



FD_CA39

La viticulture



La viticulture



Éprouvante, la **campagne** viticole 2024 marquera les mémoires

Avec son lot de maladies cryptogamiques et ses conditions météorologiques chaotiques impactant fortement son volume de récolte, l'année 2024 fut difficile. Après un hiver et un printemps caractérisés par la douceur, le cycle végétatif reprend fin mars. La dernière décade d'avril est particulièrement fraîche, avec plusieurs nuits de gel, occasionnant localement des dégâts importants. Les brusques variations de températures au cours de la floraison entraînent des phénomènes de coulure et de filage. Des orages de grêle touchent la région tout au long de la campagne avec des conséquences plus ou moins marquées. Le mildiou se développe précocement avec une ampleur historique : il évolue sur feuilles, inflorescences et grappes, à cause des précipitations printanières, couplées à des alternances de périodes douces. L'été orageux maintient la pression jusqu'aux vendanges, avec des pertes de récolte importantes. L'oïdium s'invite tardivement, parfois fortement, sur les grappes. La maturation connaît une bonne évolution en août grâce à des conditions plus chaudes et relativement sèches jusqu'en septembre.



Les chiffres de la filière

3 896



exploitations spécialisées avec une surface moyenne de 9 ha en vigne

35 551 ha



vignes en production dont 34 848 ha en AOP

8 354 ha



engagés en agriculture biologique

1,236 Mhl



volume prévisionnel de production 2024 2,907Mhl en 2023

2 154 M€



chiffre d'affaires 2023

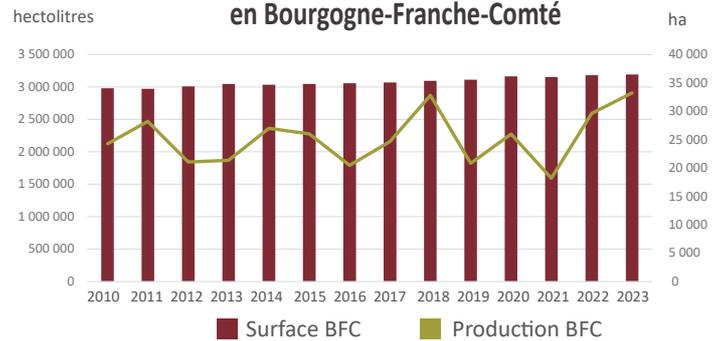
Sources : Agreste - SAA 2023, Compte Provisoire de l'Agriculture 2023 / Agence bio

Dans un contexte mondial tendu, les vins de Bourgogne-Franche-Comté continuent de progresser

La campagne 2023-2024 retrouve des volumes normaux et permet de reconstituer les stocks. Cela est rassurant avant l'arrivée d'un millésime 2024 réduit. Les exportations de vins de Bourgogne en 2024 augmentent de 9 % en volume et en valeur par rapport à 2023. Les grands crus blancs de Côte-d'Or, les Chablis, le Crémant de Bourgogne et les appellations régionales de Bourgogne affichent des progressions à deux chiffres en volume. Les Etats-Unis confirment leur position de leader dans les achats de vins de Bourgogne, avec plus d'une bouteille sur cinq exportée, et une progression en valeur de 16 % en un an. Après deux années de baisse, les exportations vers le Canada repartent à la hausse. La Bourgogne est le vignoble français d'AOC qui progresse le plus, en volume comme en valeur. Pour la première fois, en 2024, la Bourgogne monte sur le podium des vignobles d'AOC exportés en doublant la vallée du Rhône.

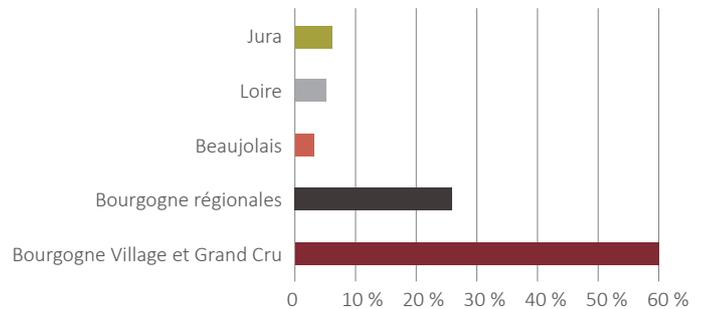
Malgré une production plus faible, la demande pour les vins du Jura ne faiblit pas sur les marchés nationaux et internationaux, particulièrement pour le Crémant du Jura. Les exportations vont en premier lieu vers les Etats-Unis puis la Belgique.

