

# LA VITICULTURE



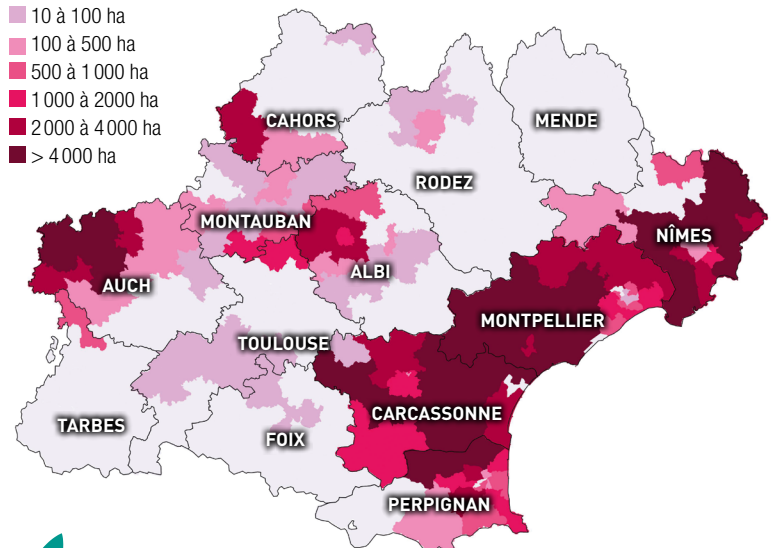
**L'Occitanie possède le 1<sup>er</sup> vignoble national** avec des surfaces en vignes réparties sur 2 bassins de production à hauteur de 38 000 ha sur la partie Sud-Ouest et 230 000 ha en Languedoc-Roussillon. Elles se localisent principalement dans l'Hérault (31% de la surface régionale en vigne), l'Aude (25%), le Gard (21%), les Pyrénées-Orientales (9%) et le Gers (8%).

La région occupe une place majeure en France sur le segment de marché des IGP, avec plus de 80% des volumes produits, majoritairement rouges ou rosés.

Ces vins sont issus principalement de l'Est (Hérault, Aude, Gard) mais aussi du Gers, département où les cépages blancs sont majoritaires. Ils représentent 84% des exportations françaises des vins à IGP, vendus principalement dans les pays de l'Union européenne, Allemagne en tête.

L'Occitanie se distingue aussi par sa grande diversité de terroirs. La viticulture d'appellation est même majoritaire dans certains départements tels le Lot, la Haute-Garonne et les Pyrénées-Orientales. Pour les départements du Tarn et du Tarn-et-Garonne, la répartition est équilibrée entre production AOP et IGP. L'Union européenne est le premier client à l'export des vins AOP régionaux qui se tournent aussi vers l'international en développant aujourd'hui fortement les marchés asiatiques et américains à la recherche d'une meilleure valorisation concernant ce dernier.

Surface en vignes à raisin de cuve par canton :



## RÉPARTITION DU VIGNOBLE

(Source : ASP - données PAC 2018)

## LES CHIFFRES

- **270 000 ha** de vignes en 2019  
dont 42 000 ha en AB ou en conversion soit environ 16% des surfaces  
84 000 ha revendiqués en AOP  
160 000 ha revendiqués en IGP
- **14,6 millions d'hl** produits en 2019  
60% des volumes de vins commercialisables en cave coopérative
- L'Occitanie représente **34%** du vin français en volume (45% de la production nationale de vins rouges et rosés) en 2019
- **22 600** entreprises vitivinicoles
- **230** caves coopératives et unions, employant 5 900 salariés
- **1,7 milliard d'€** soit **24%** du produit agricole d'Occitanie en 2019  
dont 33% issus des vins d'appellation
- **880 millions d'€** de vins exportés en 2019
- **59 AOP, 34 IGP** dont 6 IGP départementales et 2 IGP régionales (Pays d'Oc et Comté Tolosan)

(Sources : SAA 2019, Agence BIO 2019, Comptes de l'agriculture 2019, INAO, Douanes 2019, FranceAgriMer 2019)

