



## Viticulture

# Vendange d'un beau millésime sur fond de panique économique

**Le gros des vendanges débute la semaine prochaine. L'état alarmant des stocks pousse des encaveurs à vendre du vrac à vil prix**

**Cécile Collet**

Alors que la récolte des raisins rouges a déjà débuté dans le canton, on évoque un «très beau millésime» mais une «situation épouvantable». Car si l'état sanitaire est plutôt bon, les taux de sucre et d'acidité équilibrés et les quotas de production restrictifs, les caves de beaucoup de vigneronnes sont encore pleines du précédent millésime. Résultat: certains producteurs tentent de vendre les excédents 2018 - on parle de 20% de trop -, une année qualifiée d'exceptionnelle, à vil prix pour faire de la place ou avoir des liquidités.

«Il y a un grand danger: c'est la panique dans toute la Suisse», commente Gilles Cornut, président de la Communauté interprofessionnelle du vin vaudois (CIVV). Il tire la sonnette d'alarme, dans un milieu où les marges se réduisent comme peau de chagrin. «Les gros acheteurs profitent de la situation pour faire baisser les prix. Il faut vraiment que les producteurs attendent!»

### Vente de raisins sinistrée

Les moyens et grands domaines sont les plus touchés, notamment à La Côte. À Lavaux, où les domai-

nes familiaux excèdent rarement 3 ou 4 ha, Basile Monachon, président de la section régionale à la Fédération vaudoise des vigneronnes, s'attend à «5 à 10% de vente en raisin» de producteurs à gros acheteurs (marché le moins rémunérateur mais qui intervient trois mois avant la vente du vin en vrac) malgré la réduction drastique des quotas de production (-15%) dans cette région. Mais il éloigne la panique généralisée. «La plupart des stocks de vins chez les petits producteurs sont matérialisés en bouteille. Ils ne prennent donc pas de place dans les cuves.»

Dans les faits, la vente de raisin est toutefois difficile. Jean-Michel Conne, syndic de Chexbres, indiquait samedi sur la RTS que la traditionnelle mise sur pied (vente aux enchères des raisins avant vendange) de sa commune n'avait rien donné. «À un prix de base de 4 fr. 50, rien n'est parti! Mais même à 2 fr. 50 on ne vendait pas», estime le syndic. En 2017, le chasselas était parti bien au-dessus des 5 fr. de mise de départ; jusqu'à 7 fr. 95 pour du Saint-Saphorin. Rivaz et Chardonne n'ont pas écoulé grand-chose non plus. «On a même hésité cette année à organiser la vente... Les habitués étaient là, mais ils sont repartis les mains vides. Des vigneronnes leur proposent du vin clair 2017 et 2018 à un meilleur prix», dit-il. Au moment où nous lui parlons, un négociant lui téléphone sur une autre ligne: «Il veut me proposer d'acheter notre raisin moins cher.

Mais si une commune commence à casser les prix, ça ne va pas!»

«Les gros acheteurs profitent de la situation pour faire baisser les prix»



**Gilles Cornut**

Président de la Communauté interprof. du vin vaudois (CIVV)

Chexbres vendangera et encavera donc exceptionnellement ses raisins cette année. Renonçant du même coup à acheter des bouteilles étiquetées aux couleurs communales aux vigneronnes du village et déséquilibrant par là même ce marché. Et se privant d'une manne (57 000 francs en 2017) qui lui permettait au minimum de couvrir ses charges viticoles.

Gilles Cornut revient à la notion de «réserve climatique», évoquée en 2016 avec le conseiller d'État Philippe Leuba. Il s'agirait de mettre de côté 5% d'une récolte généreuse que l'on pourra libérer, durant trois ans (soit 15% cumulés au maximum), lors d'années moins abondantes, pour lisser les différences liées aux aléas du climat. «Ce serait la solution», répète-t-il. Les variations de



stocks sont le pire ennemi des vigneron: ils perdent lors de petites récoltes des parts de marché qu'ils peinent ensuite à récupérer. Même en bradant ces stocks. «La réduction des prix et de la produc-

tion est un cocktail dangereux», prévient-il.



La récolte des rouges a débuté dans le canton, ici à Échichens, chez les Duruz. ODILE MEYLAN

## Ventes en hausse et promotion

● Les cantons viticoles romands ont abordé mi-septembre le conseiller fédéral Guy Parmelin afin qu'une campagne de promotion nationale soit soutenue financièrement par la Confédération. L'idée est de convaincre la grande distribution d'utiliser la campagne de Swiss Wine Promotion, association qui promeut les vins suisses dans le pays et à l'étranger. Une

démarche que Benjamin Gehrig, directeur de l'Office de promotion des vins vaudois, salue. «Il faut que nous parlions d'une même voix! Et ce projet intercantonal ne remet pas en question les actions cantonales.» La promotion reste de mise, malgré une augmentation des ventes de vins suisses en grandes surfaces (Coop, Denner, Manor, Globus, Spar, Volg) de 4,7% au premier

semestre 2019, - une première depuis 2013. L'Observatoire suisse du marché des vins indique même une augmentation de 8,3% pour les vins vaudois. On observe aussi une stabilité des prix (+0,3%). Mais c'est le 2<sup>e</sup> semestre qui renseignera réellement sur la santé du marché. «Les grosses marges se font sur les mois à fondue!» illustre Gilles Cornut. **C.CO.**