faire du vin tranquille et des bulles. • Qualité de l'accueil des caves particulières. 	<ul style="list-style-type: none"> • Des exploitations spécialisées, mais avec plusieurs orientations : production, vinification, commercialisation. La multiplication des tâches rendant difficile la maîtrise du processus. • Sensibilité aux aléas climatiques (gel, grêle...) sur certains cépages. • Faiblesse des exportations et sensibilité au marché intérieur, donc aux pratiques des GMS. • Des appellations en difficultés commerciales persistantes toujours conservées. • Rigidité des cahiers des charges quand les goûts évoluent de plus en plus vite le processus de révision est très long (lourdeur de l'INAO). • Intérêts souvent divergents entre producteurs et négociants vin industriel et vin de terroir. • Niveau sanitaire du vignoble, maladie du bois, outils de production non renouvelé dû à un problème de rentabilité économique. • Contrastes de santé économique entre les deux vignobles.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Progression de la demande en vins français de qualité. • Recherche de vins locaux, qui peut ouvrir de nouveaux marchés au nord du bassin surtout. • Demande croissante des vins d'appellation issus de l'agriculture biologique. • Développement possible de nouveaux marchés (nouvelle gestion des droits de plantation, développement des VSIG) 	<ul style="list-style-type: none"> • Recul de la demande (santé, sécurité routière, pressions sociales, pouvoir d'achat...), avec effets différents selon les appellations • Baisse du prix des vins par manque d'organisation de l'offre • Montée de nouvelles concurrences (vins de nouveau monde en France) et surtout par les vins européens où le négoce trouve un approvisionnement de prix et de volume.



<p>pour avoir plus de souplesse de production.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des aides européennes à la promotion ouvertes pour aider à capter des nouveaux marchés (export notamment) après 2018 une incertitude et mesure peu utilisée car très contraignante dans son formalisme. • Aides à la restructuration du vignoble. • Professionnalisation et développement de l'accueil œnotouristique. 	<p>Différence de vision de la filière et de stratégie entre les acteurs de la filière.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versatilité des goûts des consommateurs. • Succession d'accidents climatiques. • Effets du changement climatique en vue (positifs ou négatifs), ils seront déstabilisants. • Maladies de la vigne et difficultés des luttés. • Difficultés des producteurs à investir suffisamment. • Transmission-installation : manque de candidats repreneurs pour assurer la transmission des exploitations en raison de la faiblesse de rentabilité et/ou de l'importance des capitaux à reprendre. • Perte et dévalorisation du patrimoine viticole.
---	---



Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»



Pôle Economie et Prospective des Chambres d'agriculture des Pays de la Loire

Pierre-Yves AMPROU	Tél. 02 41 18 60 60	Mail : pierre-yves.amprou@pl.chambagri.fr (Angers – La R/Y)
Christine GOSCIANSKI	Tél. 02 41 18 60 57	Mail : christine.goscianski@pl.chambagri.fr (Angers)
Gilles LE MAIGNAN	Tél. 02 53 46 61 70	Mail : gilles.lemaignan@loire-atlantique.chambagri.fr (Nantes)
Eliane MORET	Tél. 02 43 67 37 09	Mail : eliane.moret@mayenne.chambagri.fr (Laval)
Pascale LABZAE	Tél. 02 43 29 24 28	Mail : pascale.labzae@sarthe.chambagri.fr (Le Mans)