### PLUS D'INFOS sur

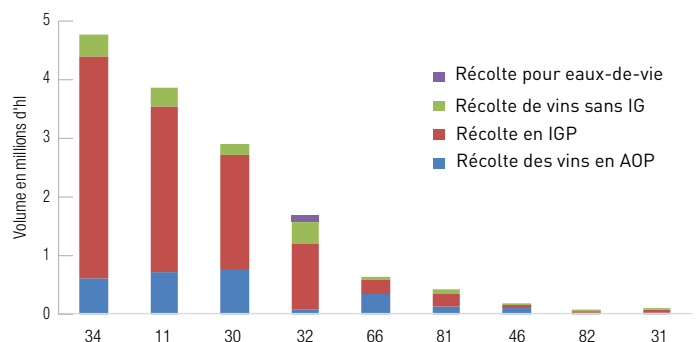
FranceAgriMer : [www.franceagrimer.fr/](http://www.franceagrimer.fr/)

Conseil Interprofessionnel des Vins du Languedoc : [www.languedoc-wines.com](http://www.languedoc-wines.com)

Conseil Interprofessionnel des Vins du Roussillon : [www.vinsduroussillon.com/](http://www.vinsduroussillon.com/)

Vins de cépages Pays d'Oc : [www.paysdoc-wines.com/](http://www.paysdoc-wines.com/)

Interprofession des Vins du Sud-Ouest : [www.france-sudouest.com/fr](http://www.france-sudouest.com/fr)



## LA PRODUCTION DES PRINCIPAUX DÉPARTEMENTS VITICOLES

(Source : SAA 2019)

## CARACTÉRISTIQUES DES EXPLOITATIONS VITICOLES\*

(Source : MSA 2019)

**14 400 EXPLOITATIONS**

**435 INSTALLATIONS**

**1,1** agriculteur/exploitation

**35%** des installés sont des femmes

**21,5** ha de SAU moyenne

**38%** des exploitations ayant des salariés

**19%** des exploitations ayant au moins 1 chef de moins de 40 ans

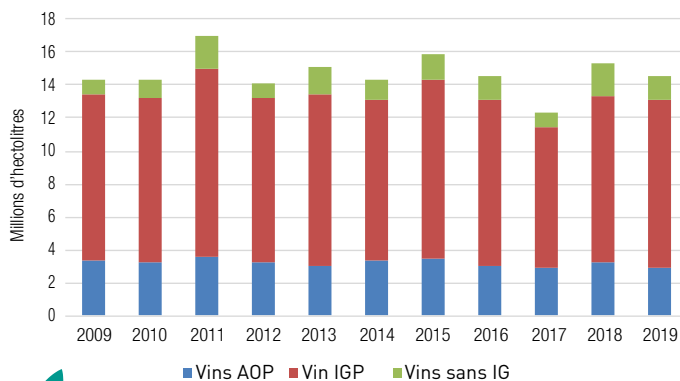
**26%** des exploitations sous forme sociétaire

**48%** des exploitations ayant uniquement des chefs de plus de 55 ans

\*dont l'activité dominante est la viticulture

La tendance baissière de la production de vins est d'abord liée à la chute des surfaces (-21% entre 2000 et 2018), conséquences de campagnes d'arrachage engendrées par les difficultés structurelles de la filière. Entre 2013 et 2018, l'Occitanie voit ses surfaces en vignes diminuer 30% plus vite que la moyenne nationale.

Ces derniers temps, la succession d'années difficiles liées aux caprices du climat pénalise les rendements et la production régionale. Les efforts de maintien du potentiel viticole et d'adaptation au marché réalisés par la filière semblent porter leurs fruits : les vins à IGP et AOP se maintiennent respectivement aux alentours de 68% et 22% alors que le segment des vins sans IG, créé en 2009 dans un cadre réglementaire assoupli, s'installe dans le paysage et oscille entre 6 et 13% de la production.



## ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION VITICOLE RÉGIONALE

[Source : SAA]

## PALMARÈS DE LA RÉGION [Source : SAA 2019]

1	Vignes en production de vins doux naturels	93% SF
	Vins IGP	80% PF
	Vins Sans IG	61% PF
	Vignes de raisins de cuve	34% SF

2	Vins (toutes catégories)	31% PF
	Vins AOP	17% PF
	Eaux de vie	2% SF

Pourcentage des surfaces françaises (SF) ou de la production française (PF)

## FOCUS : BREXIT, TAXES TRUMP, CRISE SANITAIRE : UNE SITUATION COMMERCIALE FORTEMENT DÉGRADÉE EN 2020

[Sources : FEVS 2020, CNIV]

### USA, Chine : les vins positionnés en haut de la pyramide fortement impactés

En octobre 2019, les vins français sont ciblés par l'administration Trump en réponse au conflit commercial opposant Boeing à Airbus. Une surtaxe de 25% vient lester les prix des vins français dont les ventes peinent à se maintenir alors que les Etats-Unis, 1er pays consommateur mondial de vins représentent un débouché important pour le marché du haut de gamme.

En Chine, les restrictions sanitaires bloquent les transactions durant le premier semestre 2020. La reprise se fait de manière progressive en fin d'année, une fois écoulés les stocks qui avaient été réalisés en prévision des festivités du nouvel an chinois finalement annulées. En Chine comme aux USA, le positionnement des vins français se situe plutôt au milieu et sur le haut de la pyramide.

### Le marché européen offre une meilleure résilience

Les craintes liées au Brexit ne se sont pas concrétisées : le maintien dans l'union douanière jusqu'au 31/12/2020 et l'anticipation d'une fermeture à venir du marché britannique ont favorisé les échanges et la baisse des exportations est finalement réduite. Quant à l'Union Européenne, elle offre une certaine stabilité du commerce (-2% d'exportations en volume) pour l'ensemble du secteur.

Après une phase de croissance continue, l'année 2020 marque donc le pas des exportations avec une baisse de 14% du chiffre d'affaires national et une diminution des volumes sans précédent depuis 2009. En valeur, le bassin Languedoc-Roussillon déplore une perte de 8% pour les vins AOP et de 6% en IGP par rapport à 2019. Le Sud-Ouest, subit une perte de 9% sur ses exportations d'IGP. On notera toutefois le bon positionnement de l'appellation Cahors qui augmente sa valeur de vins exportés en 2020 de 5%.

## FAITS MARQUANTS 2020

La région affiche un niveau de récolte correct sans être exceptionnel : estimée à 15,2 millions d'hectolitres, elle serait supérieure de 2% par rapport à une moyenne quinquennale affaiblie par plusieurs années difficiles. Les particularités climatiques marquent le millésime qui se caractérise par un très bon potentiel de rendement initial et une forte précocité. Mais les incidents climatiques successifs vont ramener la récolte vers un niveau de rendement moyen. Les vignobles sont touchés ponctuellement par le gel, notamment dans le Gard et le Gers. Les épisodes de grêle importants dans le bassin Sud-Ouest sont à déplorer. En Languedoc-Roussillon, la pluviométrie printanière est exceptionnellement élevée et le mildiou va causer des dommages importants sur la récolte allant jusqu'à des pertes totales pour certaines exploitations. Les vignobles du Roussillon accusent un déficit de volume estimé à 25% par rapport à la moyenne quinquennale alors que les départements qui sont parvenus à maîtriser le mildiou s'en sortent avec une hausse de volume de 5 à 10% par rapport à l'année dernière. Par la suite, la sécheresse estivale affaiblit aussi le potentiel de rendement des vignobles les plus sensibles au stress hydrique. Alors que certaines parcelles étaient plutôt chargées, l'enchaînement de mauvaises conditions climatiques engendre une hétérogénéité importante

