



---

# La stratégie et le plan d'actions de la filière vin en Région Centre Val de Loire

---



Juillet 2022

# Les grandes lignes du diagnostic de la filière vin

## Le Vignoble

- 21 400 ha de vignes
- 24 % en culture biologique
- Augmentation forte des exploitations HVE
- Une tendance à la hausse pour les volumes récoltés et les stocks entre 2016 et 2020 malgré des récoltes fluctuantes
- Un développement important de la protection anti-gel dans le vignoble

## Le Facteur Humain

- Diminution de 7,5% des chefs d'exploitation entre 2015 et 2020
- 53 % des exploitants ont 50 ans et plus
- Le nombre d'ETP a augmenté dans les exploitations en lien avec les nouvelles pratiques viticoles
- Un besoin de main d'œuvre et des difficultés de recrutement
- Un grand choix de formations viticoles initiales et continues en région Centre Val de Loire

## Le contexte mondial et national du vin

- Un record de la production mondiale de vin en 2018 avec 294 millions d'hl
- Une stabilité depuis 2016 des surfaces de vignes dans le monde à 7,4 millions d'ha
- La consommation de vin dans le monde a reculé de 3% en 2020, moins que redouté suite au COVID et taxe TRUMP
- Des consommateurs français curieux, connectés et attirés par les vins bios

## La Commercialisation

- Les ventes des vins de Loire de Nantes au Centre Loire repartent à la hausse après l'impact de la crise sanitaire que ce soit sur le marché français et sur le marché export.
- Dans son ensemble, la crise Covid a certainement plus impacté les ventes par l'arrêt des transports et la fermeture des restaurants que la taxe Trump et le Brexit
- L'oenotourisme est un savoir-faire ligérien



<p style="text-align: center;"><b>FORCES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Productions sous signe de qualité Indication Géographique</li> <li>• Environnement exceptionnel (patrimoine historique, la Loire, les paysages reconnus UNESCO)</li> <li>• Climat offrant des vins élégants et équilibrés (fraîcheur, fruit, légèreté...)</li> <li>• Attractivité touristique du bassin</li> <li>• Positionnement prix compétitif (rapport prix plaisir) dans une gamme diversifiée</li> <li>• Valorisation en hausse et une montée en gamme en France et à l'international</li> <li>• Pôles de compétence technique reconnus et adaptés aux spécificités régionales</li> <li>• Fort taux de certification environnementale</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>FAIBLESSES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sensibilité de la production aux variations et aléas climatiques croissants</li> <li>• Faiblesse des disponibilités</li> <li>• Sensibilité des cépages aux maladies du bois</li> <li>• Certaines exploitations fragilisées par l'accumulation des aléas climatiques</li> <li>• Difficulté de recrutement de la main d'œuvre</li> <li>• Dépendance de la commercialisation au marché Français</li> <li>• Manque d'acteurs « locomotives » référents (coopération fragile, négoce haut de gamme absent)</li> <li>• Esprit collectif à consolider</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement du marché mondial, et la demande croissante aux Etats Unis</li> <li>• Consommation occasionnelle et festive en France (positionnement des vins ligériens à l'apéritif)</li> <li>• Bonne image environnementale du vignoble</li> <li>• Dynamisme de la production sous certification environnementale et bio</li> <li>• Beaucoup de jeunes vigneronns intéressés par de petites surfaces</li> <li>• Volonté des professionnels de mieux structurer l'offre et la gamme Val de Loire</li> <li>• Augmentation du tourisme du vin (œnotourisme)</li> <li>• Situation géographique privilégiée</li> <li>• Evolution du climat (maturité phénolique sur les rouges...)</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>MENACES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence des pays nouveaux producteurs</li> <li>• Baisse de la consommation en France avec un marché qui se resserre</li> <li>• Pression environnementale croissante</li> <li>• Dépérissement et vieillissement du vignoble (incapacité à constituer des stocks, rentabilité)</li> <li>• Evolution du climat (contraintes de production, stress hydrique...)</li> <li>• Pyramide des âges élevée (reprises des exploitants)</li> <li>• Augmentation du prix du foncier sur certains secteurs</li> <li>• Manque d'attractivité de la filière au niveau de l'emploi et la difficulté de recruter</li> <li>• Manque d'attractivité du territoire</li> <li>• Poids de l'administratif</li> </ul>

# Les enjeux de la filière

Compte-tenu des éléments du diagnostic, les enjeux identifiés comme prioritaires par les partenaires de la filière régionale viticole sont les suivants.

