EPV janvier 2021

VIGNERONS COOPÉRATEURS DU VAR

Unis, actifs et positifs pour faire face à la crise

Alors que 2021 s'ouvre dans un contexte toujours tendu en raison de la crise sanitaire, le président des caves coopératives du Var, Laurent Rougon, fait le point sur les bouleversements de l'année écoulée et les perspectives de la coopération viticole du département.

Quel bilan la coopération viticole varoise fait-elle de cette année 2020 si particulière ?

Laurent Rougon : "Ça a été très compliqué. Déjà l'année avait commencé avec la taxe Trump sur les vins tranquilles. Il a donc fallu que la production prenne sa part, pour que le prix de la bouteille ne soit pas trop élevé à l'export.
Derrière, le Covid est arrivé brutalement. Au niveau de la Fédération, on a fait au mieux pour répondre aux nombreuses questions que cela posait dans les caves. Et puis, il a fallu apprendre à vivre avec, et à fonctionner sans se voir. Cela a été d'autant plus compliqué que nous sommes habitués, dans les caves coopératives, à réunir nos conseils d'administration régulièrement, pour échanger et prendre des décisions collectives. En matière de fonctionnement d'entreprise, ça n'a donc pas été simple.
Le premier confinement a aussi mis un gros coup de frein sur le commerce, même si on a eu la bonne surprise, en grande distribution, de voir que les gens continuaient à acheter du vin. Le temps a paru long, mais les choses ont repris fort avec la saison estivale. Les touristes étaient au rendez-vous, notamment les Français qui n'ont pas pu prendre l'avion. On a fait un été assez exceptionnel.
Malheureusement, le reconfinement d'automne a fait du mal. Même si on est sur une période traditionnellement creuse, on a eu des pertes impressionnantes sur le mois de novembre dans les caveaux. Ça a mieux marché en décembre, mais nos caveaux ont souffert de ce deuxième confinement et, l'hôtellerie-restauration étant toujours fermée, les sorties de vins restent poussives.
Et puis le climat ne nous a pas épargnés puisque, parallèlement au confinement du printemps, il y a eu le gros coup de gel du mois de mars qui a impacté la production. Certains secteurs ont été très touchés, d'autres pas, mais globalement la récolte est en baisse de 7 à 10 % par rapport à 2019 pour la coopération varoise."

Comment les caves coopératives font-elles face à cette crise ?

L.R. : "Nos entreprises sont solides. C'est un atout de la coopération : uni, on est plus fort. Une majorité des caves coopératives de notre département a toutefois fait appel au Prêt garanti par l'État l'an dernier, par sécurité et par anticipation. Même si la vaccination nourrit beaucoup d'espoirs, on sait que l'on n'en a pas fini avec cette crise, dont les conséquences vont se faire durement ressentir économiquement.
Le climat est pesant, mais on reste actif. Crise ou pas, il a fallu vendanger, s'occuper de nos vignes, vinifier nos vins... Il faut du monde dans les caves quoiqu'il arrive. S'il a fallu ponctuellement avoir recours au chômage partiel, les responsables de nos caves coopératives ont fait le nécessaire pour préserver les entreprises, les personnels et, bien sûr, les coopérateurs. Et l'équipe de la Fédération est présente pour les soutenir et les accompagner au quotidien."

Qu'en est-il de la commercialisation des vins de la coopération dans ces conditions ?

L. R. : "La campagne de commercialisation a démarré en novembre avec certaines destinations très dynamiques à l'export, comme le Royaume-Uni. Alors il y a peut-être eu un effet d'anticipation du Brexit, mais on voit surtout que les Anglais ont pris l'habitude de boire du rosé. Les ventes sur l'Allemagne et l'Australie sont aussi en progression.
Sur le marché français, on est sur les appels d'offres de la grande distribution, et les négociations sont parfois compliquées. Ça tourne doucement.

Pour Laurent Rougon, président des Vignerons Coopérateurs du Var, plus que jamais, l'union fait la force de la coopération viticole varoise.

GL

Malheureusement, on voit, çà et là, quelques nouveaux venus qui vendent leurs cuves de vin un peu vite, car ils ont besoin de trésorerie. Si l'on peut comprendre leurs difficultés, il faut rappeler que la vente en vrac est une activité à part entière. C'est un circuit bien spécifique, qui fait partie de l'ADN de la coopération, et qui se construit dans la durée.
Il faut néanmoins rester positif. Les produits de Provence font preuve d'une certaine résilience, il ne faut pas céder à la psychose. À nous de savoir entendre la demande des clients avec lesquels on a l'habitude de travailler. La qualité de nos vins de Provence continue à se vendre et cette qualité a un prix. Il faut écouter et accompagner nos clients pour vendre nos vins au juste prix. On s'y affaire et on reste vigilant à l'équilibre des marchés. La situation est difficile, mais ne doit pas être prétexte à l'opportunisme."

Comment la Fédération des caves coopératives du Var envisage-t-elle l'avenir ?

L.R. : "On arrive à un moment de vérité. On espère, qu'avec le vaccin, la vie reprenne et que les gens aient envie de sortir et de partager des moments de convivialité. Mais ce n'est pas pour tout de suite. C'est difficile de se projeter, car si on sait qu'il y aura un après, on ne voit pas encore quand il arrivera. Pour autant, on reste actif. Il ne faut pas baisser les bras. On continue de travailler.
Plus que jamais, la Fédération est là pour écouter et accompagner, mais aussi pour faciliter l'entraide et le dialogue. On est tous dans la même galère, il est donc essentiel que les caves se parlent.
Nous sommes des acteurs importants de la politique de montée en gamme des vins de Provence, il ne faut pas casser cette dynamique. La qualité passe par l'investissement, alors continuons, dans nos caves, à construire des projets, à étudier leur faisabilité, à les faire chiffrer. Il ne s'agit pas de regarder passer les trains.
On reste mobilisé sur la certification Haute valeur environnementale, même si la dynamique a été ralentie par les confinements. Les questions environnementales font partie du quotidien des viticulteurs. Il faut savoir le faire valoir auprès de nos clients jusqu'aux consommateurs. Cette certification devient indispensable aujourd'hui, notamment en grande distribution.
De la même façon, il faut continuer à travailler sur le bio, qui a sa clientèle. Ce sont deux offres complémentaires que l'on a tout intérêt à faire coexister.
Enfin, on continue de travailler sur la régionalisation, pour construire une section vin forte et autonome au sein de la Coopération Agricole Sud. Nous tenons à continuer d'apporter, en proximité, les services dont ont besoin les caves au quotidien, tout en intégrant un mouvement coopératif consolidé au niveau régional. Les belles histoires mettent souvent du temps à s'écrire, mais je suis confiant.
Quoi qu'il en soit, la Fédération du Var reste à l'écoute et au service de ses adhérents. Car c'est ensemble que nous avançons. C'est unie que la coopération doit construire l'avenir et prendre les virages qui se présentent." ■

PROPOS RECUEILLIS PAR GABRIELLE LANTES