

AQUITAINE

65 500 €

C'est le prix moyen

d'un hectare de vigne en Aquitaine en 2008, soit 37 % de plus qu'en 1991. Un calcul réalisé par Agreste Aquitaine. Cinq appellations boostent ce prix moyen : Pomerol, Margaux, Saint-Julien, Saint-Estèphe et Pauillac. Elles ont vu leur prix multiplié par trois, quatre ou cinq sur cette période, tandis que le reste du vignoble a baissé de 16 % en valeur courante. « En 2008, avec moins du vingtième des surfaces viticoles régionales, les cinq appellations représentent en valeur la moitié du foncier viticole régional », indique Agreste. Pour acheter un hectare de vigne en 2008 dans ces appellations, il fallait mettre 800 000 € sur la table.

BEAUJOLAIS

Non au PET

Inter-Beaujolais annonce que l'interdiction des bouteilles en plastique PET pour ses beaujolais et villages primeurs, votée en janvier dernier, devrait être étendue par le gouvernement courant mai. L'interprofession met en avant les risques de perte de SO₂ et d'oxydation pour expliquer sa décision. Reste à connaître les risques en terme de marché : 10 % du primeur vendu au Japon l'an dernier l'a été dans ses fameuses bouteilles en PET...

COGNAC

Deux images

Alcyon Consulting a étudié les termes utilisés autour du mot cognac sur internet, dans les blogs, les forums de discussion, les réseaux sociaux. Deux formes de visibilité se dégagent de l'étude. L'une relie le cognac à l'excellence et à l'hédonisme. L'autre établit un lien très fort avec le brandy, « qui tire le positionnement du cognac vers le bas », souligne Yohan Castaing, d'Alcyon Consulting.

BORDEAUX

Valoriser le vrac

Le GIE Vins d'Aquitaine veut traiter directement avec les distributeurs pour mieux valoriser le vrac.

Le 6 mai dernier a été donné le coup d'envoi du GIE Vins d'Aquitaine. Une trentaine de viticulteurs et deux caves coopératives constituent les premiers adhérents.

« Nous voulons valoriser le marché du vrac spot, qui part au moins disant et qui sert à réaliser des vins vendus 1,30 € la bouteille par le négoce. En ayant une relation directe avec les grandes surfaces et en vendant la bouteille au même prix, le prix au tonneau peut passer de 650 à 984 € », affirme Renaud Jean, l'animateur du GIE.

Ce dernier, vice-président du collectif 33, a planché pendant plusieurs mois sur l'élaboration de cette société, avec Fabrice



Renaud Jean anime le tout nouveau GIE Vins d'Aquitaine.

Chaudier, un consultant spécialiste des marchés viticoles.

Le GIE va recenser l'offre, chercher des marchés et sécuriser le paiement. Il aidera les viticulteurs à utiliser les structures

existantes pour l'embouteillage et la logistique. Il les mettra en relation avec les acheteurs. Mais c'est le viticulteur qui émettra les factures, le GIE n'achetant pas les vins.

Commerce équitable

L'adhérent s'acquittera de 100 € par an de cotisation (500 € pour une cave coopérative). Sur chaque bouteille sera apposé le logo « Vignerons paysans » garantissant que la valeur ajoutée reste au producteur. Un concept à l'identique de celui du commerce équitable. Le GIE qui prendra 2 % sur les ventes effectuées, va fonctionner avec un budget annuel de 100 000 € par an.

Colette Goinère



Le muscadet désespéré

inquiets, désespérés, parfois résignés. Le 3 mai quelque 150 producteurs de muscadet se sont regroupés devant le siège de l'interprofession à La Haye-Fouassière (Loire-Atlantique), à l'occasion d'une réunion entre production et négoce. Ils sont venus demander des explications aux responsables de la filière. Joël Forgeau, président de l'ODG muscadet, a joué franc jeu. « Je ne vais pas vous faire de beaux discours populistes. On n'est pas capable de vendre 600 000 hl demain. Les réponses ne sont pas belles à entendre. Elles s'appellent distillation, arrachage, cessation d'activité, mais

on attend des réponses des pouvoirs publics pour obtenir des aides. » Denis Rolandeau, le président des négociants du Val de Loire, a martelé que le négoce croit à l'avenir du muscadet. Patrice Laurendeau, président d'Interloire, a rappelé le plan de 700 000 euros, programmé par l'interprofession, pour soutenir les ventes en France et à l'export. Le muscadet a perdu d'importants marchés après le gel de 2008. « Trois ans seront nécessaires pour reprendre les positions perdues », a indiqué Denis Rolandeau. Mais pour les producteurs, le temps ne se compte pas en année, ni même en mois.