



Chambre régionale d'agriculture de BFC

# La viticulture



# La viticulture

---



## 2023, une récolte **volumineuse** et de **belle qualité**

Le premier trimestre 2023 est plus doux que la normale. Les températures, qui ne cessent de fluctuer autour des normales saisonnières, expliquent que la reprise du cycle végétatif ne se déclenche que fin mars. Le manque de précipitations provoque des phénomènes de coulure conséquents. L'activité orageuse de 2023 est une des plus importantes de ces dernières années : pendant l'été, les perturbations sont parfois violentes et accompagnées de grêle. La maturation se déroule sur un bon rythme à la faveur des températures estivales. L'accumulation des sucres progresse bien en moyenne. A contrario, l'acide malique est fortement dégradé et les valeurs d'acidité totale s'en ressentent. Le millésime, dès la floraison, se montre très généreux en termes de nombre de grappes. Du point de vue phytosanitaire, si les ravageurs sont discrets cette année, mildiou et oïdium ont fait craindre le pire. Néanmoins, ces maladies sont globalement assez bien contenues.

Le millésime 2023 se caractérise par un volume de récolte abondant, malgré des aléas parfois violents et localement destructeurs.



# La viticulture

## Les chiffres de la filière

3 896



exploitations spécialisées avec une surface moyenne de 9 ha en vigne

36 400 ha



vignes en production dont 34 800 ha en AOP

7 876 ha



vignes en bio soit 17 % de la surface viticole BFC pour 660 domaines certifiés

1,994 Mhl



volume de production 2022

2 092 M€



chiffre d'affaires 2022

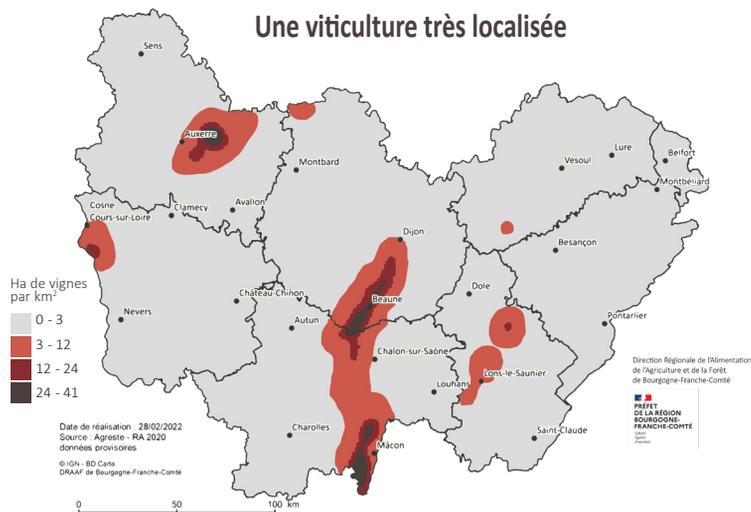
Sources : RA 2020 / Agreste statistique agricole annuelle 2022 / Douanes et BIVB / Comptes provisoires de l'agriculture 2022 / Bio Bourgogne et Interbio Franche-Comté

## 2023 : début d'année en demi-teinte

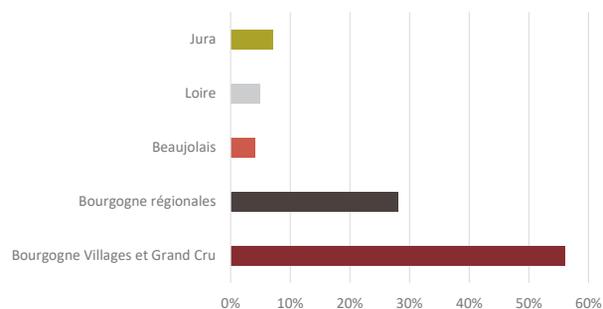
Fin juillet 2023, les stocks à la propriété sont en-deçà de la moyenne quinquennale mais ils sont rapidement complétés par la très belle récolte. En grande distribution, les vins de la région restent en net retrait : - 13 % en volume d'achat (janv. à oct. 2023 / janv. à oct. 2022). A l'export, le chiffre d'affaires continue de croître. Les volumes exportés reculent légèrement, après une belle année 2022, mais restent supérieurs à ceux de la période pré-Covid : + 3 % en volume (7 premiers mois 2023 / 7 premiers mois 2019).