Surface de vigne et production en Bourgogne-Franche-Comté



Source : Agreste

Répartition des surfaces viticoles par appellation



Source : Direction Générale des Douanes et Droits Indirects - 2023



Des moutons pour gérer l'enherbement en vignes étroites et s'adapter au changement climatique

Le château de Pommard expérimente depuis fin 2022 la présence de brebis prêtées par un berger à la recherche de pâtures pour l'hiver. Les premiers retours sont positifs. Grâce à l'intérêt des professionnels, un Projet Européen à l'Innovation, porté par l'Institut Agro Dijon, permettra d'acquérir des références techniques et économiques sur la conduite des animaux dans les vignes et de déterminer les freins et leviers au développement de cette pratique.



Viticulture bourguignonne Appellations régionales (échantillon Cerfrance)

130 domaines commercialisant majoritairement des appellations régionales en cave coopérative, négoce ou bouteilles

15,6 ha de vigne sont 15,1 ha en production

3,9 UMO dont 1,4 UTAF

61 hl/ha de rendement 2023*

*Les résultats sont des estimations des résultats économiques sur l'année 23/24, correspondant à la valorisation de la vendange 2023 pour les vendeurs de vrac, et principalement à la vendange 2022 pour les vendeurs de bouteille.



Une récolte 2023 exceptionnelle, mais des inquiétudes pour l'avenir

Les rendements des vendanges 2023 sont parmi les plus élevés depuis 15 ans. Cette deuxième pleine récolte consécutive permet de remplir les caves, de constituer des VCI (volumes complémentaires individuels) et de retrouver des parts de marché. La campagne de commercialisation 2023/2024 est marquée par un ralentissement de la demande et une nouvelle baisse des prix du vrac pour les appellations régionales. Les premiers domaines atteints par cette chute sont les vendeurs de vrac. Les très bons rendements de la récolte 2023 compensent néanmoins la baisse des cours. Leur produit est de 35 300 €/ha, en hausse de 13 % par rapport à l'année précédente. Les coopérateurs sont protégés de la baisse des prix du raisin par l'étalement des paiements mis en place par leurs caves. Leur produit augmente de 19 %, pour atteindre 25 900 €/ha. Enfin les vendeurs de bouteilles vendent en 2023 plus de cols à un prix moyen plus élevé. Leur produit est de 52 400 €/ha, en hausse de 12 %.

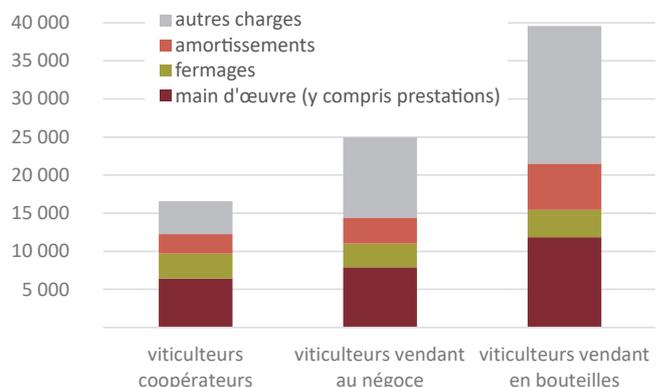
2023, une récolte pleine, face à des valorisations qui commencent à se tendre

	Viticulteur Coopérateur	Viticulteur vendant au négoce	Viticulteur vendant en bouteilles
Surface en vigne (ha)	13	15	18
Rendement (hl/ha) (vendanges 2023)	64	61	57
Quantité vendue en moût ou en vrac (hl)	803	736	443
Prix moyen du vrac (€/hl)		438 (-18 %)	615
Nombre de bouteilles vendues		7 700	103 100 (+9 %)
Prix moyen de la bouteille (€)		8,09 (+1 %)	6,91 (+6 %)

Source : Cerfrance

Des structures de coûts très dépendantes du mode de commercialisation

Charges totales - estimations 2023 (€/ha)



Source : Cerfrance

Une hausse tendancielle du coût de production

La hausse des charges est forte, imputable à celles du fermage, des frais de main d'œuvre (salaires, cotisations sociales et prestataires) et des investissements. Les coûts de production progressent de 22 % entre 2016 et 2023, passant de 390 €/hL à 480 €/hL. Cette augmentation est amplifiée, dans certains domaines, par une baisse tendancielle des rendements, liée aux maladies du bois et aux aléas climatiques.