## → Enjeu 1 : Accompagner la filière dans la transition écologique et climatique

Face aux attentes sociétales, la filière viticole est confrontée à la nécessité de prendre en compte la réduction de l'usage des produits phytosanitaires. Conserver des solutions de protection de la vigne contre les bio agresseurs compatibles avec un objectif de production de vins de qualité et de pérennité économique des exploitations et de respect de l'environnement est l'enjeu de la filière pour les prochaines années. On enregistre en région Centre Val de Loire une forte progression des exploitations en certification bio et HVE, beaucoup d'investissements ont déjà été faits grâce aux aides CAPEX et PCAE. Les entreprises doivent continuer à s'adapter tout en réduisant l'utilisation des intrants en cohérence avec l'objectif Ecophyto II de réduction de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques de moitié, d'ici 2025.

La filière vitivinicole du Val de Loire fait face depuis plusieurs années à une accélération des aléas climatiques : gels de printemps à répétition (2016, 2017, 2019, 2021), épisodes de grêle, sécheresses. Cela fragilise en profondeur l'économie du vignoble, au-delà des situations difficiles que peuvent rencontrer individuellement les entreprises, en ne permettant pas aux différentes AOP et IGP de maintenir une régularité quantitative et qualitative de leur production.

## → Enjeu 2 : Créer de la valeur

La filière viticole régionale fait face depuis plusieurs années à des récoltes fluctuantes liées à la répétition des aléas climatiques dus aux gels, à la grêle voir également à l'excès d'humidité ou de la sécheresse. Une des premières étapes de la création de la valeur passe par la stabilisation des volumes produits en mettant en œuvre les moyens de protection préventifs et en stockant les bonnes récoltes.

La filière souhaite accentuer la valorisation des produits AOP et IGP et des entreprises sur chacun des marchés choisis par les opérateurs, en s'appuyant sur le développement d'une offre de vin porteuse de valeur ajoutée, par l'accompagnement de la performance des entreprises de production et le renforcement du pilotage de la mise en marché.

Les vins du Val de Loire sont présents à l'étranger mais la volonté collective est d'accélérer le développement de la filière à l'export, porteur de création de valeur.

## → Enjeu 3 : Rendre la filière attractive, placer l'humain au cœur de l'entreprise

Les problématiques d'emploi et de renouvellement des actifs s'imposent de plus en plus comme un des défis majeurs pour les entreprises viti-vinicoles. Le constat est partagé par tous les types d'opérateurs de la filière et son environnement : la filière viticole peine à trouver des actifs pour tous les types de missions de la taille au chef de culture ou maître de chais, tant au quotidien (format salarial ou prestation) qu'à court/moyen terme pour assurer le renouvellement des dirigeants d'exploitation.

Plusieurs problématiques émergent : le manque d'attractivité de la filière viticole et sa capacité à satisfaire son besoin en main d'œuvre salariée, les conditions d'emploi, l'intégration de nouvelles pratiques managériales RH...

Force est de constater qu'au-delà de ces diagnostics, la filière est relativement démunie pour apporter des solutions et mobiliser les pouvoirs publics. L'atomisation extrême de la filière et de l'emploi rend la démarche plus complexe.

Une structuration des démarches et la mise en place d'un plan d'action spécifique à l'échelle de la Région mais également sur l'ensemble de la Loire est nécessaire dans un contexte de concurrence forte entre les filières pour le recrutement de la main d'œuvre.

→ Enjeu 4 : Favoriser la transmission des entreprises et l'installation des viticulteurs

La question de la transmission se pose aujourd'hui de façon importante. Qu'elle soit liée à un manque d'attractivité de la filière ou de l'envolée du prix du foncier et des coûts de succession qui y sont liés, l'ensemble des vignobles de la région est concerné par cette problématique.

Le diagnostic de filière a montré qu'en 2020 plus de la moitié des exploitants (53%) ont 50 ans et plus. Cette part était de 50% en 2015.

Le modèle de transmission évolue de la transmission familiale vers la transmission hors cadre familial. Une enquête conduite en 2021 dans le cadre du CAP Filière 3<sup>ème</sup> génération a montré que les candidats à la reprise privilégient en 1<sup>er</sup> lieu la qualité et le cadre de vie, l'engagement environnemental, et l'accessibilité du prix de la cession. Autant de paramètres à prendre en considération dans les projets de transmissions qui sont bien souvent préparés trop tardivement. Le Val de Loire possède de nombreux atouts pour attirer les candidats à la reprise. La diversité des appellations et des cépages, le développement oenotouristique, les circuits de commercialisation et une gamme de vin variés sont autant de valeur à promouvoir pour faire le lien entre l'offre et la demande.

La sensibilisation des cédants à ces questions de transmission est un enjeu fort en anticipant et accompagnant les projets.