La campagne 2023-2024 démarre donc avec le bon potentiel de récolte de 2023. La Bourgogne peut répondre au double challenge : réussir la commercialisation de ces 2 millésimes consécutifs, tout en continuant de reconstituer son stock pour anticiper les accidents climatiques de plus en plus fréquents. A l'export, le premier semestre 2023 affiche un bilan contrasté : + 6 % en valeur et - 7 % en volume (6 mois 2023 / 6 mois 2022). Ce résultat est toutefois à relativiser : avec 43 millions de bouteilles, ce niveau d'exportation reste parmi les plus élevés depuis 30 ans, alors que la Bourgogne n'a pas encore complètement reconstitué ses stocks. La seconde partie de l'année 2023 est plus préoccupante. Le contexte international ne s'améliorant pas, tant au niveau économique qu'au niveau des échanges.

## Une viticulture très localisée



## Répartition des surfaces viticoles par appellation



Source : Direction Générale des Douanes et droits indirects - 2022

## Estimation de la récolte de vins AOP

En hl	2023	2023/2022	% 2023/moy. 5 ans
Côte-d'Or	543 000	+ 12 %	+ 35 %
Jura	131 400	+ 35 %	+ 64 %
Nièvre	96 750	+ 10 %	+ 21 %
Saône-et-Loire	827 000	+ 7 %	+ 21 %
Yonne	592 000	+ 15 %	+ 41 %

Source : Agreste - Estimation de production de vins 2023



Chambre d'agriculture de l'Yonne



## Viticulture bourguignonne Appellations régionales (échantillon Cerfrance)

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

**14,72** ha de vigne\*

**3,57** UMO dont 1,37 UTAF\*

**59** hl de rendement 2022

\* Les résultats économiques sont ceux de 2023, correspondant à valorisation de la vendange 2022 principalement.



Chambre d'agriculture du Jura

## Une belle récolte 2022 bien valorisée pour des résultats 2023 excellents

Hormis quelques accidents climatiques localisés, les viticulteurs réalisent une belle année 2022, consolidée par la vendange 2023. Les faibles stocks en propriété soutiennent les cours à des niveaux élevés, comparables à ceux de 2021. En parallèle, les producteurs vendant en bouteilles répercutent une partie de l'inflation sur les ventes.

### Évolution des rendements et ventes en bouteille par profil d'exploitation

	Viticulteur Coopérateur	Viticulteur vendant au négoce	Viticulteur vendant en bouteilles
<b>Rendement hl / ha (millésime 2022)</b>	59	55	60
<b>Nombre de bouteilles vendues</b>		5 600	66 000 (+ 5 %)
<b>Prix moyen de vente / bouteille en €</b>		7,69 (+ 7 %)	6,66 (+ 7 %)
<b>Produit / ha</b>	23 600 € (+ 40 %)	34 900 € (+ 30 %)	47 000 € (+ 38 %)

Source : Cerfrance

Cette embellie profite différemment selon les profils de viticulteurs. Chez les viticulteurs vendant des moûts, du vrac ou du raisin, la plus-value est instantanée sur le produit 2023. Ce sont les plus sensibles aux aléas de marché et de récolte puisque toute la production est commercialisée en quelques mois. Ils ne bénéficient pas de stocks tampons.

Pour les coopérateurs, la répercussion aura lieu sur l'exercice 2024 car le chiffre d'affaires 2023 correspond aux valorisations des millésimes 2020, 2021 et une part de 2022. Ce dernier est payé avec des acomptes bien supérieurs à ceux de 2021.

