

🕒 11.09.2020, 05:30

Lecture: 9min

## Le paiement des vignerons en vin prend de l'ampleur pour les vendanges 2020

PREMIUM



Du raisin contre du vin. Cette année, plusieurs caves imposent le paiement en bouteilles d'une partie de la vendange à leurs fournisseurs. Le système n'est pas nouveau mais prend de l'ampleur. Sacha Bittel/Archives

*PAR PATRICK FERRARI*

**VITICULTURE** De nombreuses caves imposent le paiement en vin d'une partie du raisin livré. Un jeu risqué ou pari gagnant pour les vignerons, les caves et le marché vitivinicole?

Des bons d'achat de 300 à 1000 francs contre de la vendange. Une bouteille contre deux kilos de raisin dans d'autres caves. La pratique n'est pas nouvelle. Mais l'ampleur du phénomène cette année risque d'être sans précédent. Dans un contexte tendu pour le marché vitivinicole, de nombreuses caves valaisannes imposent en effet à leurs vigneronns le paiement d'une partie de leurs récoltes en bouteilles de vins.

A la manière de celles qui ont décidé de réduire les quotas de production ou de se séparer de fournisseurs, elles invoquent notamment les stocks déjà existants et la crise du Covid-19 pour justifier la mesure. Mais cette tendance semble passer tout aussi mal chez les viticulteurs professionnels. «C'est nul. On a des frais, des charges sociales, des salaires à payer en francs», lâche Pierre-Antoine Héritier, président de la Fédération valaisanne des vigneronns. «Cela se fait par tradition sur des petites quantités dans de nombreuses caves, mais aujourd'hui on a besoin d'argent frais.»

## **C'est nul. On a des frais, des charges sociales, des salaires à payer en francs."**

PIERRE-ANTOINE HÉRITIER, PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION DES VIGNERONS VALAISANS

## **1000 bouteilles pour 2000 kilos de vendange**

La tendance du paiement en vins semble particulièrement marquée à Salquenen. En juin dernier, la cave Nouveau Salquenen d'Adrian et Diego Mathier ouvrait la voie en écrivant à tous ses fournisseurs de gamay et de pinot. «Il faut absolument mettre en place une solution solidaire entre les fournisseurs et l'encaveur.» Ce dernier s'engage à ne pas lâcher de producteurs et à ne pas réduire les quotas de production prévus malgré le contexte. Mais en contrepartie, les récoltes de pinot et de gamay seront payées totalement ou en partie par du vin, en fonction des quantités livrées.

**A lire aussi :** «Nous sommes en guerre contre l'encavage car la situation nous y oblige»: l'interview de Pierre-Antoine Héritier, président des vigneronns valaisans (07.09.2020)

«Je voulais que mes vigneronns soient des ambassadeurs plutôt que des ennemis. Les apports jusqu'à 2000 kilos seront intégralement payés en vin. Les apports dès 2000 kilos seront payés à moitié par la reprise de vin.» Le tarif: une bouteille pour 2 kg de raisins, soit 1000 bouteilles pour 2 tonnes de vendanges ou 2500 bouteilles pour 10 tonnes. Le solde sera réglé par un paiement au prix du marché. La cave Kuonen notamment, autre importante cave de Salquenen, a depuis proposé un deal similaire pour son pinot.

## **Pas plus de 100 bouteilles par vigneron pour l'IVV**

Yvan Aymon, président de l'Interprofession valaisanne de la vigne et du vin (IVV), relève que ce principe où le vigneron contribue à l'effort de vente n'est pas nouveau. Pour lui, cette rétribution en nature ne devrait pas dépasser les 100 bouteilles par vigneron et ne peut se faire que par des

vins de marque, en tout cas pas par des bouteilles sans étiquette. «Le vigneron doit être solidaire du produit. Amener la vendange et ne jamais boire ce que l'on contribue à produire n'a pas de sens. Mais ce serait plus juste que ce soit sur une base volontaire plutôt que d'imposer cela aux vignerons dont le métier est déjà assez compliqué sans devoir devenir des vendeurs.»

## **Ce serait plus juste que ce soit sur une base volontaire plutôt que d'imposer cela aux vignerons."**

YVAN AYMON, PRÉSIDENT DE L'INTERPROFESSION VALAISANNE DE LA VIGNE ET DU VIN

### **Système gagnant-gagnant en théorie**

Alexandre Mondoux, professeur d'économie à la Haute école de viticulture et d'œnologie de Changins voit en ce système un potentiel gagnant-gagnant, du moins en théorie. «Pour l'encaveur, cela permet de diversifier les points de vente mais ça peut être dans l'intérêt du vigneron s'il arrive à vendre ces bouteilles. Ce dernier a un bien à disposition qui lui permettrait potentiellement de disposer d'un certain degré de liquidités par rapport à une situation de non-paiement. Reste l'étape de la vente.» C'est tout le problème selon les vignerons que nous avons sondé.