de la récolte à l'échelle régionale. La qualité est quant à elle au rendez-vous. Du côté des marchés, la situation est aussi disparate. Le confinement fait reculer les transactions de façon drastique au mois de mars mais les prix se maintiennent à un bon niveau. Le marché vrac reste actif grâce à la vente en GMS (Grandes et Moyennes Surfaces). En revanche, les embouteilleurs souffrent de l'arrêt d'activité des CHR (Cafés/Hôtels/Restaurants). Les mesures de distillation en réponse à la crise du Covid-19 ont efficacement assaini le marché. À l'issue des vendanges, les sorties de chai semblent dynamiques, tirées par les blancs et rosés IGP. Toutefois, ces bonnes nouvelles ne doivent pas cacher les fortes disparités et notamment le recul important du marché des vins AOP. L'incertitude pèse toujours sur ce marché déjà affaibli par les difficultés commerciales à l'export (taxes Trump, difficultés d'accès au marché chinois, perspective d'un Hard Brexit...). Finalement, l'Occitanie résiste assez bien à la crise, portée par une offre large qui permet de s'adapter au marché en termes de couleur, de packaging, de produit et de prix. Mais le maintien du chiffre d'affaires de la filière masque des situations très difficiles sur certains segments de marché.

# ANALYSE ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS VITICOLES

Exercices clos entre le 01/07/2019 et le 30/06/2020  
(Source : CERFRANCE Occitanie)



## LE POINT CAMPAGNE

La récolte occitane 2019, 14,6 millions d'hl, est basse, en retrait de 9% par rapport à 2018 et de 3% par rapport à la moyenne quinquennale. La canicule du mois de juin et la sécheresse estivale en sont les principaux responsables. Le gel de printemps est également localement à l'origine de pertes de récolte, parfois sévères (demie récolte pour l'appellation Cahors). Néanmoins, la récolte s'est déroulée dans de bonnes conditions, la vendange est de qualité.

## CAVES PARTICULIÈRES OCCITANIE

### → Une récolte 2019 en retrait...

Globalement, le produit viticole est stable (+1,5%). Le produit viticole à l'hectare est de 11 840 €/ha. Les caves particulières, qui vendent majoritairement en conditionné, sont moins impactées par la conjoncture de cette campagne que celles vendant au négoce ou en cave coopérative. En effet le chiffre d'affaires en conditionné est plus stable et dépend avant tout des débouchés commerciaux. Il est déconnecté des conditions du marché du vrac.

Les charges présentent une progression globale de l'ordre de 4%. Si l'on note une baisse du poste produits phytosanitaires (-10%), marquant un retour à la normale après une année à forte pression mildiou, le poste mécanisation augmente (+10%). Après l'impact de la petite récolte 2017, les entreprises renouent avec l'investissement.

Ainsi, avec l'augmentation des autres produits de l'exploitation (dont prestations de services), l'EBE et le résultat sont en augmentation (respectivement +4% et +6%). Derrière ces moyennes se cache une forte disparité. À noter en particulier des exploitations qui connaissent une forte baisse du produit viticole, en raison de pertes de récolte très élevées (gel, sécheresse).

### → ...mais une trésorerie soutenue par une bonne récolte 2018

Globalement, le niveau de rentabilité est satisfaisant avec un EBE moyen de 83 000 €, soit plus de 2 000 €/ha et près de 56 000 € par UTH familiale. Les flux de trésorerie sont équilibrés, illustrant la consolidation financière des exploitations. Les prélèvements privés, représentant un tiers de l'EBE, sont en moyenne de 18 300 € par UTH familiale.

Les résultats financiers sont également satisfaisants avec trois quart des exploitations dans une situation jugée saine.

## ZOOM SUR L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

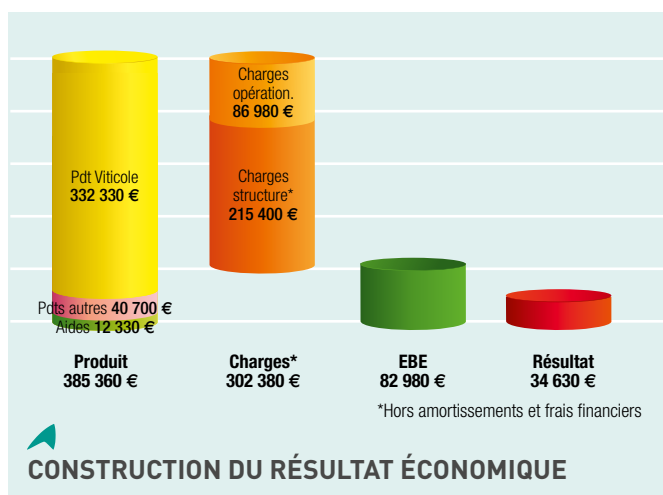
127 exploitations sont en AB soit 43% de l'échantillon, ce qui marque une forte progression. Cela s'explique en partie par un système de production adapté à la production en AB. En effet, une grande partie de ces exploitations, avec un objectif qualitatif marqué, base déjà l'équilibre économique de l'exploitation sur des rendements bas et des niveaux qualitatifs élevés. Par ailleurs, ces exploitations sont en moyenne plus petites : 25 ha de surface viticole contre 30 ha pour les conventionnels.