Dans les domaines vendant des bouteilles, le bénéfice de ce millésime généreux s'étale aussi dans le temps : une partie de la vendange est vendue en moût ou en vrac, générant du bénéfice immédiat. La partie embouteillée est stockée, la plupart du bénéfice sera généré lors de la vente, après un an d'élevage.

## Le coût de revient progresse

En moyenne, les charges augmentent de 7 % chez les coopérateurs et de 20 % pour les deux autres groupes. Chez les coopérateurs, c'est le poste mécanisation qui varie le plus (+ 11 % par rapport au millésime précédent). Chez les producteurs de bouteilles, la hausse est la résultante de la croissance de tous les postes de charges, avec en tête celui de la main d'œuvre salariée (+ 30 %), suivi par la mécanisation (+ 20 %). Pour les producteurs vendant en vrac, les charges salariales et les charges de mécanisation progressent un peu moins. La hausse du coût de revient découle de l'inflation et du choix des chefs d'entreprise d'engager des frais permis par ce beau millésime. La nécessité réglementaire de diminuer l'usage des herbicides se fait sentir dans les frais de mécanisation et de main d'œuvre. Ces charges supplémentaires n'empêchent pas d'atteindre une bonne rentabilité.

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

	Viticulteur Coopérateur	Viticulteur vendant au négoce	Viticulteur vendant en bouteilles
<b>Surface de vignes (ha)</b>	11	15	18
<b>Produit / ha (€)</b>	24 700	34 500	47 000
<b>Charges / ha (€)</b>	16 300	23 500	32 500
<b>EBE / produit brut (%)</b>	46	46	45
<b>Résultat courant / ha (€)</b>	8 400	11 000	14 500

Source : Cerfrance

Globalement, les résultats obtenus sur tous les profils de viticulteurs sont inédits. Ils récompensent le savoir-faire et la montée en gamme de la région.

Dans ce contexte, le niveau de coût de revient doit être surveillé. Les écarts sont conséquents entre domaines, mais l'attention doit être portée sur la cohérence du prix de revient de chaque domaine vis-à-vis de son positionnement du prix de vente. Tant que les cours restent élevés, la vente en vrac masque ces incohérences, mais en cas de baisse les conséquences deviendront flagrantes.

# ..... La viticulture .....

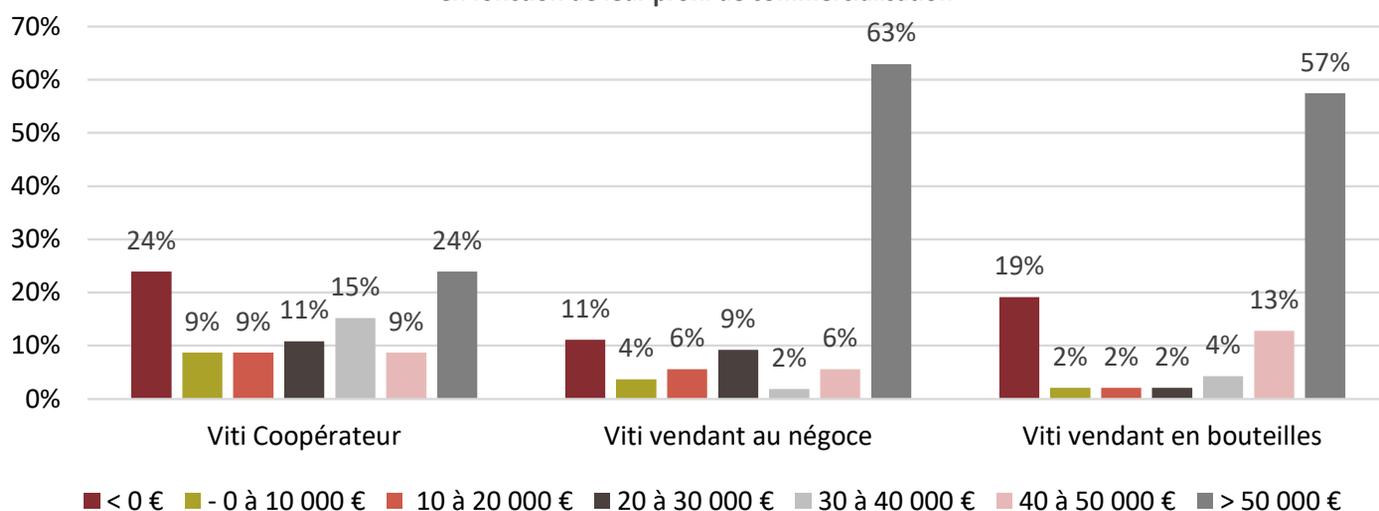
## Des revenus excellents en moyenne, qui masquent une certaine hétérogénéité

