

Interview

Le SGV pied au plancher



(De g à d) Christophe Forget, Marlène Tisseire (animatrice) et Xavier Dessouche.

Né il y a une dizaine d'années sur les cendres de la FSVC, le Syndicat Général des Vignerons trace son chemin sur toute la région viticole. Après Philippe Boujut à l'origine du syndicat, puis Jean Bernard de Larquier durant plusieurs années, c'est à Christophe Forget que le SGV a confié les clés. Un jeune viticulteur et céréalier (38 ans) d'Allas-Champagne (17) qui cultive une vingtaine d'hectares de vignes en Petite Champagne d'Archiac, en même temps qu'une forme de discrétion, de bon aloi dans le vignoble. Christophe s'appuie sur une solide équipe administrative et un groupe largement renouvelé d'administrateurs de tous crus, de tout calibre économique et de toute obédience syndicale. Pour répondre aux questions de Terres de Cognac, Christophe Forget était accompagné du Secrétaire général, Xavier Dessouche. Membre de la Coordination rurale, le viticulteur de Fouquebrune, met en avant lui aussi l'esprit d'ouverture qui s'impose dans toutes les propositions et actions du SGV. Après avoir beaucoup œuvré pour la mise en place d'une nouvelle organisation de la production, le SGV accompagne aujourd'hui la mise en place du nouveau système d'affectation tout en chevauchant régulièrement son cheval de bataille : les prix. Sur les volumes, il n'est pas encore totalement en phase avec le syndicat concurrent SVBC auquel le SGV a été contraint de faire une place de choix au sein de la nouvelle FVPC. Mais les discussions ont lieu et le travail avance, sous l'oeil bienveillant de deux figures incontournables du vignoble : le Chef de la famille viticole Jean Bernard de Larquier et le Président du BNIC, Bernard Guionnet.

■ **En fin d'année, vos confrères du SVBC ont proposé la mise en place d'une Réserve de Gestion. Vous semblez sceptique sur cette démarche, pourquoi ?**

■ "On y a réfléchi depuis quelques temps, et même avant la mise en place de la réserve climatique. Mais on se souvient que la réserve qualitative mise en place entre 1994 et 96 n'avait pas donné satisfaction et qu'il y avait eu un détournement de cette mesure car elle n'était pas suffisamment « bordée » juridiquement. Avant de se lancer dans cette réserve de gestion, il faut d'abord faire un bilan précis de la réserve climatique qui reste à perfectionner. Le BNIC a d'ailleurs fait une communication en ce sens. La réflexion doit certes être engagée pour rééquilibrer le stock entre négoce et viticulture, mais n'allons pas trop vite et en ordre dispersé. La réserve doit répondre à un besoin imprévisible du marché, elle doit être libérée dans des conditions particulières. Nous sommes opposés au projet du SVBC qui prévoit une libération automatique de la réserve en compte 4. Engorger le marché d'eau-de-vie à un instant « t »-et surtout si les conditions ne sont pas favorables-conduirait à une catastrophe, notamment en terme de prix d'achat."

■ **Vous avez organisé une série de réunions en ce début d'année sur toute la région viticole, le sujet a été abordé ?**

■ "Bien sûr, mais ce qui remonte des viticulteurs, c'est la volonté d'éviter à l'avenir les phénomènes de yoyo, les à-coups. Ils sont surtout sensibles à la recherche de prix rémunérateurs, plus que de volumes. Ils nous disent : « commencez par gérer la réserve climatique comme il faut ». Ils veulent un système qui soit parfaitement cadré."

■ **Mais alors, que leur proposez-vous ?**

■ "On travaille sur l'idée d'un rendement-plancher qui serait calculé par rapport aux coûts de production. Il se situerait autour de 8 hl Ap/ha et ne remettrait pas en question la règle de calcul du rendement cognac. C'est un indicateur qui a demandé beaucoup de travail et nous y sommes attachés, c'est un garde-fou, une référence. Mais le rendement-plancher tiendrait compte de nos contraintes. Notre objectif c'est de préserver le nouveau système de l'Affectation. La proposition d'un Rendement est prévue dans le cahier des charges de l'Appellation et se fait par la voix de l'ADG."