Si le produit viticole brut est supérieur en AB d'environ 1 100 €/ha (12 500 €/ha contre 11 400 €/ha en conventionnel), l'EBE ne présente un différentiel que de 600 €/ha (3 300 €/ha en AB et 2 700 €/ha en conventionnel), lié au surcoût des charges au vignoble en AB. En raison de la taille inférieure des exploitations en AB, l'EBE en valeur absolue est identique en AB et en conventionnel, autour de 83 000 €.

Bien que la valorisation du vin Bio en vrac soit meilleure que celle du conventionnel, il est néanmoins difficile de générer une plus-value sur les bouteilles en AB. Cette année toutefois, contrairement à l'année 2018, les résultats économiques sont en moyenne plus favorables à la filière bio. À noter que la dispersion des résultats est très importante chez les viticulteurs en AB, avec de très bons résultats mais aussi des résultats nettement déficitaires.

## L'échantillon CERFRANCE

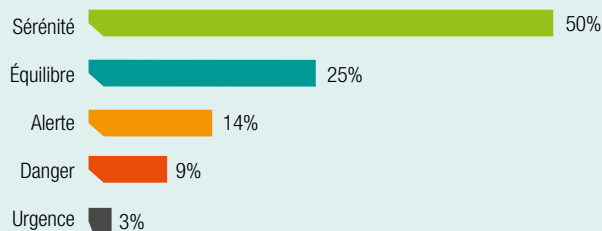
- 294 exploitations spécialisées dont 41% EARL, 22% individuelles, 19% SCEA
- SAU : 40 ha dont 28 ha en vigne soit 6,5 ha vigne/UTH
- 1,5 UTH familiale / 2,9 UTH salariées
- Produit viticole : 11 840 € / ha de vigne



## CONSTRUCTION DU RÉSULTAT ÉCONOMIQUE



## UTILISATION DE L'EBE



## SANTÉ FINANCIÈRE DES EXPLOITATIONS

# ANALYSE ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS VITICOLES

Exercices clos entre le 31/07/2019 et le 30/06/2020

(Source : CERFRANCE Occitanie)



## VENTE COOPÉRATIVE ET NÉGOCE

### → Un résultat en légère baisse malgré une augmentation du chiffre d'affaires

Le produit viticole des apporteurs en coopérative est composé du produit de 3 récoltes. La récolte de l'année est en stock. La récolte 2019 étant globalement inférieure à la récolte 2018, les variations de stocks sont négatives. Le chiffre d'affaires des coopérateurs est globalement à la hausse, grâce à des acomptes de la récolte 2018 d'un bon niveau, bien supérieurs aux acomptes de la petite récolte 2017. Cela s'explique principalement par le volume mais également par des marchés qui se sont bien comportés, avec des IGP particulièrement dynamiques. Le marché des AOP est plus nuancé : atone sur les 3 premiers trimestres, il marque le pas sur le dernier trimestre avec les premiers effets de la taxe Trump, de la guerre commerciale entre les USA et la Chine ainsi que le début de la crise sanitaire en Asie. Il en résulte un produit viticole 2019, stable (-2% sur l'échantillon). Les charges d'exploitation progressent de 4%. La principale augmentation concerne la mécanisation (+11%) que la baisse des charges phytosanitaires (après la forte pression mildiou de 2018) ne suffit pas à absorber. Globalement, l'EBE est stable (-1,6% sur l'échantillon) et le résultat 2019 est en baisse (-4 500 € en moyenne, soit -14%). Malgré le tassement des résultats, la rentabilité reste satisfaisante.