Le résultat courant moyen de 2023 dépasse le niveau remarquable de 150 000 € par UTAF. En coopérative, les finances mettent un peu plus de temps à se redresser du fait du décalage des paiements dans le temps. Ces domaines bénéficient d'un lissage plus fort des revenus et d'une vision sur 2 ans du chiffre d'affaires à venir.

Les trois systèmes de commercialisation sont complémentaires et participent à la dynamique de la filière. Le choix du mode de commercialisation doit être réfléchi sur le long terme car les engagements financiers, en main d'œuvre, en savoir-faire, en commercialisation et en charge mentale sont bien différents. Chacun doit trouver la forme qui lui correspond le mieux.



Répartition des exploitations par classe de résultat courant / UTAF en fonction de leur profil de commercialisation



Source : Cerfrance



Chambre d'agriculture de l'Yonne

ZOOM

DES EXOSQUELETTES POUR PRENDRE SOIN DES TRAVAILLEURS

En viticulture, la taille, le pliage des baguettes, l'ébourgeonnage sont des activités répétitives. Elles génèrent de nombreuses maladies professionnelles déclarées au titre de troubles musculosquelettiques (TMS) : lombalgies, syndromes du canal carpien ou tendinites de poignets.

Depuis plusieurs années, des modèles d'exosquelettes passifs ou actifs (motorisés ou connectés) se développent pour réduire ces risques. L'objectif n'est pas d'augmenter le rythme de travail des travailleurs mais de faciliter la réalisation de mouvements pour préserver leur santé sur le long terme. Ces outils permettent d'absorber une partie de l'effort, de maintenir une posture qui évite de se blesser et de réduire l'impact des mouvements répétés sur le corps.

Les premiers tests sont très encourageants. Après une expérimentation organisée par la Chambre d'agriculture de l'Yonne en 2022, Claire Race, viticultrice à Chablis témoignait « *Cela fait 15 ans que je travaille dans les vignes. On m'a diagnostiqué un spondylolisthésis lombaire et cela fait deux ans que je taille avec un siège. J'ai testé l'exosquelette durant plusieurs mois. Lors du premier test, je m'étais dit que si j'arrivais à faire une demi-heure debout, ce serait génial. Au final, j'ai fait la matinée complète, sans souffrir (...). Durant des semaines, j'ai pu travailler les journées complètes, debout (...), et faire du baissage ce qui n'était plus possible depuis des années* ».

Aujourd'hui, les modèles les plus courants sont conçus pour soulager les lombaires. L'installation de l'outil prend peu de temps (1 à 2 minutes), le poids est limité et les fabricants annoncent une prise en charge des muscles dorsaux de 20 à 30 %. Le coût d'acquisition s'élève à environ 2 000 euros. Le progrès technologique ne s'arrête pas là, divers appareils sont en cours de développement pour soulager d'autres parties du corps (genoux, épaules).



vinipôle Sud Bourgogne



Chambre d'agriculture de l'Yonne