■ **Mais il est acquis que le Rendement cognac va baisser en 2010. Il va donc s'éloigner de votre rendement plancher...**

■ "Compte tenu des éléments dont nous disposons, c'est à dire une baisse des sorties de plus de 10 % en 2009, il est clair que le Rendement cognac devrait baisser d'au moins un demi point, c'est à dire autour de 7,5 hl Ap. N'oublions pas non plus qu'il y a le rattrapage pour porter le XO en compte 10 qui représente 45 000 hl Ap par an et qui accentue naturellement la baisse du rendement possible."

Mais ça ne nous empêche pas de travailler sur cette idée de rendement-plancher. Il faudra de toutes les façons se mettre d'accord au sein de la FVPC avec nos amis du SVBC pour que cette mesure soit adoptée par l'ADG et proposée à l'INAO et au ministère."

■ **Revenons au système de l'Affectation. Elle a donc été reportée d'un an avec simplement, pour cette année, l'indication de la surface pour un volume dans la déclaration de récolte. Le véritable virage aura donc lieu en 2010...**

■ "Oui, au mois de juillet prochain, le viticulteur devra préciser le nombre d'hectares qu'il affectera, aux vendanges 2010, au cognac, au pineau, au vin de pays et aux autres débouchés. Même chose pour 2011 et ensuite l'affectation concernera les deux années suivantes. Si le rendement plancher se met en place, cela lui donnera une indication car il saura ce qu'il pourra distiller ou faire distiller pour sa partie cognac... et donc pour tous les autres débouchés."

■ **Certains prédisent qu'il y aura naturellement une forte affectation au cognac. Partagez-vous cette inquiétude ?**

■ "Pas vraiment. On pense qu'une sorte de discipline collective va s'opérer. Que les leçons du passé ont été tirées et que la région viticole n'a plus envie de laisser s'emballer la machine. Même certains réfractaires au nouveau système n'ont pas manqué de remarquer que ceux qui ont fait cette année 300 hectos/volume vendus en vins (autour de 30 euros) sur la partie hors cognac n'ont pas perdu leur temps car ça représente une rentabilité supérieure au débouché cognac. Il faut rappeler que cette année les opérateurs du marché des vins ont tenu parole, en achetant 1 million d'hectolitres chez nous à des prix corrects entre 18 et 28 euros l'hecto"

volume. Mais si on veut garder ces opérateurs dans la région, il faudra être capable de leur garantir un approvisionnement régulier et de qualité. Au SGV, on a toujours défendu le système d'affectation car cela permet de mettre un débouché en face d'une production. Avant les prix des vins étaient indexés sur la Distillation Obligatoire et les surplus de cognac étaient considérés comme du « tout venant » ; ce n'était pas un bon système. C'est un travail différent de faire du cognac d'une part et des vins techniques d'autre part. Au SGV, on veut à la fois plus de cognac sur les hectares cognac et beaucoup d'hectares hors cognac.

On constate que les viticulteurs sont de plus en plus matures, mieux formés et informés et ils ne mettront sûrement pas tous leurs oeufs dans le même panier ; ils produiront du cognac d'abord en fonction de leurs débouchés. A cet égard, il faudra que les négociants jouent le jeu en donnant assez tôt des indications sur leurs achats."

■ A propos des négociants, quelles sont vos informations sur les prix et le volume de transactions ?

■ "Il y a eu moins de transactions ces derniers temps, il semble que ça redémarre un peu, avec des volumes assez faibles et des prix corrects par contre. Il y a moins de dérivés sur les prix. Et moins d'eaux-de-vie déclassées en cognac. Il est clair que la baisse des ventes de cognac dans le monde en 2009 a ralenti les affaires."