## **Un des risques pour les encaveurs c'est la cannibalisation entre ses propres vins."**

BASTIEN CHRISTINET, COLLABORATEUR SPÉCIALISÉ EN ÉCONOMIE VITICOLE HES DE CHANGINS

### **Plus problématique pour le vigneron ou l'encaveur?**

Si le bénéfice est théoriquement partagé, qu'en est-il du risque? Reposerait-il uniquement sur le producteur contraint de vendre pour gagner quelque chose? Pas tout à fait, selon Bastien Christinet, collaborateur spécialisé en économie viticole auprès de la HES de Changins. «Un des risques pour les encaveurs c'est la cannibalisation entre ses propres vins, c'est-à-dire une gamme qui en concurrence une autre.»

Diego Mathier n'a pas peur de cet écueil. Afin de l'éviter, il a créé un vin spécialement pour rétribuer les vignerons. Chaque fournisseur est libre de conserver ses bouteilles ou alors de les vendre pour générer des liquidités, au prix minimum de 10 francs par bouteille.

**A lire aussi :** Des vignerons vont-ils vendanger pour rien? (03.09.2020)

## «Les vignerons sont très contents»

Si tout se passe bien, le producteur encaisse 5 francs par kilo de raisin. Une jolie plus-value par rapport au prix indicatif de l'IVV 2020 (3,30 le kg) pour des grappes de pinot livrées en cave.

### **70% des vignerons ont déjà tout vendu. Ils sont très contents."**

DIEGO MATHIER, CAVE NOUVEAU SALQUENEN

Et selon l'encaveur de Salquenen, cette motivation fonctionne. Cent mille bouteilles sont déjà vendues. «70% des vignerons ont déjà tout vendu. Ils sont très contents», assure Diego Mathier. «Pour la première fois, ils débute les vendanges en me devant quelque chose. Certains producteurs, payés à 50% en bouteilles, m'ont demandé de tout prendre en vin.» Diego Mathier envisage même de verser une commission à ces fournisseurs en cas de ventes supplémentaires.

### **Les gens vont tenter de revendre ces vins à moitié prix pour rentrer de la liquidité."**

JACQUES DISNER, VIGNERON-ENCAVEUR À CHAMOSON

## Et le risque d'un marché gris?

Mais pour les détracteurs du système, ce succès ne signifie pas que celui-ci est viable s'il se généralise pour cette vendange. «Jusqu'à aujourd'hui, le paiement en vins ne prenait pas des proportions importantes», commence Jacques Disner, vigneron-encaveur à Chamoson. «Si c'est le cas, tôt ou tard, cela va pourrir un peu plus le marché. Les gens vont tenter de revendre ces vins à moitié prix pour rentrer de la liquidité. C'est l'autogoal parfait.» La crainte d'un marché gris à prix cassé, du moins pour certains cépages, pesant sur un marché du vin déjà mis à mal, se fait sentir.

## **PAYER POUR VINIFIER SON RAISIN ET RÉCUPÉRER LE VIN. UN RISQUE OU UNE OPPORTUNITÉ?**

Il y a quelques semaines, la cave Renaissance de Charrat a indiqué à ses fournisseurs ne prendre que certains cépages en 2020. Sans pouvoir garantir aucun prix pour la récolte. Dans le même courrier, elle propose un service de vinification à façon. Le principe? Le viticulteur amène son raisin, paie la vinification et la mise en bouteille, fournit une

étiquette à la cave, et repart avec son vin. Sans aucune mention de la cave. «Cette proposition existe depuis plusieurs années», explique Olivier Follonier, administrateur de Renaissance. «Honnêtement, il y a pas mal de vigneron qui sont intéressés mais les volumes concernés ne sont pas énormes. Cela devrait nous permettre de couvrir les frais relatifs à l'exploitation de la cave.»

## **Il y a pas mal de vigneron qui sont intéressés par la vinification à façon, mais les volumes concernés ne sont pas énormes."**

OLIVIER FOLLONIER, ADMINISTRATEUR DE LA CAVE RENAISSANCE

Il ne communique pas le prix de cette prestation. «Je n'ai pas peur d'une concurrence à nos propres vins. Mais ce que j'ai constaté, c'est que ceux qui livrent du raisin dans une cave ne se sentent pas responsables de la commercialisation. C'est donc un moyen pour nous de développer la partie commerciale.»

### **Des vigneron transformés en vigneron-encaveurs**

«Dire qu'on ne prend pas ta production car on ne peut pas te la payer et proposer une prestation de service de ce type est une aberration», lance Yvan Aymon, président de l'Interprofession de la vigne et du vin du Valais (IVV). «Est-ce que vous les journalistes accepteriez d'être payés en Nouvelliste?». Il est inquiet de l'impact sur le marché de cette méthode. «En vinifiant à façon, on peut s'attendre à du dumping. A partir d'un certain volume, tout le risque repose sur le vigneron qui doit faire les démarches pour devenir vigneron encaveurs.» Selon l'ordonnance fédérale sur la viticulture, si la production excède 500 litres et si elle est destinée à la commercialisation. Le vigneron deviendrait vigneron-encaveur. Il serait ainsi soumis au contrôle du commerce des vins et tenu de s'inscrire auprès de l'organe de contrôle avant le début de son activité.

Plus