

# Le prix du vin, le coût de l'image

**Viticulture.** Son rapport qualité-prix est reconnu, pourtant, les crus du Languedoc sont parmi les moins chers en France.

En février dernier, face aux chefs d'entreprise du bassin d'emploi, Nicolas Bouzou rendait les résultats de son étude du tissu économique du Biterrois, commandée par le Medef. La viticulture figurait évidemment parmi les thèmes. L'économiste y stigmatisait le prix des vins en Languedoc : « Leur coût à l'exportation est très faible. À la limite, j'aurais tendance à penser que cela vaudrait le coup d'augmenter les prix sans toucher au produit, pour voir la réaction. Une partie de la production en entrée de gamme, en termes d'image, contamine l'ensemble du territoire [...] » Un pavé dans la mare ? Ou l'économiste enfonce-t-il des portes ouvertes ? Un fait est avéré : les vins de la région figurent parmi les moins chers de France, même si le prix du haut de gamme a fortement augmenté depuis 20 ans,

## « Plus élevé que le prix moyen mondial »

« L'image qu'on a auprès des metteurs en marché fait que le prix n'est pas en adéquation avec ce que cela devrait être, reconnaît Bernard Augé, directeur adjoint de Coop de France Occitanie et directeur du conseil interprofessionnel des AOC du languedoc et des IGP sud-de-france. Malgré tous les efforts qualitatifs, on n'arrive pas à faire bouger le prix intrinsèque du vin. Cette notion d'image fait partie de la construction du prix. Aujourd'hui, lors d'une négociation, parce que le vin vient du Languedoc, on considère qu'il doit être moins bien payé que certains bordeaux et bourgognes avec des niveaux qualitatifs moindres. »

La solution prônée par Nicolas Bouzou, de vendre plus cher, laisse plus que sceptique René Vergnes, à la tête de Vergnes Diffusion, société de courtage en vins installée à Boujan : « On est dans un système pyramidal. À la base, il y a les petits prix et de gros volumes, puis la tranche moyenne et, au sommet, le haut de gamme avec des volumes très restreints. »

L'Espagne et l'Italie décrochent les parts de marché de la base. « Ces concurrents produisent moins cher, car ils ont des charges moins importantes, un vignoble amorti, des aides de l'Europe. On ne va pas essayer de rivaliser avec eux. Nous, le premier prix, on ne l'a plus, parce qu'on n'a pas les gros rendements nécessaires. On se situe sur du qualitatif, moyen premium et haut de gamme et on est dans une fourchette quand même plus élevée que le prix mondial moyen de la bouteille. »

Les professionnels s'entendent sur un point : le principe de « plus c'est cher, meilleur c'est » ne fonctionne plus. « Coop de France a trois cents caveaux de vente. Le prix moyen est entre 3 € et 4 € la bouteille. Le fait de vendre des produits chers ne touche qu'une certaine clientèle. Tant mieux pour celui qui a fait cette démarche. Mais quand on produit 12 millions d'hectos comme en Languedoc-Roussillon, on ne peut pas tout vendre à ce prix. On n'est pas dans la rareté, au sens économique du terme, qui le permet », confirme Bernard Augé.

« C'est utopique. Il y a un marché considéré comme cher entre 5 €, 6 € et 7 €. On a de très belles choses à ce prix.



■ Les vins du Languedoc ont des atouts et une variété que le consommateur apprécie. A. K.

Et si vous voulez, l'été, accompagner des grillades, vous achetez soit des bouteilles à 2,50 €, soit des fontaines à vin, avec des crus très bons d'ici. Ces fontaines sont un marché très important au niveau français et même européen. »

À l'export, les deux pays

clients leaders ont une approche très différente. « Aux USA, l'aspect marque, reconnaissance, mode et qualité l'emporte sur le prix. Mais il est très difficile d'y entrer », analyse René Vergnes. Quant à la Chine : « Ce n'est pas l'Eldorado que l'on pourrait croire. Il y a une stabilisa-

tion, voire un ralenti de la consommation et ce sont des marchés de prix. Ils veulent des bouteilles à 1,10 €. Ce sont des pays qui s'ouvrent au vin, tout comme le Brésil et Mexique. »

Le Languedoc reste présent sur tous les fronts.

ANNICK KOSCIELNIAK

## HISTOIRE

### Le plus ancien des vignobles

Six siècles avant J.-C., les vignes sont plantées par les colons grecs et étrusques, de la frontière espagnole à Nîmes. Les Romains poursuivent les plantations en Languedoc, région appelée la Narbonnaise. Le vin s'exporte vers la Grèce, la Turquie, l'Égypte, devient le principal fournisseur de Rome, en amphores fabriquées à Béziers. En l'an 92, par souci de protectionnisme, l'Empereur Domitien interdit toute plantation dans l'Empire et impose l'arrachage de la moitié des vignes dans les provinces. Heureusement, l'Église s'intéresse à cette source de richesse et sauvegarde le vignoble dès le VIII<sup>e</sup> siècle, sous l'impulsion de St-Benoit d'Aniane. Jacques Cœur, à partir de 1432, relance le commerce vers le monde méditerranéen. En 1680, le canal du Midi relie le vignoble méditerranéen à l'Atlantique. Jusqu'au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, grâce à la révolution industrielle et au chemin de fer, ce vin bon marché et énergétique fournit les villes du nord de la France.

## AMÉLIORATION La reconstruction culturelle complète d'un vignoble Il y a 30 ans, le Languedoc bouleverse son encépagement

Dans les années quatre-vingt, les vigneron s'installent dans une démarche de restructuration du vignoble et de rationalisation de l'outil de production, avec une démarche de passage en AOC.

Le vignoble est alors composé de carignan, cinsault, aramon. Ils représentent les trois-quarts des rouges, avec le même profil et les mêmes techniques de vinification. On a un peu de

grenache, de clairette, de picpoul de pinet, de terret-around du bassin de Thau et on va passer à une soixantaine de cépages.

Le vignoble, de 400 000 ha, tourne aujourd'hui autour de 230 000 ha. 80 % sont relativement jeunes et, chaque année, il se plante 5 000 hectares environ. Les 500 caves dans l'Hérault sont passées à 200. La production, de 30 millions

d'hectos il y a trente ans, tombée à 20 millions il y a vingt ans, tourne autour de 12,5 millions actuellement.

« On se préoccupe aujourd'hui de nouveaux cépages résistant aux maladies, auxquels il faut conserver cette identité un peu méditerranéenne. Il s'agit de croisements entre des cépages résistants aux maladies avec nos propres cépages », explique Bernard Augé.



■ 5 000 ha plantés par an.