

Plein de projets

Syndicalisme. La fin de l'année dernière a vu l'élection de plusieurs nouveaux responsables professionnels. Ils nous expliquent leurs projets et priorités en leur début de mandat.



Jérôme Bauer, président de la Cnaoc. © M. FAGGIANO

JÉRÔME BAUER

« Soutenir les exploitations »

« La priorité n°1, ça va être la relance économique de la filière », entame Jérôme Bauer, président de la Cnaoc (Confédération nationale des producteurs de vins et eaux-de-vie de vin à appellations d'origine contrôlée), depuis le 17 novembre. En fait de relance, il parle surtout de soutien aux exploitations en difficulté à cause de la crise sanitaire et des taxes américaines. Les mesures déjà décidées lui paraissent bien insuffisantes.

« Il n'y a pas eu d'avancée sur les charges de l'exploitant, constate-t-il. Il va falloir revoir cela. Il faut aussi défiscaliser la DEP (Déduction pour épargne de précaution), instaurer une TVA réduite sur les vins vendus en restauration pour booster les ventes dès que les restaurants rouvriront, et un fonds de compensation pour les exportateurs touchés par la taxe Trump. Ce sont des petites mesures mises bout à bout qui apporteront de l'oxygène. »

Bien d'autres sujets sont à l'agenda de ce président, qui veut une Cnaoc « plus percutante et plus forte politiquement », pour faire barrage au projet de l'Inca de taxer davantage les boissons alcoolisées et à celui de la Convention citoyenne sur le climat de généraliser d'ici 2025 la consigne sur le verre. « Ce serait une hérésie d'aller récupérer des bouteilles d'Alsace à Bordeaux », s'agace-t-il. Jérôme Bauer milite aussi pour la mixité bio-conventionnel, une manière selon lui de faire progresser très rapidement les surfaces en bio.

B. C.

STÉPHANE GABARD

« Rééquilibrer le marché »

Élu le 15 décembre à la présidence du syndicat des Bordeaux et Bordeaux Supérieur, Stéphane Gabard se fixe trois priorités.

« Améliorer les comptes des exploitations en rééquilibrant le marché, remettre les vignerons au cœur des opérations commerciales et de promotion, et travailler sur le produit vin », explique ce vigneron à la tête de Château La Croix de Queynac à Galgon (33).

Pour rééquilibrer le marché, Stéphane Gabard milite en faveur d'une réduction de l'offre par d'autres moyens que la baisse des rendements. « Il y a des structures qui vendent bien. Descendre en dessous de 50 hl/ha, c'est leur mettre des bâtons dans les roues. Il vaudrait mieux remonter à 57-58 hl/ha, car ce sont les derniers hectos qui font le bénéfice des exploitations », rappelle-t-il.

Stéphane Gabard défend la création d'un nouveau programme d'arrachage définitif, il plaide pour la restructuration différée et pour la création d'une véritable filière de vins sans IG à Bordeaux. S'agissant de rendre les vignerons plus commerçants, il avoue ne pas savoir encore comment s'y prendre. Puis ajoute : « Nous avons 2 000 déclarants de récolte. Si chacun prend son bâton de pèlerin pour vendre, cela portera la voix de Bordeaux bien plus haut. »

B. C.



Stéphane Gabard, président du Syndicat des Bordeaux et Bordeaux Supérieur. © G. BONNAUD



Denis Guthmuller, président du Syndicat général des vignerons des Côtes du Rhône. © SGCN

DENIS GUTHMULLER

« Miser sur nos atouts »

« Nous avons une carte à jouer avec le profil de nos vins, ronds et sur le fruit », annonce Denis Guthmuller, président du syndicat des vignerons des Côtes du Rhône depuis le 15 décembre dernier. En France, les ventes de côtes-du-rhône rouges ont dépassé celles de bordeaux en hypers et supers sur les huit premiers mois de l'année 2020. À l'export, notre offre plaît également ! Nous devons davantage mettre l'accent sur ces caractéristiques et aller plus loin dans l'adaptation de nos produits aux attentes des consommateurs. »