■ Les viticulteurs sont mieux formés et informés... mais ils sont aussi de moins en moins nombreux.

■ "Bien sûr, ils sont au total 5 350 aujourd'hui et 300 sont partis en retraite l'an passé sans avoir tous été remplacés, loin s'en faut. Mais dans nos réunions, nous avons vu beaucoup de jeunes viticulteurs. Les gens sont inquiets mais le climat est bon, constructif. Il n'y a plus de grandes différences d'appréciation selon les crus comme autrefois ; les positions entre crus et entre départements se sont vraiment rapprochées. Il faut dire que tout le monde a souffert dans la grande crise, aussi bien en Grande Champagne qu'en Bons Bois... Autant de signes que nous considérons comme positifs."

■ Est-il à dire que le SGV se porte comme un charme ?

■ "Évidemment nous aimerions avoir plus d'adhérents ; mais on sait bien que le taux de syndicalisation reste faible dans la région viticole. Dès que ça va un peu mieux, le réflexe est de s'éloigner de la démarche syndicale. On constate

que les viticulteurs viennent chez nous pour les services que nous leur proposons. Avec nos deux permanentes (Marlène Tisseire, directrice, et Emilie Chapalain), nous avons développé de nouveaux services : négociations sur les prix du gaz, sur les prix des tuyaux pour les transferts d'eaux-de-vie, contrat groupe contre la grêle, observatoire des prix, coûts de production... Avec notre service Juridique, nous aidons les viticulteurs à remplir leurs dossiers de demandes d'aides à la restructuration du vignoble, de plantations anticipées..."

■ Où en êtes vous de vos relations avec les négociants ?

■ "On va les rencontrer régulièrement. Les relations sont sans doute meilleures qu'autrefois. Grâce à notre travail sur les prix dans le cadre de l'Observatoire, on peut les rappeler à l'ordre plus vite. Il faut être vigilant car on sait bien que si les prix glissent chez les grands négociants, le second marché emboîte le pas. Il y aura renouvellement des contrats chez plusieurs négociants cette année, ce n'est donc pas le moment de nous éloigner."

■ Avec vos confrères du SVBC ?

■ "Les relations sont bonnes. Nous avons constitué la FVPC, qui est aujourd'hui présidée par Christophe Véral, issu du SVBC, pour que le consensus viticole soit porté à l'Interprofession. On se met d'accord avant de porter un message unitaire de la viticulture auprès des instances. Ce qui n'empêche pas chaque

syndicat, et de manière très démocratique, de défendre en amont ses propres idées."

■ Et avec le BNIC ?

■ "On travaille très bien avec le BNIC et c'est bien normal puisque nous sommes une composante importante de l'Interprofession. Nous rencontrerons le nouveau directeur dès qu'il (elle) sera à pied d'oeuvre. Alain Philippe a été un défenseur très actif de notre appellation et il a parfaitement géré la maison."

■ La libéralisation des droits de plantation inquiète beaucoup les régions viticoles. Qu'en est il en région de Cognac ?

■ "La réforme concerne tous les vignobles gérés par le régime des vins de table et c'est notre cas, même si le cognac est un produit d'appellation. La réforme est prévue pour 2015 mais les Etats membres de l'Union Européenne ont la possibilité de proroger jusqu'en 2018. Nous y travaillons avec des pistes comme la possibilité de figer le vignoble actuel qui couvre 80 000 hectares environ. Et sachant pour mémoire que la zone totale de l'appellation Cognac couvre 700 000 hectares ! Il faudra être source de propositions sur ce sujet sensible. C'est un combat avec des actions de lobbying qu'il faut mener (1)."

INTERVIEW RÉALISÉE PAR GÉRARD SEGUIN

(1) Le SGV est présent dans le groupe de travail du BNIC, Christophe Forget siège à la CNAOC et le sujet est bien sûr dans tous les esprits.

