

“ Il faut proposer des IGP d'excellence en vrac à l'export ”

Florian Ceschi, Ciatti France

Pour le directeur du cabinet de courtage Ciatti France, Florian Ceschi, le curseur « prix » du vrac français est mal positionné. Trop cher pour l'entrée de gamme, trop bas pour certaines IGP de qualité. La France doit réinventer son modèle, en s'inspirant pourquoi pas des concurrents.

Une partie des économistes français met en avant la réussite du modèle allemand. Dans le monde du vin, c'est l'Italie qui tient ce rôle. Comment expliquez-vous cet engouement ?

Florian Ceschi : L'Italie fait beaucoup parler d'elle avec ses vins effervescents. Actuellement, le prosecco marche très fort, notamment aux États-Unis. Mais plus largement, ce qui fait la réussite de l'Italie c'est la diversité de la production. Les vins italiens sont présents dans tous les étages de la traditionnelle pyramide « qualité-prix » avec des prix cohérents à la demande du marché mondial. L'offre haute-moyenne gamme ressemble à celle de la France, avec des AOC, des IGP et des IGP de cépages. Le plus de l'Italie est d'avoir, en complément des cépages internationaux, des cépages autochtones. Ils profitent d'être quasiment les seuls à en produire. Les Italiens sont également encore présents sur les créneaux MC-MCR, l'alcool blanc et le bas de la pyramide avec une production significative de vins génériques sans signe de qualité.

Pourquoi l'Italie semble-t-elle être plus en phase avec la demande mondiale ?

F. C. : Sur les blancs, leurs coûts



Florian Ceschi dirige le bureau français du cabinet de courtage international Ciatti. Ciatti, leader mondial du courtage de vin en volume d'affaires, possède huit bureaux à travers le monde. Celui de Montpellier sert, entre autres, de base pour le courtage de vins français, espagnols et italiens vers le grand export.

de production sont dilués par le facteur rendement. Une petite production de pinot grigio, c'est 130 hl/ha en IGT. La productivité sur ce cépage peut monter jusqu'à plus de 160 hl/ha (190 q/ha) et la qualité est toujours au rendez-vous. Sur certaines productions, la quantité ne nuit pas

à la qualité ou, tout du moins, aux attentes des consommateurs. La taille des structures viticoles de l'Italie explique aussi en partie la bonne adéquation entre le prix souhaité par les producteurs et celui attendu par les acheteurs. En France, la plus grosse cave coopérative ou union de caves

produit à la louche 500 000 hl/an. De l'autre côté des Alpes, il s'agit d'une production moyenne. On trouve des unités qui vinifient plus d'un million d'hectolitres. Des économies d'échelle sont, de fait, créées.

Le « salut » de la France passe par la concentration des opérateurs et l'augmentation de la taille critique des exploitations, selon vous ?

F. C. : La clé est surtout une meilleure segmentation des vignobles en amont, afin d'orienter des vignes destinées à de la production de masse, comme peuvent l'être les Charentes et la Gascogne sur les blancs lorsque cognac et armagnac ne viennent pas pomper leur volume.

À ce jour, il n'existe pas d'équivalent en rouge, par exemple. Le rendement ne doit pas être considéré comme

une insulte, la réflexion que doivent avoir les exploitants est de regarder le revenu à l'hectare souhaité et comment tendre vers ce chiffre en adoptant différentes stratégies en fonction de leurs vignobles. Cette réflexion permettrait peut-être de plus facilement faire passer l'idée de partenariat long terme production/négoce et d'être moins liés à l'instantanéité des cours des vrac.

Il faut planter pour conserver nos parts de marchés ?

F. C. : En ce qui concerne le marché vrac des vins milieu de gamme type « vins de France » et IGP avec ou sans cépages, je pense qu'il faut augmenter la production. À produire peu, nous nous coupons de la de-

mande internationale. Le prix du vrac français est élevé et en plus variable ; toujours vers le haut ces dernières années.

Il faut revenir à un prix rémunérateur pour les producteurs et attractif pour les acheteurs. Trouver le bon prix est un vœu pieux, mais si l'on négociait sur la base du revenu/hectare, il me semble que les affaires seraient plus justes pour toutes les parties prenantes.

Début avril de cette année, un vin de cépage chardonnay en France coûte 140 €/hl. En Italie, les fournisseurs trouvent ce produit à 90 €/ha. En Espagne il est à 65 €/hl. Les acheteurs qui ne sont pas « accrochés » à l'origine France n'hésitent pas à aller voir ailleurs. Le marché du vrac est mondial.

La qualité des vins français est-elle encore un argument de vente ?

F. C. : Bien sûr !

Et d'ailleurs nous ne la mettons pas assez en valeur, sur les vins IGP notamment.

Un cabernet-sauvignon type pays d'Oc entrée de gamme vaut environ 85 €/hl. Le même produit mais en milieu de gamme (élevage copeaux, concentration supérieure) s'échange à 95 €/hl. La fourchette de prix ne révèle pas l'écart de qualité.

Si les producteurs chiliens proposent à 60 USD/hl leur entrée de gamme, ils n'hésitent pas à présenter la meilleure qualité sur le même référentiel que nous à 200 USD/hl

Il faut identifier et proposer des IGP d'excellence à l'export.

EN BREF

SA BONNE NOUVELLE

« Le taux de change euro-dollar qui se rapproche de la parité. Ceci n'était pas arrivé depuis la création de l'euro. Des opportunités à l'export devraient en découler. »

SA CRAINTE

« Que les metteurs en marché français se tournent vers des vins étrangers pour pallier le manque d'IGP cépages à prix attractifs, et délaissent les origines France ensuite. Dès cette année, les consommateurs français vont voir ce type de vins dans les rayons de la GD, surtout au rayon BIB cépages. »

SON MESSAGE

« Ciatti n'est pas qu'une société de courtage international. Nous développons fortement notre activité en Languedoc et dans le grand Sud de la France (Gascogne à la Provence). Il y a encore de nombreuses parts de marchés à prendre avec une telle qualité de vin. »

L'HOMME DU MOIS PROCHAIN

« Si je devais choisir le prochain invité de *Viti*, j'interrogerais un transporteur. Ce sont des acteurs de l'ombre qui ont une vision très complémentaire de celles des courtiers internationaux. Réunis, nous avons une bonne idée des flux de vins à travers le monde. »

“ Le rendement ne doit pas être considéré comme une insulte. ”

Propos recueillis par Séverine Favre