Dans le même temps, le nouvel élu estime qu'il faut poursuivre le travail autour de la diversification engagé par son prédécesseur. Autrement dit, réduire la part des rouges, qui représentent 85 % de l'offre, au profit des rosés et des blancs. Il vise 15 % de rosés contre 6 % actuellement. « Nous devons définir ce qu'est un côtes-du-rhône rosé », souligne Denis Guthmuller. C'est un chantier auquel nous allons nous atteler rapidement. »

À la tête d'une exploitation bio à Sainte-Cécile-les-Vignes (84), le vigneron veut également accélérer les certifications et labellisations environnementales. « Nous sommes bien placés pour cela grâce à nos conditions météo favorables », indique le responsable.

C. SA

LIONEL GOSSEAUME

« Créer de la valeur »

« Nous devons travailler sur la création de valeur, en agissant sur trois axes : relever le défi environnemental, renforcer nos ventes à l'export et stabiliser les marchés », explique Lionel Gosseaume, vigneron installé à Choussy, en Loir-et-Cher, en AOC Touraine et Touraine Oisly, élu président d'Inter-Loire le 15 décembre. En ce qui concerne

les marchés, des mesures ont déjà été prises dans le Val de Loire. En juillet dernier, l'appellation Touraine a décidé d'une réserve interprofessionnelle pour le touraine blanc. Et depuis cet automne, Chinon expérimente la gestion prévisionnelle des sorties.

« InterLoire doit encourager le partage d'expériences sur ces outils et le débat sur la régulation de l'offre, estime Lionel Gosseaume. Il est également essentiel que les acheteurs en vrac aient une attitude responsable. On ne crée pas de la valeur en tirant les prix à la baisse. À ce



Lionel Gosseaume, président d'InterLoire. © INTERLOIRE / S. FRÉMONT

petit jeu, sur le moyen terme, tout le monde est perdant ! » Le nouveau président d'InterLoire compte aussi maintenir les opérations de communication. « Il ne faut pas réduire la voilure, mais accompagner les opérateurs. Des actions sont prévues à l'export et notre communication sur le marché français doit être relancée », annonce-t-il.

I. P.

STÉPHANE ZANELLA

« Baisser nos frais »

Faire mieux avec moins. Tel est, en quelque sorte, le credo de Stéphane Zanella, qui a été élu président du CIVR, l'interprofession des vins du Roussillon, le 14 décembre, en tant que représentant du négoce. Le nouveau président, par ailleurs directeur général des Vignerons Catalans, a déjà annoncé une baisse des CVO à partir de 2022.

« Nos CVO – 10 €/hl pour les VDN, 5 €/hl pour les Côtes du Roussillon – sont beaucoup plus élevées que celles du Languedoc, ce qui ne se justifie plus, notamment en cette période de crise. Il faut adapter notre mode de fonctionnement à la réalité économique de nos entreprises. Nous allons baisser nos frais de fonctionnement en discutant avec les deux autres



Stéphane Zanella, président du CIVR, l'interprofession des vins du Roussillon. © C. CELLERIER

interprofessions de la région pour mutualiser des moyens humains et matériels et des prestations extérieures », annonce Stéphane Zanella, qui veut se focaliser sur les actions de promotion les plus efficaces.

« Cette année nous a appris que le digital permet de multiplier les actions de communication avec des budgets restreints. Nous allons définir une stratégie de communication digitale ambitieuse visant à accroître la notoriété du Roussillon et de ses terroirs », conclut-il.

M. T.


COMTAT ●●●
 PEPINIERISTES PRODUCTEURS

... **LE PARTENAIRE DU VIGNOBLE**



735, bd du Comté d'Orange - 84260 Sarrians - Tél. +33 (0)4 90 65 42 73
 pepiniere@comtat.com - www.comtat.com