

Pénuries et inflation des fournitures étranglent et inquiètent les vignerons

VITICULTURE

Bouteilles en verre, cartons, étiquettes... Les prix de toutes les fournitures augmentent de façon sensible et les délais de commandes sont plus longs, ce qui désorganise la chaîne de production.

Richard Gougis
rgougis@midilibre.com

La vigne, un monde du terroir reposant avant tout sur un savoir-faire ancestral et à l'abri des soubresauts de l'économie mondiale ? Ce n'est malheureusement pas le cas. Comme la plupart des autres secteurs, les viticulteurs sont actuellement victimes de pénurie et d'une forte hausse des prix de matières premières essentielles.

« C'est une catastrophe, résume Béatrice Lasserre, gérante du domaine Preignes Le Neuf, à Vias (Hérault). Est-ce qu'il y a un effet d'opportunisme de certains fournisseurs ? Je ne sais pas mais nous ne sommes pas épargnés. Le pire, c'est le verre qui a bondi de 45 % entre les deux dernières commandes. » Compliqué à gérer pour un domaine de 150 hectares, d'autant qu'on leur interdit de trop stocker le verre pour éviter des pénuries pires encore.

« Nous avons pris nos précautions pour les capsules et étiquettes, stockées à l'avance car aujourd'hui, les délais sont de quatre à cinq mois pour les avoir, poursuit Béatrice Lasserre. Les étiquettes ont augmenté de 30 % mais c'est moins impactant sur le prix global. Ce qui ne l'est plus, ce sont les cartons et les poches de "big bags", en hausse d'environ 25 % »

« Encore le producteur qui est pris en otage »

Les vignerons qui fonctionnent en coopérative sont forcément moins impactés sur ces répercussions de prix. C'est ce que confirme Olivier Masson, président de la cave coopérative de La Gravette, à Corconne (Gard) : « Nous avons des partenariats avec des négociants qui nous permettent de bénéficier de tarifs pour des gros volumes, mais la hausse est là malgré tout et il vaut mieux anticiper sur les commandes. À part des bouteilles spéciales, nous avons eu toutes nos fournitures mais



Augmentation des prix et délais de livraison des bouteilles perturbent la chaîne de production. ARCHIVES P.S.

des petites caves indépendantes m'appellent parfois pour être dépannées. »

Au Domaine Valjulus de Cornéilhan, près de Béziers, Julien Sarda s'arrache les cheveux : « On a dû anticiper nos commandes de verre en décembre mais ça fait un gros chèque à sortir en janvier alors qu'on lisse tout sur l'année habituellement, et pour se réapprovisionner, c'est l'enfer. Nous avons obtenu un nouveau marché et je cherche en vain un papier adhésif qui corresponde au cahier des charges

pour l'étiquette. »

Julien Sarda dénonce lui aussi un diktat des producteurs de verre qui lui apparaît abusif : « On passe commande et puis on nous annonce une hausse de 15 % juste avant la livraison. Il paraît qu'ils manquent de sable mais parfois, on nous change aussi le modèle demandé sans qu'on ait le choix. C'est navrant alors qu'on travaille avec ces gens depuis des années. » Et d'autant plus lourd dans un contexte où les charges pèsent déjà : « Le souffre, très

utilisé en bio, a également bondi et on n'a pas le choix. C'est encore le producteur qui est pris en otage et qui doit rogner sur sa marge car on ne peut pas répercuter tout sur le prix. Heureusement que l'activité est là. » Au domaine Preignes Le Neuf, Béatrice Lasserre dresse le même constat sur la réduction des marges, dans un contexte déjà difficile : « Après le Covid et le gel, l'inflation ! Cela génère vraiment des inquiétudes car on n'a pas le droit de se planter. »

Bouchons pour l'embouteillage !

PANIQUE Retard de commandes et pénuries perturbent les petits producteurs qui font généralement appel à des sociétés spécialisées pour la mise en bouteille de leur vin, souvent sur une journée, avec un camion contenant toutes les machines prévues à cet effet. Mais lorsque les vignerons n'ont pas reçu leurs fournitures dans les temps, c'est la panique.

« C'est vrai que c'est très compliqué en ce moment, concède Pauline d'Allaines de la société EPS de Portiragnes (Hérault). On est souvent obligés de décaler nos mises en bouteilles mais nous avons trois camions qui tournent quasiment tous les jours de février à juillet. Et pour les clients qui ne peuvent mettre le rosé en bouteilles avant fin avril, la saison estivale s'annonce compliquée. » Heureusement, la solidarité joue aussi dans le milieu : « On se serre les coudes, les producteurs acceptent de décaler pour en aider d'autres mais la flambée des prix de fournitures est là et à terme, elle risque de faire mal à la profession. »