

Le vin français s'exporte de mieux en mieux

Claude Belmont

Les ventes de vins français à l'étranger ont progressé de 7,7 % l'an dernier.

Les vins français ont incontestablement repris des couleurs à la fois pour ses performances à l'export et le prix payé à la production. Pour la première fois depuis trois années de crise et d'arrachages qui ont singulièrement balaféré le paysage languedocien (35 000 hectares de vignoble en moins entre 2006 et 2008), un vent d'optimisme souffle sur le salon ViniSud, huitième du nom qui a ouvert ses portes hier à Montpellier (Hérault). Cette rencontre bi-annuelle permet aux producteurs (1 600 exposants) de se frotter aux acheteurs internationaux biens décidés à passer commandes.

Les exportations de vins et spiritueux frôlent la barre historique des 10 milliards d'euros à 9,485 milliards d'euros en 2007, en progression en valeur de 6,3 %, selon les Douanes françaises/UbiFrance. Mieux, c'est le vin qui tire la croissance. À elles seules, les exportations progressent de 7,7 % à 6,75 milliards d'euros, notamment dans le secteur des AOC. Les performances, en volume, sont très différentes d'une région à l'autre : + 6,03 % pour le bordeaux, + 4,19 % pour le champagne (+ 11,11 % en valeur) mais revers pour le beaujolais (- 9,86 %). Les AOC du Languedoc reculent en volume (- 11,6 %) mais récupèrent en valeur. « Nous avons le sentiment d'avoir aujourd'hui endigué la spirale négative des années 2004 à 2006. Notre chance aujourd'hui, c'est de pouvoir proposer une offre très diversifiée dans le cœur de gamme, des vins entre 3 et 10 à 15 € et qui représentent 70 à 80 % des volumes selon les marchés, voire même 90 % sur le marché chinois émergent (+ 112 % en 2007). C'est sur ce terrain-là que la France peut se battre et progresser sérieusement à l'export », explique Bertrand Girard, directeur des marchés à la Sopexa.

Les cours repartis à la hausse

L'export n'est donc plus seulement un rêve pour sortir de l'ornière mais une nécessité commerciale, « dans un contexte national des baisses conjuguées à la fois de la consommation intérieure et du pouvoir d'achat », explique Sylvie Eveno de la Fédération des vignerons indépendants du Lot. « À condition d'avoir la taille suffisante pour peser sur le marché à l'export », ajoute Boris Calmette, président régional de la Fédération des caves coopératives qui représente 10 millions d'hectolitres sur les 14 produits par le Languedoc-Roussillon. « Et d'unir nos efforts promotionnels » conclut Robert Amalric, de Septimanie Export qui tente d'imposer depuis deux ans la marque ombrelle Sud de France sur l'échiquier viticole mondial.

Cette amélioration des exportations est visible alors que les prix offerts aux producteurs sont en hausse. « Les cours sont repartis à la hausse, surtout pour les vins blancs qui trouvent preneur entre 85 et 90 € l'hectolitre. Globalement, les prix payés aux producteurs ont progressé de 10 à 11 € l'hecto, même si des producteurs vont perdre du chiffre d'affaires à cause d'une petite récolte 2007 », estime Boris Calmette. « La faible récolte européenne 2007 autour de 150 millions d'hectolitres, contre 180 millions en 2004 va recréer un équilibre du marché après une période d'excédents », commente Bernard Deviq, le directeur général des vignerons du val d'Orbieu (2 000 producteurs, 600 000 hectolitres).

Disponível em : <<http://www.lefigaro.fr>>. Acesso em 19/2/2008.