Pour les viticulteurs coopérateurs ou vendant en bouteilles, la hausse des résultats se poursuit

Évolution des produits, charges et rentabilité par profil d'exploitation

	Viticulteur Coopérateur	Viticulteur vendant au négoce	Viticulteur vendant en bouteilles
Produit / ha (€)	25 900 € (+19 %)	35 300 € (+13 %)	52 400 € (+10 %)
Charges / ha (€)	19 000 € (+25 %)	24 900 € (+20 %)	40 800 € (+12 %)
EBE / produit brut (%)	38 % (stable)	42 % (-3 points)	35% (stable)
Résultat courant / ha (€)	7 100 € (+20 %)	11 900 € (stable)	12 100 € (+5 %)

Source : Cerfrance

Résultats estimés sur la campagne 23-24 ; les % sont calculés par rapport à la campagne 22-23, à échantillon constant

Des amortisseurs face à l'instabilité

En 2024, les viticulteurs doivent faire face à une vendange catastrophique. Plusieurs stratégies permettent de limiter les conséquences des variations de rendements et de prix.

Les VCI permettent de reporter les hectolitres produits au-delà du plafond de certaines appellations sur l'année suivante. Ce mécanisme est couramment utilisé dans le Chablisien, où 100 000 hL de VCI sont mobilisables suite aux belles récoltes 2022 et 2023. Les assurances climatiques limitent aussi les conséquences d'un épisode de gel ou de grêle.

Avec plus d'une récolte et demie en cave, les vendeurs de bouteilles lissent les ventes sur plusieurs années ; les coopérateurs aussi, grâce au mécanisme de versements échelonnés sur plus de 5 ans. Les paiements des coopératives étant mensuels, ils facilitent la gestion de la trésorerie.

A l'échelle de chaque entreprise, des stratégies peuvent compléter ces dispositifs. Constituer des réserves de trésorerie est nécessaire pour se protéger d'un revers passager. La diversification d'activité (tourisme par exemple) peut réduire la sensibilité à la conjoncture.

Soigner le lien avec ses consommateurs

Pour les vendeurs de bouteilles, des actions commerciales renforcées sont indispensables pour s'assurer des débouchés dans un contexte moins porteur. Les vignerons peuvent travailler sur leur gamme de produits et trouver des prescripteurs (cavistes, restaurateurs, critiques) pour mieux toucher leur clientèle. Un travail sur l'emballage, l'accueil au domaine, des rencontres organisées par les importateurs, des vidéos sur les réseaux sociaux permettront, entre autres, de renforcer l'identité de leurs vins et de leur entreprise.



Vitipôle Sud Bourgogne



ZOOM

CONTRE LA FLAVESCENCE DORÉE : UNE IMPLICATION DIRECTE ET COLLECTIVE DANS LA SURVEILLANCE DU VIGNOBLE

La flavescence dorée (FD), causée par une bactérie transmise par une cicadelle inféodée à la vigne, a un caractère hautement épidémique et incurable. La lutte régionale s’est organisée il y a dix ans avec la création d’une cellule de crise, la mise en place d’une gouvernance participative et un plan de contrôle sur mesure.

Une mobilisation exemplaire de la filière

En Bourgogne, les prospections dans les parcelles sont collectives, obligatoires et annuelles. Des réunions de préparation et la formation des prospecteurs sont assurées.

Les observations sont organisées par les référents communaux FD, relais essentiels. Elles mobilisent plusieurs milliers de techniciens, saisonniers et viticulteurs sur la période courte et chargée des vendanges, selon un calendrier prédéfini.

La collaboration de toute la filière, dont les viticulteurs, l’implication des services techniques viticoles et la gestion conjointe de la CAVB¹, des services de l’Etat et de la FREDON² concourent au succès de la lutte.

¹ CAVB : Confédération des Appellations et des Vignerons de Bourgogne

² FREDON : Fédération Régionale de Défense contre les Organismes Nuisibles

³ BIVB : Bureau Interprofessionnel des Vins de Bourgogne

Pour des résultats encourageants

L’ancrage local assure la motivation des viticulteurs et rend la surveillance efficace. La baisse des cas observés permet l’amorçage d’un cercle vertueux dans la lutte et la diminution significative des traitements phytosanitaires.

Les organismes de recherche et de développement coordonnés via le Plan national de dépérissement du vignoble (PNDV) contribuent également à la lutte en partageant les avancées de la recherche.

Plus d’informations



<https://www.stop-flavescence-bourgogne.fr/>



Flavescence dorée et Bois noir en lutte collective, BIVB³
<https://bit.ly/4kvbPeR>



Vinipôle Sud Bourgogne



Vinipôle Sud Bourgogne