### → Avec un EBE stable et d'un bon niveau, les flux financiers sont toujours équilibrés

Les investissements sont encore soutenus. Comme les 2 années précédentes, la part d'autofinancement est négative en raison du financement des investissements par cessions d'immobilisations, emprunts et subventions, supérieurs à la valeur des investissements. En effet, le paiement tardif de certaines subventions ces dernières années incite les exploitants à financer leurs investissements sur le montant total, sans déduire la subvention.

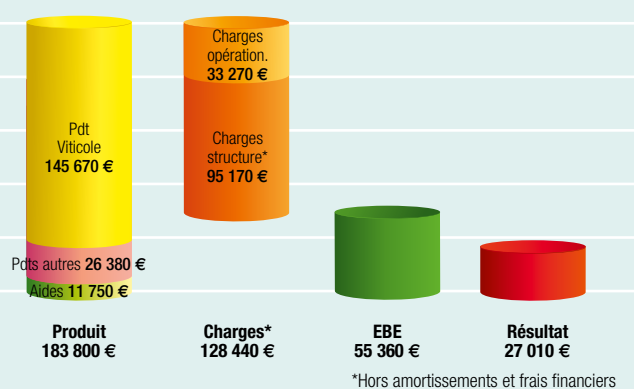
Les prélèvements privés progressent. Ils représentent 47% de l'EBE et quasiment 100% du résultat courant. Ils se situent à 21 400 € par UTH familiale.

### → Des situations financières globalement saines et stables

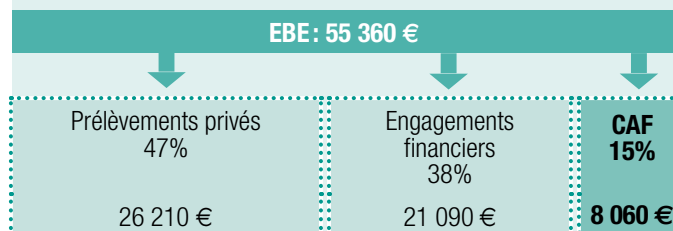
78% des exploitations apparaissent en situation dite de « sérénité » et d'« équilibre », ce qui est stable. On note néanmoins une augmentation assez nette (+8 points) des exploitations à l'« équilibre » au détriment des exploitations en « sérénité ».

## L'échantillon CERFRANCE

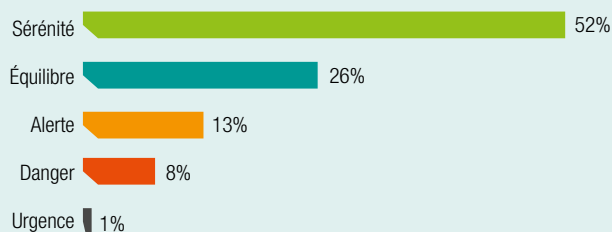
- 1 071 exploitations spécialisées dont 28% EARL et 26% individuelles
- SAU : 40 ha dont 29 ha en vigne
- 1,2 UTH familiale / 1 UTH salariée
- Produit viticole : 4 940 € / ha de vigne



## CONSTRUCTION DU RÉSULTAT ÉCONOMIQUE



## UTILISATION DE L'EBE



## SANTÉ FINANCIÈRE DES EXPLOITATIONS

## ZOOM SUR L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

160 exploitations de l'échantillon, soit 15%, sont en AB. Elles représentent également 15% des surfaces. Le produit viticole moyen en AB est de 5 400 €, contre 4 900 € en conventionnel. De même, l'EBE moyen par exploitation est de 63 000 € (soit 2 100 €/ha) en AB contre 54 000 € (soit 1 800 €/ha) en conventionnel. Ces chiffres illustrent une filière AB rentable. Les mercuriales en AB, en particulier pour les IGP, sont actuellement particulièrement favorables, avec des écarts suffisants avec la filière conventionnelle pour absorber les surcoûts liés à l'itinéraire technique Bio. Comme en conventionnel, il faut cependant noter que derrière les moyennes, une partie des exploitations agricoles en AB est en difficulté.