

# l'union

CHAMPAGNE ARDENNE PICARDIE

Publié sur *L'Union* (<http://www.lunion.presse.fr>)[Accueil](#) > Dans les coulisses des rendements champenois 2012

## Dans les coulisses des rendements champenois 2012

Par *Sophie Claeys-Pergament*

Créé le 04/09/2012 10:02

« L'objectif de l'UMC (Union des maisons de champagne) sur les rendements est d'avoir suffisamment d'approvisionnement en raisins pour que le Négocier puisse réaliser ses prévisions commerciales », explique Ghislain de Montgolfier. Cela veut dire quoi ? D'abord, avoir une vision très claire de « nos » ventes sur 2012, et de leur évolution sur les trois années suivantes. Ensuite, connaître le niveau des stocks nécessaires pour réaliser ces ventes. Dès que ces deux chiffres seront connus, le niveau de rendement de la vendange résultera d'un calcul très simple... et, en général, ce calcul donne pour le Négocier un chiffre supérieur à celui souhaité par le Vignoble.

### Les négociations, le ciment de l'interprofession

Dès lors, Négociants et vignerons n'ayant pas les mêmes chiffres, la réunion du bureau exécutif du CIVC à Épernay s'est annoncée conflictuelle. « J'ai envie de vous dire que cela est bien, que les décisions ne proviennent pas d'un modèle automatique, mais de négociations entre les deux familles, et que ces négociations, certes parfois difficiles, sont aussi le ciment de notre organisation interprofessionnelle, le garant de sa solidité. Ceci dit, il faut bien voir que nous vivons de plus en plus dans un monde incertain, où il est difficile de prévoir les évolutions économiques. Mais, une spécificité de notre métier est de devoir faire sans cesse des prévisions à 3-4 ans... » Le vin qui entre à la vendange 2012, ne sera vendu en moyenne qu'en 2015. « Le monde économique nous oblige à prendre en compte tout changement notoire, et cela le plus vite possible, dans nos décisions afin de préserver au mieux la santé économique de notre filière, de l'ensemble de ses intervenants. Nous souhaitons réagir plus vite aux aléas de l'économie. Il nous a semblé qu'il valait mieux être prudent cette année, notamment dans le contexte d'incertitude dans lequel nous vivons. Pour fixer la quantité commercialisée, nous avons intérêt à être au plus près du marché. Compte-tenu du fait qu'en Champagne, la plupart des ventes se déroulent en fin d'année, il faut intégrer à la récolte de l'année un module variable qui pourra être débloqué en début d'année suivante. C'est un système intelligent. »

Tout le monde n'était pas d'accord sur cette vision le 20 juillet dernier. « Nous aurons un accord le 4 septembre. »

## ... et les vigneronns sur la récolte

« À l'heure où l'on évoque le sujet, l'année 2012 peut devenir un très grand millésime. » Pascal Férat, président du SGV (Syndicat général des vigneronns) est très optimiste. Gel, grêle, mildiou et oidium: le vignoble a subi de nombreux accidents climatiques et végétatifs. Pascal Férat le constate « la météo ne nous a pas aidé jusque-là. Nous n'avons jamais connu ce type de situation. Jusqu'au mois de juillet, les viticulteurs ont eu le moral au plus bas. Tout le monde a travaillé d'arrache-pied pour sauver la récolte. Désormais on sait que si cette dernière n'est pas abondante, elle peut s'avérer très belle. Sous l'avalanche des problèmes, chacun a cherché à maintenir la qualité. C'est viscéral ! »

C'est peut-être cela la cause du désaccord du 20 juillet dernier. « Ce jour-là, le but premier du bureau exécutif était de définir le rendement d'appellation tirable de l'année (rendement à la vendange 2012 plus déblocage éventuel !). Mais au vu de la situation du vignoble, je me voyais incapable d'évaluer la récolte fraîche (la vendange NDLR). Les choses ont tourné court car nous ne voulions pas discuter tout de suite sur la part variable souhaitée par le Négoce avec un déblocage fin février 2013. Cela fait cinquante ans que nous fonctionnons sans avoir besoin de discuter de ce module variable. Celui-ci permet d'assurer un complément en fonction de l'économie c'est vrai, mais il n'est pas question de le rendre systématique. »

Pour le SGV, « une part variable revient à transférer les risques chez les viticulteurs en assurant aux négociants, sans dommage, le meilleur résultat, en l'occurrence, minimiser chaque année le volume classé à la vendange et se sécuriser sur du déblocage. Inversement, côté vignoble, nous souhaitons obtenir dès la récolte des décisions au plus juste des besoins et, éventuellement, un déblocage ultérieur en cas de forte évolution économique. »

Pascal Férat préfère nettement parler de la vendange à la récolte. « Le viticulteur préfère miser sur ses raisins que sur des vins bloqués. Il ne s'agit pas là d'une opposition bête et méchante. Mais à ce jeu, c'est le vigneron qui est en passe de devenir la part variable. » S.C.-P.

### Photos / vidéos

Auteur :

Légende : Ghislain de Montgolfier, président de l'Union des maisons de champagne : « Nous souhaitons réagir plus vite aux aléas de l'économie. »

Visuel 1:



URL source: <http://www.lunion.presse.fr/article/marne/dans-les-coulisses-des-rendements-champenois-2012>